



FEBRERO 2023

Enfoka-Trends

Buy now, pay later: la nueva tendencia de pago aplazado.

Buy now, pay later: la nueva tendencia de pago aplazado

Un novedoso sistema de pago que permite aplazar compras sin gasto adicional ni aprobación de una entidad financiera externa ha llegado al mercado. Es el BNPL o 'buy now, pay later' (compra ahora, paga después).

Ha tardado en llegar, pero lo ha hecho arrasando. Esta nueva fórmula de pago permite comprar a plazos de una manera muy sencilla, sin pasar por los trámites habituales. A través de un móvil, solo hay que seleccionar en cuántas fracciones se quiere e ir abonando el importe.

Esta facilidad de uso y que no requiera un análisis financiero por parte de otra entidad lo ha hecho muy popular entre los jóvenes. Pero no solo beneficia a estos, su implantación gracias a las fintech también es positiva para empresas que lo ofrezcan en su ecommerce dentro de sectores como la moda, la belleza, el deporte o la electrónica.

Según una reciente encuesta realizada por Younited, el principal proveedor de crédito instantáneo de Europa, el 41% de consumidores españoles que ha comprado artículos de entre 200 y 3.000 euros ha hecho uso del denominado 'Compra ahora, paga después', lo que supone ocho puntos más que la media europea (33%).

ENFOKA-TRENDS FEBRERO 2023



Imagen de [Richard](#) en [Unsplash](#)

Buy now, pay later: la nueva tendencia de pago aplazado

El BNPL parece haber supuesto un verdadero revulsivo para el sector financiero y así lo afirman expertos en la materia como World Pay. En su informe anual 'Global payments report' ya avanzan que esta fórmula de pagos, en auge constante, representará hasta un 9% del gasto total del ecommerce para 2023.

Como hemos mencionado, uno de sus grandes logros es la integración entre los adolescentes, especialmente a partir de los 14 años. Esta tendencia queda claramente reflejada en la gráfica de eMarketer, que pronostica hasta un 81,2% futuro de usuarios que se terminarán sumando a este formato. Y las diferencias se irán acortando con el tiempo.

Su uso es amplio pero ha cambiado en los últimos tiempos. Si tradicionalmente se ha empleado para adquirir artículos con un precio elevado, como electrodomésticos o muebles; ahora se utiliza con frecuencia en productos de menor costes, como ropa, accesorios para el hogar o algún dispositivo electrónico.

Eso sí, el consumidor tiene que tener en cuenta que si no puede hacer frente al pago en tiempo y forma tendrá que abonar intereses por el retraso en el pago que generalmente están encima de la media del mercado en préstamos al consumo.

ENFOKA-TRENDS FEBRERO 2023



Imagen de [Richard](#) en [Unsplash](#)

Buy now, pay later: la nueva tendencia de pago aplazado

Desde "Funcas, think tank" entidad dedicada a la investigación económica y social, han explicado que el relanzamiento de los servicios de aplazamiento de pagos se ha debido al "auge de las compras online, especialmente desde la pandemia".

"Este tipo de financiación ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Algunas estimaciones apuntan a que seguirá haciéndolo y que en 2026 podrá alcanzar el billón de dólares", añaden.

El sistema 'buy now, pay later' funciona de manera muy sencilla. Consiste básicamente en un diferimiento de los pagos realizados durante el comercio electrónico. Los consumidores compran y, prácticamente en el acto, deciden si pagan en cantidades fijas, generalmente mensuales y sin intereses. Lo normal es que solo exista un coste extra, aunque con intereses asociados elevados, pueden llegar hasta el 36%, si se retrasa en el pago de alguna cuota.

El proceso de aprobación de la compra puede ser de tan solo 0,2 segundos. En ese brevísimo intervalo de tiempo se comprueban posibles riesgos como la inclusión en una lista de morosos. La aceptación es muy alta, rondando el 85 %. Frente a ese porcentaje la banca tradicional se sitúa entre el 25 y el 30 %.

ENFOKA-TRENDS FEBRERO 2023



Imagen de [Richard](#) en [Unsplash](#)

Buy now, pay later: la nueva tendencia de pago aplazado

Según las compañías del sector, el BNPL permite incrementar la conversión de los compradores online en un 25%-30% e incrementar la repetición de compras por parte de los clientes en un 20%, ¿pero cómo son posibles estos ratios de éxito? Porque este sistema de pago se ha diseñado para reducir al máximo el "pain of paying".

Los humanos en general, sentimos como una pérdida el hecho de tener que pagar por algo y en consecuencia cuanto más alejado esté el pago del momento en que utilizamos el bien o el servicio más proclives seremos a adquirirlo y más lo disfrutaremos.

En definitiva, el "pain of paying" depende del plazo que transcurra entre que se realiza y se disfruta la compra y el momento en que se paga por ella (cuanta mayor separación temporal haya, menor será el "dolor") y también depende de la atención que prestemos al pago (si pagamos un capricho mezclado con otras compras que hemos realizado en las últimas semanas, el "dolor" por habernos concedido un capricho será mucho menor que si somos plenamente conscientes de cuánto nos costó el capricho).

Por estos motivos, el gobierno británico ha decidido regular la actividad de las empresas categorizadas como BNPL, basándose en el reciente informe Woolard sobre crédito sin garantías en UK.

ENFOKA-TRENDS FEBRERO 2023



Imagen de [Richard](#) en [Unsplash](#)

Buy now, pay later: la nueva tendencia de pago aplazado

ENFOKA-TRENDS FEBRERO 2023

El mercado de BNPL ha estado dominado por FinTech especializadas en pagos como Klarna (Suecia), Afterpay/Clearpay (Australia) o Affirm (Estados Unidos)", aunque "el sector bancario también ha demostrado su capacidad para competir en esta línea de negocio".

En España, algunas entidades ya han comenzado a dar este salto. De hecho, un consorcio formado por una representación significativa del sector bancario español (Ibercaja, Bankinter, BBVA y Sabadell, entre otras) ha lanzado Plazox. Caixabank (Izzinow) y Santander (Zinia) son otros bancos que ya ofrecen este servicio. "En el horizonte del sector está repetir el modelo de éxito de Bizum pero en el segmento de la financiación", afirman desde Funcas.

La aceptación de pagos BNPL como un nuevo método de cobro por parte de los negocios parece estar favoreciendo el incremento de las ventas entre los jóvenes al utilizar la forma de pago de moda entre ellos.



Imagen de [Richard](#) en [Unsplash](#)

Bibliografía

- **Francisco Pelayo (20 minutos, 2023)** 'Compra ahora, paga después', la fórmula de pagar sin intereses que triunfa en España: "Soy mileurista y me viene muy bien". Recuperado el 27 de febrero de 2023 de <https://www.20minutos.es/noticia/5094951/0/compra-ahora-paga-despues-la-formula-de-pagar-sin-intereses-que-triunfa-en-espana-soy-mileurista-y-me-viene-muy-bien>
- **Rebecca Lake (Investopedia, 2023)** Buy Now, Pay Later (BNPL): What It Is, How It Works, Pros and Cons. Recuperado el 27 de febrero de 2023 de <https://www.investopedia.com/buy-now-pay-later-5182291>
- **Oscar Martinez (Uncommon finance, 2023)** "Buy now, pay later" y los peligros de reducir al máximo el "pain of paying". Recuperado el 27 de febrero de 2023 de <https://uncommonfinance.com/buy-now-pay-later>
- **UELZ (2022)** ¿Qué es el BNPL? La última tendencia en métodos de pago. Recuperado el 27 de febrero de 2023 de <https://www.uelzpay.com/blog-es/bnpl-tendencia-metodos-pago>
- **Jackie Veling (2022)** What Is Buy Now, Pay Later? Recuperado el 27 de febrero de 2023 de <https://www.nerdwallet.com/article/loans/personal-loans/buy-now-pay-later>
- **CaixaBank (2022)** CaixaBank lanza iZZinow, un servicio de 'Buy Now Pay Later' que facilita el pago fraccionado de compras en cualquier comercio. Recuperado el 27 de febrero de 2023 de <https://www.caixabank.com/comunicacion/noticia/caixabank-lanza-izzinow-un-servicio-de-buy-now-pay-later-que-facilita-el-pago-fraccionado-de-compras-en-cualquier-comercio-es.html?id=43486#>
- **Pablo Vinuesa (Hablemos de empresas, 2021)** 'Buy now, pay later': la nueva tendencia de pago aplazado cala en los jóvenes. Recuperado el 27 de febrero de 2023 de <https://hablemosdeempresas.com/pymes/buy-now-pay-later>

Información relacionada

- The global payments report: <https://offers.worldpayglobal.com/rs/850-JOA-856/images/SPGPR2022.pdf>
- Gráfica de eMarketer: <https://www.insiderintelligence.com/chart/248217/us-buy-now-pay-later-bnpl-user-penetration-by-generation-2018-2025-of-digital-buyers-each-group>
- The pain of paying (video): <https://www.youtube.com/watch?v=j-ZXskdrwbE>
- El informe Woolard: <https://www.fca.org.uk/publication/corporate/woolard-review-report.pdf>
- Affirm: <https://www.affirm.com>
- Clearpay: <https://www.clearpay.com/es-ES/como-funciona>
- Uplift: <https://www.uplift.com>
- Help my cash: <https://www.helpmycash.com/tarjetas/buy-now-pay-later>
- Aplazame: <https://aplazame.com/blog/buy-now-pay-later-ecommerce>
- iZZinow: <https://www.caixabank.es/particular/tarjetas/izzinow.html#>