

E FACTOR NETWORK NEWSLETTER

The Company Newsletter for Supply Chain Finance.

Productos Fintech y desarrollo de mercado basado en Fundamentos de Teoría Económica y Riesgo Financiero.

Noticias y aspectos destacados de la compañía.

eFactor^{network}



eFactorDiez S.A.P.I. de C.V.
Sociedad Financiera Objeto Múltiple E.N.R.



LA EXPANSIÓN DEL MODELO FINTECH "COMPRA AHORA, PAGUE DESPUÉS"

Escrito por Edgardo A. Ayala G.

Síntesis

El modelo Fintech "Compre ahora, Pague después" o BPNL, por sus siglas en inglés, ofrece financiamiento al consumo en puntos de venta en línea.

- El consumidor solicita el financiamiento en el portal del negocio eligiendo el plazo de pagos periódicos sin intereses y proporcionando una cuenta para debitar pagos.
- El proveedor BPNL hace el pago inmediato de la compra a quien vende el producto menos una comisión, asumiendo los costos de administración y el riesgo.
- El esquema beneficia a los consumidores al incrementar su poder de compra de manera conveniente y a los negocios al aumentar su volumen de venta y flujos de efectivo.

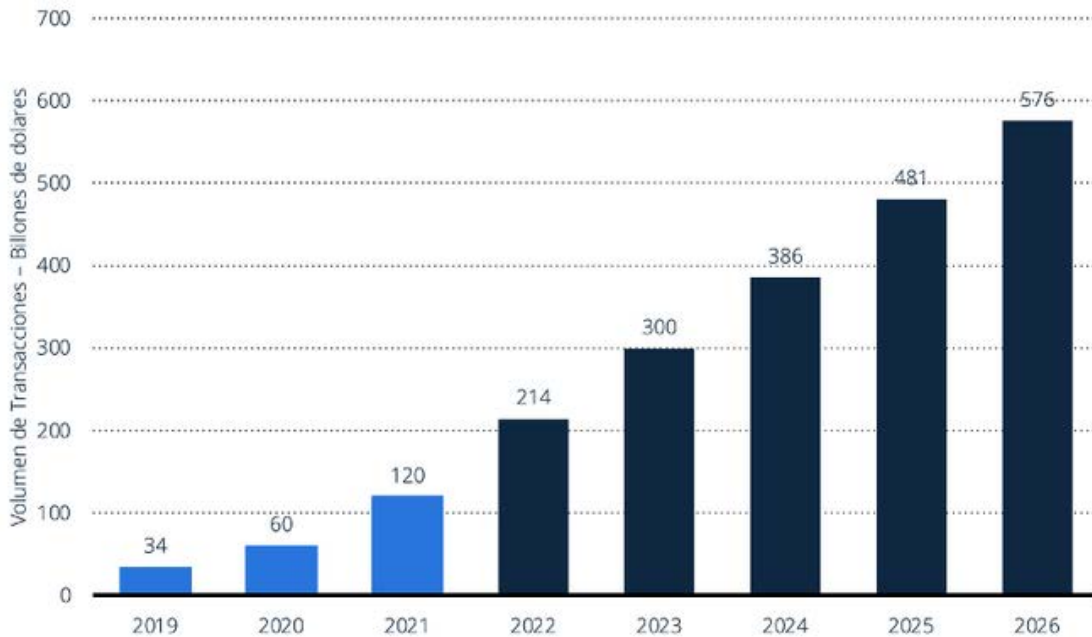
Análisis

Uno de los grandes beneficios derivados de las innovaciones Fintech está relacionado con el acceso a instrumentos financieros para poblaciones tradicionalmente excluidas. En particular, y ante las altas comisiones y tasas de interés, los consumidores buscan alternativas para financiar sus compras, creando nuevas oportunidades de negocio en el área de préstamos y crédito al consumo.

De acuerdo con Allied Market Research ("FinTech Lending Market By Offering, Business Model, Enterprise Size, and Lending Channel: Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2021–2030"), el mercado de préstamos global alcanzó cerca de 450 billones de dólares en el 2020 y se proyecta llegue a casi los 5,000 billones de dólares en el 2030. En particular, Global Data estima que el volumen global de transacciones BNPL en el comercio electrónico se incremente en más de 450 billones de dólares entre el 2021 y 2026 (ver Gráfica 1)

Gráfica 1

Volumen de Transacciones BNPL E-commerce Global 2019-2021, pronóstico al 2026.



Fuente: Statista – Global Data, Mayo 2022

El esquema ofrece microcréditos en puntos de venta y se ha convertido en una alternativa de pago popular. La facilidad de acceso en el momento de compra, a menudo a través de dispositivos móviles, la claridad de pagos parciales sin intereses, y los plazos convenientes en semanas o meses, lo han convertido rápidamente en una opción atractiva para los consumidores.

¿Cómo funciona el modelo? Al momento de la compra, el consumidor solicita, en el mismo portal del comercio o negocio, acceso a financiamiento a través de un proveedor de crédito externo o compañía BNPL. En vez de proporcionar su tarjeta de crédito, el cliente elige los términos de pago (plazo y el monto de pago periódico), confirma el costo total y proporciona la información de la cuenta para debitar los pagos correspondientes en los plazos establecidos.

Para evaluar la solicitud y proporcionar una respuesta inmediata, la compañía BNPL usa algoritmos que evalúan los factores de riesgo usando datos alternativos distintos al tradicional historial crediticio, tales como la edad o hábitos de consumo en poblaciones con características similares. De ser aprobado, el consumidor hace un primer pago parcial y difiere el resto en un plazo de semanas o meses (normalmente no más de tres) para hacer pagos fijos sin intereses.

A su vez, el proveedor BNPL hace el pago inmediato de la compra a quien vende el producto, menos una comisión o descuento que varía entre el 4% y el 6% del monto total. A cambio de esta compensación, el proveedor BNPL asume la responsabilidad de otorgar el crédito, los costos de su administración y el riesgo de no pago. Aun cuando la comisión que paga el comercio es casi el doble que las tarifas de tarjetas de crédito tradicionales, el costo es compensado por el incremento en el volumen de ventas y flujo de efectivo.

De acuerdo con datos de Affirm, Afterpay y Klarna (las tres compañías BNPL, con más de 100 millones de usuario activos en el mundo), la opción BNPL incrementa las compras promedio en hasta un 30%, reduce el abandono del "carrito de compra" en un 25%, e induce la lealtad del consumidor y compras repetidas hasta en un 20%. La mayoría de estas compras son en bienes de consumo como alimentos, ropa, y calzado, así como bienes para el hogar y productos recreativos.

Así pues, el esquema beneficia a los consumidores al incrementar su poder de compra y el diferimiento de pagos sin intereses, al tiempo que los negocios incrementan su volumen de ventas. No sorprende entonces que los préstamos en puntos de venta sean uno de los sectores Fintech con mayor crecimiento, impulsado no solo por la conveniencia para las partes involucradas, sino también por el incremento de las compras en línea, las altas tasas de interés y la feroz competencia por consumidores en el sector comercio.

Implicaciones para el Sector Fintech

A medida que el espacio BNPL se sature, es posible que las compañías con mayor participación de mercado expandan alianzas estratégicas para establecer programas de recompensas, líneas de crédito permanentes y otras estrategias buscando incrementar la lealtad del consumidor. Por ejemplo, Walmart and Shopify tienen ya acuerdos formales con Affirm.

Similarmente, para expandir el modelo a otros mercados internacionales, las alianzas estratégicas con bancos y otras instituciones financieras pueden ser viables, ante los potenciales beneficios adicionales de diversificar el riesgo, compartir las ganancias, y ofrecer acceso a capital y portafolios de clientes ya consolidados.

Finalmente, las compañías de tarjetas de crédito tradicionales que han experimentado la mayor disrupción debido al modelo BNPL pueden buscar expandir sus inversiones en el sector, tal como Visa que adquirió una posición de control en Klarna, o como Chase y American Express que ya ofrecen modelos similares para compras con sus tarjetas de crédito.

Contact Info:
E FACTOR NETWORK
info@efactornetwork.com
www.efactornetwork.com
01 800 801 3322