



Compre ahora,

pague después,

triunfe todo el tiempo.



Compre ahora y pague después en América Latina
T1 2022

Compre ahora, pague después, triunfe todo el tiempo.

América Latina, hogar de un estallido de la actividad fintech, está lista para presenciar cómo la adopción del esquema Compre ahora y pague después explota como una supernova.

El concepto de Compre ahora y pague después lleva un tiempo circulando, pero las nuevas tecnologías han revolucionado su conveniencia en toda Latinoamérica, un área con tasas de inclusión financiera tradicionalmente bajas.

Compre ahora y pague después consiste en justamente eso: tomas tu teléfono, encuentras algo que te gusta en una app o en línea, ya sea una prenda de ropa o un bien de consumo duradero, como una lavadora con secadora.

Entonces, lo programas para que te lo envíen ese mismo día y lo pagues después de distinta manera que pueden incluir mensualidades sin intereses o inclusive un plan de pagos a largo plazo basado en crédito.

El formato Compre ahora y pague después (BNPL, por sus siglas en inglés) es un gran negocio. De acuerdo con el informe publicado por Allied Market Research, el mercado global de BNPL produjo \$90.69 mil millones en 2020, y se prevé que alcance los \$3.98 billones para el 2030, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 45.7% entre 2021 y 2030¹.

Cerca del 69% de los compradores millennials son más propensos a comprar si el BNPL está disponible.²

En el caso de los negocios, el BNPL estimula las opciones de pago, lo que a su vez, hace que las ofertas de producto y de servicios se diferencien, lo que a su vez, impulsa las conversiones de ventas y permite a los compradores considerar el comprar más. Es un auténtico círculo virtuoso que crece.

El BNPL no es un concepto nuevo: piensa en las tarjetas de crédito departamentales de tus padres que se usaban entre mediados y finales del siglo XX.

Sin embargo, la tecnología lo está poniendo al alcance de innumerables millones de personas que ahora están bancarizadas gracias al alza de las fintechs, a medida que las plataformas bancarias digitales como Mambu permiten una escalación rápida y la gestión de socios del ecosistema de manera tal que cualquier persona involucrada en la entrega y financiamiento de bienes de consumo e insumos lo puedan hacer de forma fluida y con gran agilidad. Y la mejor parte es que esta tendencia apenas va comenzando.

De acuerdo con información del Banco Mundial, aproximadamente 56% de los latinoamericanos está bancarizado, en contraste con el 85 al 90% en Estados Unidos³.

Las instituciones tradicionales los consideraban muy poco rentables al momento de solicitar financiamiento por motivos personales o profesionales. La tecnología está cambiando todo eso actualmente.

El auge de las fintechs ofreció servicios como pagos a millones de personas que nunca antes habían tenido una cuenta bancaria y estos servicios han evolucionado en otros productos como préstamos, seguros y plataformas para la compra y venta de títulos.

La pandemia aceleró esta tendencia ya que los estímulos de emergencia se distribuían a través de tarjetas bancarias en muchos países, lo que terminó por bancarizar a docenas de millones de personas, dándoles así los recursos para comprar en línea mientras esperaban en casa a que la pandemia pasara. Podemos esperar que esta tendencia continúe.

Según algunos estudios, las ventas minoristas del e-commerce a nivel mundial crecieron.....

27.6%

en 2020, año afectado por el COVID, para alcanzar...

\$4.28 billones

En el mundo, las ventas minoristas en general se redujeron...

3.0% llegado a los \$23.839 billones⁴.

Fuentes de información para las estadísticas 1, 2, 3 y 4.

América Latina superó esta tendencia mundial y presenció un alza en las ventas de e-commerce del...

36.7%

mientras que las ventas minoristas en general cayeron...

3.4%

De forma independiente, las Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) informó que la banca digital creció a una tasa anual promedio del...

144%
en la década del 2009 al 2019 en la región⁵

A estos datos, añadimos que el grupo de comercio destacó que la banca digital se pudo haber expandido adicionalmente en un...

50%
tan solo entre 2020 y 2021.

Como resultado, América Latina está preparada para vivir el auge del BNPL.

Una encuesta de researchandmarkets.com descubrió que se espera un crecimiento de la industria del esquema de pago BNPL en la región del 92.9% anualmente, para alcanzar los \$9.2 mil millones de dólares en 2022.⁶

Asimismo, se espera que la adopción del esquema de BNPL crezca ininterrumpidamente en el futuro próximo y que registre una tasa de crecimiento anual compuesta de 40.2% entre 2022 y 2028.

Fuentes de información para las estadísticas 5 y 6.

El BNPL está de moda, y también la tecnología que lo respalda: la banca digital.

La era de la experiencia del usuario

El mundo se está moviendo hacia una nueva era en la que la tecnología optimizará la experiencia del usuario, lo que significa que las entidades que ofrecen servicios financieros ya no les brindarán productos siendo indiferentes a si les son funcionales o no, sino que ofrecerán un sinfín de paquetes de productos personalizados para las necesidades particulares de las personas y las empresas.

El BNPL y el espectro más amplio de finanzas integradas (es decir, cuando organismos como tiendas minoristas, empresas de logística, empresas de tecnología e inclusive fabricantes de cerveza ofrecen servicios bancarios como créditos) impulsarán esta tendencia a lo grande.

Y lo mejor de todo es que la plataforma de Mambu hará que sea mucho más

sencillo para las empresas ofrecer soluciones de BNPL y finanzas integradas en términos de implementaciones rápidas a bajo costo, y de formas que hacen que la innovación y la integración con otras partes y socios sea mucho más sencilla que nunca.

Esta conveniencia es clave y resulta muy oportuna, ya que se calcula que la capitalización de mercado para las empresas de finanzas integradas

alcanzará los \$7.2 billones en la siguiente década⁷.

Esta cifra es dos veces el valor combinado de los 30 bancos más grandes del mundo en la actualidad y más que el PIB nominal combinado de India, Francia y Italia.

Los casos de éxito en Latinoamérica ya están dando resultados.

Kueski, una entidad de crédito al consumidor, especialista en BNPL y cliente de Mambu, recaudó...

\$202 millones

para financiamiento en 2021 para ayudarle a expandir su modelo de BNPL⁸.

Sus ingresos recurrentes anuales pronto deberán alcanzar los...

\$100 millones

un indicador de que este sector de moda se está popularizando aún más.

Y está preparado para popularizarse en otras áreas de la industria también, a medida que el comercio se va haciendo cada vez más digital.

Una encuesta de Mambu llevada a cabo con aproximadamente 3,000 consumidores en mayo de 2021 reveló que:

81%

estaría interesado en adquirir un seguro de gastos médicos mediante una aplicación y casi la mitad de ellos pagaría una prima pequeña por la conveniencia⁹.

60%

preferiría obtener un préstamo de estudios directamente de su institución académica en vez de obtenerlo de un banco.

86%

estaría interesado en comprar alimentos en una tienda sin cajeros.

Fuentes de información para las estadísticas 7, 8 y 9.

En Argentina, Ualá, una fintech multinacional que también es cliente de Mambu, brinda a sus más de 3 millones de usuarios un espacio digital para gestionar sus finanzas personales, así como para desarrollar y construir su historial de crédito sin requerir de cuentas bancarias en bancos tradicionales, a las cuales ha sido históricamente difícil de acceder.

La aplicación móvil opera a través de una Mastercard de débito o prepago gratuita que permite a los usuarios hacer compras en línea y en tiendas, incluidas soluciones de Compre ahora y pague después (BNPL).



La innovación cobra vida con Mambu

Para tener éxito en el entorno del BNPL, la capacidad para escalar, tanto hacia arriba como hacia abajo, es de suma importancia.

Escalar e innovar en un sistema de core bancario tradicional es un proceso desafiante, costoso y, a menudo, burdo en comparación con la experiencia flexible y ágil que ofrece el core bancario digital de Mambu.

Con la plataforma correcta, cualquier persona que incurra en el entorno del BNPL puede orquestar y lanzar con facilidad servicios financieros ultrapersonalizados de extremo a extremo, sin necesidad de codificación ni grandes esfuerzos.

El resultado final es un ecosistema muy abierto y receptivo sin dependencia en un proveedor único.

La plataforma bancaria en la nube de Mambu, su enfoque componible y API comprobadas aceleran la orquestación, integración y automatización de trayectorias financieras personalizadas.

Las entidades no bancarias, como los proveedores de e-commerce, pueden incorporar el BNPL en cuestión de semanas o meses y no de años. Esta velocidad permite a las organizaciones adaptarse rápidamente a las preferencias de los consumidores y mantenerse al día con los cambios del mercado.

Al permitir la innovación en los pagos, damos a las plataformas de e-commerce el poder de mantener una ventaja competitiva al ofrecer más opciones a los clientes y una experiencia de usuario fluida.

Con Mambu, puedes optimizar, simplificar y automatizar, lo que libera una mayor parte de tu inversión para que puedas dedicarla a la adquisición de clientes y a tu crecimiento.

También hacemos que el cumplimiento sea más sencillo, aliviándote de la carga y haciendo que tus productos sean confiables, seguros y conformes.



Mambu.

Hacemos que el cambio financiero suceda..

mambu.com

hello@mambu.com