

El pago aplazado impulsa el crecimiento del comercio minorista

En el último año, las compras fraccionadas con plazox en comercios minoristas han aumentado en un 98%, demostrando la creciente preferencia de los consumidores por esta opción de pago flexible.

Un estudio revela un aumento significativo en la adopción del pago fraccionado, o "comprar ahora y pagar después" (BNPL), con un 17,6% de los comercios minoristas que ofrecen esta opción a los consumidores.

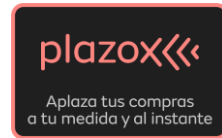
El cambio significativo en las prácticas de pago dentro del comercio minorista

En un contexto económico dinámico y competitivo, el comercio minorista ha experimentado un notable crecimiento durante el año 2023, con perspectivas igualmente favorables para 2024. Este dinamismo se ha apoyado en una expansión sostenida de la economía española, impulsada principalmente por la demanda interna y el consumo de los hogares. Según el boletín económico del Instituto de Comercio Exterior (ICE), la digitalización y la transición hacia un modelo de omnicanalidad han sido factores clave en la transformación del sector. En términos generales, según el INE las ventas minoristas aumentaron un 6,0% en 2023, una mejora significativa respecto al crecimiento del año anterior.

En este sentido, el pago fraccionado [plazox](#) ha experimentado un notable aumento, reflejado en el **incremento del 93%** en el número de comercios minoristas que han adoptado este servicio ofrecido por entidades bancarias españolas. En el último año, las compras fraccionadas con esta solución en comercios minoristas han aumentado un 98%. Un estudio reciente de Square revela un cambio significativo en las prácticas de pago dentro del comercio minorista. El pago fraccionado, también conocido como "comprar ahora y pagar después" (BNPL), está emergiendo como una opción relevante para los consumidores, ofrecida por un 17,6% de los comercios minoristas. Aunque aún menos común que métodos tradicionales como el pago en efectivo (74,4%), su crecimiento es mucho más notable.

Este cambio en las preferencias de pago no solo es evidente en los datos, sino que también está respaldado por investigaciones relevantes. Un estudio publicado en Harvard Business School exhibió que los comerciantes están dispuestos a pagar más por ofrecer el servicio de pago aplazado, porque casi la mitad de los consumidores gastan entre un 10 y un 40 por ciento más al pagar a través de soluciones BNPL en comparación con una tarjeta de crédito. Por su parte los estudios destacan que muchos minoristas reconocen la necesidad de adaptarse a las nuevas tecnologías para mantenerse competitivos. En este sentido, el comercio electrónico y las redes sociales son vistas como las mayores oportunidades de crecimiento para los próximos 12 meses, subrayando la importancia de la innovación y la adaptación en un mercado en constante evolución.

Expansión geográfica y sectores clave en la utilización de plazox



Las comunidades autónomas con mayor número de comercios minoristas que utilizan plazox son Andalucía, seguida de la Comunidad Valenciana, Madrid y Canarias. Estos datos demuestran la aceptación generalizada y la confianza en el servicio a nivel nacional. Los mayores picos de uso del servicio [plazox](#) en comercios minoristas se registran en el mes de julio y después del verano, entre septiembre y diciembre, coincidiendo con períodos de mayor actividad comercial y consumo.

Por otro lado, los **sectores en los que más se emplea plazox** incluyen talleres, clínicas dentales y de estética, moda, electrodomésticos, muebles, restaurantes, peluquerías, juguetes y artículos deportivos, así como productos de óptica y fotografía cuya operativa también es destacable. Esta diversidad muestra cómo el pago aplazado se ha convertido en una herramienta esencial en diversos ámbitos del comercio minorista, adaptándose a las necesidades específicas de cada uno.

El comercio minorista continúa en una franca evolución hacia una mayor competitividad y modernización, con el pago aplazado y la digitalización como motores clave de su crecimiento. Las políticas de apoyo y el enfoque en la omnicanalidad aseguran que tanto grandes empresas como pymes se puedan adaptar a las demandas de un mercado en constante cambio, garantizando su papel crucial en la economía española.