

Fintech, crédito digital y cultura financiera: análisis del modelo “compra ahora y paga después” (BNPL) y sus implicaciones para la inclusión financiera y el comportamiento de consumo en Ecuador.

PROBLEMA

- El BNPL crece en la región como vía de acceso al crédito para segmentos jóvenes y desatendidos por la banca.
- En Ecuador no existe evidencia sobre su demanda, sus determinantes ni sus riesgos.
- Su llegada al país, aún sin marco regulatorio específico, plantea la necesidad de anticipar quién lo usaría y con qué implicaciones.

OBJETIVO GENERAL

Analizar la demanda potencial, los factores asociados y los riesgos del modelo BNPL en jóvenes universitarios ecuatorianos, en contraste con la experiencia latinoamericana, para formular recomendaciones sobre su implementación responsable.

PROPUESTA

 **Encuesta:** encuesta a 430 estudiantes universitarios. Muestreo por conveniencia – ESPOL.

 **Validación:** análisis factorial (KMO = 0,761) y confianza de escalas (Alfa de Cronbach).

Análisis por objetivos

Objetivo 1: Comparativa regional



Datos Global Findex – 6 países latinoamericanos. Estadísticas descriptivas y análisis comparativo.

Objetivo 2: Regresión logística



Modelo de determinantes de adopción del BNPL. Análisis de inclusión financiera.

Objetivo 3: Pruebas Chi-Cuadrado



Análisis de riesgo y perfil de vulnerabilidad financiera. Asociación entre variables cualitativas.

RESULTADOS

Ecuador frente a la región

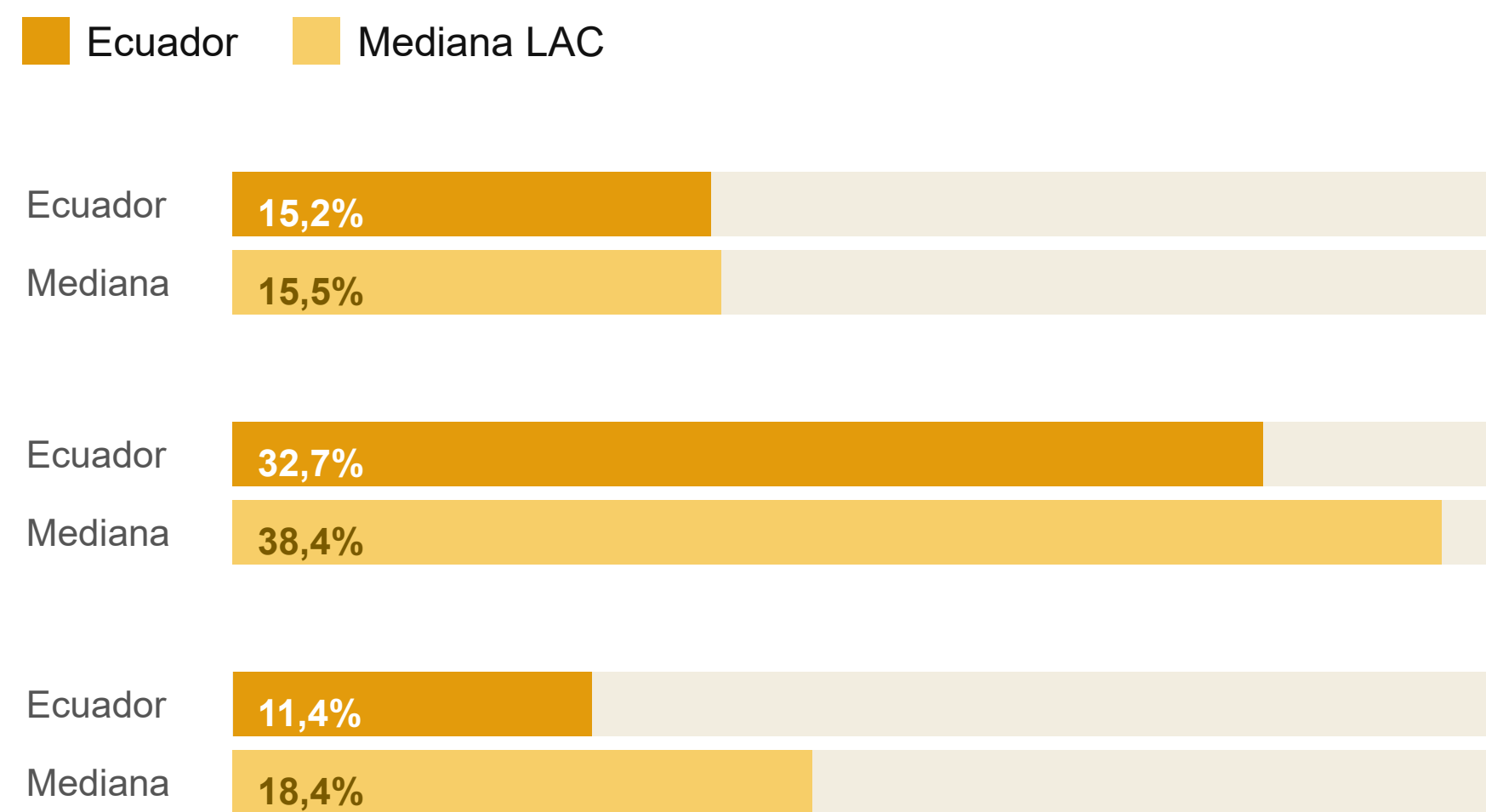


Figura. Ecuador vs. mediana de 16 economías de América Latina y el Caribe. Fuente: Global Findex 2025.

- Ecuador tiene las condiciones estructurales más débiles de la región para el BNPL, con el valor más bajo en fondos de emergencia entre 16 economías latinoamericanas.
- Brasil y Venezuela (modelo Cashea) muestran configuraciones más favorables.
- El BNPL operaría como vía de acceso al crédito, no como innovación del comercio digital.

Factores asociados a la adopción del modelo



- La confianza en el respaldo de comercios reconocidos es el factor con mayor asociación con la adopción.
- Ni la impulsividad, ni el estrés financiero, ni la necesidad de liquidez resultaron significativos: la disposición no responde al impulso ni a la urgencia.

Perfiles diferenciados

PERFIL DE ADOPCIÓN (quién adoptaría)



Alta percepción de control financiero.



Fuerte confianza en comercios reconocidos.



Baja impulsividad y estrés en la compra.

V
S

PERFIL DE VULNERABILIDAD (quién corre más riesgo)



Alta impulsividad de compra.



Baja cultura financiera.



Estrés financiero.

CONCLUSIONES



Interés: Más de la mitad de los encuestados (57,9%) está dispuesta a usar BNPL. Tienen buena aceptación del modelo, aunque perciben un riesgo moderado.

Contribución: Quienes tienen mayor conocimiento financiero muestran más interés en usar BNPL, a diferencia de lo que sostienen otros estudios.

El factor decisivo: La clave para que alguien decida usarlo es la confianza en las tiendas que lo ofrecen. Factores como la impulsividad, el estrés o la necesidad económica no determinan la decisión.

¿Quién lo usaría? Adoptante con control financiero y confianza, el perfil vulnerable (baja cultura financiera, impulsividad, estrés) no es el de mayor disposición.

Conclusión: El BNPL tiene potencial para impulsar la inclusión financiera, siempre que se establezcan medidas de protección para evitar el sobreendeudamiento en sectores vulnerables.

ADMI-1344

Código de proyecto

3 SALUD Y BIENESTAR



8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES

