1 de cada 4 mexicanos compra celulares en temporadas de descuentos: ¿conviene pagarlos de contado?

CIUDAD DE MÉXICO. 20 de mayo de 2025.- En México, uno de cada cuatro usuarios espera a las temporadas de descuentos para adquirir dispositivos electrónicos como smartphones, y es durante los meses de mayo y junio cuando esta intención de compra se vuelve más fuerte: el 26% de los consumidores identifica este periodo como el más atractivo del año para renovar su celular, según cifras de Teads Poll.

Durante estas fechas de ofertas y descuentos, los dispositivos móviles suelen ocupar los primeros lugares entre los productos más buscados. Sin embargo, a pesar del atractivo de los descuentos, el precio de los smartphones sigue siendo una barrera para muchos consumidores, incluso en los segmentos medios del mercado.

Diversos análisis de firmas como Android Headlines, han advertido que el precio de los smartphones continuará incrementándose durante 2025. Este aumento obedece a múltiples factores: el encarecimiento de los componentes (como procesadores, pantallas y sensores), la incorporación de nuevas tecnologías como inteligencia artificial, así como disrupciones en la cadena de suministro global derivadas de tensiones geopolíticas y logísticas.

Además, en mercados emergentes como México, la apreciación del dólar frente al peso también influye directamente en los costos finales para el consumidor.

En ese contexto, el modelo tradicional de comprar de contado no siempre es una opción viable. Aquí es donde entran en juego los esquemas de financiamiento, una alternativa que gana terreno en el país.

De acuerdo con datos de The Competitive Intelligence Unit (The CIU), en el primer trimestre del año se vendieron 7.9 millones de smartphones en México, de los cuales el 42.5% fueron adquiridos a través de algún esquema de pago a plazos. Esta proporción, que aumentó 3.6 puntos porcentuales respecto al año anterior, revela una preferencia creciente por opciones que permiten distribuir el gasto sin comprometer la calidad del dispositivo adquirido.

Frente a esta realidad, plataformas tecnológicas como PayJoy han ganado relevancia por ofrecer modelos de financiamiento más adaptados al perfil de los

consumidores actuales. En lugar de replicar los créditos tradicionales con intereses variables y requisitos restrictivos, su propuesta se basa en una tecnología patentada que convierte al propio smartphone en una garantía virtual.

Esta innovación permite al usuario mantener el uso de su dispositivo siempre que cumpla con los pagos semanales pactados, lo que reduce el riesgo de sobreendeudamiento y facilita un mayor control sobre sus finanzas personales.

Además, este tipo de soluciones se apoyan en herramientas de inteligencia artificial antifraude y modelos de ciencia de datos para ofrecer condiciones accesibles y una calificación más inclusiva.

La comisión que se cobra por el servicio, a diferencia de los créditos convencionales, es fija e inamovible, lo que otorga mayor claridad sobre el monto total a pagar. Antes de firmar, el usuario conoce con precisión todos los detalles de su plan: el monto, los plazos y la comisión.

Esto, en una temporada donde la mayoría de los consumidores busca certeza financiera, se traduce en una herramienta valiosa para tomar decisiones informadas. En plena temporada de descuentos, con precios al alza y necesidades crecientes de conectividad, es momento de preguntarse: ¿comprar de contado es realmente la mejor opción? Para millones de mexicanos, la respuesta ya cambió.

-o0o-

Sobre PayJoy
PayJoy es una plataforma digital de financiamiento que facilita el acceso a tecnología y soluciones financieras para personas en mercados emergentes. A través de un modelo de financiamiento basado en tecnología de punta, PayJoy permite a los consumidores adquirir smartphones de forma fácil y accesible, impulsando su inclusión financiera y contribuyendo a su bienestar económico. Con un enfoque en la transparencia y la responsabilidad, PayJoy se dedica a transformar el panorama del crédito en regiones en desarrollo, ofreciendo soluciones adaptadas a las necesidades de cada usuario. Con un sólido historial de crecimiento y una visión clara para el futuro, PayJoy se posiciona como un líder en la transformación del crédito, proporcionando oportunidades de inversión atractivas en un sector con alta demanda.