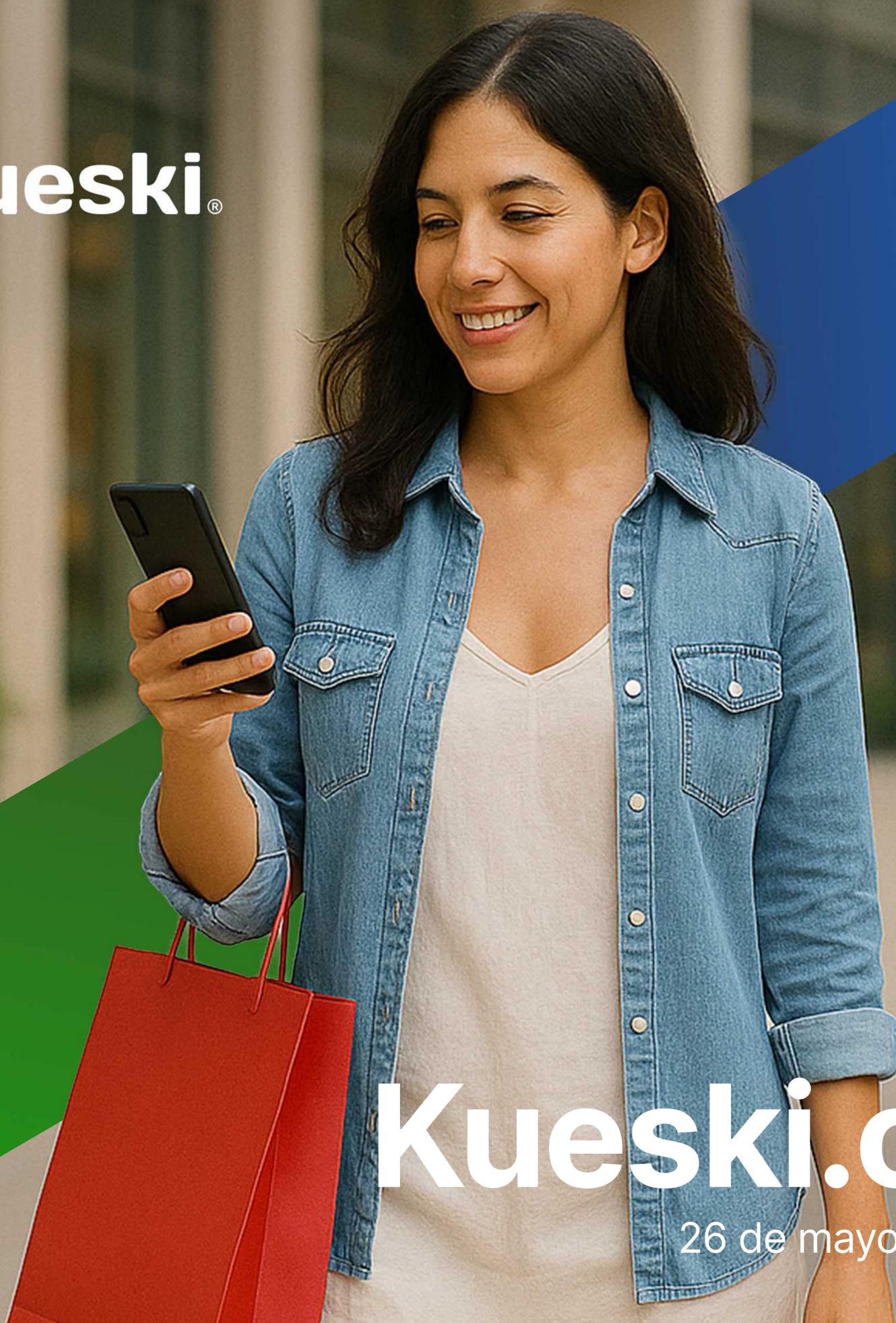


Así compraron los mexicanos en la temporada de ofertas **2025**

 **kueski**®



Kueski.com

26 de mayo al 3 de junio

Contenido

| | |
|---|----|
| 1. Un análisis de las decisiones de compra y pago durante uno de los momentos clave del comercio en México. | 03 |
| 2. Un consumidor cada vez más estratégico | 04 |
| 3. El canal digital se fortalece, pero exige más | 06 |
| 4. Nuevas prioridades al momento de pagar | 07 |
| 5. Zoom in: Kueski Pay, sinónimo de confianza | 09 |
| 6. Más allá del precio: los incentivos que realmente importan | 11 |
| 7. Conclusión: el nuevo estándar del consumo digital | 14 |
| 8. Metodología | 14 |

Un análisis de las decisiones de compra y pago durante uno de los momentos clave del comercio *en México.*



La temporada de promociones se ha consolidado como uno de los momentos comerciales más relevantes en México. Más allá de los descuentos, este periodo ofrece una radiografía clara de cómo evoluciona el consumidor mexicano: qué compra, cómo lo paga y por qué toma esas decisiones.

Este año, los datos reflejan una evolución significativa: el consumidor ya no se guía únicamente por el **precio** o la **inmediatez**, sino que prioriza la **planeación**, la **evaluación de opciones** y el uso de **herramientas financieras** que le brindan **mayor control**.



Un consumidor cada vez más estratégico

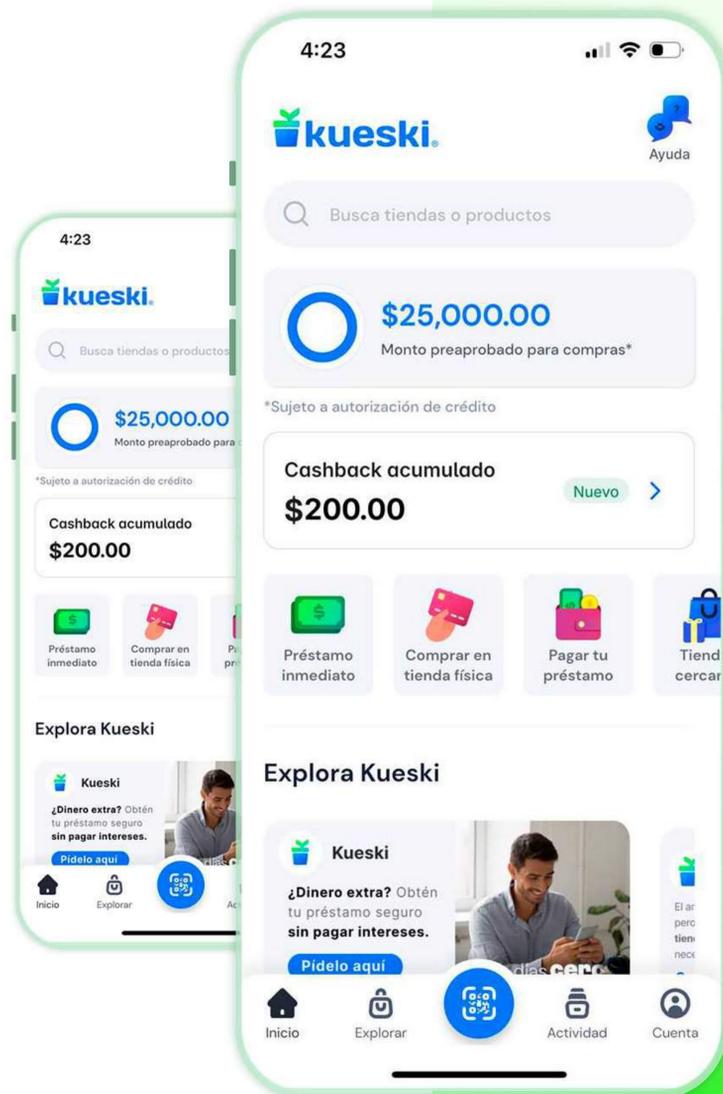
A diferencia de lo que se asumía en el pasado, **el comportamiento predominante durante esta temporada fue la planeación**. De acuerdo con un estudio realizado por Kueski con más de 5,220 personas usuarias:

+80%

comparó precios entre tiendas antes de comprar

45%

planeó sus compras con anticipación



Estas cifras reflejan **una evolución hacia un consumo más racional**, donde la decisión de compra se ve influida por factores como la liquidez disponible, el tipo de producto, y muy especialmente, las condiciones de pago.

El canal digital se fortalece, pero exige más



Las compras en línea siguen en crecimiento y, una vez más, fueron **el canal protagonista de la temporada**. De hecho, **el 90% de los encuestados afirmó haber realizado sus compras en línea**, consolidando este comportamiento como el nuevo estándar.

Sin embargo, esta digitalización también ha elevado la expectativa sobre **seguridad, atención y experiencia de usuario**.

Hoy, **el consumidor digital exige métodos de pago que no solo sean funcionales**, sino que **protejan su información sensible**, eviten el uso de tarjetas, y ofrezcan **atención personalizada en tiempo real**.

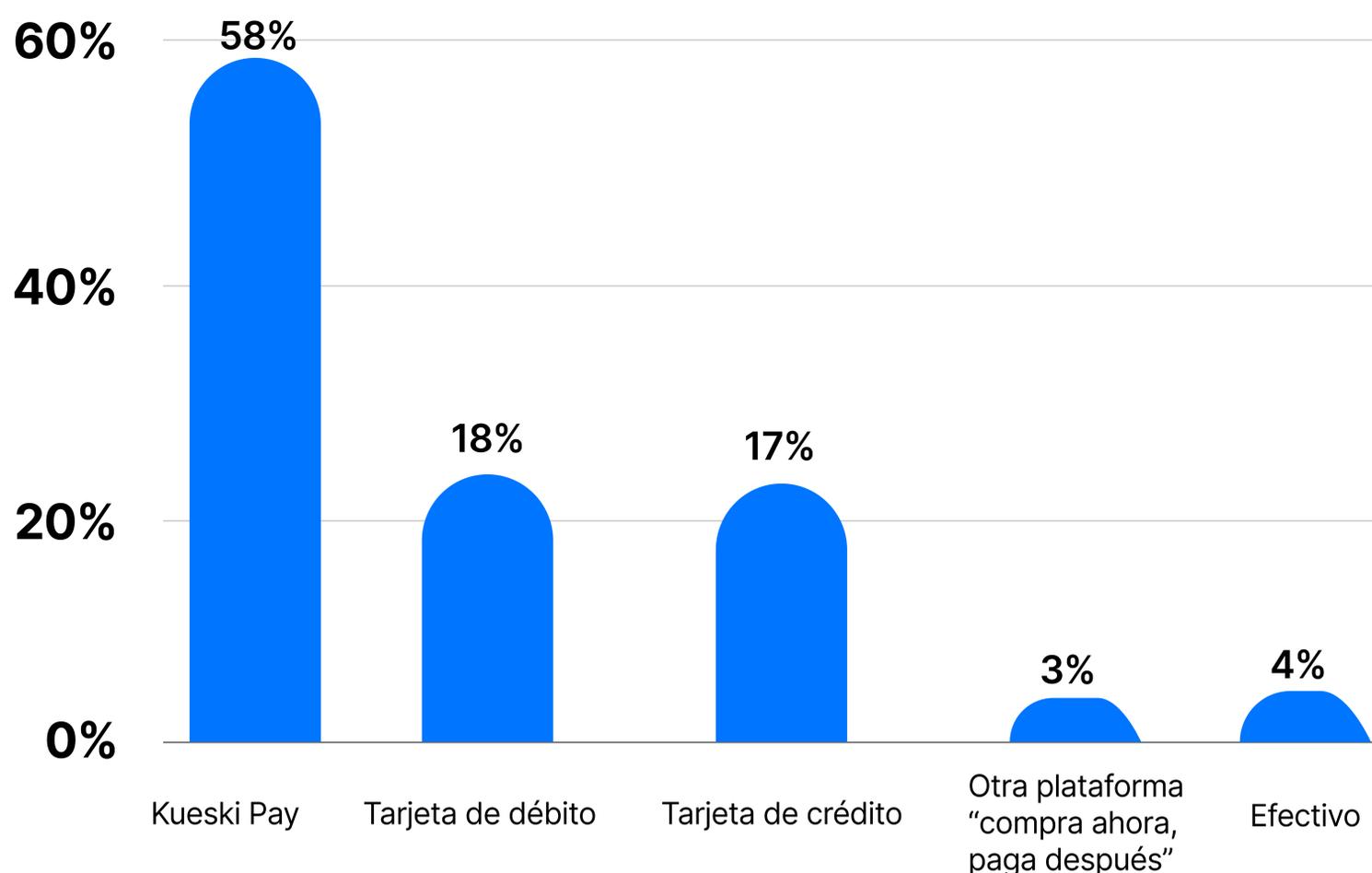


4 Nuevas prioridades al momento de pagar

El auge del comercio digital no solo cambió lo que las personas compran, sino también **cómo prefieren pagarlo**. La temporada de promociones fue un claro ejemplo de cómo los consumidores valoran cada vez más **formas de pago que les permitan flexibilidad, control y seguridad**.

Entre los encuestados, las soluciones de "compra ahora, paga después" (BNPL) ganaron terreno frente a los métodos tradicionales, consolidándose como una opción clave para quienes buscan adaptar sus gastos a su flujo de ingresos.

Métodos de pago elegidos:



Este comportamiento sugiere una preferencia clara por alternativas más accesibles y orientadas a la planeación financiera, especialmente entre generaciones jóvenes.

Lo que antes era una tendencia se ha consolidado como una **demanda activa por parte de los consumidores, especialmente entre las generaciones Z y Millennial**. Para estos grupos, el BNPL no solo facilita el acceso: **representa conveniencia, control y una alternativa real incluso frente a las tarjetas de crédito**.

Este comportamiento sugiere que estamos ante **el inicio de una nueva etapa de inclusión financiera** y también de **adopción de un nuevo estilo de vida financiero**, donde **el control está en el centro de las decisiones de gasto**.

Zoom in: **Kueski Pay**, **sinónimo de confianza**

Entre las soluciones preferidas, **Kueski Pay se posicionó como el método líder**, no solo por adopción, sino por su impacto en la decisión misma de compra.

63%

de los encuestados no habría realizado su compra si Kueski Pay no hubiera estado disponible

85%

no habría comprado si no hubiera tenido opción de pago en quincenas o meses sin intereses

87%

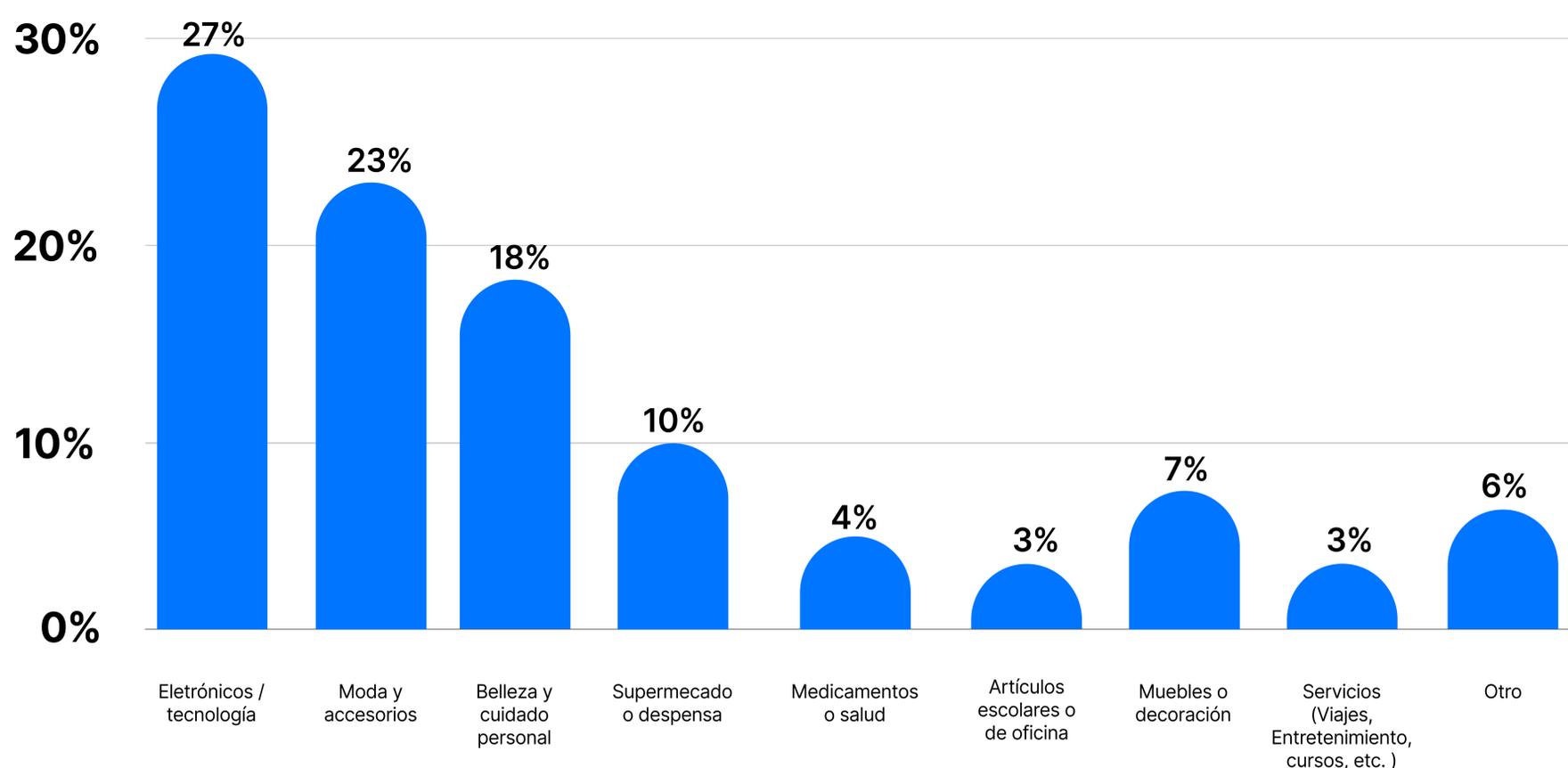
afirmó sentirse más seguro utilizando Kueski Pay que otras opciones digitales

Este nivel de confianza está respaldado por **una experiencia libre de fricción, sin solicitud de tarjetas, sin intereses ocultos y con atención cercana**, lo que convierte a Kueski Pay en **una de las soluciones más confiables del ecosistema financiero mexicano**.

¿Qué se compró y por qué importa?

Contar con un método de pago flexible no solo cambia el “cuándo” o el “cuánto”, sino también el “qué”. El acceso a pagos en parcialidades permitió a los consumidores adquirir productos de mayor valor, durabilidad o mejora personal.

Categorías más compradas:



Estas categorías reflejan decisiones informadas: invertir en tecnología, renovar el hogar o mejorar el bienestar personal son señales claras de una nueva lógica de consumo.

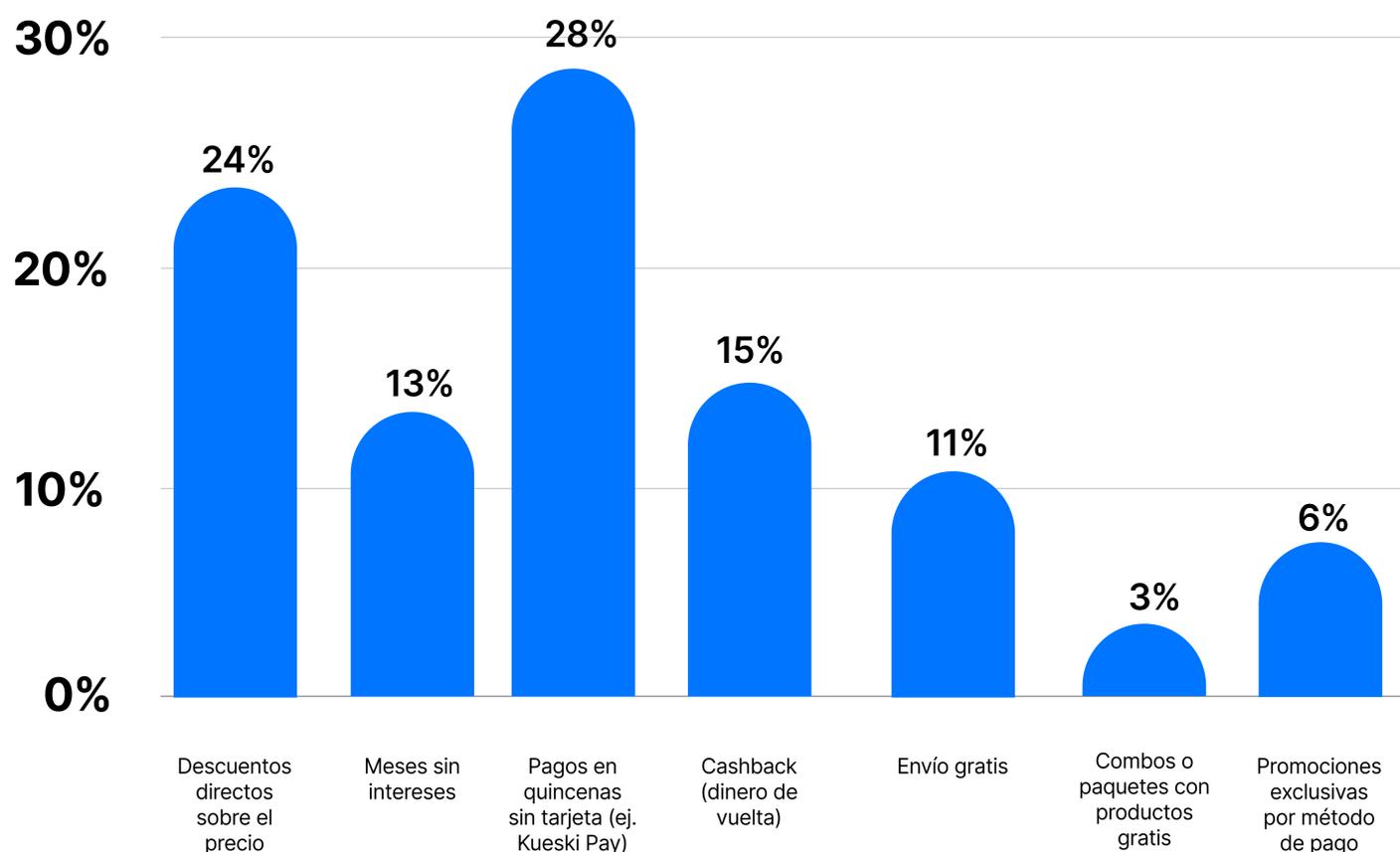
Más allá del precio: los incentivos que realmente importan



Aunque los descuentos directos siguen teniendo un rol muy importante, sorprendió que una de las cosas que más influyó en la decisión de compra fue **la posibilidad de pagar sin tarjeta y sin intereses**, una propuesta de valor cada vez más presente en comercios digitales.

Entre las promociones evaluadas, **las opciones de pago en quincenas, como las ofrecidas por Kueski Pay, fueron las mejor valoradas**, llegando a superar y/ o complementar a los descuentos tradicionales.

Promociones mejor valoradas:



Esto refleja que **el consumidor valora la viabilidad del pago tanto como el precio del producto**. La experiencia de compra ya no empieza ni termina en el carrito: se construye desde el método de pago.

Para quienes usaron Kueski Pay, **la razón principal fue clara:**

El 70% lo eligió por la opción de pagar en quincenas, consolidando esta funcionalidad como un factor decisivo, no solo atractivo.

Le siguieron otros motivos como:

Aprovechar
promociones

10%

Facilidad de
uso y seguridad

8%

Evitar el uso de
tarjeta de crédito

5%

No
descapitalizarse

4%

Poder comprar
más cosas

3%

Conclusión: el nuevo estándar del consumo digital



La temporada de promociones 2025 dejó algo claro: **la inclusión financiera ya no es una promesa futura, sino una realidad impulsada por tecnología accesible y confiable.**

Kueski Pay ha dejado de ser un complemento para convertirse en **una pieza esencial del nuevo consumo digital mexicano.** Su impacto va más allá de la transacción: representa acceso, planeación, confianza y control financiero.

Metodología



Los datos presentados en este reporte provienen de una encuesta aplicada por Kueski a **5,222 personas usuarias de Kueski Pay** que realizaron compras durante la **temporada de ofertas del 26 de mayo al 3 de junio de 2025.**

El levantamiento se realizó en línea y la muestra alcanzó un nivel de confianza del **95%** con un **margen de error del $\pm 5\%$** , asegurando una representación sólida de los hábitos de consumo observados dentro de esta población.

 **kueski**®

Acerca de Kueski

Kueski es la plataforma líder de compra ahora, paga después (BNPL) y crédito al consumidor en línea en América Latina, conocida por sus servicios financieros innovadores. Su producto estrella, Kueski Pay, permite a los clientes realizar compras y pagar después, tanto en línea como en tiendas físicas. Además, la empresa ofrece préstamos en línea mediante su producto Kueski Préstamos Personales. Aplicando inteligencia artificial, Kueski mejora el acceso a servicios financieros a gran escala. Hasta la fecha, ha emitido más de 25 millones de préstamos en México, beneficiando a individuos y emprendedores. Actualmente, el 33% de los principales comercios electrónicos en México ofrecen Kueski Pay como método de pago. Además, Kueski se destaca por su excelencia en producto con una calificación de 10 y una valoración de 5 estrellas en la CONDUSEF. Para más información, visita: <https://www.kueski.com/>

Contacto de prensa: Karen.herrera@kueski.com

Gracias.