

# Del chat al cobro: el rol del link de pago en el crecimiento del social commerce en México

Recopilado por Amalia Beltrán



En un país donde más de 90 millones de personas utilizan redes sociales activamente y el 69% del tráfico a sitios de comercio electrónico proviene de dispositivos móviles, surge una pregunta fundamental para los emprendedores: ¿cómo convertir esa interacción constante en transacciones reales? La respuesta está en una herramienta que está redefiniendo el journey de compra: el link de pago para negocios. Se estima que el mercado de social commerce alcance los 5.09 mil millones de dólares al cierre de 2025, consolidándose como uno de los segmentos de mayor crecimiento dentro del ecosistema digital. Esta transformación no es casual: responde a un cambio profundo en los hábitos de consumo donde las fronteras entre socializar y comprar se han difuminado por completo,

gracias a opciones como los pagos digitales a través de enlaces.

## El auge del social commerce: cuando las redes sociales se convierten en puntos de venta

El 12% de los compradores digitales ya realiza compras directamente desde redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok, sin necesidad de visitar un sitio web tradicional. Este fenómeno, conocido como social commerce en México, representa una evolución natural del comercio electrónico que responde a las demandas de consumidores cada vez más conectados. Facebook domina el panorama con más del 90% de los consumidores de



social commerce realizando compras a través de esta plataforma, seguido por Instagram y TikTok, que están ganando terreno especialmente entre audiencias jóvenes. La integración de funciones de compra nativas dentro de estas plataformas ha eliminado fricciones en el proceso de adquisición, permitiendo que los usuarios descubran productos, consulten dudas y completen transacciones sin abandonar su red social favorita. Una pasarela de pagos se ha vuelto fundamental para procesar estas transacciones de manera segura y eficiente, ofreciendo a los negocios la infraestructura necesaria para operar en múltiples canales digitales. Las ventas online retail alcanzaron los 789.7 mil millones de pesos en 2024, con un crecimiento del 20%, consolidando al canal digital como un motor esencial para el comercio minorista. Este crecimiento se ve impulsado por la adopción masiva de dispositivos móviles y la preferencia

por experiencias de compra rápidas y sin contacto. Además, 67.2 millones de personas realizaron compras de productos o servicios mediante Internet en 2024, evidenciando una penetración del 84% entre los internautas que navegan diariamente.

## Pagos a distancia con link de pago para negocios: la pieza clave del journey conversacional

Dentro de este ecosistema de ventas por redes sociales, emerge una herramienta que está transformando la manera en que los negocios procesan transacciones: el link de pago para negocios. Esta solución permite a emprendedores y empresas generar enlaces únicos que pueden compartirse a través de cualquier canal de comunicación digital, facilitando que los clientes completen sus compras sin