

REPORT

# Estado de la Domiciliación bancaria en México

Evolución, hallazgos y oportunidades para el ecosistema de pagos

**belvo.**

Nuevo pago recurrente

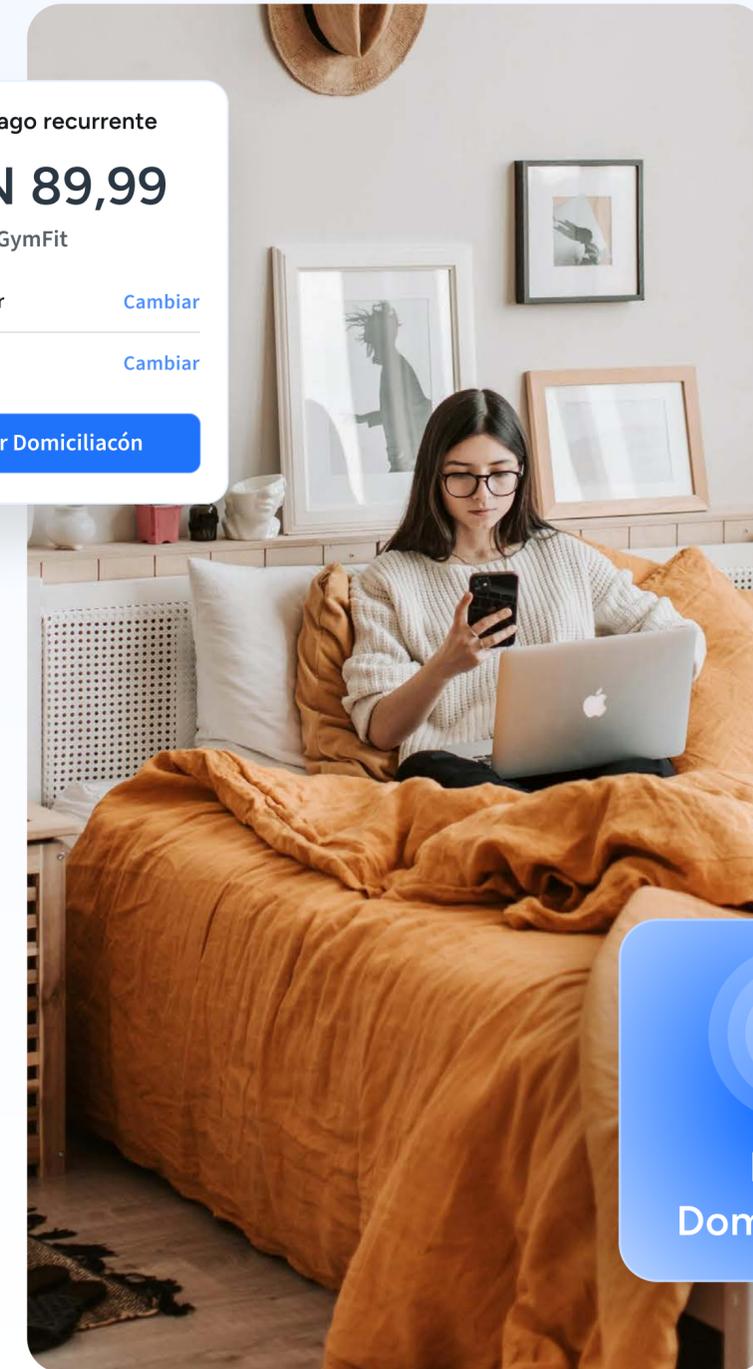
**MXN 89,99**

GymFit

 Santander [Cambiar](#)

 Mensual [Cambiar](#)

Habilitar Domiciliación



Pago  
Domiciliado!

# Índice

→	La domiciliación bancaria	3	→	Casos de uso	21
→	Introducción	4	→	Conclusiones	25
→	Sobre domiciliación bancaria	8	→	Sobre Belvo	27
→	Panorama y dimensiones del mercado	14	→	Fuentes	31
→	Tendencias que están redefiniendo la demanda	16			
→	Uso y beneficios operativos de la domiciliación	18			

# La domiciliación bancaria promete ser la ventaja definitoria en la economía de ingresos recurrentes de la próxima década.

En Belvo observamos a diario un mismo reto: asegurar flujos de caja predecibles mientras el usuario exige experiencias de pago sin fricción.

**En México, ese equilibrio opera sobre una infraestructura que hoy moviliza más de 53.8 millones de adeudos directos al año por un valor de 1.2 billones de pesos. Lejos de ser un vestigio pre-API, la domiciliación bancaria es ya la base operativa de negocios que necesitan certidumbre — desde créditos de corto plazo hasta modelos por suscripción que compiten punto a punto en márgenes — y promete ser la ventaja definitoria en la economía de ingresos recurrentes de la próxima década.**

Para medir esa ventaja, analizamos las cifras oficiales de Banxico, Cecoban y la regulación vigente, contrastándolas con el universo de transacciones procesadas por Belvo desde el lanzamiento de nuestra solución de domiciliación en 2023.

**Hasta ahora, hemos procesado más de 15 millones de pagos (en el primer año superamos los 2 millones de pagos) y hoy habilitamos a más de 40 empresas —entre fintechs, utilities y plataformas de suscripción— a elevar el ticket promedio en 47%, mejorar la efectividad de cobro en 35% y reducir el costo por peso recuperado a una tercera parte en comparación con otros rieles de pago.**

Los datos confirman que un adeudo programado en quincena puede incrementar la tasa de éxito hasta siete puntos y que el cobro en tramos de 50

a 1,000 MXN optimizan costos y minimizan contracargos. Pero también revelan tendencias —el giro masivo a la suscripción, el redireccionamiento de fintechs BNPL, la entrada de servicios esenciales y “tap-to-pay”— que apuntan a un mercado subpenetrado (apenas 1.2% de los pagos electrónicos) con elasticidad suficiente para escalar de táctica a

Eestrategia, impulsado por estándares API-first y una agenda regulatoria pro-interopabilidad.

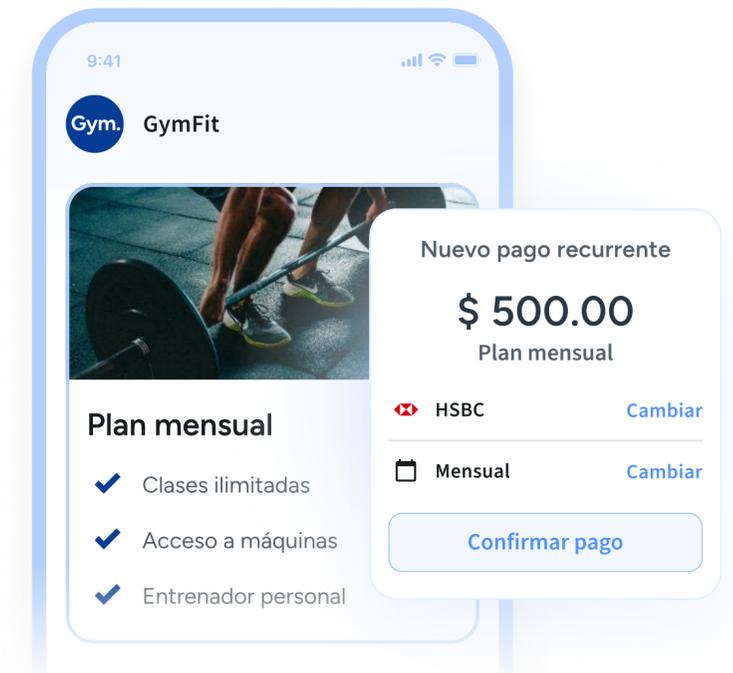
El paralelismo con Brasil, donde Pix y Open Finance dispararon los débitos automáticos, refuerza la oportunidad: México está en el umbral de una aceleración equivalente.

Este reporte se concibe como herramienta de decisión. Cada sección convierte hallazgos en acciones: cómo fraccionar montos altos sin diluir ingresos, sincronizar cobros con los ciclos de liquidez del usuario y combinar rieles — domiciliación para recurrencia, SPEI® o tarjeta para pagos únicos— para una arquitectura híbrida óptima en costo, riesgo y experiencia. Belvo participa desde el rol que mejor conoce: facilitador de infraestructura.

Procesamos millones de débitos, pero el

protagonismo es de las empresas que confían en estos rieles para sostener sus operaciones. Lo que sigue no es un catálogo de productos, más bien una invitación a rediseñar la forma en que el ecosistema mexicano concibe los pagos recurrentes.

**La domiciliación bancaria ya no es un recurso alternativo, sino el cimiento de relaciones financieras duraderas y márgenes saludables en un mercado digital-first.**



**Introducción:**  
Lo que está en juego

# Lo que está en juego

## 1 De la promesa del Open Finance a la realidad operativa

La apertura de datos financieros en América Latina ha transitado de ser un horizonte incierto a convertirse en la base de la innovación bancaria en la región. Regulaciones pro-competencia, como la Ley Fintech en México, y la promoción de la interoperabilidad por parte de entidades como Banxico, han creado un entorno que reduce la incertidumbre para las empresas y fomenta la adopción de nuevas tecnologías financieras.

Un ejemplo de este impulso es la propuesta de facilitar la portabilidad de cuentas bancarias, incluyendo la configuración de pagos domiciliados, para incentivar a las instituciones financieras a competir por sus clientes ofreciendo mejores servicios.

En México, el Open Finance es un marco regulatorio en progreso que está sentando las bases para un futuro donde los datos

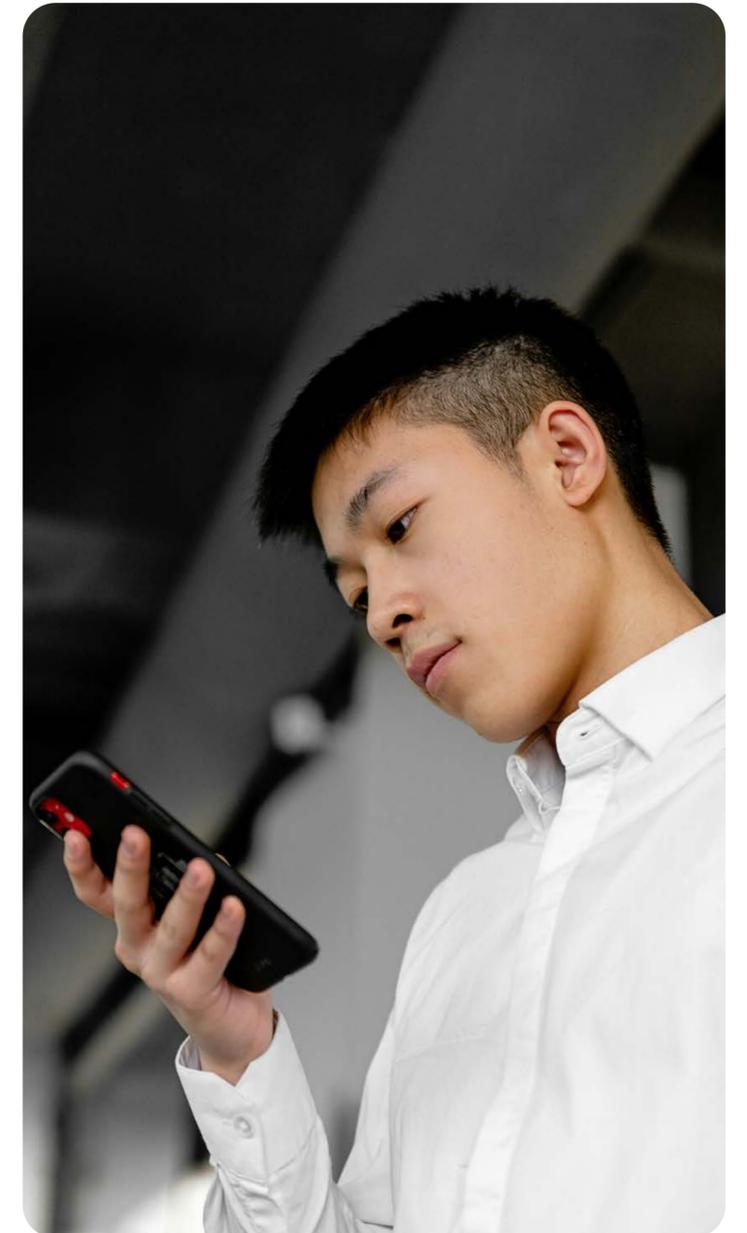
redefinirán la manera de originar crédito, mitigar el fraude y orquestar pagos. Se estima que más de 50 millones de personas ya comparten información bancaria, fiscal o laboral a través de aplicaciones que utilizan este tipo de infraestructura. La pregunta ya no es si el Open Finance se convertirá en el estándar, sino qué actor del ecosistema capitalizará primero la velocidad, precisión y confiabilidad que estos rieles habilitan.

## 2 Pagos en Latinoamérica: crecimiento exponencial y márgenes en tensión

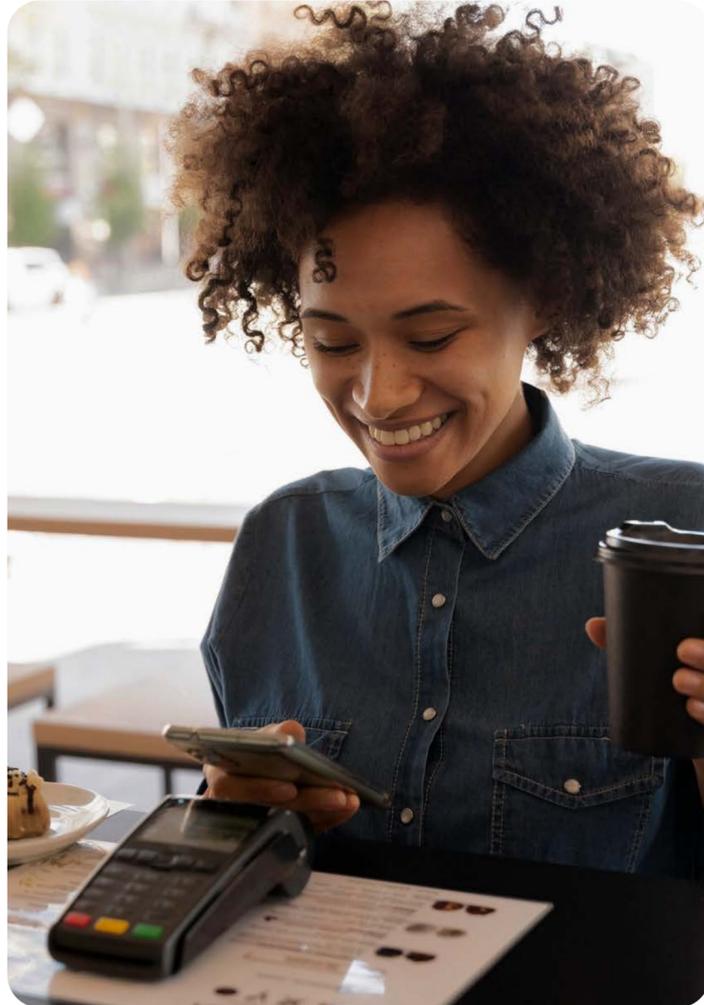
El comercio electrónico regional crece al doble del promedio global, sin embargo, su estructura de costos sigue anclada a esquemas de tarjeta con comisiones elevadas y riesgos de contracargo.

Esa fricción erosiona los márgenes justo cuando la competencia se traslada a precios y a mejorar la experiencia de usuario. Quien encuentre un método de cobro más barato, instantáneo y

seguro gana cuota de mercado y libera capital para escalar; quien no, queda atrapado entre fees crecientes y expectativas de UX cada vez más altas.



# Lo que está en juego



## 3 Account-to-Account (A2A): la alternativa que ya cambió Brasil

Pix demostró que los pagos A2A pueden desplazar a las tarjetas cuando combinan liquidación inmediata y autenticación robusta.

En 2024, Pix movió más de R\$ 15 billones(USD 2,9 billones) y alcanzó una adopción ciudadana superior a 75%. Su éxito marca la referencia: reducir el costo por transacción

a centavos, eliminar contracargos y habilitar modelos de recaudo masivo es posible—y reguladores de toda la región toman nota.

## 4 México: un mercado listo para la siguiente ola

El Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI) fue desarrollado por el Banco de México y lanzado en 2004, colocando a México entre los pioneros a nivel mundial de los sistemas de pagos instantáneos y más seguros. SPEI solucionó la

transferencia instantánea "push"; sin embargo, persiste un desafío clave para empresas de servicios, entidades crediticias y suscripciones: automatizar cobros recurrentes sin fricción. Con sólo 1.2% de las operaciones electrónicas bajo

esquema de domiciliación, el potencial es descomunal. El país lidera el crecimiento global de venta en línea (22% en 2024) y, paradójicamente, aún depende de tarjetas que expiran o se bloquean justo cuando el flujo de caja debe ser más predecible.

## LO QUE ESTÁ EN JUEGO

## Del pago único a lo recurrente: la economía de suscripción

En todo el mundo, el consumo diario se está moviendo a modelos “subscription-based”: video, música, software, fitness, educación y hasta bienes del hogar. El resultado es que los hogares gestionan múltiples pagos mensuales —Deloitte estima que el hogar promedio paga cuatro servicios Video Bajo Demanda por Suscripción y que 39% de los consumidores canceló al menos una suscripción en los últimos seis meses; el costo acumulado y el “subscription fatigue” explican gran parte de ese churn. En paralelo, análisis sectoriales señalan que un consumidor típico ya convive con 6 a 12 suscripciones pagadas, lo que incrementa la carga mental de administrar fechas, medios de pago y renovaciones. México no es la excepción: el streaming ya representa 19.7% del tiempo de visualización de TV, prueba de que el gasto recurrente digital sigue ganando terreno en los hogares.

Ese viraje masivo hacia ingresos recurrentes obliga a las empresas a cobrar mejor, no solo a vender más. Ahí, los cargos automáticos a cuenta eliminan fricciones típicas de tarjeta (vencimiento, cambio, bloqueo), estabilizan el flujo de caja y reducen cancelaciones “involuntarias”. Las economías más digitalizadas ya lo normalizaron: en la zona del euro se ejecutaron 11.4 mil millones de adeudos directos en el segundo semestre de 2024, por un valor cercano a 5.4 millones de millones de euros, reflejando que el cargo a cuenta es el estándar silencioso detrás de suscripciones y servicios esenciales. En un mercado donde los usuarios acumulan suscripciones y son sensibles a precio y fricción, automatizar el cobro desde la cuenta bancaria convierte la recurrencia en una experiencia “set-and-forget” para el cliente y en previsibilidad operativa para el comercio.

Nuevo pago recurrente

**MXN 35,99**

Plan Mensual

BBVA **BBVA** [Cambiar](#)

**Mensual** [Cambiar](#)

[Confirmar pago](#)

**Pago recurrente programado**

Métodos de pago ×

**BBVA-CLABE \*\*\*\*\*3676**

**Banorte - Tarjeta de crédito**

# Sobre domiciliación bancaria

## SOBRE DOMICILIACIÓN BANCARIA

## Un vistazo global antes de aterrizar en México

En las economías más digitalizadas, el cargo automático a cuenta es un pilar del consumo cotidiano. En la zona del euro, por ejemplo, los adeudos directos superaron los 11 mil millones de operaciones en el primer semestre de 2024, con un valor agregado cercano a los €5.3 billones; casi 90% de esos cargos se autorizan una sola vez y se ejecutan de forma periódica sin intervención adicional del usuario ([ecb.europa.eu](https://ecb.europa.eu)). En Estados Unidos, la Cámara de Compensación Automatizada (popularmente conocida como “ACH”) procesa más de 30 mil millones de transacciones al año; su popularidad descansa en tarifas planas muy bajas y en la posibilidad de programar pagos variables sin fechas de expiración de tarjeta. Estos antecedentes ilustran dos lecciones útiles para México: i) el cargo a cuenta se vuelve masivo cuando elimina fricciones y ii) la regulación que normaliza mandatos electrónicos y autenticación robusta es tan importante como la tecnología.

## EL CONTEXTO MEXICANO

## ¿Qué significa “domiciliación” en el sistema mexicano?

La operación de la domiciliación bancaria en México descansa sobre un robusto marco regulatorio. La compensación de las operaciones suceden en la Cámara Electrónica de Compensación Bancaria (CECOBAN), la única entidad autorizada por Banco de México para concentrar, validar y compensar estos cargos antes de que se liquiden entre bancos. Este sistema garantiza la legitimidad de las transacciones. Un pilar fundamental de la seguridad jurídica es la Circular 14/2017 de Banxico, que exige a las instituciones financieras resguardar el “mandato” del pagador, el documento que puede ser exhibido ante cualquier controversia. La existencia de estas normativas y la supervisión de Banxico aseguran la resiliencia y la confiabilidad del sistema. A diferencia de una transferencia vía SPEI, que el usuario “empuja” (push) cada vez que desea pagar, la domiciliación es un pago “jalado” (pull): se activa desde el lado del comercio una vez que existe mandato vigente.

## Pasos del ciclo operativo

### 1 Mandato y consentimiento

El pagador firma una orden de cargo —física o digital— donde define monto máximo, periodicidad y vigencia. El mandato se resguarda conforme a la Circular 14/2017 del [Banco de México](#), que obliga a las instituciones a poder exhibirlo ante cualquier controversia

### 2 Validación de cuenta

Algunas instituciones aplican una micro-transferencia (“penny-test”) para comprobar que la CLABE pertenece al usuario y que la cuenta acepta adeudos.

### 3 Envío a la cámara

El beneficiario agrupa los cargos del día y los envía a CECOBAN antes del “corte” vespertino.

### 4 Compensación y liquidación

CECOBAN tiene un sistema en el que calcula los saldos netos entre bancos y los liquida en la cámara interbancaria; el resultado se refleja normalmente el día hábil siguiente.

### 5 Notificación de resultado

El comercio recibe confirmación de cada cargo (éxito, fondos insuficientes o rechazo administrativo) y, en caso de un resultado negativo, decide reintentar, fraccionar o escalar a otra vía

EL CONTEXTO MEXICANO

## Seguridad y control de fraude

En México, la protección al usuario en domiciliación es amplia: puede objetar un cargo y solicitar su devolución hasta 90 días después de que aparece en su estado de cuenta. Esto significa que sí existe un camino de reversa para el cliente (vía reclamación y validación bancaria), aunque no hay “devolución sin causa” automática como en tarjetas.

Por eso, el riesgo no es “cero”, pero se gestiona bien cuando el comercio conserva mandatos claros y evidencia del consentimiento (fecha/hora, IP o firma) y opera con procesos de atención a disputas. **En resiliencia, Banco de México exige altos estándares ( $\geq 99.97\%$  de disponibilidad), y el propio banco ha alcanzado esos niveles en 2024 para sus instancias críticas. A nivel de comercio, las mejores**

**prácticas son: pre-notificar cargos y enviar recordatorios, validar cuenta y titularidad al alta, monitorear intentos fallidos y poner límites, segmentar reintentos y fechas de cargo para evitar NSF, (fondos insuficientes) y mantener SLA (Acuerdos de Nivel de Servicio) y trazabilidad en la gestión de reclamaciones.**

## Diferencias clave frente a otros rieles

Aspecto	Domiciliación bancaria	Transferencia SPEI (push)	Pago con tarjeta
Inicio de la orden	Comercio (pull)	Usuario	Comercio (pull)
Costo unitario	Tarifa fija < \$5 MXN	Variable por banco	2–3% del monto + cuota
Contracargos	Muy bajos; no “reembolso sin causa”	Inexistentes (irrevocable)	Hasta 1.5% de ventas
Vencimiento medio	No aplica	No aplica	Cada 3 años (plástico)
Mejor uso	Recurrencia predecible	Pagos únicos inmediatos	Comercio electrónico eventual

## Evolución reciente en México

El uso del cargo automático crece sostenidamente y acelera su paso: datos del Banco de México para el primer semestre de 2025 muestran que las domiciliaciones interbancarias subieron un 7.5% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que otros rieles como retiros en cajero continúan cayendo. El dinamismo obedece a tres vectores:

### → Economía de suscripción

Plataformas de contenido, gimnasios boutique y edtech necesitan garantizar permanencia sin depender de la vigencia de la tarjeta.

### → Crédito digital

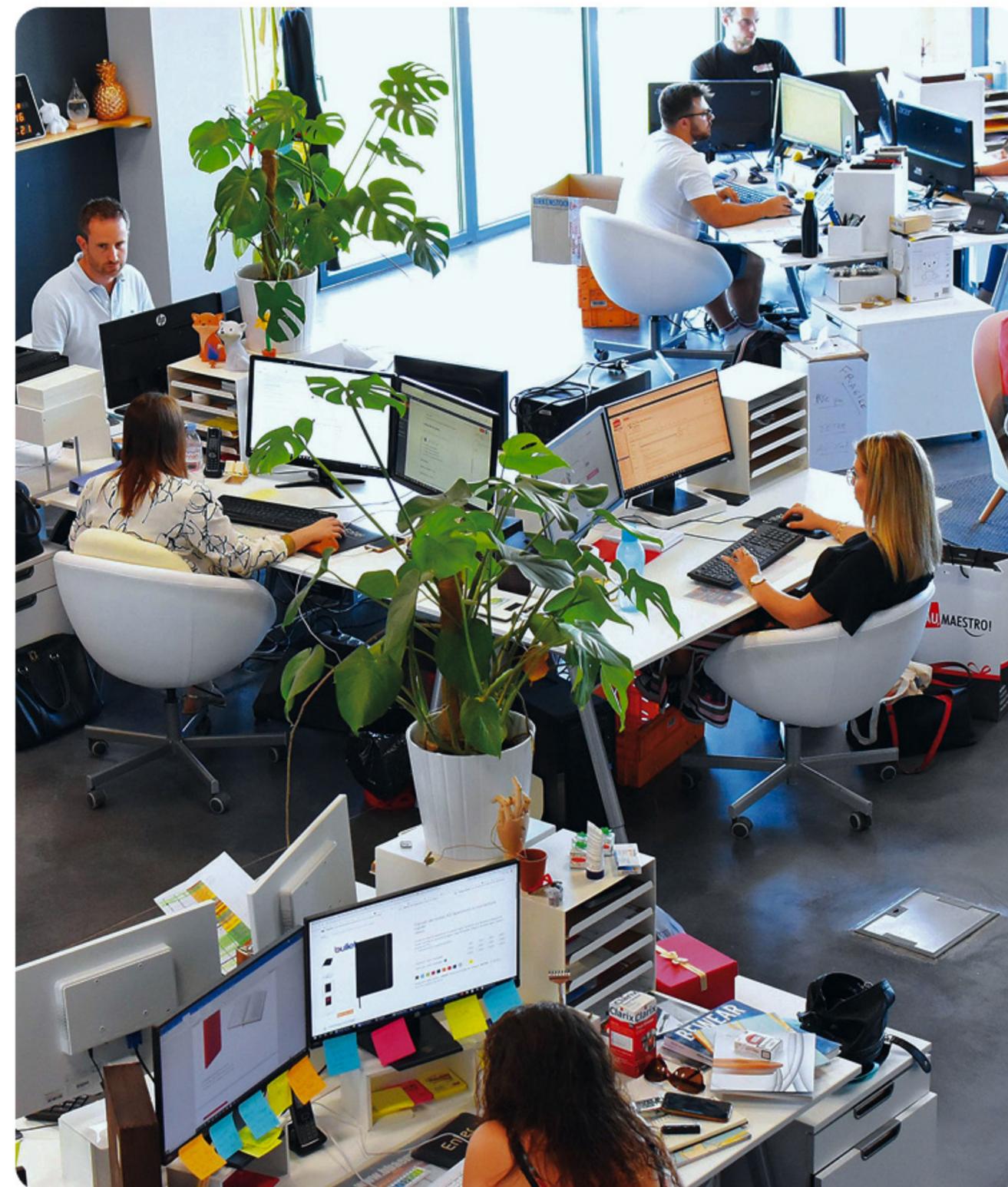
Financieras de nómina y BNPL usan el cargo automático para reducir impago y evitar el costo de procesar tarjetas.

### → Servicios esenciales

Utilities y aseguradoras han empezado a migrar sus cobranzas para uniformar experiencia y minimizar llamadas de seguimiento.

## La palanca oculta de rentabilidad

Cuando un adeudo se programa de forma inteligente—alineado a días de quincena o picos de liquidez como ISR y aguinaldo—la tasa de éxito supera en varios puntos a cualquier otro riel. Además, el costo fijo por transacción ronda los \$4 MXN, hasta 8-10 veces menos que un MDR (comisión total por cobros con tarjeta) promedio. Esa combinación de certidumbre y ahorro convierte la domiciliación en un componente crítico para sostener márgenes en la economía de ingresos recurrentes, desde microcréditos hasta plataformas SaaS.



## ¿Por qué Belvo está en el centro de la oportunidad?

Conectamos a más de 150 instituciones —bancos, fintechs y gigantes de comercio digital— y hemos procesado más de 15.1M de pagos en los últimos 12 meses, lo que representa un volumen total de casi \$12 mil millones de pesos (equivalente a \$650M USD). Nuestro crecimiento se acelera mes a mes, proyectando alcanzar los 3.5M de pagos mensuales de forma inminente.

Nuestra visión es extender esa capacidad a la domiciliación bancaria con APIs que reducen el time-to-market de meses a días e incorporan validación de cuenta, biometría y routing inteligente. La escalabilidad es una realidad: proyectamos cerrar 2025 gestionando 42M de transacciones anuales.

La ventana de oportunidad es ahora: quien consolide un rail de cobros predecible y de bajo costo se quedará con la preferencia de usuarios y la fidelidad de tesorerías que ya no pueden permitirse volatilidad. El reto para todo el ecosistema es convertir la domiciliación de “opción secundaria” en un estandarte de eficiencia; en Belvo, estamos listos para liderar ese cambio.

“

Cuando un cargo se ejecuta sin fricciones y en el momento adecuado desaparece de la mente del usuario y se vuelve parte natural de la relación comercio-cliente. Esa confianza ha llevado en el último año a los jugadores más exigentes y líderes del país a adoptar la domiciliación bancaria. Hoy ya no es un diferencial táctico, sino una infraestructura crítica: al estabilizar el flujo de caja, libera a los equipos para replantear producto, experiencia y la fidelización con el cliente.

”



**Federica Gregorini**

General Manager México

# Principales hallazgos

- 1 El "sweet spot" del ticket  
\$50 – \$1000 MXN = +90% de éxito**

Cobros dentro de este rango combinan alta tasa de aprobación y riesgo mínimo de contracargo; arriba de \$1000 MXN, los rechazos se disparan.
- 2 Calendario de cobranza ganador  
quincenas y meses de bonos**

Días 15 y 30, así como abril (devolución ISR) y diciembre (aguinaldo), concentran el mayor saldo disponible y reducen las fallas de débito.
- 3 El costo de transacción es de  
aproximadamente \$4 MXN, con un retorno de  
inversión (ROI) de 8 veces y un margen bruto  
cercano a 90%.**

El costo fijo de domiciliación es hasta 9 veces menor que el de tarjeta; cada peso invertido recupera ocho gracias a menores comisiones y contracargos.
- 4 Buenas prácticas de oro  
Validación previa + comunicación multicanal**

Validación de cuenta y mensajes antes/después del cobro disminuyen fraudes y elevan la confianza del cliente, asegurando continuidad del servicio.
- 5 Casos de uso en expansión  
Crédito, suscripciones, tap-to-pay**

Lo que empezó en lending hoy impulsa gimnasios, insuretechs y ruteo inteligente desde tarjetas, demostrando la flexibilidad y escalabilidad del modelo.

Panorama y  
dimensiones del  
**mercado**

PANORAMA Y DIMENSIONES DEL MERCADO

La serie histórica confirma que **el volumen prácticamente se duplicó desde 2014**, mientras el monto agregado creció apenas 8%, reflejando un movimiento estructural: más cargos de menor importe. [\(Banco de México\)](#)

Indicador	2023	2024	Crecimiento
Operaciones (millones)	176.5	200.7	+13.7%
Monto (billones MXN, reales)	1.104	1.1893	+7.7%
Ticket promedio (MXN)	4.649	4.404	-5.3%

## Volumen y valor

Entre 2020 y 2024, el número de adeudos directos pasó de 37 millones MXN a 52.5 millones MXN (CAGR 11%). El valor operado ascendió a 1.25 billones MXN (CAGR real 6%) [\(Banco de México\)](#). El salto de 2023 a 2024 consolidó una racha de dos años con crecimiento de doble dígito en volumen.

## Participación relativa

Aunque actualmente la domiciliación representa una porción pequeña de las operaciones electrónicas en México, con solo el 1.2% del total, o 3% si nos enfocamos en pagos de personas (como tarjetas, SPEI y cheques), su potencial de crecimiento es enorme. El verdadero atractivo de la domiciliación reside

en su "elasticidad precio-volumen". A medida que más usuarios la adopten, los costos fijos de la infraestructura se diluirán, lo que la hará una opción muy rentable para negocios. Esto es especialmente beneficioso para empresas con márgenes de ganancia ajustados, que verán en la domiciliación una oportunidad para

optimizar sus costos y disparar su crecimiento. En pocas palabras, aunque su participación actual es modesta, la domiciliación tiene todas las herramientas para convertirse en una fuerza clave en el futuro de las transacciones electrónicas, impulsando la rentabilidad y la eficiencia en una gran variedad de sectores.

Tendencias que están  
redefiniendo la demanda

# Tendencias que están redefiniendo la demanda

## 1 Desbancarización de la tarjeta para recurrentes

Lenders BNPL (Buy Now, Pay Later) y SaaS redirigen cobros a domiciliación bancaria para reducir MDR y churn por vencimiento de plásticos.

## 2 Micro-pagos y economía de la suscripción

La caída del ticket promedio confirma la entrada de verticales de contenido, gaming y gimnasios en el modelo pull.

## 3 API-ficación full-stack

Proveedores como Belvo exponen domiciliación bancaria vía API; la promesa de time-to-market pasa de meses a días, acelerando pilotos y escalamiento.

## 4 Regulación pro-competencia

Banxico promueve interoperabilidad y estandarización de reversos, lo que baja barreras de percepción de riesgo.



## El referente regional: Pix 2.0 en Brasil y lo que anticipa para México

Brasil ha demostrado cómo un rail de pagos instantáneos, administrado por el banco central y potenciado por open finance, puede escalar en muy poco tiempo. En 2024, Pix superó las 26 mil millones de transacciones y movió más de R\$ 15 billones (USD 2,9 billones), con una adopción ciudadana de 76%.

Este éxito sienta un precedente directo para la modernización de la domiciliación bancaria en México. Belvo, operando en ambos mercados, observa un CAGR de 35% en TPV desde 2022 y un +194% en número de pagos (ene-oct 2024) en Brasil, lo que refuerza que la combinación de riel instantáneo + APIs de open finance es un acelerador natural para pagos recurrentes.



La lección más valiosa que nos deja procesar millones de pagos es que la clave está realmente en cobrar mejor. Montos por debajo de mil pesos, sincronizados con las quincenas, superan el 90% de éxito y prácticamente eliminan contracargos. Si a eso le sumas una validación de cuenta previa y un mensaje claro al cliente, consigues la receta más simple — y rentable — para ingresos recurrentes en México.



**Pablo Viguera**

Cofundador y co-CEO de Belvo

**Uso y beneficios  
operativos de la  
domiciliación**

## Montos promedio y riesgo de contracargo

Se ha observado que mientras más alto es el monto, es menos probable que el cobro sea exitoso y más probable que el cliente lo rechace (lo que se conoce como contracargo).

Por ejemplo:

- A partir de \$500 pesos, la probabilidad de éxito es bastante.
- Desde \$1,000 pesos, aumentan los contracargos.

**Por eso, los cobros más efectivos están entre \$50 y \$1,000 pesos. Estos tienen una mayor tasa de éxito y menos problemas de rechazo.**

## Días con mayor efectividad

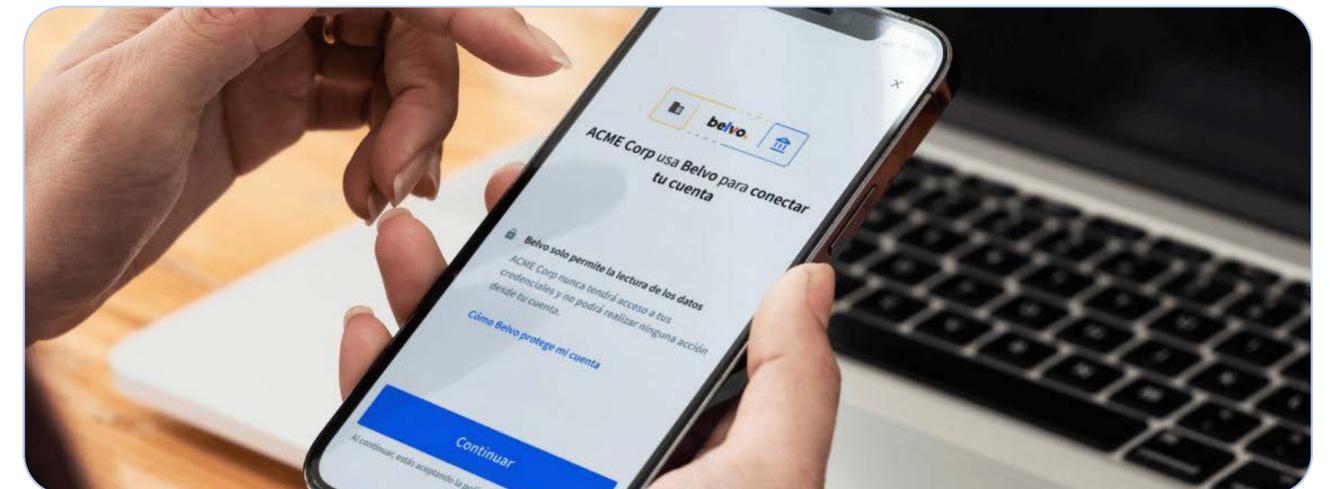
Las **quincenas (15 y último día de mes)** y los meses de **abril (devoluciones de ISR)** y **diciembre (aguinaldo)** concentran los picos de disponibilidad de fondos. Ajustar los ciclos de cobro a estas ventanas mejora entre 4 y 7 pp la tasa de éxito según pruebas A/B de Belvo (N = 350 k adeudos).

## Estructura de costos y ROI

→ La rentabilidad bruta alcanza el 90%.

→ **Multiplicador de retorno**

Por cada dólar invertido en domiciliación bancaria, **las empresas recuperan 8x en flujo liberado** (ingresos – costos de cobranza).



# Buenas prácticas operativas

## 1 Comunicación proactiva y multicanal

Establecer una comunicación clara y oportuna con los clientes finales es clave. Utilizar múltiples canales como correo electrónico, SMS y WhatsApp permite asegurar que los mensajes lleguen efectivamente y sean leídos. Esto incluye:

- **Avisos previos al cobro con detalles del monto, fecha y concepto.**
- **Confirmaciones posteriores al cobro exitoso.**
- **Recordatorios amigables en caso de intentos fallidos.**

Una comunicación transparente reduce la probabilidad de contracargos y mejora la confianza del cliente en el proceso.

## 2 Validación de cuenta ("penny validation")

Realizar una microtransferencia o validación simbólica es una estrategia efectiva para confirmar que la cuenta bancaria pertenece realmente al cliente. Este proceso:

- **Asegura la titularidad de la cuenta.**
- **Actúa como una primera interacción segura.**
- **Establece un mecanismo de protección adicional frente a fraudes.**

Este simple paso contribuye significativamente a reducir errores y riesgos operativos.

## 3 Verificación de identidad robusta

Para reforzar la seguridad y el cumplimiento normativo, se recomienda realizar una validación de identidad completa, que incluya:

- **Revisión del frente y dorso de la identificación oficial (INE).**
- **Captura de una selfie en tiempo real.**
- **Comparación biométrica entre la foto del documento y la selfie.**

Este proceso ayuda a prevenir suplantaciones de identidad y aumenta la confianza tanto para el cobrador como para el cliente final.

CASOS DE USO

En las etapas iniciales, el enfoque principal de la solución estuvo orientado a atender casos de uso estrechamente relacionados con el negocio principal de la empresa: **las compañías que otorgan créditos. Estas firmas encontraron valor inmediato al automatizar sus cobros recurrentes, reducir la morosidad y mejorar sus flujos de caja.**

A medida que la solución ganó madurez y robustez operativa, su alcance se ha expandido hacia nuevos segmentos del mercado. Los casos de uso más relevantes incluyen:

Casos de uso	Descripción	Beneficio clave
Tap to Pay + Domiciliación Bancaria	Integración de la domiciliación como método de pago sin fricción para experiencias rápidas en punto de venta físico o digital.	Experiencia "one-tap", mayor conversión
Modelos de suscripción	Educación en línea, salud, entretenimiento y servicios profesionales adoptan Domiciliación Bancaria para evitar vencimiento o bloqueo de tarjetas.	Continuidad de ingresos y menor churn
Ruteo inteligente hacia Domiciliación Bancaria	Comercios que procesan débito/crédito (Visa, Mastercard) redirigen pagos a Domiciliación Bancaria.	Ahorro en MDR, +tasa de aprobación
Automatización del cobro de créditos	Programación de cargos en fecha fija para préstamos personales y nómina.	-12 pp en morosidad; conciliación automática
Cuotas de tarjetas de crédito	Pago automático de cuotas para evitar recargos y mejorar conversión.	Mayor NPS y reducción de impagos
Pólizas de seguros	Cobro periódico con reintentos automáticos vía API.	Menos cancelaciones y costos operativos fijos
Pago de colegiaturas	Cobro mensual automatizado para instituciones educativas.	Flujo de caja estable y menor carga administrativa
Compras a plazos (retail)	Domiciliación Bancaria como rail de financiamiento flexible "buy-now-pay-later".	Aumenta accesibilidad y ticket promedio
Recarga de wallets	Recarga de saldo dentro de apps sin salir al banco.	Mejora UX + engagement 0% comisiones adicionales

# Plataforma de domiciliación API-first: qué es, cómo funciona y por qué conviene

## Qué es

Una plataforma de domiciliación API-first es una capa única de integración para crear, programar y ejecutar cargos automáticos a cuentas bancarias de cualquier banco, mediante una sola API y, opcionalmente, un panel sin código. Incluye gestión de mandatos, validación de cuenta, tokenización, orquestación de adeudos y reintentos, notificaciones, conciliación y reportes, con controles de riesgo incorporados.

## Para quién es

Modelos de suscripción y membresías, crédito y arrendamiento, pólizas y servicios, telecomunicaciones, educación y recargas de wallets.

La domiciliación puede construirse in-house, pero su complejidad técnica y regulatoria es alta y fragmentada. Una plataforma API-first la unifica en una sola capa, reduce meses de trabajo a días, estandariza la operación y convierte la recurrencia en una palanca de margen y previsibilidad.

## Cómo funciona

- 1 El usuario ingresa su CLABE o tarjeta de débito y otorga consentimiento.
- 2 Se valida la cuenta con un microdepósito para confirmar titularidad.
- 3 La cuenta queda tokenizada para cobros futuros.
- 4 Se programa el adeudo con reglas de monto, fecha y reintentos alineadas a ciclos de liquidez.
- 5 Se compensa y liquida en la cámara; el comercio recibe estatus por API o panel y concilia.

## Qué implica hacerlo por cuenta propia

- Integraciones y acuerdos banco por banco, formatos heterogéneos y ventanas de corte.
- Construir y custodiar mandatos, evidencia y flujos de consentimiento conforme a regulación.
- Desarrollar motores de reintentos, mensajería previa y posterior, y reglas por banco.
- Montar monitoreo antifraude, manejo de contracargos y tableros operativos.
- Operar conciliación, dispersión de fondos, reservas y reportes auditables.

## Ventaja de una alternativa API-first

- Una sola integración para cobertura bancaria nacional y tiempos de salida rápidos.
- Menor fricción del usuario final frente a tarjetas que caducan o se bloquean.
- Costos unitarios predecibles y, típicamente, más bajos en recurrencia.
- Mejor conversión gracias a validación de cuenta, tokenización y reintentos inteligentes.
- Operación estandarizada con métricas claras: tasa de aprobación, rechazos, días de recuperación, costo por peso cobrado.
- Cumplimiento y gobernanza resueltos de origen: mandatos, evidencias y trazabilidad.

## Expansión del “pull-payments”

Belvo no solo conecta con rieles: opera una capa de inteligencia que decide cómo cobrar mejor. Cada intento genera datos; esos datos ajustan monto, fecha, frecuencia y reintentos; mejores decisiones suben la aprobación y bajan contracargos. Una caja más estable permite procesar más volumen; más volumen alimenta de nuevo al modelo. Ese es el círculo virtuoso, un motor que en los últimos 12 meses ha procesado más de 15.1 millones de pagos por un valor de casi \$12 mil millones de pesos (\$650 millones de dólares).

Sobre esta base hay dos modalidades. La API de domiciliación ofrece una escala ya probada, validación con depósito de un centavo, cobertura nacional y más de 30 bancos, y un playbook simple: montos de \$50 a \$1,000 pesos y ventanas de quicena. Cobranza Gestionada lleva esto end to end:

Belvo diseña y ejecuta la estrategia sobre la cartera del cliente, define tramos y fechas alineadas a liquidez, programa reintentos y, cuando aplica, envía avisos previos y posteriores para reducir rechazos administrativos. Los cargos exitosos se concentran y se dispersan semanalmente con una retención operativa de 7 a 10 días, y puede configurarse una reserva rotativa según el perfil de riesgo; el esquema económico es por comisión sobre monto efectivamente cobrado con una tarifa mínima mensual.

Esta inteligencia ya respalda casos de uso con líderes del mercado como JPMorgan Payments, Clip y Ualá, además de bancos y comercios de alto volumen. El valor no está solo en acceder al riel, sino en cobrar con criterio: menos fricción, menos costo por peso recuperado y una caja predecible que refuerza, otra vez, el círculo virtuoso.

“

En domiciliación bancaria la primera línea de defensa es el diseño del flujo: validar la cuenta con un centavo antes del alta y programar el cobro en la ventana de mayor liquidez convierten el riesgo de contracargo en una excepción, no en una estadística. Cuando la seguridad se integra así, de forma casi invisible, el área de producto deja de apagar incendios y vuelve a enfocarse en crecimiento.

”



**Uri Tintore**

Co-Founder & Co-CEO

**CONCLUSIONES**

## 1 Escala y seguridad

Lenders BNPL (Buy Now, Pay Later) y SaaS redirigen cobLa domiciliación es hoy un rail maduro que procesa más de 53M de adeudos y \$1.2 billones de pesos al año, con reglas claras y SLA de controversias definidos por Banxico.

## 2 Eficiencia superior

Su estructura de costo fijo y la reducción de contracargos la hacen entre 6× y 8× más rentable que la tarjeta en pagos recurrentes.

## 3 Adopción transversal

Aunque nació anclada al crédito y utilities, el descenso del ticket promedio confirma su penetración en modelos de suscripción y micropagos.

## 4 Espacio para crecer

Con apenas 1.2% de participación, el upside es significativo; los habilitadores serán educación financiera, APIs plug-and-play y regulación que proteja al usuario final.

## 5 Sinergia con otros rieles

Lejos de ser sustituta, la domiciliación complementa a SPEI® (pagos inmediatos) y a la tarjeta (one-off & BNPL), configurando una estrategia híbrida de pagos óptima para el negocio moderno.

## Recomendaciones

- **Fraccionar montos altos** para mantener la tasa de aprobación en rangos óptimos.
- **Sincronizar débitos con los días 15/30** y temporadas de liquidez estacional.
- **Integrar un modelo híbrido:** domiciliación bancaria para cargos recurrentes, SPEI®/tarjeta para pagos puntuales.
- **Formalizar controles de validación** de cuenta como estándar de riesgo.
- **Priorizar verticales con alta rotación por tarjeta** (SaaS, gaming, insuretech) para capturar valor rápido.

Por su bajo costo y alta predictibilidad, la domiciliación bancaria se consolida como pilar de la economía de ingresos recurrentes. Adoptar las acciones anteriores permitirá a las empresas fortalecer margen, liquidez y retención durante el periodo 2025-2027.

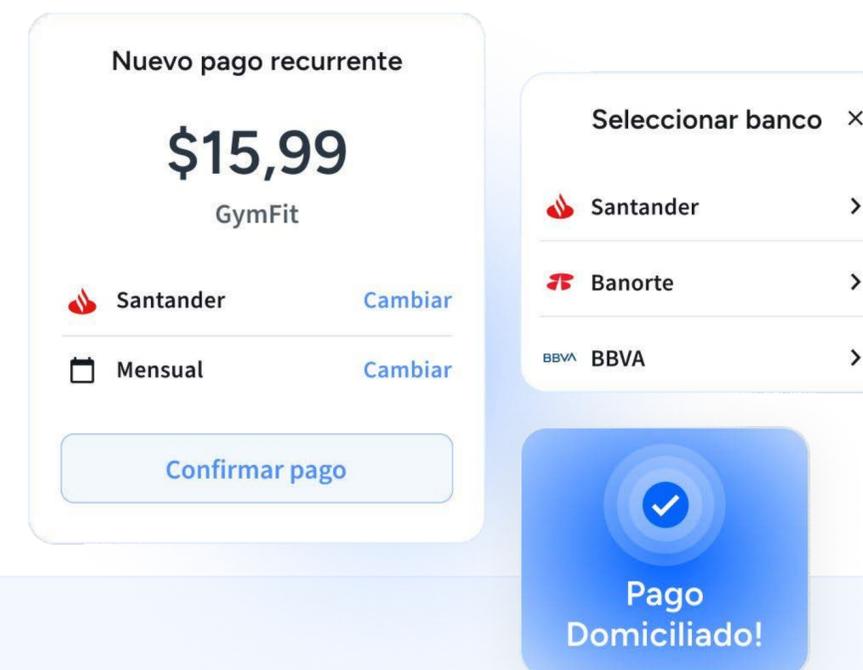
La combinación de datos oficiales, buenas prácticas probadas y casos de negocio demuestran que la domiciliación bancaria ya no es un “método alternativo”, es un pilar fundamental para la economía de ingresos recurrentes que define la próxima fase del comercio digital y la inclusión financiera en México.

**SOBRE BELVO**

# Belvo y la domiciliación bancaria: la forma más simple de cobrar en México

Belvo pone la domiciliación bancaria al alcance de cualquier empresa — sin código, sin negociaciones bancarias interminables y con la seguridad de una infraestructura certificada (PCI DSS e ISO 27001).

A continuación encontrarás un panorama completo de nuestra solución, sus beneficios y los resultados que ya están obteniendo nuestros clientes.



## ¿QUÉ OFRECE BELVO?

- Cobros “pull” automatizados** → Programa pagos recurrentes de cualquier banco mexicano y olvídate de la morosidad.
- Red de pagos interbancaria propia** → Conexión directa con los bancos líderes, tiempos de liquidación récord y cobertura nacional.
- Integración sin código** → Sube un CSV masivo o usa nuestra API para empezar a cobrar en minutos.
- Validación de cuenta** → Verifica la titularidad de la cuenta con un depósito de \$0.01 y reduce fraude y contracargos.
- Modelo Gateway opcional** → Usa tu propia cuenta bancaria emisora para liquidar fondos y conciliar como prefieras con orquestación de la domiciliación inteligente de Belvo.

## Caso de negocio: Optimización de costos en procesamiento de pagos con Belvo

Hoy en día, muchas empresas enfrentan altos costos asociados al procesamiento de pagos con tarjeta. En un análisis comparativo, evaluamos tres escenarios de volumen mensual (50K, 100K y 200K transacciones) para mostrar el impacto económico de migrar parcial o totalmente a un esquema de cobros mediante domiciliación bancaria con Belvo.

Escenario	Volumen mensual	Costo actual (Tarjetas)	Costo con Belvo	Ahorro mensual	Ahorro anual
1	50,000	\$650,000 MXN	\$170,000 MXN	\$480,000 MXN	\$5.76M MXN USD 288K
2	100,000	\$1,300,000 MXN	\$340,000 MXN	\$960,000 MXN	\$11.52M MXN USD 576K
3	200,000	\$2,600,000 MXN	\$680,000 MXN	\$1,920,000 MXN	\$23.04M MXN USD 1.15M

### Beneficios clave

- Reducción de hasta un 74% en costos de procesamiento mensual.
- Ahorros anuales de hasta \$23M MXN, dependiendo del volumen.
- Pago más eficiente, predecible y con mayor tasa de éxito frente a tarjetas.

## Histórias de éxito

	<p><b>+\$1.39M MXN recuperados y chargebacks reducidos casi un 40%</b></p>
	<p><b>De \$180k a \$1.3 M MXN en recuperaciones mensuales; quejas de clientes a la baja</b></p>
	<p><b>+20% de nivel de recaudo y menor tiempo de espera en el flujo de fondos.</b></p>

## Cómo funciona el flujo de domiciliación con Belvo

- 1 El usuario ingresa sus datos**  
(CURP/RFC, CLABE o tarjeta de débito) en tu plataforma.
- 2 Belvo crea la conexión bancaria**  
Y envía un depósito de validación centavo para confirmar la cuenta.
- 3 Cobro automático**  
Se emite la instrucción de débito y recibes los fondos en tu cuenta.
- 4 Gateway mode (opcional)**  
Belvo habilita la infraestructura, tú controlas el flujo de fondos directamente con tu banco y conciliación.

<h3>Métricas del mercado que respaldan el cambio</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>18.6M</b> de domiciliaciones en 2023 (+12.3% vs. 2022)</li> <li>→ <b>Crecimiento 160% mes a mes</b> del volumen procesado por Belvo</li> <li>→ <b>Proyección de 42M de transacciones anuales</b> para el cierre de 2025</li> </ul>	<h3>¿Por qué Belvo?</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Infraestructura probada: <b>+20M de cobros procesados y +40 clientes activos.</b></li> <li>→ <b>Inteligencia aplicada:</b> motor de decisión que aprende de cada intento para ajustar monto, fecha, frecuencia y reintentos. Más datos generan mejores decisiones, más aprobación y caja más estable.</li> <li>→ <b>Seguridad de nivel bancario</b> y cumplimiento regulatorio.</li> <li>→ Confianza de líderes: casos de uso con <b>JPMorgan Payments, Clip y Ualá</b>, además de bancos y comercios de alto volumen.</li> <li>→ Modelo de negocio <b>alineado a tu éxito:</b> Belvo crece cuando tú cobras más.</li> </ul>	<h3>¿Qué sigue?</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Agenda una demo</b> para descubrir estrategias de cobro personalizadas y calcular tu ahorro potencial.</li> <li>→ <b>Elige tu integración</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>1. API estándar:</b> Belvo gestiona la orquestación completa de la domiciliación (mandatos, validación de cuenta, reintentos y reporting) para acelerar time-to-value.</li> <li><b>2. Host-to-Host (modo gateway):</b> usas tu propia cuenta bancaria emisora para originar y liquidar; Belvo aporta la misma inteligencia y se encarga de mandatos, validación, ruteo y conciliación. Mismo cerebro, distinto flujo de fondos.</li> </ul> </li> <li>→ <b>Activa un piloto: Importa tu cartera en CSV o conecta endpoints, definimos KPIs de aprobación, costo por peso cobrado y ROI, y medimos en semanas.</b> Belvo convierte la domiciliación bancaria en una ventaja competitiva: menos fricción, menos costos y más ingresos previsibles. Empieza a cobrar de forma inteligente y lleva tu operación al siguiente nivel.</li> </ul>
--	--	--

# FUENTES

- [Banco de México. \(2025\). Serie estadística CF286: Adeudos directos \(2002-2024\) \[Conjunto de datos\]. Sistema de Información Económica.](#)
- [Banco de México. \(2025\). Informe anual sobre las infraestructuras de los mercados financieros 2024 \[PDF\]. Autor.](#)
- [Banco de México. \(2017, 4 julio\). Circular 14/2017: Reglas aplicables a la domiciliación bancaria \(versión compilada 2024\).](#)
- [Banco de México. \(2012\). Circular 3/2012: Disposiciones aplicables al SIAC-BANXICO.](#)
- [Banco de México. \(2023\). Circular 20/2023: Modificaciones al régimen de adeudos domiciliados.](#)
- [Banco de México. \(2016\). Programa de trabajo institucional 2016-2017 \(Indicador de disponibilidad 99.97 %\).](#)
- [Cámara de Compensación Electrónica Nacional \(CECOBAN\). \(n.d.\). ¿Qué es la domiciliación de pagos? Recuperado el 19 de junio de 2025.](#)
- [Comisión Federal de Competencia Económica. \(2024\). Estudio de competencia y libre concurrencia en los servicios financieros digitales \[PDF\].](#)
- [Comisión Nacional Bancaria y de Valores & INEGI. \(2024\). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera \(ENIF\) 2024 \[PDF\].](#)
- [European Central Bank. \(2024\). Payments statistics: First half 2024 \(Press release\).](#)
- [European Central Bank. \(2024\). Direct debits – ECB Data Portal \[Conjunto de datos\].](#)
- [Nacha. \(2025\). ACH Network volume and value statistics \(Q1 2025\).](#)
- [Nacha. \(2024\). Same Day ACH passes major milestone in 2024 as the ACH Network shows higher growth.](#)
- [Banco Central do Brasil. \(2024\). Estatísticas do Pix \[Conjunto de datos\].](#)
- [Banco Central do Brasil. \(2025\). Instant Payments System \(SPI\) Annual Report 2024 \[PDF\].](#)
- [Nakamura, J. \(2025, 16 enero\). Pix cresce 54 % e atinge recorde de transações em R\\$ 26 tri em 2024. CNN Brasil.](#)
- [Reuters. \(2024, 2 diciembre\). Brazil's instant payment transactions more than doubled on Black Friday.](#)
- [Asociación Mexicana de Venta Online. \(2024\). Estudio sobre venta online en México 2024.](#)
- [Asociación Mexicana de Venta Online. \(2023, 9 mayo\). El auge del e-commerce en México: Innovación y crecimiento en el mercado digital 2023.](#)
- [Mexico News Daily. \(2023, 27 abril\). E-commerce growth in Mexico beats other booming global markets.](#)
- [Banco de México. \(2025\). Serie estadística CF262: Operaciones en cajeros automáticos \[Conjunto de datos\]. Sistema de Información Económica.](#)
- [Belvo. \(2024\). O sucesso do Pix no Brasil: A revolução dos pagamentos instantâneos.](#)
- [Asociación Mexicana de Venta Online \(AMVO\). \(2025\). Estudio de Venta Online 2025.](#)

**belvo.**

**¿Quieres saber más  
sobre la domiciliación  
bancaria de Belvo?**

Habla con nosotros

[belvo.com](https://belvo.com)