

Caso de uso · Pago aplazado

Un proveedor que aplaza el pago en el checkout del comercio. Y debe sostener a la vez crédito al consumo y pagos.

Qué piden CCD, PSD2/SCA, RGPD y DORA a un BNPL, y cómo puede integrar a más comercios sin montar un departamento técnico nuevo.

2

stacks a la vez: crédito y pagos

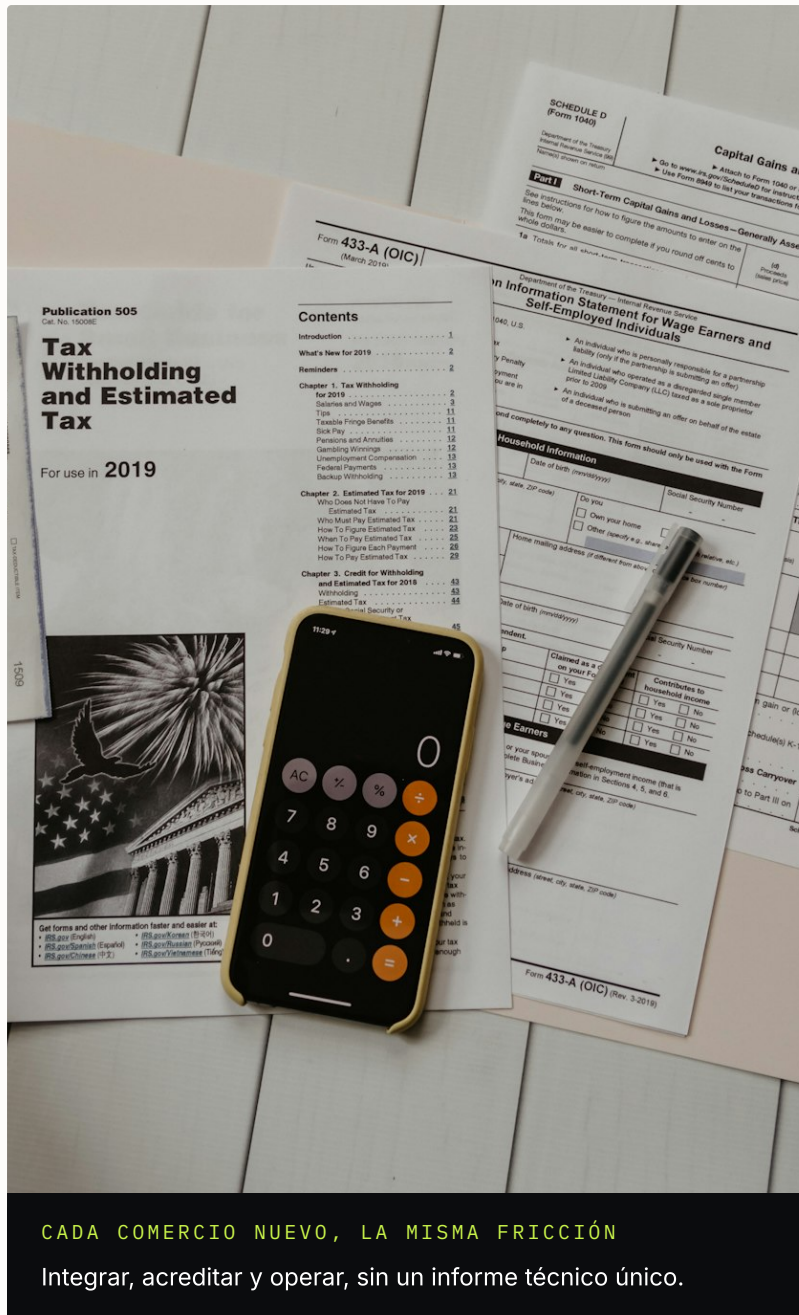
2026

CCD2 aplicable en noviembre

1

partner para el doble perímetro





CADA COMERCIO NUEVO, LA MISMA FRICCIÓN

Integrar, acreditar y operar, sin un informe técnico único.

EL RETO

Doble perímetro, mismo equipo y más comercios.

LO QUE HOY LE CUESTA A ESTE PERFIL

Scoring, fraude e identidad en milisegundos en el checkout →

SCA y flujos PSD2 sin romper la conversión del comercio →

Información precontractual y cobros alineados con CCD →

CCD2 a la vista: solvencia y transparencia más exigentes →

Plugins y API por plataforma, sin deuda técnica acumulada →

RGPD y, si aplica, resiliencia DORA sobre el mismo stack →

SU MERCADO

BNPL en España, con un set competitivo denso.

Lo que muestran las fuentes públicas sobre el sector y quienes compiten en el checkout.

20 nov 2026

fecha de aplicación de la CCD2 en la UE; las empresas del sector se preparan

EUR-LEX · DIRECTIVA 2023/2225

11,6 %

crecimiento anual estimado del mercado BNPL en España hacia 2025

BUSINESSWIRE · PAYNXT360

SCA

autenticación reforzada exigible a PSP en pagos electrónicos (PSD2)

RDL 19/2018 ART. 68

EMPRESAS DEL SECTOR

Klarna	BNPL global: paga en 3, diferido y financiación en e-commerce
Scalapay	BNPL corto en 3 o 4 cuotas; España como mercado prioritario
Aplazame	Pago a plazos en checkout; hasta 36 cuotas (grupo WiZink)
PayPal	Paga en 3 y plazos; comunica adaptación a la CCD2
Oney	Fraccionamiento 3/4 y plazos según el comercio
SeQura	BNPL español: checkout, plazos y app para el comprador

Quien combina scoring propio, integraciones merchant y doble perímetro crédito-pagos concentra más superficie técnica que un botón de cuotas genérico.

QUÉ PROPONEMOS

Un partner tecnológico para el doble stack del BNPL.

Un solo interlocutor cubre fraude, SCA, datos, resiliencia e integraciones, para que el equipo atienda a más comercios.

Dirección

Un único interlocutor

Una conversación sobre crédito, pagos y riesgo, en vez de varios proveedores.

Producto

Checkout sin fricción

SCA, scoring y plugins alineados para no perder conversión al cumplir.

Equipo técnico

Capacidad que se suma

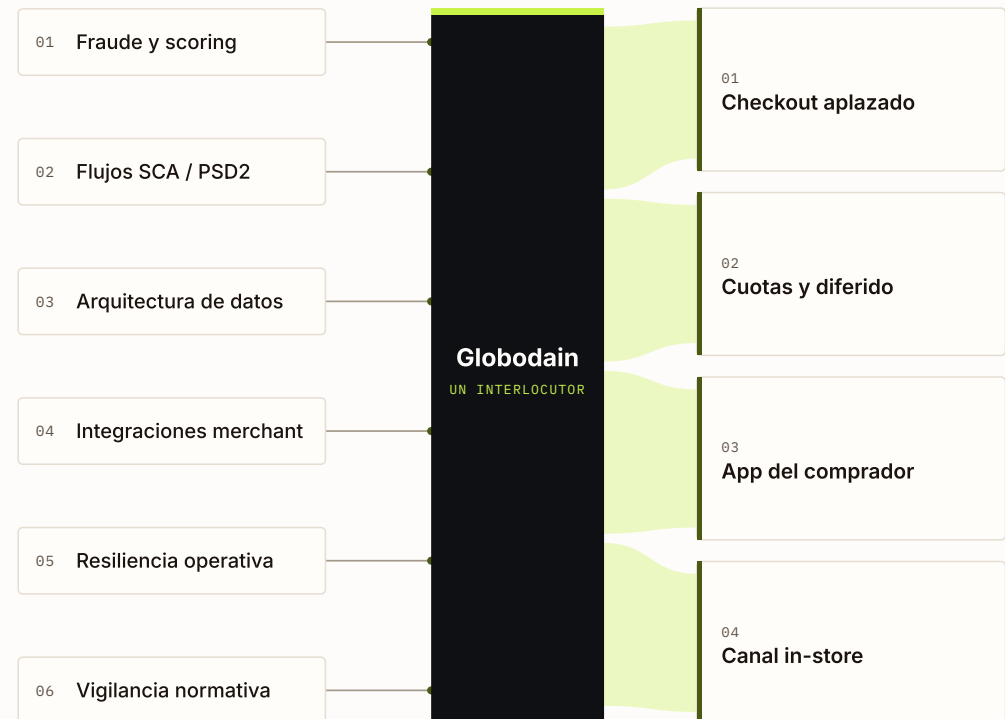
Refuerzo en seguridad, datos y cumplimiento, sin sustituir al equipo propio.

DE VARIOS PROVEEDORES A UN SOLO PARTNER

ÁREAS TÉCNICAS

PARTNER

LÍNEAS DE NEGOCIO

**6**

ÁREAS TÉCNICAS

1

PARTNER

4

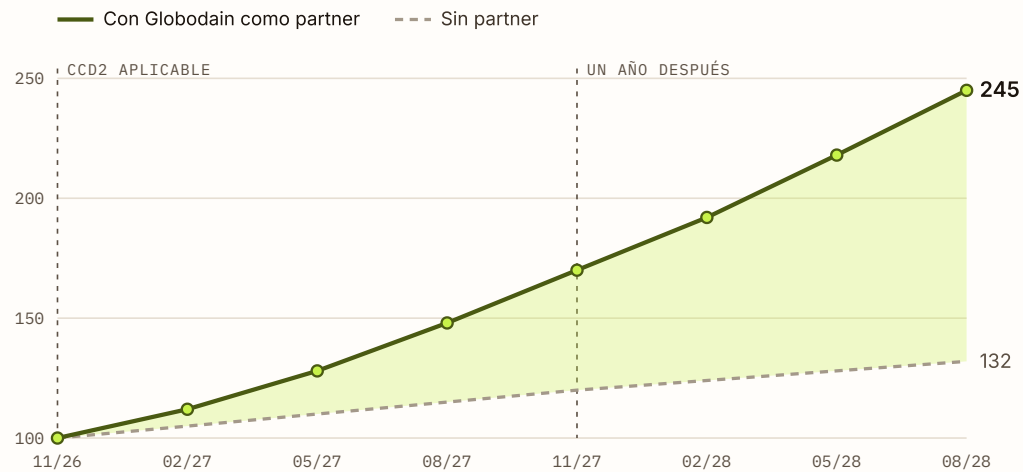
LÍNEAS DE NEGOCIO

IMPACTO ESPERADO

Más comercios atendidos con el mismo equipo.

Lo que cambia cuando fraude, SCA, datos y cumplimiento dejan de consumir al equipo.

COMERCIOS QUE PUEDE ATENDER



DÓNDE VA EL TIEMPO DEL EQUIPO TÉCNICO

HOY

42%

58%

CON PARTNER

18%

82%

Fraude, SCA, datos y cumplimiento

Producto y comercios

×1,9

comercios atendibles al final del periodo, frente a seguir sin partner

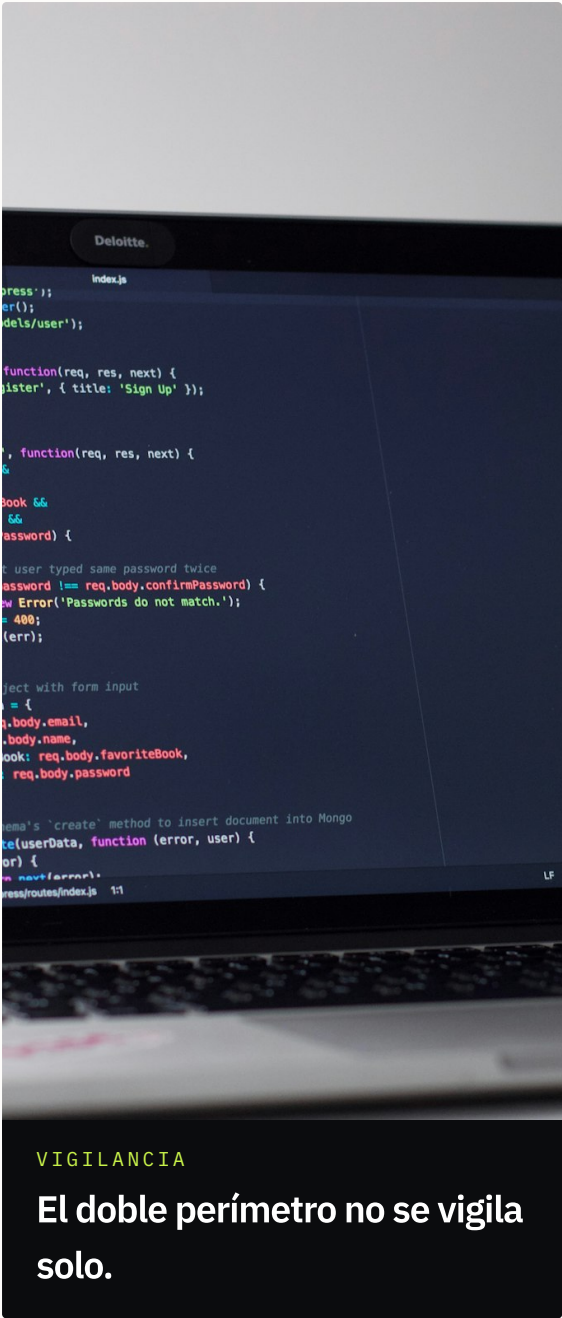
−24 pts

de tiempo técnico que vuelve a producto y a comercios

6 → 1

áreas técnicas, un solo interlocutor

Escenario ilustrativo, no una previsión. Índice 100 = comercios atendibles al inicio del periodo. Supuesto: el tiempo liberado vuelve a producto y a altas de comercio.



CÓMO LO RESOLVERÍAMOS

Un ritmo continuo, no un proyecto con fecha de fin.

Cada vuelta deja evidencias y marca la prioridad de la siguiente.

01 Diagnóstico Checkout, scoring, SCA, datos, plugins e infraestructura.	02 Auditoría Informe legible para dirección, riesgo y producto.
03 Implementación Corregimos junto a su equipo, sin sustituirlo.	04 Vigilancia Aviso temprano cuando CCD2, PSD o DORA mueven el roadmap.

Lo que aportamos · 01 Auditoría técnica, implementación y vigilancia continua	Lo que aportamos · 02 Un informe con hallazgos y prioridades	Lo que aportamos · 03 Un interlocutor estable, no un proveedor puntual
---	--	--

BENEFICIOS Y VENTAJAS

Lo que gana este perfil desde el primer trimestre.

01

Checkout que cumple y convierte
SCA y crédito alineados sin alargar el pago del comprador.

02

CCD2 con menos sobresalto
Evidencias técnicas listas cuando la norma se aplique.

03

Más comercios, misma plantilla
Integraciones y riesgo dejan de ser el cuello de botella.

04

Datos bajo control
Arquitectura y RGPD sobre scoring, cobros y merchants.

05

Un solo partner
Una relación cubre fraude, pagos, cloud y vigilancia.

06

Equipo centrado en producto
El tiempo técnico vuelve a cuotas, app y verticales.

TRES FORMAS DE CUBRIRLO

	Perfil en plantilla	Varios proveedores	Globodain como partner
PUESTA EN MARCHA	Meses de selección	Semanas por proveedor	Desde el diagnóstico
INTERLOCUTORES	Uno, con huecos	Uno por área	Uno, para todo
COSTE	Fijo y alto	Disperso	Previsible
VISIÓN CRÉDITO + PAGOS	Depende del perfil	Fragmentada	Completa
EVIDENCIAS PARA AUDITORÍA	Por construir	Por separado	En un informe

POR QUÉ GLOBODAIN

Capacidades aplicables a un BNPL con doble perímetro.

01

Ciberseguridad

Seguridad y accesos sobre checkout, scoring y datos de cobro.

02

Auditoría técnica

Datos, CI/CD, plugins, PSP, infraestructura y código.

03

Cumplimiento

Lectura técnica de CCD, PSD2, RGPD y DORA sobre su stack.

04

Cloud y DevOps

Infraestructura preparada para más comercios sin deuda técnica.

05

Integraciones

API, plugins y PSP conectados de forma segura y operable.

06

Vigilancia

Aviso temprano de cambios normativos con impacto en el BNPL.

LO QUE NO HACEMOS

- No certificamos cumplimiento normativo
- No emitimos certificados ni sellos frente a terceros
- No sustituimos la asesoría legal: la complementamos

Certificaciones y asesoría legal corresponden a terceros autorizados. Aportamos apoyo tecnológico: auditoría, implementación y vigilancia.

Nota de alcance: la mención a entornos regulados describe capacidades aplicables, no una trayectoria acreditada en pago aplazado.

SIGUIENTE PASO

¿Tu caso se parece a este perfil? Lo analizamos contigo.

Este estudio se ha elaborado con fuentes públicas sobre el sector. Si el tuyo se parece, Rubén Ayuso lo analiza contigo y prepara uno a medida.

[Analizar mi caso](#)

PARA ANALIZAR TU CASO

Rubén Ayuso

✉ ruben@globodain.com

[in LinkedIn](#)

🌐 rubenayuso.es

Estudio técnico elaborado por Globodain Technology Corporation a partir de fuentes públicas sobre el sector. No describe una empresa concreta ni se preparó con una. Las empresas citadas son ejemplos del sector: no implica relación comercial ni su participación. No contractual: las cifras y escenarios son orientativos.

