GLOBODAIN | Análisis técnico

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.

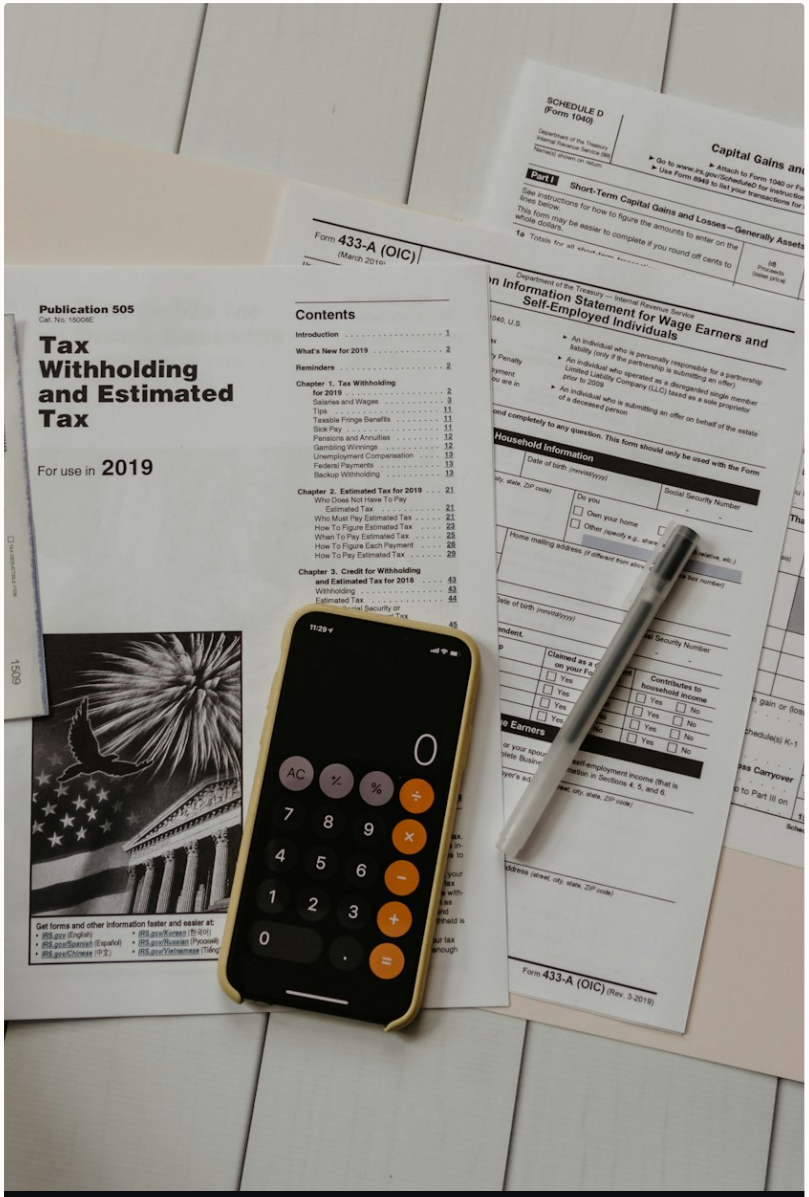
Qué piden CCD, PSD2/SCA, RGPD y DORA a un BNPL, y cómo puede integrar a más comercios sin montar un departamento técnico nuevo.

2
stacks a la vez: crédito y pagos

2026
CCD2 aplicable en noviembre

1
partner para el doble perímetro

ANÁLISIS TÉCNICO



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

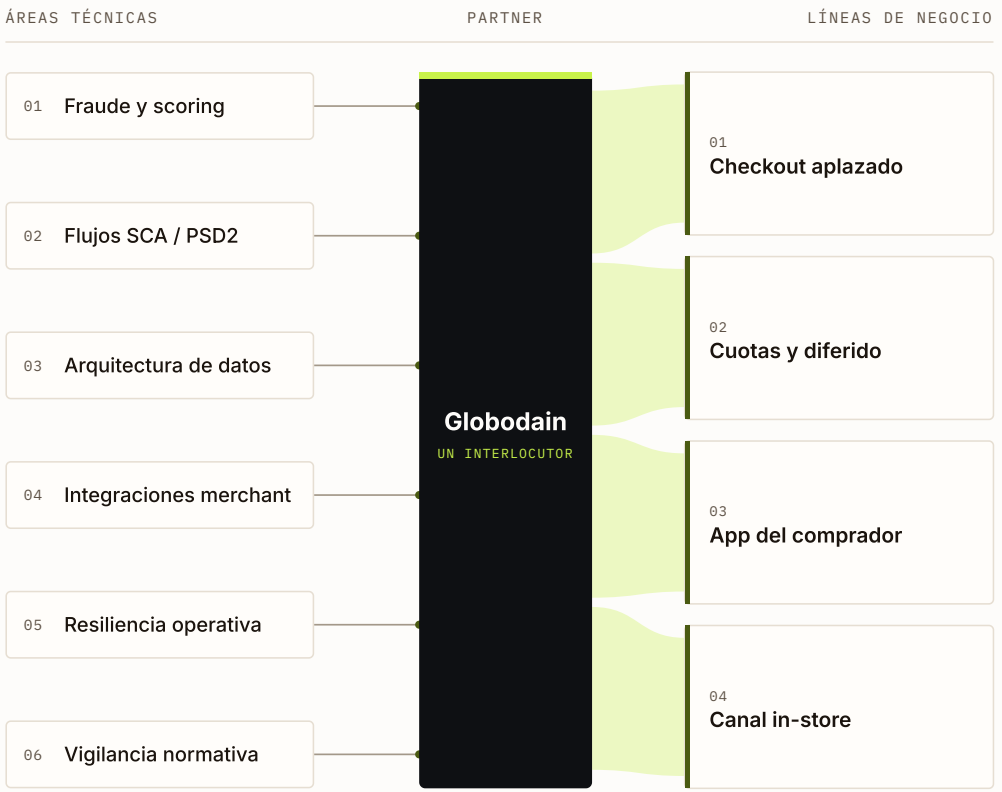
SCA, scoring y plugins alineados para no perder conversión al cumplir.

Equipo técnico

Capacidad que se suma

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

DE VARIOS PROVEEDORES A UN SOLO PARTNER



6 ÁREAS TÉCNICAS

1 PARTNER

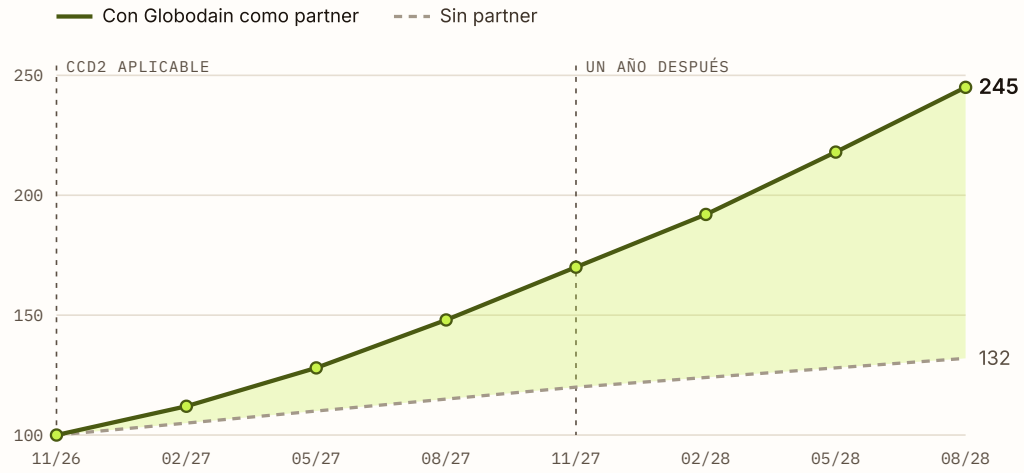
4 LÍNEAS DE NEGOCIO

IMPACTO ESPERADO

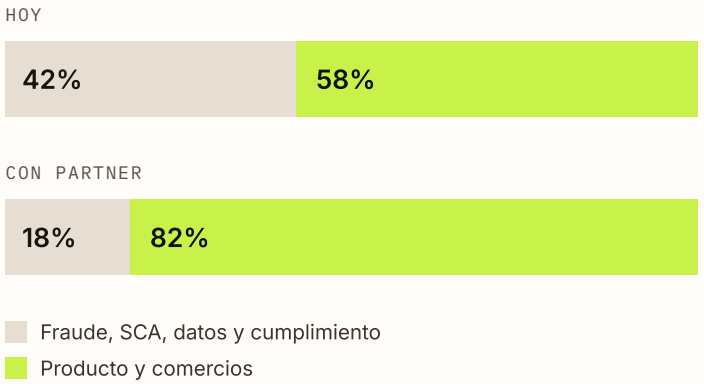
Más comercios atendidos con el mismo equipo.

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

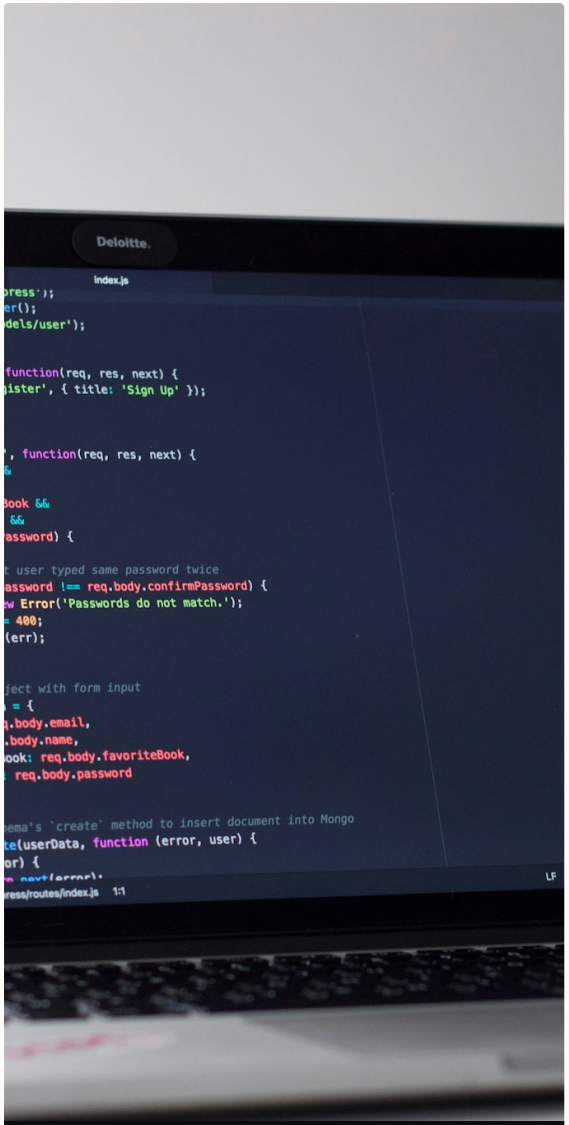


×1,9
comercios atendibles al final del periodo, frente a seguir sin partner

−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.



VIGILANCIA

El doble perímetro no se vigila solo.

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 análisis 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 | LinkedIn | rubenayuso.es

Análisis 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.