

NETMANAGEMENT®

Libro Blanco

La nueva normativa europea sobre la
evaluación obligatoria de solvencia
para el “Buy Now, Pay Later” (BNPL)
y los pagos aplazados

(Impacto para comerciantes, proveedores de
servicios de pago y consumidores – en
comercio electrónico y establecimientos físicos)

Version 1.00
Diciembre de 2025
Español

Introducción

La Unión Europea ha adoptado una importante reforma del marco jurídico relativo al crédito al consumo que afecta directamente a la manera en que se pueden ofrecer las soluciones de pago aplazado y los modelos conocidos como “Buy Now, Pay Later” (BNPL). Esta reforma forma parte de la revisión de la Directiva Europea de Crédito al Consumo (DCC II), cuyo objetivo es modernizar el sector de los pagos y evitar que los modelos digitales de financiación conduzcan a situaciones de sobreendeudamiento.

Para los comerciantes — tanto en comercio electrónico como en tiendas físicas — esta normativa supondrá una transformación significativa en las condiciones para ofrecer pagos diferidos o fraccionados. Aunque el BNPL se ha expandido rápidamente por su simplicidad y atractivo para los clientes, las nuevas exigencias normativas ponen el foco en la protección del consumidor, la transparencia, la responsabilidad y la adecuación de los medios de pago a la capacidad financiera del comprador.

Este documento presenta un análisis claro y estructurado de la directiva y sus implicaciones para comerciantes, proveedores de servicios de pago (PSP) y el conjunto del ecosistema de pagos.

Objetivos y alcance de la nueva directiva

La nueva directiva persigue los objetivos siguientes:

- Proteger al consumidor, especialmente a aquellos con ingresos reducidos, frente al sobreendeudamiento
- Reforzar la responsabilidad de los prestamistas, incluso para créditos de poca cuantía y corto plazo
- Aumentar la transparencia sobre el coste real del pago aplazado
- Facilitar una comparación equitativa entre distintas formas de financiación

La aplicación de las nuevas normas será efectiva a partir del 20 de noviembre de 2025, tras el período de transposición iniciado a finales de 2023. La reforma amplía las obligaciones regulatorias a microcréditos y créditos inferiores a 200 €, que hasta ahora no estaban sujetos a controles estrictos de solvencia.

A partir de la nueva normativa, las ofertas BNPL, los pagos fraccionados y determinados modelos de pago diferido requerirán una evaluación obligatoria de solvencia previa a su concesión.

Alcance por método de pago

La siguiente tabla indica si cada método de pago está sujeto a la obligación de evaluación de solvencia (Sí / No / Parcialmente):

Método de pago / APM / Proveedor	¿Sujeto a la directiva?	Motivo
Tarjeta de crédito (Visa, Mastercard, Amex)	Sí (evaluación por el emisor)	Crédito renovable o diferido
Tarjeta de débito	No	Pago inmediato, no hay crédito
Domiciliación SEPA	No	El pago se inicia en el momento de la compra
Domiciliación SEPA garantizada	No	La garantía cubre al comerciante, no es crédito al consumidor
Transferencia bancaria inmediata	No	No hay crédito

Método de pago / APM / Proveedor	¿Sujeto a la directiva?	Motivo
PayPal "Pay in 3 / Pay Later"	Sí	Pago fraccionado con financiación
Klarna BNPL	Sí	Crédito al consumo
Apple Pay / Google Pay	No*	Monedero electrónico; depende del medio de pago subyacente
Sofort / iDEAL / Trustly / EPS / Wero	No	Pago bancario inmediato
Pago con factura B2C con plazo de 30–90 días	Sí	Equivalente a crédito
Pago con factura B2B	No	No está dentro del ámbito de la directiva
Pago fraccionado sin intereses con entrega tras pago completo	No	Pago anticipado, no crédito
BNPL financiado por un PSP	Sí (evaluación por el PSP)	Crédito al consumidor
Pago fraccionado en tienda con entrega inmediata del producto	Sí	Considerado crédito al consumo
Suscripción con pagos periódicos con tarjeta	No	Pagos recurrentes, no crédito

* Apple Pay / Google Pay sólo quedan dentro del ámbito si el medio de pago subyacente es crédito.

Implicaciones para los comerciantes

Las nuevas normas implican que:

- ❌ Las ofertas BNPL ya no podrán ofrecerse informalmente sin que un proveedor autorizado realice el control de solvencia
- ❌ Si un PSP o entidad financiera autorizada interviene, el comerciante no es responsable de realizar la evaluación — esta recae sobre el prestamista
- ❌ Si el comerciante ofrece su propio pago fraccionado o aplazado, puede ser considerado prestamista, lo que exigiría autorización regulatoria

En la práctica, los comerciantes deberán:

- ❌ Apoyarse en proveedores BNPL/PSP autorizados
- ❌ Evitar conceder crédito directo sin autorización
- ❌ Actualizar sus procesos de pago, Términos y Condiciones y la información precontractual ofrecida al cliente

Transmisión de datos y base jurídica

Cuando el medio de pago implique financiación, deben transmitirse ciertos datos personales al PSP o entidad autorizada encargada de la evaluación de solvencia. Entre ellos:

- ❌ Identidad y datos de contacto del consumidor
- ❌ Fecha de nacimiento

- Ø Importe y naturaleza de la transacción
- Ø Historial de pagos, cuando proceda

Base jurídica según el RGPD (GDPR):

El tratamiento se fundamenta en el artículo 6(1)(b) (ejecución de un contrato) y el artículo 6(1)(c) (obligación legal). No se requiere un consentimiento separado del cliente.

El comerciante debe garantizar transparencia mediante una política de privacidad actualizada, que identifique a la entidad responsable del control de solvencia.

Tipos de BNPL y pagos aplazados incluidos

La directiva se aplica especialmente a:

- Ø Microcréditos y préstamos de importe reducido (< 200 €)
- Ø Pagos fraccionados (por ejemplo, Pago en 3 o 4 plazos)
- Ø Pagos aplazados sin intereses cuando el producto se entrega antes del pago completo
- Ø Pagos diferidos con riesgo financiero para el comerciante
- Ø Soluciones BNPL integradas en el checkout online

El criterio determinante es que el consumidor recibe el bien o servicio inmediatamente y paga después — lo que constituye crédito, incluso si no hay intereses.

¿Cuándo necesita el comerciante autorización?

Se requiere autorización si el comerciante:

- Ø Concede crédito directamente al consumidor
- Ø Permite pago fraccionado con entrega del producto antes de la liquidación completa
- Ø Ofrece plazos de pago largos (habitualmente > 30 días)

No se necesita autorización si:

- Ø Las cuotas son pagos anticipados y la entrega se produce únicamente tras el pago total
- Ø No se aplican intereses ni comisiones
- Ø El comerciante no asume riesgo crediticio

Situación	¿Autorización?	Motivo
Factura B2B con plazo de 30–90 días	No	Fuera del ámbito consumidor
Pago B2C con 90 días para pagar	Probable Sí	Considerado crédito
4 pagos antes de emitir una entrada para concierto	No	Pago anticipado

Pago fraccionado como pago anticipado (entradas, muebles, etc.)

Cuando el consumidor paga en cuotas antes de recibir el producto o servicio, normalmente no se considera crédito, siempre que:

- Ø No se apliquen intereses ni comisiones
- Ø La entrega esté condicionada al pago completo
- Ø Las cuotas constituyan un anticipo o pre-pago

Ejemplos:

- Ø Entradas para eventos enviadas sólo tras el pago completo
- Ø Compra de un sofá con entrega únicamente tras abonar el total
- Ø Viajes o paquetes turísticos emitidos tras pagar el saldo

Este modelo permanece permitido y no regulado como crédito, al no existir disponibilidad anticipada del bien o servicio.

Por qué la domiciliación SEPA no es BNPL

La domiciliación SEPA no se considera BNPL porque:

- Ø El pago se inicia en el momento de la compra
- Ø No se concede crédito prolongado al consumidor
- Ø El retraso forma parte del ciclo bancario normal

Incluso la domiciliación SEPA garantizada no es considerada crédito: la garantía protege al comerciante, pero no financia al consumidor.

“Tabs” y cuentas abiertas en el sector de la hostelería: transición hacia los criterios BNPL

En el contexto de la nueva directiva europea sobre la verificación de solvencia para las ofertas de “Buy Now – Pay Later” (BNPL) o compras a plazos, muchos restauradores y organizadores de eventos se plantean cuándo un crédito informal otorgado a un cliente —el llamado “tab” o una cuenta abierta mantenida durante un periodo prolongado— entra efectivamente dentro de la definición de un acuerdo BNPL o de crédito. Esta consideración aborda tanto los riesgos económicos como las implicaciones regulatorias de dichas prácticas.

Tradicionalmente, un “tab” hace referencia a la extensión a corto plazo de comidas o bebidas a cuenta por parte del establecimiento, con el acuerdo tácito de que el cliente saldará el total al final de la jornada o de la noche. En esta forma

clásica, se trata de un método informal de pago aplazado y de muy corto plazo, que no incluye intereses ni comisiones, y que por tanto no se encuentra sujeto a la nueva Directiva Europea sobre Crédito al Consumo.

Sin embargo, cuando el importe pendiente se extiende más allá de unas horas a varios días o incluso semanas, el establecimiento asume un riesgo financiero mayor, y el acuerdo informal comienza a asemejarse a una línea de crédito privada. Los periodos de impago superiores a dos semanas, especialmente para importes superiores a 200 €, incrementan significativamente la exposición económica. A la vez, la distinción respecto a la provisión de crédito regulado se vuelve relevante, particularmente cuando estos “tabs” se conceden de manera regular o sistemática.

Se debe prestar especial atención a los aplazamientos de pago superiores a 90 días, que según la definición actual de crédito al consumo en Europa se consideran claramente un crédito a los efectos de la normativa de protección del consumidor. En este caso, se requiere una autorización de un proveedor de servicios de pago o incluso una licencia bancaria, si el modelo se ofrece de manera comercial o estandarizada. Por el contrario, los “tabs” puntuales y de corto plazo sin intereses ni comisiones permanecen no problemáticos desde el punto de vista regulatorio.

La cuantía y la frecuencia de uso también son factores críticos: los “tabs” aislados y puntuales para importes pequeños continúan siendo aceptables, mientras que los “tabs” repetidos sobre importes medios o elevados adquieren una relevancia económica y regulatoria creciente. La evaluación del riesgo por parte del establecimiento es clave en estas situaciones.

Desde un punto de vista práctico, se aconseja a los restauradores, organizadores de eventos o vendedores de entradas documentar sistemáticamente las cuentas abiertas y “tabs” según su duración, importe y recurrencia. Este enfoque no solo permite una valoración económica clara, sino que también facilita la identificación temprana de situaciones en las que una verificación de solvencia o la intervención de un proveedor de servicios de pago resulten prudentes o legalmente necesarias.

En combinación con soluciones de pago modernas, como las ofrecidas por proveedores especializados como NetManagement, es posible realizar comprobaciones de solvencia en tiempo real al introducir los datos de facturación o entrega. Esto permite a los comerciantes ofrecer a los clientes los métodos de pago más adecuados mientras minimizan su propio riesgo financiero. Para transacciones de importes elevados, usos recurrentes o plazos de pago prolongados, este enfoque asegura el cumplimiento de los requisitos regulatorios sin restringir innecesariamente la flexibilidad del cliente.

En resumen, los “tabs” puntuales y a corto plazo en el sector de la hostelería siguen siendo no problemáticos, mientras que las cuentas abiertas prolongadas y sistemáticas adoptan efectivamente las características de un modelo BNPL o de crédito. Por ello, los comerciantes, restauradores y vendedores de entradas deben supervisar atentamente estos umbrales —duración, importe y recurrencia— e implementar, cuando corresponda, verificaciones de solvencia o autorizaciones de proveedores de servicios de pago adecuadas.

Evaluación del cliente para bienes de alto valor o fácil reventa

En compras de importe elevado o susceptibles de reventa rápida, el riesgo de crédito aumenta.

NetManagement pone a disposición de los comerciantes conexiones en tiempo real con sistemas de verificación de identidad y solvencia. Esto permite:

- Ø Validar instantáneamente identidad y solvencia del cliente
- Ø Mostrar únicamente los métodos de pago adecuados a su perfil
- Ø Reducir fraude, impagos y devoluciones

Además, pueden ofrecerse condiciones ventajosas a comerciantes conectados a estos servicios.

Principales agencias de información crediticia en Europa

Segmento	Agencia	Sitio web
B2C	Banco de España / CIRBE	https://www.bde.es
B2C/B2B	CRIF	https://www.crif.com
B2C	Experian	https://www.experian.es
B2C	Equifax	https://www.equifax.es
B2B	Informa D&B	https://www.informa.es
B2B	Creditsafe	https://www.creditsafe.com
B2C (Nórdicos)	Bisnode (D&B)	https://www.dnb.com

Otros aspectos relevantes

- Ø Se controlará más estrictamente la comunicación comercial del BNPL, especialmente en mensajes como “gratis” o “sin riesgo”.
- Ø Los procesos de pago deberán incluir más información precontractual obligatoria.
- Ø Los PSP reforzarán los sistemas automatizados de decisión para equilibrar cumplimiento normativo, experiencia de usuario y tasas de conversión.

Ventajas e inconvenientes

Para los comerciantes

Ventajas

- ü Reducción del fraude y de los impagos gracias a evaluaciones obligatorias
- ü Relaciones más responsables y duraderas con los clientes
- ü Mejor conversión mediante soluciones BNPL fiables y reguladas
- ü Protección frente a futuras sanciones regulatorias

Inconvenientes

- ü Procesos BNPL más rigurosos
- ü Posible disminución del porcentaje de clientes elegibles
- ü Necesidad de adaptación técnica y contractual

Para los consumidores

Ventajas

- Ü Mayor protección frente al sobreendeudamiento
- Ü Más transparencia sobre las obligaciones de pago
- Ü Menos comisiones ocultas y prácticas abusivas

Inconvenientes

- Ü Mayor número de verificaciones de identidad y solvencia
- Ü Acceso más limitado al pago aplazado para perfiles de riesgo

Conclusión

La nueva Directiva Europea sobre Crédito al Consumo supone un cambio profundo en el panorama de los pagos en Europa. Aunque introduce nuevas obligaciones de cumplimiento, favorece un entorno más transparente, responsable y sostenible. Los comerciantes que se anticipen y adapten sus procesos disfrutarán de un clima de mayor confianza, menos impagos y mayor fidelización.

Es el momento idóneo para revisar la oferta de pagos aplazados, optimizar los procesos internos y colaborar con proveedores autorizados de BNPL y PSP. Aquellas empresas que actúen proactivamente mantendrán su competitividad, ofreciendo a sus clientes opciones de pago atractivas y responsables.

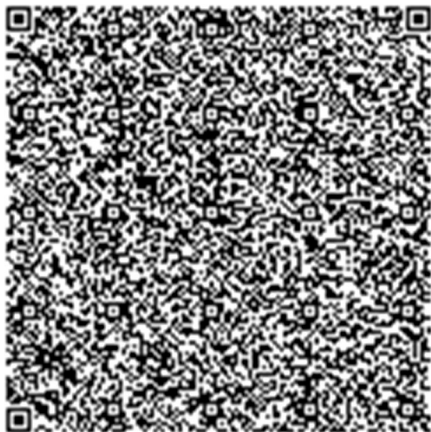
Descargo de responsabilidad

Este documento no constituye asesoramiento jurídico. Su finalidad es exclusivamente informativa y tiene por objeto ofrecer una visión general sobre los cambios normativos relacionados con el "Buy Now, Pay Later" y las compras a plazos. El contenido no es exhaustivo ni jurídicamente vinculante y no sustituye el asesoramiento jurídico específico. Para cuestiones concretas o decisiones empresariales, se recomienda acudir a profesionales jurídicos cualificados.

Datos de contacto

NETMANAGEMENT®

NetManagement Group Limited | 36 Fitzwilliam Square | Dublin 2
Sitio web: www.NetManagement.es | www.NetManagement.com
Correo electrónico: info@NetManagement.es



Teléfono y fax

Canadá	Teléfono	+1 (514) 612 7730
	Fax	+1 (514) 612 7732
Francia	Teléfono	+33 (0)1 7061 306-0
Alemania	Teléfono	+49 (0)40 30184-0
	Fax	+49 (0)40 30184-100
Hong Kong	Teléfono	+852 5809 0888
	Fax	+852 5809 2888
Irlanda	Teléfono	+353 (0)1 506 040-0
	Teléfono	+353 (0)21 2028 47-0
México	Teléfono	+52 (0)55 9435 611-0
Singapur	Teléfono	+65 6816268-0
	Fax	+65 6816268-100
Eslovenia	Teléfono	+386 (0)1 7775 11-0
Emiratos Árabes Unidos	Teléfono	+971 (0)50 893219-0
Gran Bretaña	Teléfono	+44 (0)20 3828 700-0
EE. UU.	Teléfono	+1 (302) 425 1330
	Fax	+1 (302) 425 1332