

La competencia en el mercado del aplazamiento de pagos (BNPL)

La posibilidad de aplazar el pago en el punto de venta para financiar compras diarias está atrayendo cada vez a más consumidores. El potencial de crecimiento del BNPL (“buy now, pay later”) está intensificando la competencia en este segmento de crédito al consumo. Las entidades financieras tradicionales y los nuevos competidores están posicionándose para ganar cuota de mercado.



El auge de las compras *online*, especialmente desde la pandemia, relanzó el uso de servicios de aplazamiento de pago, y la tendencia parece continuar. El mercado del BNPL está exhibiendo un rápido crecimiento. Se estima que su valor superará los 3.98 billones dólares en 2030, lo que supondría multiplicar por cuatro su actual valor – estimado

en 90.690 millones de dólares¹.



Hasta el momento, este negocio ha estado dominado por FinTech especializadas en pagos como Klarna (Suecia), Afterpay (Australia) o Affirm (Estados Unidos). Todas ellas han crecido significativamente en esta modalidad de financiación. Algunas de ellas incluso han alcanzado el *status* de “unicornios”.

Parte de la nueva competencia en este segmento BNPL procede de las entidades financieras convencionales. Muchos bancos están viendo como su amplia capilaridad y la estrecha red de vínculos que tienen con sus clientes pueden ser útiles para ofrecer también estos aplazamientos en los pagos. En

¹ Buy Now Pay Later Market Outlook – 2030. Allied Market Research. Julio 2021.

<https://www.alliedmarketresearch.com/buy-now-pay-later-market-A12528>

España, destaca el caso de Plazox, un consorcio formado por una representación significativa del sector bancario español, que ya ofrece el aplazamiento y fraccionamiento de pagos en el momento de la compra física o virtual.



La mayor competencia en el segmento BNPL coincide con una creciente regulación³. Son muchos los reguladores que ya están trabajando al respecto. En muchas jurisdicciones, la actual normativa no es totalmente aplicable a este tipo de servicios ya que el producto que se ofrece técnicamente no es crédito. A su juicio, urge regular el sector para proteger a los consumidores.

También se están sumando a esta actividad financiera las BigTech. El paso más relevante lo ha dado Apple que ha anunciado que lanzará el servicio Apple Pay Later². La novedad es que ofrecerá dicho servicio sin contar con un socio bancario, práctica que había utilizado en el pasado. En esta ocasión será su filial Apple Financing la que tome las decisiones de préstamo y financiará los créditos con el respaldo del balance de su matriz. Los analistas coinciden en que la entrada de Apple ofreciendo préstamos directamente a los consumidores supone un notable paso adelante de las BigTech en el negocio bancario.

² Apple sidelines Goldman Sachs and goes in-house for lending service. Financial Times. 9 junio 2022. <https://www.ft.com/content/fc4eeb5c-479a-4daf-9f8b-808ee937530f>

³ Embattled buy now, pay later sector to be regulated under credit laws. The Guardian. 7 junio 2022. <https://www.theguardian.com/business/2022/jun/08/embattled-buy-now-pay-later-sector-to-be-regulated-under-credit-card-laws>