

# Buy Now, Pay Later como alternativa de financiamiento: desarrollos recientes, OPORTUNIDADES Y RIESGOS

JORGE MUÑOZ\*, JESÚS ARAUJO\*\*, BENJAMÍN CISNEROS\*\*\* Y HENRY GARCIA\*\*\*\*



\* Jefe, Departamento de Análisis de Innovaciones Financieras y Regulación del BCRP  
jorge.munoz@bcrp.gob.pe



\*\* Especialista, Departamento de Análisis de Innovaciones Financieras y Regulación del BCRP  
jesus.araujo@bcrp.gob.pe



\*\*\* Especialista, Departamento de Análisis de Innovaciones Financieras y Regulación del BCRP  
benjamin.cisneros@bcrp.gob.pe



\*\*\*\* Especialista, Departamento de Análisis de Innovaciones Financieras y Regulación del BCRP  
henry.garcia@bcrp.gob.pe

En este artículo se describe la rápida expansión global del modelo *Buy Now, Pay Later* (BNPL), impulsado por la digitalización y su vínculo con el comercio electrónico. Aunque inicialmente fue desarrollado por las *Fintech*, hoy también es ofrecido por bancos y entidades no bancarias. El BNPL ha permitido ampliar el acceso al crédito y diversificar los medios de pago, pero también ha generado preocupaciones sobre el riesgo de sobreendeudamiento. Por ello, algunos países han comenzado a implementar marcos regulatorios para mitigar sus posibles efectos sobre la estabilidad financiera.

**DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL BNPL<sup>1</sup>**

El *Buy Now, Pay Later* es una solución digital, habilitada por la tecnología, para otorgar financiamiento al comprador final de bienes (principalmente de consumo), a través de la plataforma de los comercios afiliados que venden dichos bienes. El financiamiento es otorgado por entidades del sistema financiero y/o *Fintech* (en adelante, empresas de BNPL) directamente a los consumidores o usuarios finales de comercios (físicos o digitales) para pagar sus compras en cuotas, generalmente sin intereses. Para ello, las empresas de BNPL establecen convenios con comercios minoristas, a veces de forma exclusiva o a través de alianzas con procesadores de pago, integrando esta opción o modalidad de financiamiento en el proceso de compra del bien. A cambio, el comercio paga una comisión (*merchant fee*) a la empresa de BNPL.

Una vez aprobada la operación mediante una evaluación crediticia, la empresa de BNPL liquida el pago al comercio y asume el riesgo crediticio de la cobranza. En algunos modelos también se incorporan intereses

o cargos al cliente cuando se otorga financiamiento a plazos largos. Este mecanismo se diferencia de los créditos tradicionales por su simplicidad de activación (por medios digitales), el menor requerimiento de información personal y la ausencia de líneas revolventes, lo que lo convierte en una alternativa ágil y de bajo costo frente a otros instrumentos como las tarjetas de crédito (Cuadro 1).

Esta alternativa de financiamiento ofrece beneficios tanto para consumidores como para comercios. No obstante, también plantea riesgos relevantes (Cuadro 2).

La evidencia empírica muestra que los usuarios de BNPL son principalmente jóvenes con ingresos bajos y escasa educación financiera, y que exhiben un perfil crediticio más frágil. Así, un estudio de la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera (FINRA) (2025) revela que uno de cada cuatro estadounidenses usó BNPL en el último año y que estos prestatarios exhiben conductas financieras más riesgosas (para usuarios de tarjetas de crédito, solo realizan el pago mínimo, incurren en sobregiros, exceden la línea

**CUADRO 1 ■ Comparación entre BNPL y tarjeta de crédito**

	BNPL	Tarjeta de crédito
<b>Naturaleza del crédito</b>	Crédito no revolvente de corto plazo, usualmente de bajo monto y limitado a compras específicas.	Línea de crédito revolvente, reutilizable hasta el límite asignado, y de libre disponibilidad.
<b>Evaluación crediticia</b>	Verificación <i>soft</i> del historial crediticio que permite asignar el monto del préstamo.	Verificación <i>hard</i> del historial de pagos que permite asignar el monto de la línea de crédito.
<b>Cuotas o pagos</b>	Cuotas fijas: generalmente hasta 3 meses y, en algunos casos, hasta 12 meses.	Pago mensual mínimo, total o parcial del saldo deudor. Usualmente, se puede optar por pagar en cuotas de hasta 36 meses.
<b>Costos y comisiones al cliente</b>	Usualmente sin intereses (salvo a plazos largos). Sí aplican cargos por mora.	Aplican intereses sobre el saldo deudor, además de comisiones anuales (membresía) y otros cargos.

FUENTE: BIS (2023). ELABORACIÓN PROPIA.

**CUADRO 2 ■ Beneficios y riesgos de BNPL**

Beneficios	Riesgos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Rapidez y simplicidad:</b> aprobación inmediata y procesos más ágiles que préstamos o tarjetas.</li> <li>• <b>Inclusión financiera:</b> uso de datos alternativos para llegar a clientes poco atendidos o excluidos.</li> <li>• <b>Financiamiento flexible y de menor costo:</b> cuotas fijas, a menudo sin intereses, ajustadas a la capacidad de pago del consumidor.</li> <li>• <b>Impulso al comercio (especialmente e-commerce):</b> incremento de ventas y mejora en la tasa de conversión*.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Transparencia limitada:</b> menor divulgación de costos y derechos en comparación con el sistema financiero tradicional.</li> <li>• <b>Protección de datos insuficiente:</b> recopilación y monetización de información del consumidor con riesgos de privacidad y concentración.</li> <li>• <b>Sobreendeudamiento:</b> incentivos a comprar más, con deudas no siempre visibles en las centrales de riesgo.</li> <li>• <b>Perfil de mayor riesgo:</b> usuarios más jóvenes y con menores ingresos muestran mayor probabilidad de incumplimiento en los pagos.</li> <li>• <b>Mayor morosidad:</b> la tasa de incumplimiento de créditos BNPL supera la de tarjetas de crédito.</li> </ul>

\* PORCENTAJE DE VISITAS O INTENTOS DE COMPRA QUE SE CONCRETAN EN UNA VENTA EFECTIVA. FUENTE: BIS (2023) Y CFPB (2023).

1 Para mayor detalle del concepto y características del BNPL, ver Recuadro 6 del *Reporte del Sistema Nacional de Pagos y del Sector Fintech en Perú* de setiembre de 2024. <https://www.bcrp.gov.pe/docs/Publicaciones/reporte-del-sistema-nacional-de-pagos/2024/setiembre/rspf-setiembre-2024-recuadro-6.pdf>

disponible, entre otros). Tras el retiro de estímulos fiscales en 2021, la tasa de incumplimiento en créditos BNPL llegó a ser hasta cuatro veces superior a la de las tarjetas de crédito, lo que refuerza el riesgo de sobreendeudamiento.

Este comportamiento también impacta indirectamente en el *score* crediticio. Asimismo, la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB) (2023) identifica que los prestatarios de BNPL tienen mayor probabilidad de acumular altos niveles de deuda, sobregirar tarjetas, recurrir a productos más onerosos y registrar morosidad en créditos tradicionales. Estos patrones aumentan la probabilidad de registros de impago y reducciones en el *score* crediticio, configurando un perfil más vulnerable y con mayor exposición a reportes negativos en las centrales de riesgo.

### MERCADO GLOBAL DE BNPL

En 2024, el tamaño del mercado de BNPL a nivel global ascendió a US\$ 342 mil millones (versus US\$ 2,3 mil millones en 2014) y se estima que alcanzará un valor de US\$ 580 mil millones en 2030 (tasa estimada de crecimiento promedio anual de 9 por ciento). De acuerdo con Worldpay (2025), esta evolución ha llevado a que el BNPL deje de ser considerado como un método alternativo de financiamiento y tenga mayor protagonismo como medio de pago.

El mercado de BNPL cuenta con dos canales principales: i) en línea; y ii) en el punto de venta (POS). En 2024, el segmento de canales en línea fue el predominante, al representar el 66,5 por ciento de los ingresos globales de BNPL. Por zonas geográficas, Norteamérica (EE. UU., Canadá y México) generó los mayores ingresos, ya que representó alrededor del 29,3 por ciento de las ventas mundiales (Grand View Research, 2024).

El crecimiento del BNPL responde principalmente a la dificultad de los bancos para atender a clientes jóvenes sin historial crediticio y a la aceleración del *e-commerce* durante la pandemia. En Estados Unidos, acceder a una tarjeta en condiciones favorables exige un historial amplio y un alto *score* crediticio, barreras que limitan a las nuevas generaciones. En este contexto, el BNPL se consolidó como una alternativa ágil y de mayor alcance, ganando dinamismo entre los consumidores digitales en los principales mercados.

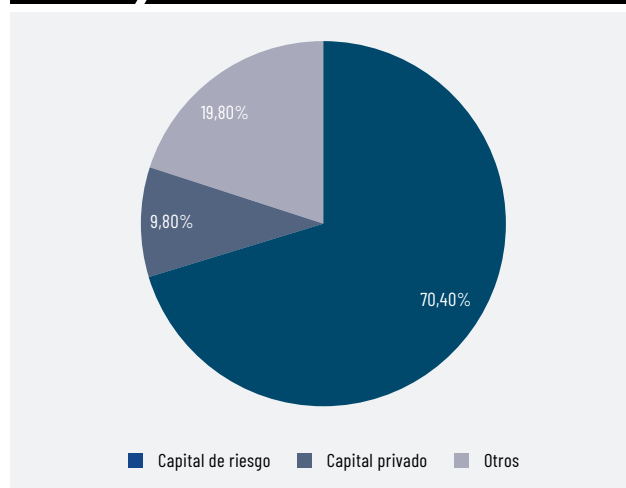
A nivel global, operan más de 50 empresas especializadas en BNPL, siendo las *Fintech* Klarna, Affirm y Afterpay las principales empresas de este segmento. En los últimos años también se han sumado *bigtech*, bancos, redes de tarjetas y *super apps*, lo que refleja la relevancia estratégica del BNPL dentro del sistema financiero y de pagos internacional. Este potencial ha impulsado el desarrollo de soluciones propias por parte de grandes empresas tecnológicas y plataformas de pagos, lo que ha ampliado la competencia y diversificación del mercado.

Con respecto a sus fuentes de fondeo, las empresas de BNPL obtienen financiamiento en el mercado de

capital privado, en el que destacan los inversionistas de capital de riesgo o *venture capital*, que actúan como socios generales mediante esquemas de coinversión y atraen a inversionistas institucionales como socios indirectos (Gráfico 1). Entre 2015 y 2023, los fondos de pensiones concentraron más del 40 por ciento de estas inversiones, y los bancos comerciales y aseguradoras cerca del 8,4 por ciento, lo que refleja el creciente interés de inversionistas institucionales en el mercado de BNPL (Gráfico 2).

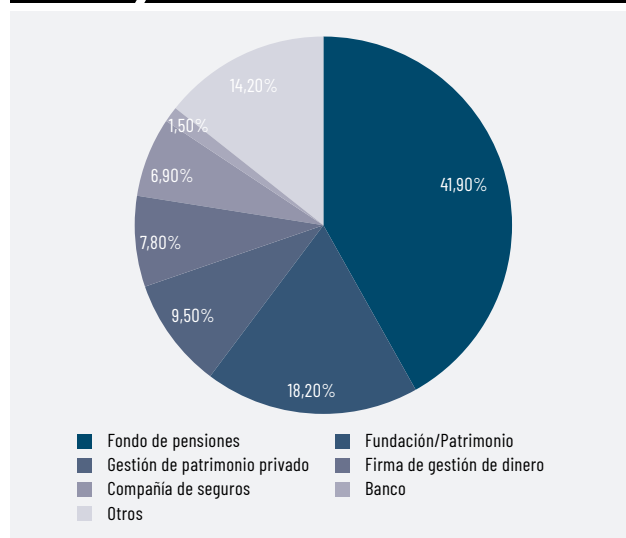
Paralelamente, la industria ha generado un mercado secundario de deuda titulizada, en el que los préstamos originados por las empresas de BNPL se agrupan en carteras y se venden a inversionistas institucionales. Este mecanismo ofrece liquidez para la expansión de las operaciones de las empresas de BNPL y constituye un activo atractivo para los inversionistas,

**GRÁFICO 1** ■ Distribución de los tipos de inversores en BNPL



FUENTE: BIS (2023). ELABORACIÓN PROPIA.

**GRÁFICO 2** ■ Participación de inversionistas institucionales en acuerdos BNPL



FUENTE: BIS (2023). ELABORACIÓN PROPIA.

con vencimientos de corto plazo y rentabilidades competitivas. De este modo, los fondos de inversión como KKR, uno de los principales actores globales de capital privado, y Elliott Advisors, filial británica del fondo de cobertura Elliott Management, han adquirido carteras multimillonarias de este tipo de deudas titulizadas. En 2023, KKR acordó comprar hasta US\$ 44 mil millones en deuda BNPL de PayPal, mientras que Elliott adquirió la cartera británica de Klarna por US\$ 39 mil millones.

El crecimiento del BNPL ha intensificado la competencia con modalidades tradicionales de financiamiento, pues estas soluciones suelen ofrecer condiciones más convenientes que las tarjetas de crédito, enfrentan menos regulación y asumen un mayor apetito por riesgo. Ante ello, las entidades financieras han adoptado diversas estrategias para mantener su posición competitiva, tales como:

- (i) Establecer alianzas con proveedores de BNPL para integrar operaciones o lanzar productos conjuntos.
- (ii) Adquirir empresas del sector para ganar participación en el mercado.
- (iii) Innovar en sus servicios de tarjeta de crédito, replicando características del BNPL, como la posibilidad de pagar en cuotas sin intereses a determinados clientes.
- (iv) Reducir las comisiones cobradas a comercios afiliados y clientes para enfrentar la presión competitiva.

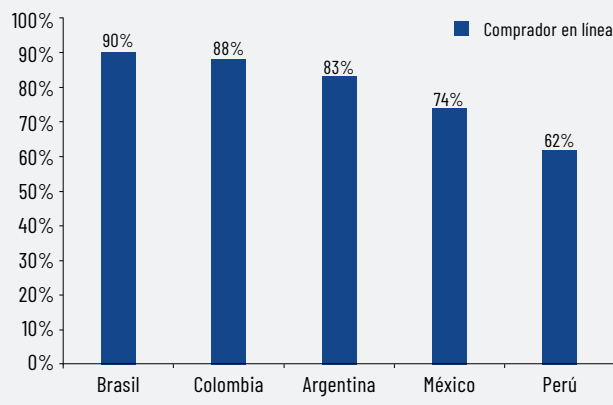
En América Latina también se ofrecen soluciones de BNPL, aunque en menor escala que en países desarrollados. Además, se observa heterogeneidad en la adopción del comercio electrónico por parte de los consumidores en los diversos países de la región, que es uno de los principales factores determinantes de la expansión del BNPL.

Para efectos del otorgamiento de préstamos BNPL, en los países con mejores indicadores de penetración de comercio electrónico es relativamente más sencillo escalar la originación y cobro de estos préstamos porque existe una masa crítica de usuarios de *e-commerce*. Por su parte, en países con un menor indicador de penetración de *e-commerce*, los costos de originación, evaluación de riesgos y cobranza tienden a ser más altos, el crecimiento es más gradual y se requiere más apoyo del comercio afiliado (por ejemplo, oferta de descuentos y promociones) para ganar tracción.

En ese sentido, la baja penetración del comercio electrónico en la población adulta peruana sería un factor que explicaría por qué el desarrollo de soluciones BNPL se encuentra en una etapa temprana (Gráfico 3). Según datos de Worldpay (2025), el Perú presenta uno de los niveles más bajos de uso de BNPL como método de pago digital en el *e-commerce*, detrás de Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México.

En Perú, algunos bancos y *Fintech* participan como proveedores de BNPL. En la banca, estas soluciones funcionan como un canal digital alternativo para ofre-

**GRÁFICO 3** ■ Penetración de *e-commerce* (porcentaje de la población adulta)



FUENTE: PAYMENTS AND COMMERCE MARKET INTELLIGENCE (2024). ELABORACIÓN PROPIA.

cer financiamiento a clientes propios. En el sector no bancario, las *Fintech* se enfocan en clientes de comercios afiliados con procesos de aprobación más ágiles y financiamiento flexible, atendiendo no solo a clientes bancarizados sino también a clientes con poco o nulo historial crediticio. A diferencia de mercados desarrollados, donde predomina la monetización vía *merchant fees*, en Perú los ingresos provienen principalmente de intereses y comisiones al cliente (que se cargan en las cuotas), aunque algunas soluciones BNPL también aplican cargos al comercio afiliado.

### AVANCES EN LA REGULACIÓN DE BNPL A NIVEL INTERNACIONAL

La regulación de BNPL aún es incipiente y heterogénea entre jurisdicciones. No obstante, se observa un avance significativo respecto a años previos, en que este servicio básicamente no estaba regulado.

En la **Unión Europea**, la Segunda Directiva de Crédito al Consumidor (CCD2), aprobada en noviembre de 2023, amplía el marco regulatorio de los créditos de consumo para incluir a los servicios de BNPL, que antes quedaban mayormente excluidos por condiciones como montos bajos, ausencia de intereses o plazos cortos. Con su plena aplicación en noviembre de 2026, la provisión de estos productos estará sujeta a mayores exigencias: licencias obligatorias para empresas de BNPL, evaluación de solvencia de los consumidores, y publicidad clara y no engañosa.

El **Reino Unido** avanza hacia un marco regulatorio específico para los productos BNPL, cuya entrada en vigor plena está prevista para julio de 2026, tras la consulta pública iniciada en 2024 y la confirmación legislativa en 2025 (Order 2025/859). En este contexto, el Gobierno estableció que dichos préstamos quedarán sujetos a la regulación de la Autoridad de Conducta Financiera (FCA, por sus siglas en inglés). Posteriormente, la FCA publicó la consulta pública CP25/23, en la que se detallan disposiciones clave que incluyen:

- (i) La obligación de autorización para prestamistas terceros.
- (ii) Trato justo en casos de impago.
- (iii) Verificación de la capacidad de pago incluso en créditos de bajo valor.
- (iv) Creación de un régimen temporal que permitirá a las empresas de BNPL seguir operando legalmente mientras obtienen la autorización completa de la FCA.

En **Estados Unidos**, la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB, por sus siglas en inglés) determinó, mediante una norma interpretativa, que el financiamiento mediante BNPL se considera como si fuera una transacción con "tarjeta de crédito". No obstante, en marzo de 2025 anunció planes para revocar esa norma mientras se evalúan alternativas. En ese contexto, en mayo de 2025, el Estado de Nueva York adoptó una ley integral que exige licencias a las empresas de BNPL, pruebas de capacidad de pago del deudor y topes a las comisiones.

En el caso de **Australia**, en 2024, se incorporó a los productos BNPL como *low-cost credit contracts* y, desde junio de 2025, los proveedores de BNPL deben contar con una licencia de crédito australiana (ACL, por sus siglas en inglés), someterse a las obligaciones generales de conducta de mercado y cumplir con las reglas de préstamo responsable.

A pesar de los avances regulatorios, en la mayoría de las jurisdicciones no existe un mandato general que obligue a los proveedores de BNPL a reportar información a las centrales de riesgo, lo que limita la visibilidad sobre el endeudamiento de los prestatarios y eleva el riesgo de sobreendeudamiento. De incluirse estas operaciones en los registros crediticios, se reforzaría la disciplina de pago: los clientes de BNPL tendrían el incentivo de cumplir con sus obligaciones o, de lo contrario, verían restringido su acceso a otros productos financieros.

Al mismo tiempo, el reporte a las centrales de riesgo promovería un ajuste en el comportamiento de los usuarios de BNPL, que reduciría la morosidad en los segmentos más riesgosos y favorecería una selección de clientes más prudente. La evidencia internacional, tal como la observada en algunos mercados asiáticos, confirma que esta práctica permite equilibrar la inclusión y la estabilidad financiera sin limitar la innovación (BIS, 2025).

Conforme a estas tendencias, en 2025 se inició la incorporación de información de los deudores de BNPL en los modelos de *scoring* crediticio y los registros de las centrales de riesgo en Estados Unidos. Empresas como la *Fintech* Affirm comenzaron a reportar todas sus operaciones, mientras que TransUnion, Experian y Equifax avanzan en iniciativas de integración y análisis de riesgo. Sin embargo, la cobertura sigue siendo parcial, ya que otros proveedores de BNPL globales mantienen un reporte limitado, lo que evidencia la necesidad de establecer estándares consistentes en materia de información crediticia y protección al consumidor.

## COMENTARIOS FINALES

Las soluciones BNPL presentan algunas diferencias según las características de la jurisdicción donde se desarrollan y el marco regulatorio aplicable. En algunos países, su expansión se ha visto favorecida por regulaciones más flexibles, facilidad de acceso frente a otros medios de financiamiento y esquemas de monetización basados en comisiones al comercio. Sin embargo, los usuarios de BNPL suelen exhibir un perfil crediticio más riesgoso, situación agravada por la falta de reporte sistemático a las centrales de riesgo, lo que genera opacidad, incentivos al sobreendeudamiento y potenciales riesgos para la estabilidad financiera.

Por ello, a nivel internacional se observa una tendencia creciente hacia el registro de las operaciones de BNPL en las centrales de riesgo y su inclusión dentro del perímetro regulatorio para reforzar la transparencia, la evaluación de solvencia y la protección del consumidor. En este contexto, resulta fundamental continuar monitoreando el desarrollo del mercado de BNPL a fin de que el segmento pueda seguir creciendo de forma ordenada y que los potenciales riesgos no representen una amenaza a la estabilidad financiera.

## REFERENCIAS

- **Bank for International Settlements (2023).** *Buy now, pay later: a country analysis.* <https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r.qtr2312e.pdf>
- **Bank for International Settlements (2025).** *The use and disuse of Fintech credit: When Buy Now, Pay Later meets credit reporting.* <https://www.bis.org/publ/work1239.pdf>
- **Consumer Financial Protection Bureau (2023).** *Consumer Use of Buy Now, Pay Later: Insights from the CFPB Making Ends Meet Survey.* <https://www.consumerfinance.gov/data-research/research-reports/consumer-use-of-buy-now-pay-later-insights-from-the-cfpb-making-ends-meet-survey/>
- **European Parliament & Council (2023).** *Directive (EU) 2023/2225 of the European Parliament and of the Council on credit agreements for consumers and repealing Directive 2008/48/EC.* <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2023/2225/oj/eng>
- **Financial Conduct Authority (2025).** *Consultation Paper CP 25/23: Deferred Payment Credit (unregulated Buy Now Pay Later): proposed approach to regulation.* <https://www.fca.org.uk/publications/consultation-papers/cp25-23-deferred-payment-credit-proposed-approach-regulation>
- **Financial Industry Regulatory Authority (2025).** *Financial Capability in the United States: Results from the FINRA Foundation's National Financial Capability Study (6th Edition).* FINRA Investor Education Foundation. <http://www.finrafoundation.org/NFCSReport2024>
- **New York Banking Law art. 14-B, Buy-Now-Pay-Later Lenders (2025).** <https://www.nysenate.gov/legislation/laws/BNK/A14-B>
- **Payments and Commerce Market Intelligence (2024).** *The 2024-2025 Latin America E-Commerce Blueprint.* PCMI. <https://paymentscmi.com/latin-america-ecommerce-blueprint-market-data/>
- **The Financial Services and Markets Act 2000 (Regulated Activities etc.) (Amendment) Order 2025, SI 2025/859 (UK).** <https://www.legislation.gov.uk/ukSI/2025/859/made>
- **The Financial Services and Markets Act 2000 Order 2025, Statutory Instrument 2025/859. (UK).** <https://www.legislation.gov.uk/ukSI/2025/859/made>
- **Treasury Laws Amendment (Responsible Buy Now Pay Later and Other Measures) Act 2024 (No. 138, 2024) (Cth).** <https://www.legislation.gov.au/C2024A00138>
- **Worldpay (2025).** *Global Payments Report 2025.* <https://offers.worldpayglobal.com/rs/850-JOA-856/images/GPR25.pdf>