

Monitor
Deloitte.



cecabank



Presente y futuro de los pagos cuenta a cuenta

Septiembre, 2023



Índice

1. Detalle de los participantes	3
2. Introducción al A2A	5
3. Caracterización del A2A	9
4. Situación de mercado	21
5. <i>Drivers</i> de crecimiento	31
6. Posibles escenarios a futuro	45
7. Impacto en el sector de los medios de pago y perspectivas a futuro	51
8. Resumen ejecutivo	59
9. Anexo	
Bibliografía	61
Glosario de términos	65
Tabla de gráficos	67

Deloitte es la firma de servicios profesionales líder en España y en el mundo. En sus más de 175 años de historia se ha consolidado como el asesor de referencia para la transformación de las grandes compañías a partir de un enfoque multidisciplinar basado en la excelencia, la innovación tecnológica y el desarrollo continuo de sus profesionales. La organización ha reforzado su posición impactando en clientes, comunidades y personas a través de la iniciativa *Make an impact that matters*, desarrollada en programas de acción social (WorldClass), contra el cambio climático (WorldClimate), y de diversidad e inclusión (ALL IN). La firma está presente en más de 150 países, donde trabajan más de 475.000 profesionales. En España, cuenta con más de 10.000 profesionales repartidos en 22 oficinas. Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento fiscal y legal y asesoramiento en transacciones y reestructuraciones a organizaciones nacionales y multinacionales de los principales sectores del tejido empresarial.

Monitor Deloitte es la práctica de consultoría estratégica de Deloitte, integrada por más de 5.000 profesionales en 35 países. Para afrontar el futuro con confianza, las organizaciones deben tomar decisiones correctas: elecciones claras, oportunas e inspiradoras, que les generen crecimiento en un mundo dinámico. Los profesionales de Monitor Deloitte combinan unos profundos conocimientos de la industria con las metodologías más avanzadas, para ayudar a sus clientes a resolver sus decisiones más críticas, generar valor y lograr un éxito transformador.



01.

Detalle de los participantes





La Asociación Española de FinTech e InsurTech (AEFI, 2023) nació en 2016 con el objetivo de aglutinar y representar los intereses del sector FinTech e InsurTech ante legisladores, reguladores, supervisores, los actores de la industria financiera y aseguradora y la sociedad en general. En la actualidad, AEFI está formada por más de 200 empresas, cuenta con 28 alianzas internacionales y representa a 13 verticales diferentes dentro del sector FinTech, lo que le convierte en una de las asociaciones de referencia en este sector a nivel internacional.

Cecabank es el banco mayorista español líder a nivel nacional habiendo recibido el premio a mejor banco custodio de España en distintas ocasiones, siendo la más reciente en 2023. Entre sus clientes se encuentran algunas de las principales empresas de España, estando especializado en la banca B2B en el sector financiero y asegurador. Cecabank tiene un alto prestigio basado en el conocimiento y la especialización y está organizado en 3 negocios *core*: tesorería, *Securities Services* y pagos y plataformas tecnológicas. Esto le permite combinar un *expertise* financiero con un posicionamiento de liderazgo en los principales mercados internacionales, prestando servicios en más de 12 países. Gracias a ello, puede enfocarse en ofrecer a sus clientes productos de alto valor añadido y mejorar los servicios que ofrece a sus clientes con presencia global. Los valores de Cecabank se sustentan sobre 4 pilares, la especialización (el *expertise* financiero y de negocio que permite ofrecer productos de alto valor añadido), la solvencia (los sistemas de gestión que se rigen por las mejores prácticas internacionales certificadas por AENOR), la sostenibilidad (la importancia de la transición hacia una economía baja en carbono y de papel como integrantes del sector financiero) y el compromiso (gran compromiso con los clientes, lo que facilita establecer relaciones a largo plazo basadas en la confianza).

Deloitte es la mayor firma de servicios profesionales y presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento fiscal y legal y asesoramiento en transacciones y reestructuraciones a organizaciones nacionales y multinacionales de los principales sectores del tejido empresarial. Con más de 475.000 profesionales y presencia en más de 150 países en todo el mundo, Deloitte orienta la prestación de sus servicios hacia la excelencia empresarial, la formación, la promoción y el impulso del capital humano, manteniendo así el reconocimiento como la firma líder de servicios profesionales que da el mejor servicio a sus clientes.

Tiene un fuerte y sólido soporte internacional a través del cual hace que sus clientes se beneficien directamente de servicios multidisciplinares con capacidad global. De esta manera, la calidad de su servicio garantiza una atención integral adaptada a las necesidades de sus clientes.

Asesora a sus clientes sobre cómo llevar a cabo una práctica de negocio responsable y rentable, manteniendo un equilibrio social, medioambiental y financiero. Deloitte es consciente de que la variación en las prioridades organizativas, y el acceso en tiempo real a la información son algunos de los grandes cambios que han redefinido el modo en que las organizaciones realizan sus negocios.



02.

Introducción al A2A





2.1. Contexto

Los pagos de cuenta a cuenta (a partir de ahora A2A¹) se refieren a aquellos que son realizados directamente de una cuenta bancaria a otra a través de cámaras de compensación. Estos incluyen las transferencias bancarias tradicionales, un servicio existente desde hace más de 150 años que cuenta

con una adopción generalizada por parte de usuarios bajo múltiples casos de uso. Se trata de un tipo de pago con gran empuje, pero que aun así, presenta cuatro grandes áreas de mejora para poder competir con otros instrumentos de pago:



REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE EJECUCIÓN



COMPATIBILIDAD CON TECNOLOGÍAS DE PAGO POR PROXIMIDAD



MECANISMOS QUE PERMITAN PAGOS SIN LA PRESENCIA DEL USUARIO



ESTÁNDARES QUE PERMITAN LA ACEPTACIÓN UNIVERSAL EN TODOS LOS ENTORNOS

Tiempo de ejecución

La mayoría de las transferencias bancarias tradicionales tienen un intervalo de tiempo entre la orden, ejecución, y liquidación para poder ser utilizadas como medio de pago minorista. Este plazo puede oscilar entre uno y tres días incluso en sistemas evolucionados como los de las transferencias SEPA (Single Euro Payments Area) o SCT por su acrónimo en inglés. Por lo tanto, cuando nos referimos a la nueva generación de pagos A2A, estos son las transferencias bancarias de cuenta a cuenta inmediatas. Se considera que una transacción se ha ejecutado en tiempo real si la duración del proceso *end-to-end* se ha realizado en menos de 10 segundos. No obstante, es factible que este tiempo vaya a reducirse para pagos en el entorno físico si se quiere obtener una experiencia de usuario competitiva con otros instrumentos.

El principal problema de las transferencias bancarias tradicionales no inmediatas como método de pago es que introducen un riesgo de “no ejecución” que será más o menos relevante dependiendo de las circunstancias del pago. Aunque pueden diseñarse diferentes alternativas para mitigar este riesgo de ejecución, como el análisis del histórico de transacciones por parte de un *Third Party Providers* TPP o mediante la reserva de fondos u otros mecanismos, no hay mayor mitigación del riesgo que permitir que los fondos estén en la cuenta del comercio antes de entregar el bien o servicio.

El desarrollo de infraestructuras tecnológicas que permiten la ejecución y liquidación de transferencias A2A en tiempo real, como por ejemplo SEPA SCT Inst supone un cambio transformacional. Así, las transferencias podrían evolucionar de ser un servicio de traspaso de fondos a un medio de pago que pueda dar soporte a numerosos casos de uso. De esta forma, las transferencias instantáneas pueden convertirse en una alternativa al efectivo o a las tarjetas de débito como medio de pago. Además, a medida que las cuentas utilizadas para los pagos A2A inmediatos llevaran asociados mecanismos de crédito, éstas también podrían ser una alternativa a las tarjetas de crédito.

En el mercado español, la penetración de las transferencias inmediatas es relevante. En 2022 se procesó la cifra récord de 823 millones de transferencias inmediatas en España, el 49% (*Iberpay, 2023*) de todas las transferencias procesadas en el sistema nacional en noviembre del 2022². Esto ha sido el resultado de la amplia difusión del servicio Bizum, que ha alcanzado ya los 23 millones de usuarios. Sin embargo, la adopción de los pagos inmediatos en otros países de Europa es desigual.

1. Account to Account.

2. Dato estático.

Es importante considerar en la lectura del documento que cualquier referencia a precios o políticas comerciales que contenga el mismo no suponen una recomendación comercial sino el resultado de la observación de las tendencias generales o dominantes en el mercado



Pagos por proximidad

Adicionalmente al tiempo de ejecución, para que los pagos A2A sean competitivos en un entorno de comercio presencial es necesario que puedan realizarse por el usuario mediante el uso de tecnologías de proximidad (e.g. utilizando NFC, *bluetooth* o códigos QR mediante un dispositivo móvil como un *smartphone*) y que los comercios dispongan a su vez de dichas soluciones.

Pagos sin presencia del usuario

Algunos medios de pago como las tarjetas de crédito y débito permiten su utilización en operativas desencadenadas por un comercio sin presencia del usuario en el momento de la transacción, lo que normalmente se conoce como "*card on file*". Ejemplos de estas operaciones podrían ser los pagos aplazados y futuros, ya sean recurrentes o no y con importes fijos o variables. Los no recurrentes son habituales en determinados escenarios del comercio electrónico y los recurrentes en la economía de suscripción (los pagos iniciados por el comercio sin participación del titular conocidos como *Merchant Initiated Transactions* o MIT).

También existen los pagos con autorización y captura separada cuando el importe final es desconocido, por ejemplo, al alquilar un vehículo, reservar un hotel o al comprar bienes perecederos. En estos casos, el usuario debe haber proporcionado su consentimiento previamente.

Los mecanismos con los que cuentan actualmente los pagos A2A para estos casos de uso son limitados; en algunos casos, porque requieren ser programados por el usuario directamente desde la interfaz de la entidad desde la que se realiza el pago, y en otros, como en el SDD (*SEPA Direct Debit*), muchos comercios no lo ofrecen porque la posibilidad de retroceder el cargo por parte del usuario supone un riesgo potencialmente muy elevado. Sin embargo, nuevos instrumentos como *SEPA Payment Account Access Scheme* (SPAA) y *SEPA Request to pay* ponen a disposición del comercio nuevas formas de pago que pueden ser iniciadas por el comercio de forma digital y sin fricciones.

Generar el despliegue de estándares que permitan una interoperabilidad y aceptación universal en todos los entornos

Medios de pago como las tarjetas de crédito y débito disponen de estándares de aceptación universales que permiten que cualquier usuario independientemente del país donde se emita la tarjeta pueda operar en un cajero automático, comercio o comercio electrónico de cualquier otro país. La aceptación universal es necesaria para la difusión de un instrumento de pago, tanto por la comodidad como por la confianza del cliente para su utilización como medio de pago por defecto.



2.2. Objetivo del documento

El objetivo de este informe es ofrecer una visión general del estado de los pagos A2A inmediatos, así como de sus principales claves y retos a futuro. En concreto, este informe profundiza en cinco áreas clave:

01. La madurez y estabilidad de un marco regulatorio adecuado para el despliegue de los pagos A2A.
 02. El estado actual y la evolución prevista de las infraestructuras tecnológicas de soporte a los pagos A2A.
 03. El impacto de la innovación financiera en el Eurosistema y la potencial irrupción del euro digital.
 04. Las dinámicas de los actuales actores e iniciativas nacionales o plurinacionales tales como SPAA, iDeal, Bizum, Bancomat, EPI o MB-Way.
 05. Los movimientos esperados de las grandes empresas tecnológicas (*Big Techs*).
- Evolución del nivel de aceptación de los pagos A2A tanto en los pagos *online* como en los pagos físicos.
 - Modelos económicos que nacen del auge del A2A y diferentes implicaciones que tienen para la industria.
 - Infraestructura necesaria para el desarrollo del A2A, *roadmap* de desarrollo e implicaciones tecnológicas y económicas de esta infraestructura.
 - Posibles soluciones para paliar el *gap* actual frente a las transferencias tradicionales en aspectos como la internacionalidad o la seguridad frente al fraude.
 - Perspectivas sobre la escalabilidad de la estructura actual de pagos multdivisa a nivel paneuropeo.



03.

Caracterización del A2A



3.1. Objetivos del A2A y propuesta de valor

Desde el año 2001, varios reguladores e instituciones a nivel internacional han impulsado los pagos A2A instantáneos como por ejemplo Inglaterra con el desarrollo de *Faster Payments Service* (FPS) o la UE, que empezó su propia iniciativa con el lanzamiento del *Target Instant Payment System* (TIPS) en el 2017 y que actualmente es de uso obligatorio para todas las entidades adheridas al esquema SCT Inst. La confluencia de una serie de factores ha supuesto

un catalizador para el crecimiento de los pagos A2A: la implantación de un marco regulatorio estable (PSD2), el lanzamiento de iniciativas domésticas en diversos países, lideradas por entidades financieras tradicionales y el éxito de nuevos entrantes como Sofotr o Trustly.

La propuesta de valor de los pagos inmediatos A2A está constituida sobre seis pilares que los pueden hacer altamente competitivos:



INMEDIATEZ

La transferencia y disponibilidad de fondos es inmediata para el receptor. Con esta inmediatez se elimina el riesgo de no ejecución.



DESINTERMEDIACIÓN

Dado que se realizan entre entidades financieras, únicamente es necesaria una cámara de compensación para ejecutar la transacción A2A inmediata, minorando los costes de algunos modelos.



SEGURIDAD

Los pagos A2A incorporan modelos de autenticación reforzada (SCA), reduciendo la incertidumbre, la severidad del fraude y las amenazas a la seguridad (Groen, 2022).



NEUTRALIDAD

Estando definidos sobre la infraestructura de cuentas corrientes y cámara de compensación, no están asociados a un esquema o marca específico.



APERTURA

En un contexto de *open banking*, también los terceros (TPPs³) proveedores pueden iniciar pagos A2A sobre las cuentas de los clientes de forma sencilla, por ello, cualquier persona que disponga de una cuenta corriente puede utilizarlos.



VALOR AÑADIDO

Se pueden generar servicios de valor añadido operando sobre la infraestructura existente como la aceptación de pagos A2A en el punto de venta físico (PoS⁴), los programas de fidelización o el alta de usuarios en la economía de suscripción.

3. Third Party Providers

4. Point of Sale

La propuesta de valor potencial de los pagos A2A los convierte en un medio de pago competitivo en el entorno minorista. No obstante, determinados aspectos como la interacción entre el emisor y el receptor de pago a través de una interfaz estandarizada (códigos QR, NFC) sigue suponiendo un reto relevante. El consumidor tiene una mayor sensación de control sobre su gasto y disponibilidad de fondos. Los consumidores solo requieren acceso a una cuenta bancaria para utilizar los pagos A2A, sin la necesidad de crear contraseñas y procesos adicionales a los que ya están imbuidos en sus aplicaciones bancarias. Adicionalmente, la disponibilidad instantánea de fondos que permiten los pagos A2A ayudan a los comercios a mejorar la y gestión de su su tesorería. Finalmente, la introducción de los pagos A2A en el mercado puede llegar a impulsar la mejora de otros métodos de pago (incluso privados) debido al incremento de competencia, aumentando el valor y *user experience* para el usuario final.

3.2. Principales modalidades

Las modalidades más relevantes para los pagos A2A son los pagos de persona a persona (**P2P**⁵), los pagos de consumidor a comercio (**C2B**) tanto *online* como *offline* y los pagos de comercio a comercio (**B2B**⁶). En cada caso de uso, el A2A instantáneo puede mejorar los procesos de pago tradicionales.

3.3. Conceptos del A2A

3.3.1. Procesos

Los sistemas que permiten la transferencia de fondos de manera directa e inmediata desde una cuenta bancaria a otra sin la intervención de intermediarios son los sistemas de pago en tiempo real (RTPS⁷). Estos permiten dos tipos de pagos A2A:

- **Push:** pagos manuales o automáticos iniciados por el emisor (el consumidor en un contexto B2C) del pago.
- **Pull:** pagos iniciados por el receptor (el comercio en un contexto B2C) del pago con consentimiento explícito y autenticación previa del emisor del pago. El caso de uso más habitual para los pagos *pull* serían los pagos recurrentes como por ejemplo el pago de facturas.



5. Peer to Peer

6. Business to Business

7. Real Time Payment Systems



P2P: los pagos entre personas hasta hace poco, se solían ejecutar mediante efectivo, aplicaciones móviles (ej. PayPal, WeChatPay, etc.) o transferencias bancarias no instantáneas. El A2A inmediato supone una mejora significativa sobre cada uno de ellos:

- En comparativa con el A2A, el efectivo supone costes de retiradas y es incómodo para importes elevados. Adicionalmente, la retirada y entrega del efectivo es un proceso con mayor duración que los 10 segundos máximos que conllevan las transferencias inmediatas. El efectivo también supone retos relevantes de cara al blanqueo de capitales y prevención del fraude que se pueden mejorar con los pagos A2A.
- Aunque las aplicaciones móviles de transferencias P2P ofrecen un servicio similar a las transferencias A2A en términos del coste y del tiempo de realización de una transacción, estas obligan al usuario a ejecutar varios pasos de más para poder llevarlas a cabo. Por ejemplo, para utilizar los servicios de PayPal o WeChatPay, un usuario tiene que descargarse la aplicación, crear una cuenta, validar su identidad y transferir fondos desde su cuenta bancaria. En cambio, para realizar transferencias A2A un usuario solo necesita acceso a su banca digital *online* a través de la web o aplicación móvil.
- Finalmente, las transferencias A2A inmediatas tienen varias ventajas sobre las transferencias bancarias tradicionales, que tienen un tiempo de ejecución mucho mayor que estas.



C2B: los métodos más utilizados para los pagos a comercios por parte de consumidores son las tarjetas o el efectivo, que presentan varias desventajas en comparativa con los pagos A2A inmediatos:

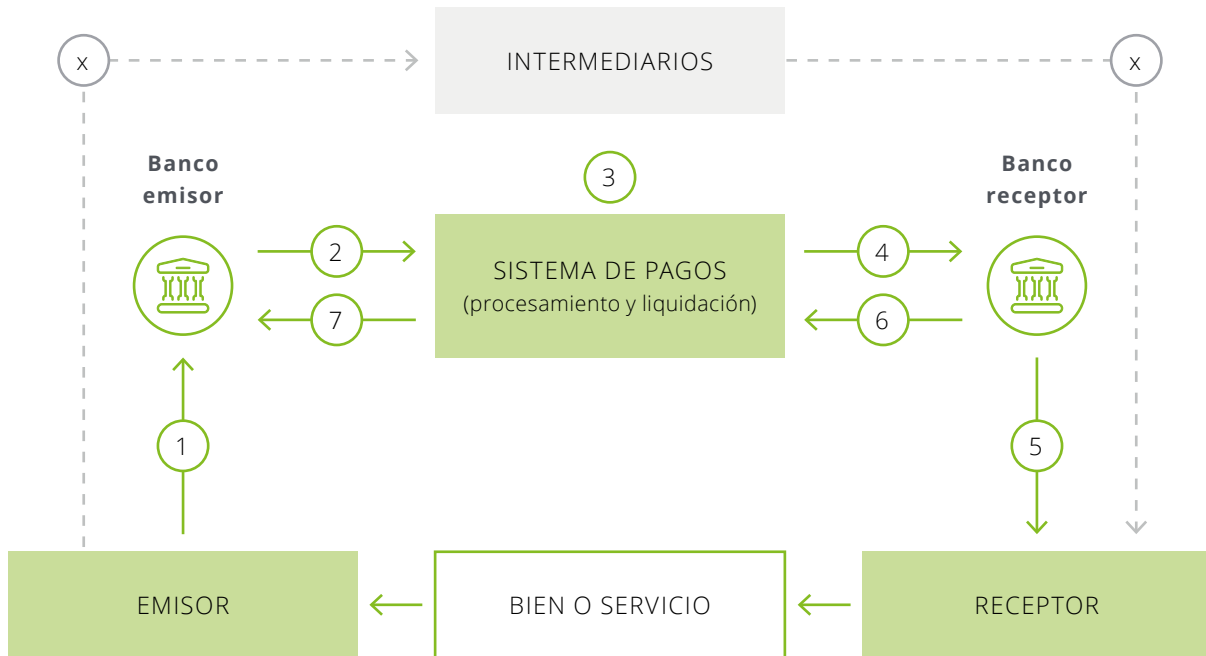
- En el *online*, en varios casos, un consumidor debe proporcionar su número de tarjeta y otra información personal. Con los pagos A2A, el consumidor no tiene que proporcionar ninguna información al comercio al iniciar el pago desde su cuenta bancaria, ofreciendo un mayor control y seguridad sobre su información financiera. Con los pagos A2A, no es necesario que el consumidor se dé de alta en un TPP, ni que contrate un nuevo medio de pago. Es suficiente con disponer de una cuenta corriente con saldo. Adicionalmente, el A2A puede presentar nuevos casos de uso basados en el almacenamiento de datos de pago.
- Finalmente, el efectivo no se puede utilizar como regla general en pagos *online* y conlleva las mismas desventajas para el usuario que en los pagos P2P. Para el comercio, el efectivo también supone pasos adicionales para su ingreso y además, conservar mucho dinero en efectivo puede ser un riesgo para su seguridad.



B2B: el método de pago más popular para los pagos B2B son las transferencias bancarias.

Respecto a las transferencias bancarias tradicionales, los pagos A2A mejoran el tiempo de ejecución, con el consiguiente impacto para la gestión de la tesorería.

Gráfico 1: Esquema de un proceso de pago A2A



El proceso de una transferencia A2A inmediata se describe a continuación:

- 1 Un pago *push* es iniciado desde la cuenta de un banco emisor, siendo el usuario de la cuenta bancaria el que inicia el pago a través de la página web del banco, la aplicación móvil o mediante los servicios de un facilitador como un iniciador de pagos. Este proceso requiere de una autenticación de identidad por parte del usuario que puede ser ejecutada en el momento de la transferencia o bien previamente, consintiendo este la iniciación del pago sin necesidad de autorización en tiempo real. Esta autenticación se suele llevar a cabo con los sistemas tradicionales de cada banco como son la biometría (reconocimiento facial, huellas dactilares, etc.), las preguntas de seguridad, números PIN o mensajes de texto. Por otro lado, el pago *pull* es iniciado desde la cuenta del banco receptor a través de la web del banco, aplicación móvil o mediante los servicios de un facilitador. El usuario emisor debe haber ejecutado la autenticación de identidad previamente y debe haber consentido a la ejecución del pago *pull*.
- 2 Una vez iniciado el pago, el banco emisor confirma la disponibilidad de fondos y envía un mensaje a través de un esquema de mensajería (ej. ISO 20022) al sistema de pago en tiempo real (ej. SEPA *Instant Credit Transactions*).
- 3 El sistema de pago en tiempo real valida el mensaje enviado por el emisor (ej. una instrucción de pago) para asegurar que la transferencia cumple con las reglas del esquema y sus estándares técnicos.
- 4 El sistema de pagos en tiempo real envía la instrucción al banco receptor a través de la red de pago correspondiente (ej. Iberpay, EBA *Clearing Company* o TIPS). A dicha red de pago las entidades pueden estar conectadas directamente o usar un banco representante que procese sus operaciones (ej. Cecabank).
- 5 El banco receptor procesa la instrucción de pago y la remite a la red de pago que ejecuta la transferencia de fondos de manera inmediata.
- 6 Tras la ejecución del pago, el banco receptor lo confirma al sistema de pago en tiempo real vía la red de pago.
- 7 El sistema de pago en tiempo real confirma la ejecución del pago al banco emisor y este se lo notifica al usuario a través de la aplicación móvil bancaria, de la página web del banco o del iniciador de pagos.



3.3.2. Infraestructuras tecnológicas

Para entender la infraestructura que permita la operabilidad de las transferencias A2A inmediata es necesario caracterizar cada actor y tecnología involucrada en una transacción:

- **Esquema de mensajería:** es una plataforma común para el intercambio de información financiera entre sistemas, instituciones y regiones. Es el método de comunicación entre las entidades relevantes que forman parte de las transacciones inmediatas.
- **Sistema de pago en tiempo real (RTPS⁸):** se trata del esquema de pagos que permite las transferencias instantáneas. Crean las reglas y los estándares utilizados para el proceso y liquidación, proporcionando a los bancos la estructura de mensajería para la comunicación de transacciones.
- **Red de pago (RTGP⁹):** es el sistema que facilita la transmisión de los fondos de una cuenta bancaria a otra. Conocida como *clearing and settlement system*, asegura que cada transferencia se liquida en términos brutos, de forma segura y precisa, así como cumpliendo todas las regulaciones impuestas por el RTP.

3.3.3. Tecnologías de pagos en proximidad

Los pagos A2A inmediatos se pueden llevar a cabo en el TPV a través de la tecnología de proximidad. Estas pueden ser, entre otras, el NFC¹⁰, *Bluetooth Low Energy*¹¹, los códigos QR¹², los pagos *in-app* en tienda física o el *pay-by-link*.

Los códigos QR y el *pay-by-link* pueden tener un proceso y experiencia de usuario similar. En la tienda física, el comercio genera un QR y permite al cliente escanearlo con su cámara móvil. Este QR genera

un enlace que traslada al cliente a su aplicación bancaria, donde el consumidor lleva a cabo todos los procesos para ejecutar el pago A2A inmediato al comercio. Del mismo modo, con el *pay-by-link*, el comercio envía un enlace al cliente a través de un correo, mensaje de texto, mensajería instantánea o *chatbot*. Estas soluciones se pueden utilizar tanto en el *e-commerce* como en la tienda física (*Finextra, 2023*). No obstante, los códigos QR también pueden ser generados por el usuario y leídos por el TPV del comercio como en el caso de Waylet, en el intento de estandarización de un código QR por parte del EPC u otros.

El NFC ofrece la posibilidad de realizar los pagos en comercios a través de una misma *app*. Por otro lado, los pagos *in-app* en tienda física permiten al cliente llevar el control de los pagos realizados en cada comercio pudiendo acceder a las facturas en cualquier momento.

Estas tecnologías de pago conllevan un mayor número de pasos que los pagos A2A en el *online* y que los medios de pago tradicionales en comercio físico. Esto supone una fricción que puede dificultar la experiencia de usuario de los pagos A2A inmediatos en el TPV en comparativa con las tarjetas *contactless*, el pago móvil con tarjeta y otros medios de pago tradicionales.

Sin embargo, ciertas innovaciones han permitido al A2A integrarse en las terminales de pago a través de la tecnología NFC. Por ejemplo, la *fintech* Kevin ha desarrollado un *wallet* en dispositivos móviles que se liga a la aplicación bancaria de los consumidores y les permite pagar en TPV con la tecnología *contactless* (*Kevin, 2022*). El usuario aún tiene que confirmar el pago, pero el proceso se acerca más a la experiencia del pago con tarjeta.

8. Real-Time Payments

9. Real-Time Gross Settlement

10. Near Field Communication

11. BLTE

12. Quick Response

3.3.4. Pagos SCT Inst

En primer lugar, es importante diferenciar las diferentes nomenclaturas asociadas a los pagos SEPA:

- **Pagos SEPA:** los pagos SEPA hacen referencia a cualquier pago realizado en euros a través de los sistemas del Eurosistema sin intermediarios extranjeros (*EPC, s.f.*).
- **Pagos SEPA Credit Transfer (SCT):** los SCT se pueden considerar transferencias bancarias en los servicios de pagos minoristas siguiendo el reglamento y el formato SEPA SCT.
- **Pagos SEPA Direct Debit (SDD):** los pagos mediante adeudos bancarios iniciados por el comercio bajo los estándares SEPA. Existen dos modalidades (CORE) y B2B con condiciones diferentes de aceptación y devolución en su caso.
- **SEPA Instant Credit Transfer (SCT Inst):** pagos SCT realizados de manera instantánea.
- **SEPA Request to pay (SRTP):** pagos iniciados de manera *online* por un comercio que se instrumentan sobre transferencias inmediatas SCT Inst.

Todos los pagos descritos se pueden considerar como pagos A2A, si bien únicamente los SCT Inst son instantáneos.

La mayoría de los pagos A2A instantáneos populares no gozan de un esquema de pago global y estandarizado con interoperabilidad entre geografías al ser cada país o institución pública el responsable de establecer su propia infraestructura. Todos los pagos SEPA son administrados por el *European Payment Council* (EPC), institución creada por el sector bancario europeo para la homogenización de los pagos en euros y que ahora representa no sólo a las entidades de crédito, sino a cualquier tipo de proveedor de servicios de pago (PSPs), incluyendo entidades de dinero electrónico, entidades de pago y TPPs.

En el caso de las transferencias SCT Inst los componentes que permiten la realización de pagos inmediatos a nivel europeo son: ISO 20022, Esquema SCT Inst, *EBA Clearing System* y TIPS (*Target Instant Payment Settlement*).

La gran diferencia entre sistemas diferentes de pagos A2A instantáneos está en el RTPS, las reglas, procesos y entidades que rigen el funcionamiento de las transacciones *end-to-end*. En Europa, la mayoría de los sistemas A2A comparten las redes de pago que proporcionan los raíles de transferencia de fondos.

ISO 20022:

Se trata del esquema de mensajería sobre el que pivota SCT Inst. Dicho estándar puede ser utilizado para una amplia gama de transacciones financieras, incluyendo los pagos, los valores y las divisas entre otros, siendo además compatible con varios canales de comunicación como SWIFT, API y servicios web (*EPC, 2022*).

Esquema SCT Inst:

Es el RTP sobre el que se rigen las transferencias SCT Inst y que fue lanzado en noviembre del 2017 por la Unión Europea. Con el límite de transferencias de 100.000 euros, el esquema está disponible 24/7 y permite las transferencias de crédito locales y *cross-border* en toda la *Single Euro Payments Area*. Por un lado, en el sistema bancario tradicional de transferencias, estas se procesan en modo batch al final del día. Por otro lado, SCT Inst permite la ejecución de transferencias en tiempo real al transferir el importe exacto transaccionado con independencia del horario. Gracias al esquema SCT Inst, un usuario puede ejecutar transferencias en menos de 10 segundos (*EPC, s.f.*).

EBA Clearing System:

Es una de las redes de pago (RTGP) disponibles en el esquema SCT Inst para transferir fondos de una cuenta bancaria a otra. El servicio específico del *EBA Clearing System* que proporciona los pagos instantáneos es conocido como RT1. El sistema de pago funciona las 24 horas todos los días del año y ofrece alcance global total a todos los PSP que se adhieren al esquema SCT Inst, realizándose la liquidación bruta en tiempo real en fondos del banco central inmediatamente disponibles.

TIPS (*Target Instant Payment Settlement*)

TIPS se posiciona como la otra red de pago (RTGP) disponible en el esquema SCT Inst, siendo la diferencia principal con el sistema de la EBA que TIPS funciona únicamente con dinero del banco central. Tanto los sistemas de TIPS como los del *EBA Clearing System* permiten la instantaneidad al transaccionar el importe exacto de pago en cada proceso de A2A (*ECB, s.f.*).

3.3.5. PISPs y A2A

Uno de los términos más ligados a los pagos A2A es la figura de los PISPs, o como los describen sus siglas en inglés: *Payment Initiation Service Providers*. Estos son una nueva figura introducida con la implementación de PSD2 y el *open banking*, pero ¿cómo se diferencian y cuáles son sus respectivos casos de uso?

En términos simples, los PISPs son un nuevo actor en la cadena de valor de los pagos A2A que ha surgido gracias al *open banking*. Tradicionalmente, los pagos A2A se ejecutaban a través de canales bancarios (web, aplicación, etc.). Con la introducción del *open banking*, potenciado gracias a PSD2, actualmente se puede pagar desde cuentas bancarias a través de pagos iniciados por servicios de terceros, por lo que la iniciación de los pagos A2A ya no están restringidos a los propios canales de los bancos, sino que pueden ser iniciados en aplicaciones ya adoptadas por consumidores (FCA, 2023).

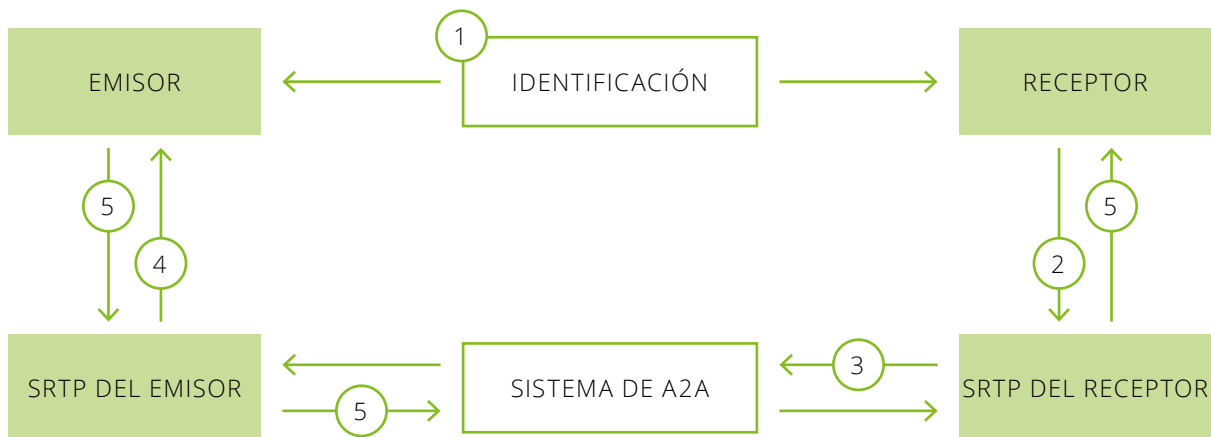
Los PISPs pueden ser integrados en los flujos de pago de cualquier comercio sin la necesidad de que el usuario se dé de alta en una aplicación o página web para entrar en su entorno bancario *online* e iniciar el pago.

3.3.6. Request to pay

Los pagos A2A pueden ser utilizados para varios casos de uso relevantes como lo es el *Request to pay* o R2P. El *Request to pay* es un desarrollo innovador dentro de la industria que permite un método de pago flexible y transparente para la liquidación de facturas entre personas, organizaciones y comercios.

Primero, es importante no confundir el R2P con una forma de dinero o con un instrumento de pago. Es un caso de uso del A2A basado en un sistema de mensajería que complementa la infraestructura de pagos actual al permitir a las personas o comercios solicitar un pago en vez de enviar una factura o para solicitar el pago de esta.

Gráfico 2: Modelo *Request to pay* (Tink, 2021)



- 1 Una primera **interacción** permite la **comunicación** entre los **identificadores** de cada parte
- 2 La solicitud es **formulada** por el receptor y enviada al **RTP** del emisor
- 3 La solicitud es enviada a través de un proveedor de **Request to pay**
- 4 La **solicitud** es presentada al **emisor**
- 5 El emisor toma una **decisión**, activándose el pago **push** en caso de aceptar la solicitud



El receptor del pago toma la iniciativa y solicita un pago específico del emisor, proveyéndole en el momento toda la información necesaria como puede ser el importe del pago (*Tink, 2021*).

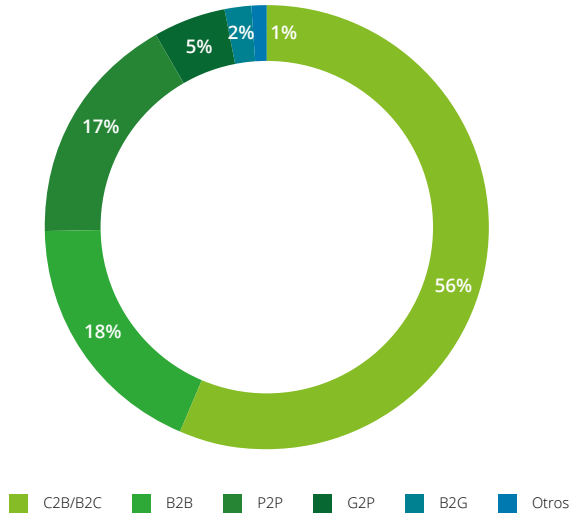
El emisor, por su parte, recibe la solicitud a través de su aplicación bancaria o de un tercero con acceso a sus cuentas. Una vez recibida la solicitud, el emisor tiene varias opciones dependiendo del sistema de R2P utilizado (*Macovei, 2023*):

- i. Puede pagar el importe total en el momento con una transacción A2A.
- ii. Puede pagar parte del importe.
- iii. Puede pedir aplazar el pago.
- iv. Puede comunicarse con el receptor del pago que genero la solicitud.
- v. Puede rechazar el pago.

Sin embargo, y a pesar de las diversas opciones que tiene el emisor del pago, su respuesta no puede cambiar sus obligaciones legales. En el caso de liquidar el pago en el momento, el usuario comienza el proceso de un pago A2A de la variación *push*. Esto es debido a que el que inicia la transacción es el usuario emisor, a pesar de que la solicitud la hace el receptor como en los pagos *pull*. Al igual que otros pagos *push*, el usuario emisor debe ejecutar una serie de procesos de autenticación en su aplicación bancaria (o a través de un tercero autorizado) en el momento del pago.

El primer sistema de R2P mundial fue creado en la India por su *Unified Payment Interface* en el 2016 mientras que en Europa fue desarrollado por Pay UK en el Reino Unido en junio del 2020. Cinco meses después, el mismo servicio fue desarrollado en la Unión Europea por EBA *Clearing*. El servicio de la EBA llegó mano a mano del SEPA *Request to pay Scheme* (SRTP) creada por el *European Payments Council* (EPC). SRTP es esencialmente un modelo estándar para la solicitud de pago dentro de la UE que tiene el objetivo de impulsar a las empresas a ofrecer el *Request to pay* a mayor escala. El esquema de SRTP consiste en una serie de reglas, estándares y prácticas que permiten a un receptor solicitar la

Gráfico 3: Casos de uso del R2P preferidos por los profesionales de servicios financieros (EPC, 2021)



iniciación de un pago en una amplia gama de casos de uso físicos o en remoto. Tras la publicación del esquema en noviembre del 2021, el esquema se hizo oficial y empezó a permitir la adherencia de PSPs en junio del 2022 (*SEPA, 2020*).

El *Request to pay* presenta varios modelos de implementación en el mercado. Por ejemplo, un RTP puede ser un esquema superpuesto y separado que se aprovecha de la infraestructura de un sistema financiero como en el caso de SRTP. Adicionalmente, también puede funcionar a través de un esquema de *open banking*, en el que es posible que el receptor solicite el pago sin tener acceso a los datos del emisor. Este último es posible en Europa gracias a la regulación de PSD2.

Tras una encuesta del EPC, los casos de uso más demandados en el R2P por profesionales de los servicios financieros son los pagos C2B y C2M (56%). El R2P conlleva varias ventajas para bancos, comercios, usuarios finales y clientes institucionales (*Switzerland, 2023*).



Bancos

Pueden mejorar su propuesta de valor al incluir la oferta de servicios R2P permitiendo a sus clientes corporativos agilizar el envío y el pago de facturas. Adicionalmente, una mayor integración con los esquemas europeos SEPA R2P permitiría una adopción del R2P y brindaría oportunidades para los pagos transfronterizos.



Comercios

El R2P puede ayudar a reducir el abandono de carritos al permitir el pago en un momento posterior o incluso después de la entrega de productos y reducir los costes de *chargebacks*. Gracias al pago instantáneo, los pagos R2P se pueden liquidar de inmediato, lo que ofrece nuevas oportunidades en el TPV y ofertas de pagos en el *online*, además de una mejor conciliación de transacciones.



Usuarios finales

El R2P aumenta las opciones de pago disponibles al cliente y ofrece una mejor experiencia de usuario debido a una digitalización que permite una rápida ejecución del pago.



Clientes institucionales

Pueden mejorar su gestión de *cash flow* al facturar a clientes corporativos y minoristas utilizando R2P para una liquidación de pagos más instantánea. Para pagos recurrentes o periódicos, si usan soluciones R2P, pueden reducir sus costes operativos. Finalmente, la facturación electrónica ahora es obligatoria en la UE. Junto con las soluciones R2P, esto puede mejorar su liquidación de facturas.

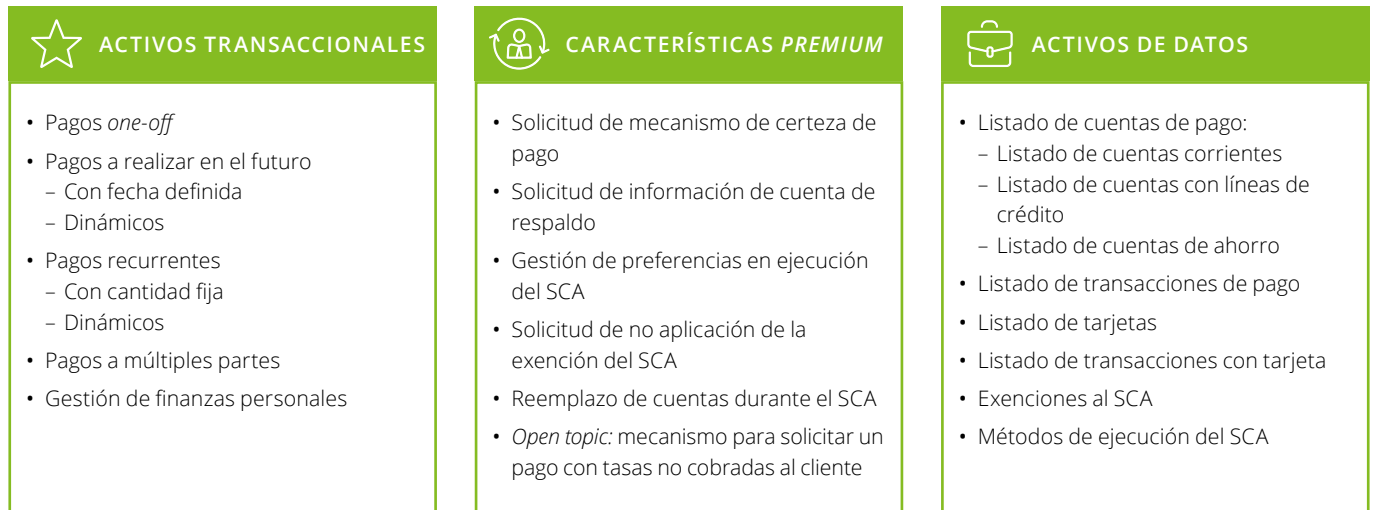
3.3.7. SEPA Payment Account Access Scheme (SPAA)

SEPA Payment Account Access Scheme (SPAA) es un esquema que permitirá el intercambio de transacciones e información sobre cuentas de pago entre proveedores de servicios de pago que actúan como gestores de activos transaccionales y de información para sus clientes y *brokers* de estos activos. De esta forma, SPAA cubre el conjunto de reglas, prácticas y estándares que permitirán el intercambio de datos relacionados con cuentas de pago y facilita la iniciación de transacciones de pago por titulares (EPC, 2022).

En SPAA hay cuatro actores principales, aunque el esquema sólo regula la relación entre los dos primeros:

- **Asset Holders (AH):** se trata de las entidades que gestionan para sus clientes la posibilidad de realizar transacciones de pagos y custodian toda la información relacionada con dichas transacciones. Es una generalización del concepto de ASPSP (*Account Servicing Payment Service Providers*) o gestor de servicios de pago.
- **Asset Brokers (AB):** son los intermediarios que permiten que los usuarios del servicio (*Asset Users*) puedan acceder a transacciones o información ofrecida por el AH con consentimiento del propietario de las transacciones y de la información relacionada. Es una generalización del concepto de TPP o *Third Party Provider*.
- **Asset Owners (AO):** son los propietarios de los activos gestionados por los AH en su nombre. La relación entre el AO y el AH está fuera de las reglas del esquema. Es una generalización del concepto de PSU o *Payment Service User*.
- **Asset Users (AU):** se trata de los clientes del AB y se pueden considerar los usuarios finales del servicio ofrecido por SPAA. En un entorno transaccional estos pueden ser comercios, y por lo tanto, personas físicas o legales diferentes al AO. En otros entornos como por ejemplo el de finanzas personales, los AU podrían ser coincidentes con el AO. Al igual que la relación entre el AO y el AH, la relación entre el AU y el AH está fuera de las reglas del esquema.

Gráfico 4: Servicios de valor añadido en SPAA



La función del esquema SPAA es la de permitir servicios de valor añadido más allá de PSD2 asegurando su interoperabilidad y alcance dentro de Europa. Los gestores de activos (AH) exponen información sobre cuentas (activos de información) y transacciones de pago (*transaction assets*) a través de un esquema a los AB a cambio de una comisión con el consentimiento previo del titular.

El esquema regula dos tipologías de servicios, los servicios transaccionales (*transaction assets*) y los servicios de información (*information assets*), que se pueden combinar con un conjunto de funcionalidades “premium” adicionales.

1) Servicios de pago

Dentro de servicios transaccionales, SPAA identifica 4 distintos flujos de información:

01. Solicitud de creación del recurso de pagos en el *Asset Holder* por parte del *Asset Broker* (*resource creation*) que sería como la iniciación o solicitud de un pago.
02. Solicitud de información sobre el estado de la creación de un recurso de pago (*status request*).

03. Liberación del recurso creado, que sería la solicitud de la ejecución del pago (*resource release*).
04. Cancelación de la solicitud de pago.

SPAA incluye una amplia gama de transacciones que le permitirán competir con otros servicios e instrumentos de pago. Cualquier tipo de operación “*card on file*” se podría realizar también entre cuentas a través de SPAA.

2) Servicios de información

En el esquema de servicios de información de SPAA, toda la información del usuario que esté relacionada de alguna manera con los pagos y que sea accesible desde una interfaz proporcionada por el *Asset Holder* puede ser trasladada desde este hacia el *Asset Broker*. SPAA permite que la información transferida de un usuario pueda ser recuperada por este, o proporcionada a un tercero, como por ejemplo listados de sus cuentas, tarjetas y transacciones. Debido a la riqueza de la información disponible, estos servicios se pueden utilizar para servicios de identificación de titulares de cuenta (KYC), o para servicios de validación de cuentas, además de los servicios ya existentes a través de PSD2.



Tras la publicación de la primera consulta pública, el esquema SPAA ha evolucionado durante los últimos meses y se prevé que se haga efectiva la segunda revisión (v1.1) de su manual de reglas el mes de noviembre de 2023.

Cabe destacar, que SPAA fue diseñado desde el principio para ser extensible más allá de los pagos, razón por la cual muchos de los conceptos utilizados son generalizaciones de los conceptos de PSD2. Con la publicación del borrador de FIDA (*Financial Data Access*), la extensión hacia lo que se ha venido a denominar *Open Finance*, esto se convierte en una posibilidad cierta.

EMISIÓN DEL PRIMER MANUAL DE REGLAS DE SPAA

- **JUNIO, 2022**
Emisión de la primera consulta pública sobre el borrador del manual de reglas SPAA con el plazo de 3 meses.
- **NOVIEMBRE, 2022**
Aprobación de la primera versión del manual de reglas sobre SPAA.

REVISIÓN DEL MANUAL

- **DICIEMBRE, 2022**
Lanzamiento de una nueva consulta pública sobre autenticación reforzada (SCA) aplicada a SPAA.
- **MARZO, 2023**
Publicación de la versión 1.0 del *API Security Framework* cubriendo las especificaciones relacionadas con el esquema.
- **JUNIO, 2023**
Publicación del manual de reglas en su nueva versión 1.1.

LANZAMIENTO

- **SEPTIEMBRE, 2023**
Apertura del proceso de inclusión en el esquema.
- **NOVIEMBRE, 2023**
El manual de reglas de SPAA en su versión 1.1 se hará efectivo y se espera la publicación de las condiciones de negocio del esquema.

3.4. Tipología de participantes en los pagos A2A inmediatos

A pesar de que los pagos A2A inmediatos son estrictamente entre dos cuentas bancarias, no son solo los bancos quienes pueden ejecutar esta tipología de pagos. Las entidades que pueden ejecutar pagos A2A inmediatos en Europa son aquellas denominadas "PSPs"¹³ por SEPA. Entre estas se encuentran (*Banco de España, s.f.*):

- **Entidades de Crédito:** bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito con el derecho de captar depósitos y otros fondos reembolsables del público. La participación de estas entidades en los pagos A2A inmediatos es necesaria para garantizar el acceso a la cuenta.
- **Entidades de Dinero Electrónico (EDE):** una sociedad con licencia de EDE puede emitir dinero electrónico, emitir y adquirir instrumentos de pago como tarjetas, ofrecer a usuarios cuentas de pago en las que ingresar y retirar efectivo, conceder créditos para ejecutar órdenes de pago, prestar servicios de pago como los recibos domiciliados, ejecutar transferencias o el pago de compras con tarjeta u otros dispositivos en comercios físicos o virtuales. En el caso del A2A inmediato, la EDE ofrece el servicio al usuario final y es simplemente el ejecutor de la transacción entre las dos cuentas bancarias. Algunos ejemplos de estas empresas son PayPal o Coinbase.
- **Entidades de Pago:** entidades con derecho a ingresar o retirar efectivo de una cuenta de pago, ejecutar operaciones de pago a través de una cuenta mediante transferencias, adeudos domiciliados u operaciones de pago con tarjeta, emitir instrumentos de pago, adquirir operaciones de pago, enviar dinero e iniciar de pagos.
- **TPPs¹⁴:** proveedores de servicios de información de cuentas y proveedores de servicios de iniciación de pagos. Los primeros ofrecen a sus usuarios la información de sus cuentas bancarias agregadas y los segundos inician pagos desde la cuenta de sus usuarios sin la necesidad de su confirmación en tiempo real.

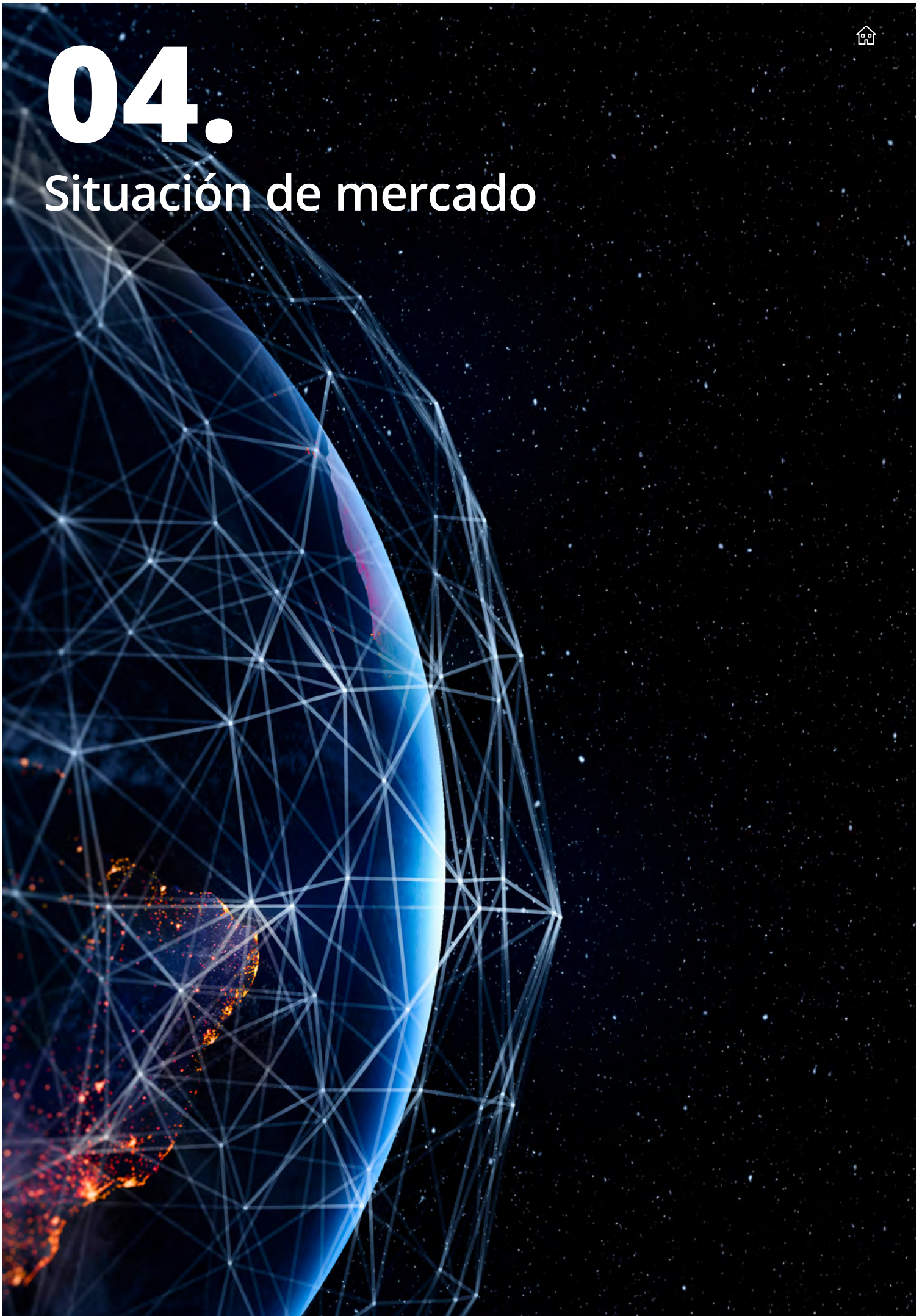
13. Payment Service Providers

14. Third-Party-Providers



04.

Situación de mercado



4.1. Hitos relevantes y estado regulatorio actual

Desde la realización de las primeras transferencias bancarias en el año 1800 destinadas a pagar recibos y sueldos, es durante los últimos 25 años cuando estas y los pagos entre particulares han experimentado una notable transformación fundamentalmente gracias a la innovación digital y a los cambios en el marco regulatorio que han propiciado su modernización.

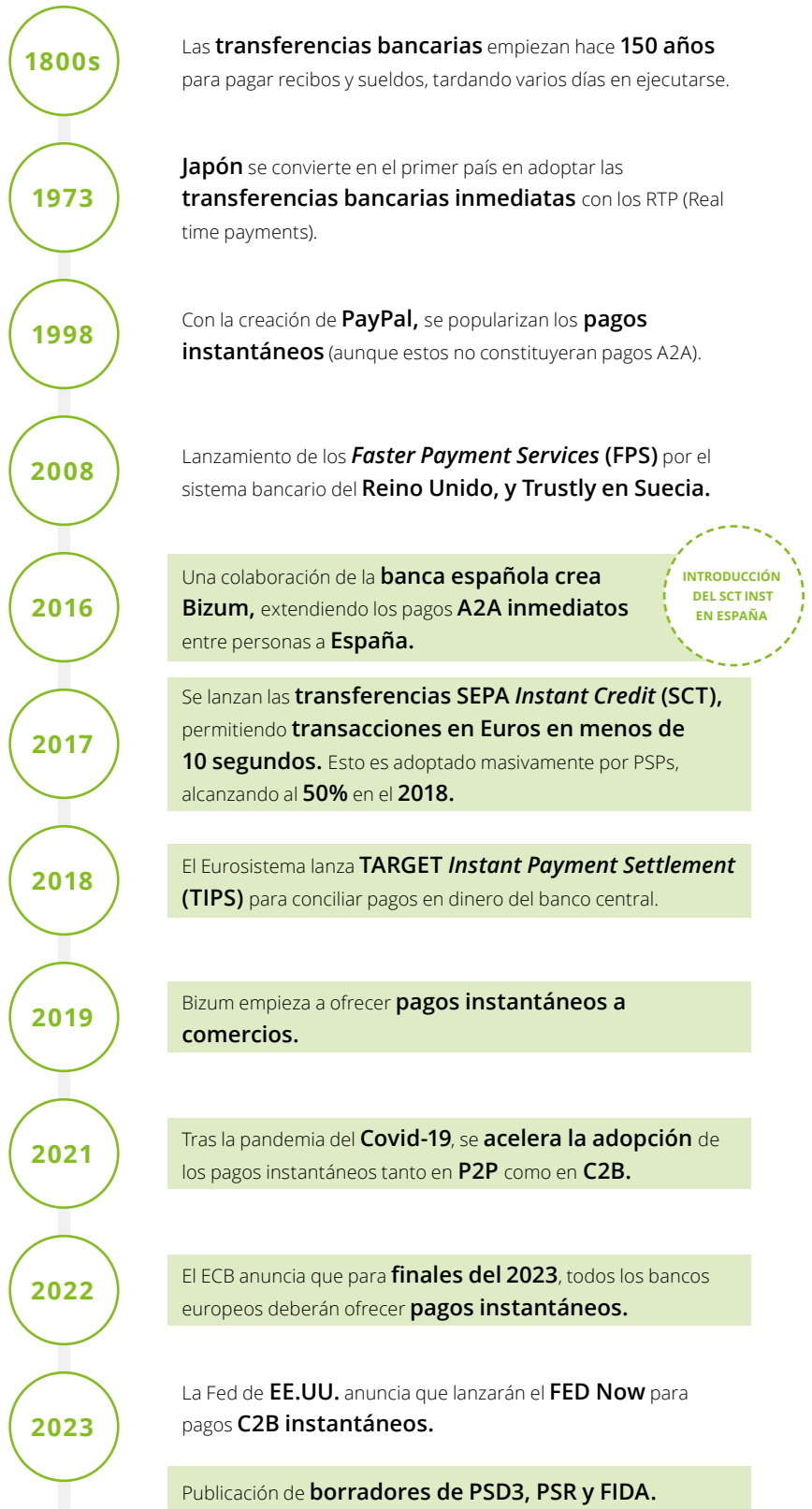
Entre los principales hitos en el mercado de pagos A2A destacan los presentados en el Gráfico 5.

A nivel internacional, el pionero de los pagos A2A inmediatos fue Japón (*JBA, 2012*) con el lanzamiento de *Real Time Payments (RTP)* en 1973. En el entorno europeo, el primer caso de éxito fue el lanzamiento en 2001 de EPS en Austria que supuso la primera red a escala de pago A2A minoristas. En el caso español, los dos principales hitos fueron la creación de Bizum en el 2016 (*Bizum, 2023*) con la participación de la práctica totalidad de las entidades financieras y el despliegue de instant-SCT en 2017, que permitió las transferencias A2A inmediatas de forma generalizada en toda Europa. A corto plazo, se espera que las recientes publicaciones de los borradores de PSD3, PSR y FIDA supongan un cambio de paradigma en los posibles casos de uso asociados a los pagos A2A inmediatos.

4.2. Principales actores en el mercado europeo

Los principales proveedores de pagos A2A en Europa han surgido para dar servicio a jurisdicciones concretas, debido fundamentalmente al apoyo inicial o al lanzamiento de estas iniciativas por entidades financieras o consorcios locales. Atendiendo a su estructura accionarial en origen, los tipos de proveedores de pagos A2A se pueden dividir en iniciativas de entidades bancarias singulares, colaboraciones de *lobbies* bancarios o *fintechs* independientes.

Gráfico 5: Timeline de los pagos A2A en España y Europa



■ Relevancia para España.

01.

INICIATIVAS DIGITALES DE ENTIDADES BANCARIAS



Son aquellos proveedores de soluciones digitales de pagos A2A diseñados y lanzados por entidades financieras tradicionales como parte de sus iniciativas transformacionales en su negocio de pagos. En muchas ocasiones combinan aprovechando las capacidades mixtas de inversión y desarrollo de las entidades financieras con la agilidad de la estructura que presentan las *start-ups*.



MobilePay fue fundada en 2013 por Danske Bank, el principal banco danés, como una solución digital para permitir a sus clientes realizar pagos y transferencias a través de sus *smartphones*. En 2019, la empresa se escindió de su matriz para operar como compañía independiente de cara a aumentar su alcance en otros clientes. Debido a la popularidad y al éxito alcanzado entre los usuarios daneses, la solución se expandió a otros países nórdicos como Noruega y Finlandia.



MyBank es una solución de pagos A2A inmediatos lanzada en el 2013 por PRETA, una empresa controlada por EBA Clearing que fue creada para desarrollar servicios competitivos en los ámbitos de los pagos digitales y la verificación de identidad. El objetivo de EBA Clearing en su creación era poder apalancarse en su conocimiento de SEPA e infraestructuras de pagos para crear soluciones innovadoras. Hoy, más de 260 entidades bancarias se han adherido a MyBank, permitiendo a sus usuarios y comercios beneficiarse de varios casos de uso en los pagos A2A inmediatos. Específicamente, la propuesta de valor de MyBank se centra en los beneficios para los comercios. MyBank ofrece una serie de soluciones de pago B2B y C2B en el *online* que les ha permitido alcanzar un total de valor de transacciones de 10.000€ millones en el 2022, destacando sus pagos a través de correos electrónicos.

15. Consumer to Business

16. Person to Government

17. Incentivos a los clientes monetarios (cashback) y no monetarios (rewards)

02.

COLABORACIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS



Se trata de la estructura más común en las soluciones europeas que permite aunar los esfuerzos de las principales entidades financieras de un país. Esto es debido a su mayor alcance, su interoperabilidad entre clientes y a la no competencia entre distintas entidades dentro de una misma geografía. En España, el mayor caso de éxito en los pagos A2A inmediatos es Bizum, no obstante, no se trata en este apartado al ser analizado en la sección 4.4.3.



iDeal es el líder de pagos *online* en Holanda y es una empresa participada por los principales bancos domésticos como ABN Amro, ING y Rabobank. Actualmente supone el 70% de la cuota de mercado de pagos *online* en Holanda, ofreciendo soluciones de pagos recurrentes, pagos físicos mediante QR o solicitud de pagos a través de *pay-by-link*.



MBWay es una aplicación de pagos A2A inmediatos creado por la red interbancaria de Portugal (Multibanco) y propiedad de SIBS, empresa creada en el 1985 por los principales bancos portugueses y que cuenta en la actualidad con 27 miembros. Aunque SIBS no fue creada con el objetivo explícito de crear una solución de pagos A2A instantáneos, esta maneja la red de cajeros de Portugal y varias de las soluciones de pago del país. Desde su creación en el 2013, MBWay se ha convertido en uno de los métodos de pago preferidos por los portugueses, llegando a alcanzar una cuota del 45% en los pagos en *e-commerce* en el 2022. Su popularidad se debe a su gran variedad de casos de uso, que permiten a los consumidores pagar en el TPV a través de códigos QR, pagar en comercios *online*, donar a ONGs, retirar efectivo de cajeros sin la necesidad de una tarjeta y llevar a cabo transferencias internacionales.



Bancomat Pay se lanzó en el 2014 como una plataforma de pagos P2P por SIA, empresa de soluciones tecnológicas financieras y Nexi, el sistema nacional de pagos de Italia. En el 2018 se integró con la mayor red interbancaria de Italia (Bancomat), dando acceso al servicio a más de 37 millones de usuarios con tarjetas de Bancomat (99% de personas bancarizadas de Italia). A lo largo de sus años de existencia, ha incorporado nuevos casos de uso como el C2B¹⁵ *online*, el C2B *offline* (a través de tecnologías QR, geolocalización y NFC), los pagos a la administración (P2G¹⁶) y el *cashback* y los *rewards*¹⁷. A pesar de su amplia disponibilidad en comercios (110.000 comercios italianos adheridos) y usuarios, Bancomat Pay ha tenido una adopción y un uso bajo, con solo 11.000 usuarios y 3,4 millones de transacciones en el 2021.

03.

FINTECHS INDEPENDIENTES



Algunas soluciones han sido creadas de manera independiente a las entidades financieras tradicionales bajo una estructura de *start-up* por un grupo reducido de emprendedores que han conseguido escalar su negocio a través de rondas de financiación o *partnerships*.

Trustly

Trustly fue fundada en 2009 por 3 emprendedores suecos que identificaron una necesidad en el mercado doméstico relacionado con los pagos mediante transferencias bancarias entre particulares. Para responder a esta necesidad, desarrollaron un sistema que permitía transferir dinero entre cuentas sin contar con intermediarios como *wallets* o esquemas de tarjetas. Actualmente, Trustly tiene presencia en 29 países y acuerdos con más de 6.000 bancos y 8.000 comercios, y centra sus soluciones en pagos en *e-commerce*, pagos recurrentes y pagos instantáneos.

Sofort.

Sofort es un método de pago originado en el año 2005 en la ciudad alemana de Múnich que permite realizar la iniciación de los pagos. Ante el éxito de este método de pago en sus primeros años, en el año 2014 Klarna adquirió esta compañía por 150 millones de dólares. En la actualidad, se ha convertido en uno de los métodos de pago de banca electrónica líderes en Europa, cuenta con más de 85 millones de usuarios, está presente en más de 10 países y tiene un nivel de adopción relevante en Austria, Bélgica, Polonia, Italia y Alemania.

INESPAY

Inespay es una *fintech* de iniciación de pagos fundada en Valencia en el año 2016 con el propósito de digitalizar el pago mediante transferencia bancaria y convertirlo en una alternativa frente a las transferencias tradicionales o a PayPal. Su servicio permite a los *e-commerce* redireccionar a los clientes al portal de la entidad bancaria para autorizar el pago de forma segura y sencilla. Trabaja con empresas líderes de diversos sectores ofreciendo un servicio de transferencia bancaria a tiempo real. En la actualidad, la compañía transacciona más de 600 millones de euros anuales y cuenta con clientes de relevancia como Decathlon, PC Componentes o Carrefour Viajes.

4.2.1. Posicionamiento de las entidades tradicionales

En general, las entidades bancarias tradicionales europeas han optado bien por invertir en iniciativas digitales *stand-alone* o por colaborar a nivel consorcio permitiendo aumentar la escalabilidad y la probabilidad de éxito.

El caso más relevante en España lo protagonizó ING Direct con el lanzamiento de Twyp como herramienta de pagos instantáneos en 2015. La solución A2A desarrollada por ING permitía realizar transferencias inmediatas entre clientes del banco en todas sus geografías, siendo algo novedoso en el momento del lanzamiento. El año siguiente del lanzamiento, la solución evolucionó a Twyp Cash, incluyendo funcionalidades como la retirada de efectivo a través de acuerdos con cadenas de supermercados y gasolineras, aportando así hasta 3.500 puntos de extracción en su inicio, que continuarían escalando a través de acuerdos con grandes distribuidores, asociaciones y grupos logísticos. Su último lanzamiento fue la inclusión de una tarjeta virtual prepago en Apple Pay en febrero de 2020 para realizar pagos en comercios.

En 2022 ING integró la solución de Twyp dentro de su propia aplicación móvil para mantener las capacidades de pagos instantáneos entre cuentas de ING y la solución de cashback. La irrupción de Bizum en el panorama nacional en 2016 y el efecto red de esta gracias a la interoperabilidad entre clientes de multitud de bancos nacionales supuso una barrera para la experiencia de uso de sus clientes. Tras este hecho, ING se integró en la estructura de Bizum aportando así en aquel momento más de 1,3 millones de clientes y confirmando el modelo de éxito de las iniciativas colaborativas que incluyen una solución de pagos instantáneos de escala en el modelo de negocio.

Otro caso similar fue el lanzamiento de Wizzo por BBVA en el 2014. Esta era una aplicación *online* que permitía a sus usuarios realizar transferencias A2A inmediatas y retirar efectivo sin la necesidad de una tarjeta (BBVA, 2016). No obstante, Wizzo fue discontinuada en mayo del 2015.

Empresas internacionales como Mastercard o Visa, han visto como su negocio podría ser el más afectado por el avance en la operativa de pagos A2A. Ambas compañías ya comenzaron a desarrollar soluciones internas de pagos P2P y B2B para los titulares de sus tarjetas como MoneySend y Visa Direct, respectivamente. Estas soluciones presentan casos de uso de transferencia de fondos de tarjeta a cuenta o de tarjeta a tarjeta, si bien no han contado con un alto nivel de adopción entre los consumidores.

Durante los últimos años, ambas multinacionales han adoptado una estrategia de diversificación e innovación a través de inversiones y adquisiciones en *fintechs* disruptivas en el sector de pagos que complementan su oferta actual de productos y servicios. Mastercard completó en 2021 la adquisición de la *fintech* europea Nets, centrada en pagos corporativos A2A como movimiento más relevante (*Mastercard, 2021*). Asimismo, Visa también ha ido sumando compras a su porfolio, tales como Earthport o Currencycloud para reforzar su oferta de producto en transacciones *cross-border*.

4.2.2. Principales movimientos en el sector

Dentro del mercado de pagos A2A, destaca por su magnitud la posible operación de adquisición de iDeal y Payconiq por la Iniciativa Europea de Pagos (*EPI, European Payments Initiative*) tras incluir el pasado mes de abril en su estructura accionarial a los bancos propietarios de ambas entidades.

EPI surge en 2020 como una iniciativa apoyada por el ECB para crear un esquema paneuropeo de tarjetas y fue apoyado inicialmente por 31 entidades europeas entre las que se encuentran los principales bancos europeos, además de PSPs relevantes como NEXI o Wordline. La red de EPI utilizaría infraestructuras ya existentes, como el sistema de pago en tiempo real TARGET2 del Eurosistema.

A inicios de 2023 la compañía contaba con 13 de los 31 participantes iniciales a los que en el mes de abril de 2023 ha sumado ABN Amro, Belfius, DZ Bank y Rabobank, siendo estos los propietarios de iDeal y Payconiq que no formaban parte de los accionistas de EPI. Gracias a ello, EPI ha pivotado su modelo inicial basado en un esquema europeo de pagos hacia una solución de pagos P2P y PoS, apalancándose en las soluciones A2A de ambas compañías. Adicionalmente a la solución indicada, EPI espera añadir capas de valor adicionales como el fraccionamiento de pagos o servicios de identidad digital.

El objetivo de despliegue de la solución de EPI cuenta con un primer piloto sobre una base de clientes controlada en Francia y Alemania a finales de 2023 y una segunda fase de mayor alcance con la inclusión de Bélgica.

Adicionalmente a la solución de pagos A2A EPI plantea el lanzamiento de un *wallet digital* que permite agregar cuentas bancarias de cualquier entidad, así como medios de pago de terceros y servicios adicionales que actualmente no están definidos de forma pública. Este *wallet digital* se encuentra en desarrollo, y presentará una marca y experiencia de usuario separada del medio de pago anteriormente descrito.

4.3. Factores relevantes que afectan el comportamiento de los usuarios

Una vez analizado el ecosistema de pagos A2A y los distintos tipos de actores dentro del mismo, es necesario identificar los factores relevantes para que una solución tenga éxito en su mercado. Estos pueden clasificarse en internos y externos, siendo los primeros aquellos relacionados con la propia solución y los segundos los factores relacionados con el ecosistema en el que se rige.

4.3.1. Factores internos

Producto y aportación de valor: para que una solución tenga éxito debe ofrecer una mejora sobre un proceso actual, o cubrir una necesidad no satisfecha por las soluciones disponibles. Las principales funcionalidades con impacto positivo en la percepción de valor son, entre otras, el tiempo total de ejecución del proceso de pago, el número de requerimientos para realizar un pago o para completar el enrolamiento inicial y el número de casos de uso ofrecidos o las necesidades cubiertas.

Modelo de precios: otra de las palancas de la mejora de la percepción de valor es el modelo de precios ya que el A2A puede aportar una solución ya existente en el mercado a un menor precio que el actual. España es el segundo país con menor ratio de cobrabilidad en consumidores de la Unión Europea con un 89% de los clientes con uso gratuito de las transferencias instantáneas, lo que supone 23 puntos porcentuales por encima de la media europea (*ECB, 2022*).



4.3.2. Factores externos

Acceso a pagos instantáneos: adicionalmente a las características ofrecidas por el proveedor de pagos A2A, el mercado en el que este opere es un factor decisivo para su aceptación. Entre los principales aceleradores de la adopción de pagos A2A se encuentran:

- **Bancarización:** los mercados con un alto porcentaje de población bancarizada presentan una oportunidad de crecimiento para los pagos A2A inmediatos. Asimismo, las soluciones de pago A2A suponen un acelerador de la bancarización de los clientes en mercados emergentes. Tal es el caso de Brasil con Pix, su solución de A2A nacional que ha facilitado las transacciones de 71,5 millones de personas (a diciembre de 2023) que no habían realizado ninguna transferencia electrónica durante un periodo de un año antes del lanzamiento de la solución (IMF, 2023).
- **Entorno regulatorio:** como demuestra el caso chino, una regulación favorable a las soluciones A2A puede ser un revulsivo considerable para su adopción. En el caso europeo, la Comisión Europea está impulsando la aceptación de los pagos A2A mediante la aprobación del Reglamento 2022/0341, a través del cual pretende escalar la infraestructura actual, así como con el lanzamiento de PSD3 de cara a acelerar la adopción de servicios de *open banking*.
- **Digitalización:** la digitalización de un país es un factor necesario para la proliferación de cualquier solución de pago digital y presenta un componente dual. Por un lado, el grado de digitalización de las entidades financieras y de procesamiento que soportan la estructura operativa de la solución y, por otro, el acceso a la tecnología y el manejo de esta por los ciudadanos para que hagan uso de dichas soluciones.
- **Infraestructuras tecnológicas:** por último, es necesario que exista una infraestructura de railes de pago A2A inmediatos al alcance de los desarrolladores de soluciones, habiendo validado previamente los puntos anteriores.

Teniendo en cuenta los factores comentados, según indica el Banco Central Europeo, en Europa

Gráfico 6: Consumidores que no pagan comisiones por transferencias inmediatas o las mismas que en SCT (ECB, 2022)

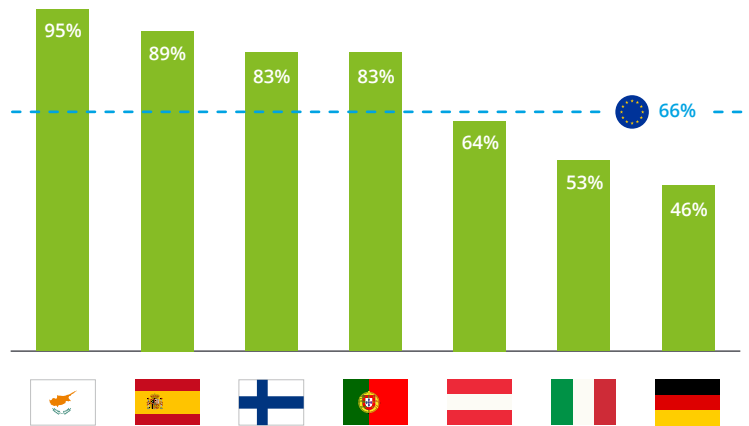
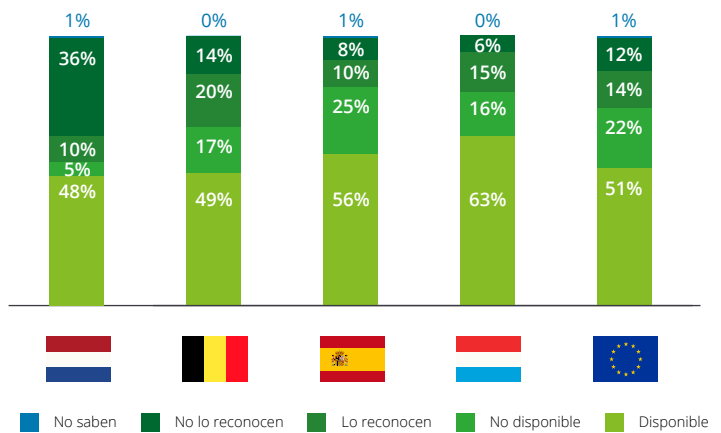


Gráfico 7: Porcentaje de los consumidores que tienen acceso a pagos instantáneos (ECB, 2022)



un 51% de los consumidores tiene acceso a pagos instantáneos, siendo el mismo indicador obtenido en el año 2019. España es el cuarto país con mayor acceso a pagos instantáneos (56% de los ciudadanos), próximo a Luxemburgo que lidera el ranking con un 63%. Cabe destacar datos como Holanda o Bélgica, donde las soluciones locales cuentan con un alto grado de adopción y, sin embargo, presentan ratios por debajo de la media europea con 48% y 49% respectivamente (ECB, 2022).



Nivel de aceptación por comercios y entidades:

Una vez validado el acceso de los usuarios a los pagos instantáneos, para que una solución de pago logre arraigar en el comportamiento del consumidor debe ser aceptada entre los receptores, ya sean comercios físicos, *online* o particulares. Uno de los modelos más comunes en el diseño y lanzamiento de este tipo de soluciones de pago es el de las iniciativas conjuntas entre diversas entidades financieras relevantes en un país puesto que acelera el acceso a un alto volumen de clientes y facilita la penetración en comercios para aceptar el medio de pago en compras. Este es el caso de Bizum en España, el cual a través de la asociación del *lobby* bancario ha logrado alcanzar una elevada penetración de mercado entre los bancos presentes en el país.

4.4. Niveles de adopción

4.4.1. Adopción a nivel internacional

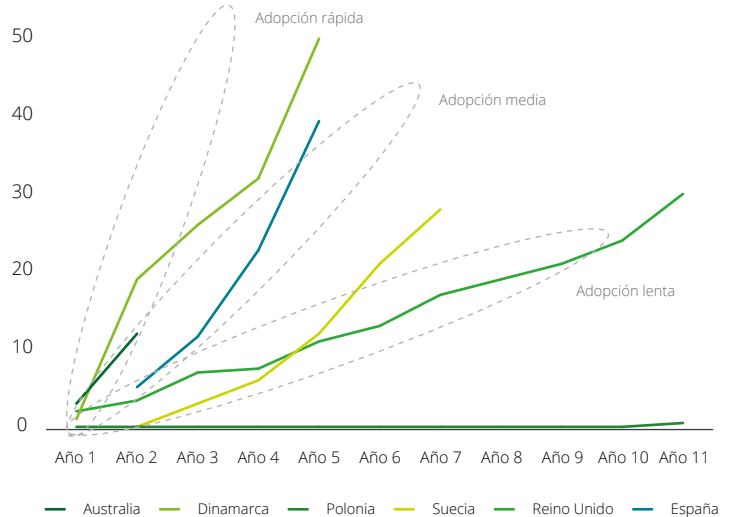
El nivel de adopción de pagos A2A varía notablemente por geografía en función del *timing* del lanzamiento de la solución, la situación tecnológica del sector financiero y el contexto regulatorio y de mercado de cada país (*Hartmann, et al., 2019*).

Se identifican 3 patrones de adopción entre los casos de éxito analizados según estas variables:

Adopción lenta: se presenta en aquellos países en los que se ha adoptado la solución temprano y donde no existían capacidades tecnológicas suficientes para escalar el esquema. El Reino Unido es un ejemplo de este modelo en el que, pese a ser uno de los mercados en los que presenta mayor adopción, el ritmo de crecimiento de los pagos A2A ha sido moderado. Adicionalmente, existen otro tipo de barreras como el entorno regulatorio o aspectos culturales y económicos que dificultan la difusión de estas soluciones. Este es también el caso de Polonia en el que, pese a contar con soluciones en mercado desde 2009, la adopción todavía no es generalizada.

Adopción media: modelos como el sueco, en el que una *fintech* independiente ha conseguido una presencia notable en el mercado. En estos casos, el aumento de popularidad entre los consumidores se debe a la propuesta de valor diferencial de las nuevas soluciones en comparación con las existentes.

Gráfico 8: Evolución de adopción de los A2A inmediatos (% sobre total de transferencias; 2019) (ECB, 2019)



Adopción rápida: los casos de éxito en los que la adopción de pagos A2A presenta un ritmo acelerado comparten diversos factores como son las iniciativas conjuntas del sector, un entorno regulatorio favorable y una experiencia de uso sencilla y gratuita para el cliente. En línea con estos factores, en el caso australiano a través de NPP (*New Payments Platform*) y el español mediante Bizum se observan similitudes. NPP es una infraestructura desarrollada por la *Australian Payments Clearing Association* (APCA) que permite realizar pagos instantáneos 24/7 entre cuentas bancarias sin coste para el usuario a través de un identificador único por cliente. NPP está participada por los principales bancos y entidades financieras de Australia como Commonwealth Bank o Westpac, entre otros.

4.4.2. Adopción *per cápita*

Se observa un alto nivel de heterogeneidad en los principales mercados.

Comenzando por Japón, pese a ser el primer país en adoptar los pagos instantáneos, no es una referencia en adopción, puesto que son utilizados principalmente para pagos de alto valor. Los bancos nipones consideran que el mercado tiene un potencial limitado dado que la población japonesa sigue utilizando un alto porcentaje de efectivo.

En Europa, Holanda es la jurisdicción con un mayor uso *per cápita* con más de 68 operaciones por persona y año, seguido de Reino Unido con 50. Dentro de los mercados del sur de Europa, España es el país que presenta una mayor ratio de uso por cliente con respecto a geografías comparables como Italia, Francia y Portugal.

En Sudamérica, Brasil ha conseguido un alto nivel de uso entre los consumidores a través de PIX, la solución local de transferencias inmediatas impulsada por el Banco Central de Brasil. Este hecho ha empujado a los emisores a crear servicios basados en esta tecnología para reemplazar los ingresos por comisiones provenientes del efectivo y el uso de tarjetas.

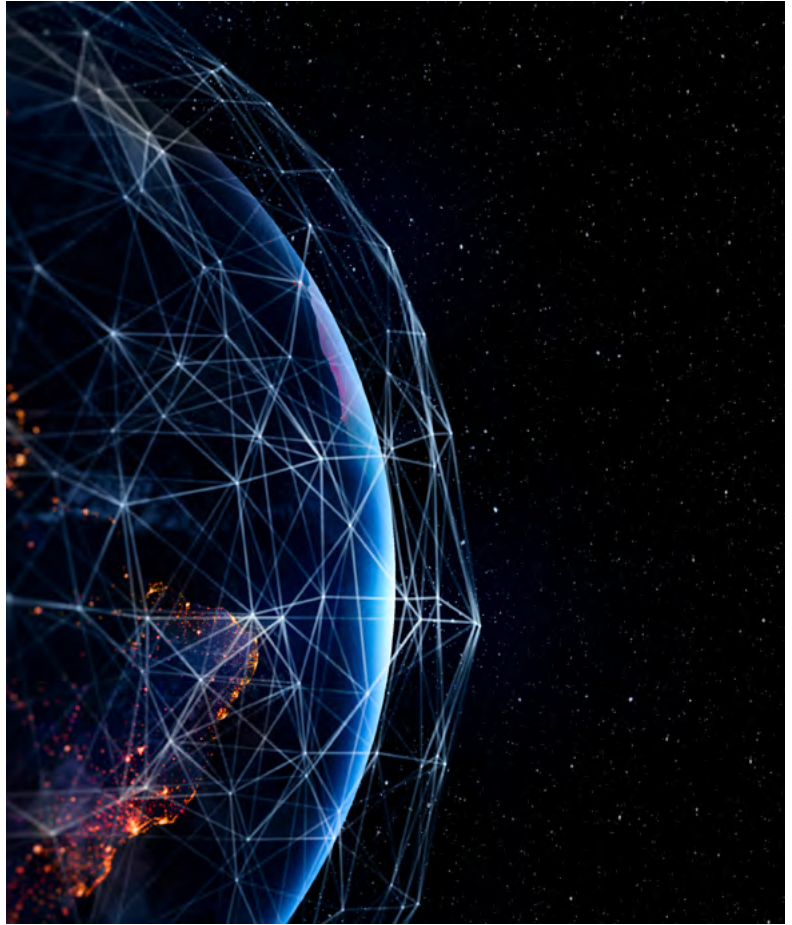
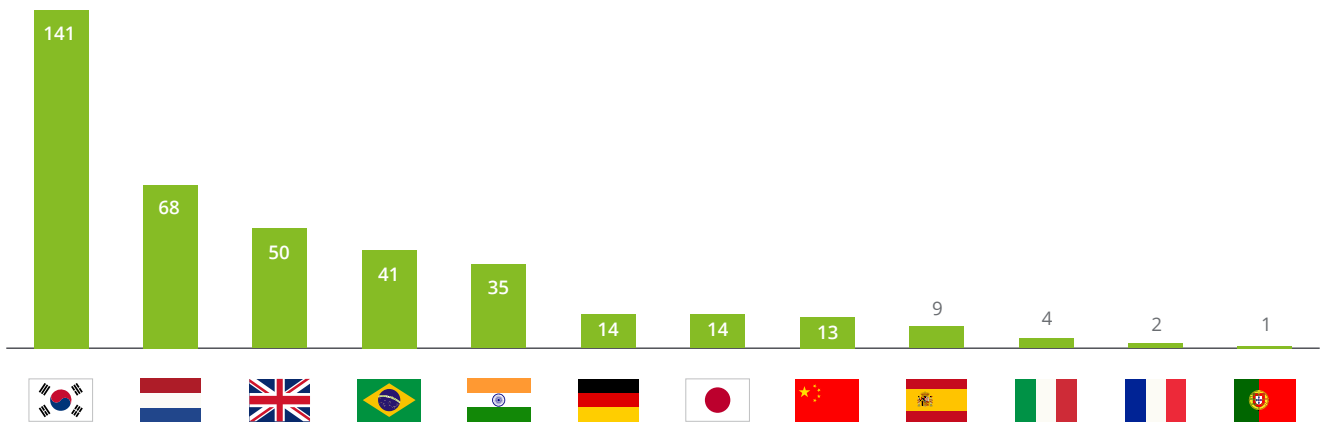


Gráfico 9: Transferencia A2A inmediatas per cápita (Worldline, 2022)





4.4.3. Adopción en España

Desde su lanzamiento, las transferencias instantáneas han experimentado un fuerte crecimiento en España, suponiendo una media del 30% del total en el 2022. A finales de noviembre del 2022, las transferencias inmediatas llegaron a una cuota del 49% del total.

La adopción de la solución de Bizum entre los usuarios ha motivado el incremento en la proporción de transferencias inmediatas sobre el total de transferencias realizadas. Las transferencias inmediatas han experimentado un crecimiento anualizado de más del 140% en los últimos 5 años, suponiendo casi la totalidad del crecimiento en transferencias en el país.

El crecimiento de las transferencias instantáneas A2A explica el crecimiento total del volumen de transferencias en los últimos años. Las operaciones a través de SNCE no instantáneas han permanecido estables, mientras que las transferencias instantáneas han aportado 823 millones de nuevas operaciones en 2022, siendo el 93% de las mismas a través de Bizum.

4.5. Modelos económicos de las soluciones A2A

El precio de las soluciones es un factor determinante para la adopción masiva por parte de los consumidores. El modelo económico juega un papel fundamental para lograr un equilibrio entre un producto atractivo para los usuarios y contar con un modelo robusto y rentable.

En Europa, el caso de las transferencias instantáneas SEPA ejemplifica este hecho. Tras su lanzamiento en 2017, la mejora que ofrecía SCT Inst sobre el caso de uso de las transferencias tradicionales no se vio reflejada en un aumento de adopción. Esto fue debido a que la mayor parte de los usuarios no percibían ese valor a cambio del precio de la transacción, significativamente más alto que una transferencia tradicional.

En contraposición a la experiencia de SCT Inst, los actores digitales que ofrecen pagos A2A gratuitos han conseguido escalar el modelo y lograr cierta adopción. Para estas entidades aplican el coste de la transacción al resto de intervinientes en la operación.

Gráfico 10: Evolución anual de pagos minoristas en España a través de SNCE (M de transacciones; 2017 - 2022) (Iberpay, 2023)

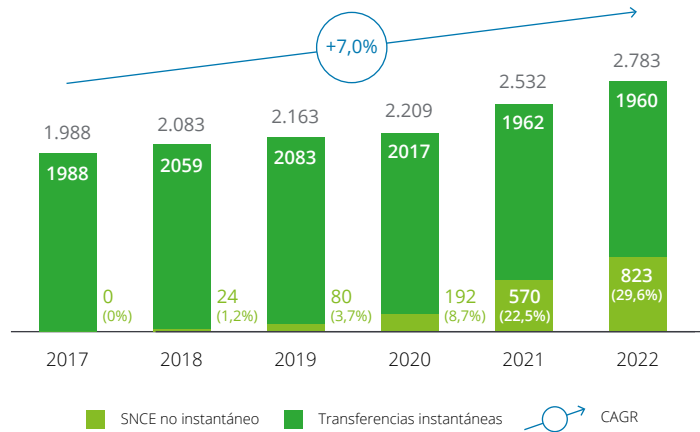


Gráfico 11: Evolución del número de transferencias inmediatas en España (M de transacciones; 2018 - 2022) (Iberpay, 2023)

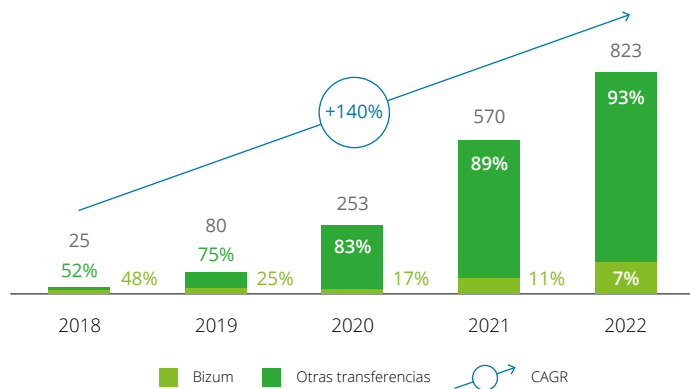
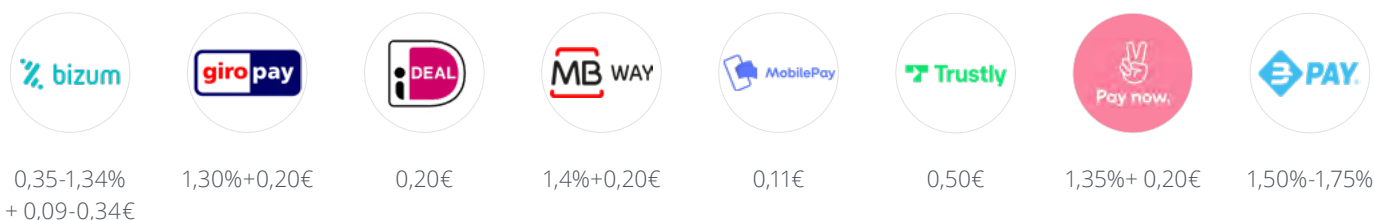


Gráfico 12: *Benchmarking* de precios de principales entidades bancarias que operan en España¹⁸

Entidad	BANCOS TRADICIONALES					BANCO DIGITAL
	ENTIDAD 1	ENTIDAD 2	ENTIDAD 3	ENTIDAD 4	ENTIDAD 5	ENTIDAD 6
Transferencia nacional ordinario o zona SEPA	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis
Transferencia nacional urgente	0,5% (mínimo 6€)	1% (mínimo 8€)	1% (mínimo 30€)	No ofrece	No ofrece	Gratis
Transferencia nacional inmediata	0,9€	0,6% (mínimo 8€)	3€	1€	3€	Gratis
Transferencia SEPA inmediata	0,9€	0,6% (mínimo 8€)	3€	No ofrece	0,35% (mínimo 5€)	Gratis
Transferencia internacional SHA	0,6% (mínimo 18€)	0,6% (mínimo 15€)	0,75% (mínimo 34€)	No ofrece	No ofrece	15€
Transferencia internacional OUR	0,7% (mínimo 35€)	0,7% (mínimo 36€)	0,7% (mínimo 40€)	No ofrece	No ofrece	30€

Gráfico 13: *Benchmarking* de comisiones de pagos A2A inmediatos en comercios¹⁹

4.5.1. Estrategias de precio por caso de uso

Pagos entre particulares: las operaciones A2A realizadas entre particulares en las principales plataformas que operan en Europa son en general gratuitas para el usuario, aunque pueden presentar ciertas limitaciones.

En el caso de operaciones domésticas, las iniciativas impulsadas por un consorcio de entidades financieras locales repercuten por lo general un coste por operación a dichas entidades emisoras y receptoras para soportar los costes de estas. Desde un punto de vista de modelo de negocio, los pagos P2P son una operativa difícil de rentabilizar, pero suponen una de las principales palancas de crecimiento de usuarios. En casos de uso más

sofisticados como pagos *cross-border* o multidivisa, sí suponen en general un coste de transacción para el usuario.

Pagos en comercios: para el caso de uso de compras en comercios físicos u *online*, los proveedores de medios de pago A2A sí repercuten en general un coste por operación al comercio para rentabilizar el modelo de negocio.

Servicios de valor añadido: sobre los casos de uso presentados, múltiples actores están desarrollando servicios adicionales en torno a la transacción para ampliar el valor percibido de sus servicios como la identidad digital, la prevención de fraude, la agregación de cuentas o el BNPL.

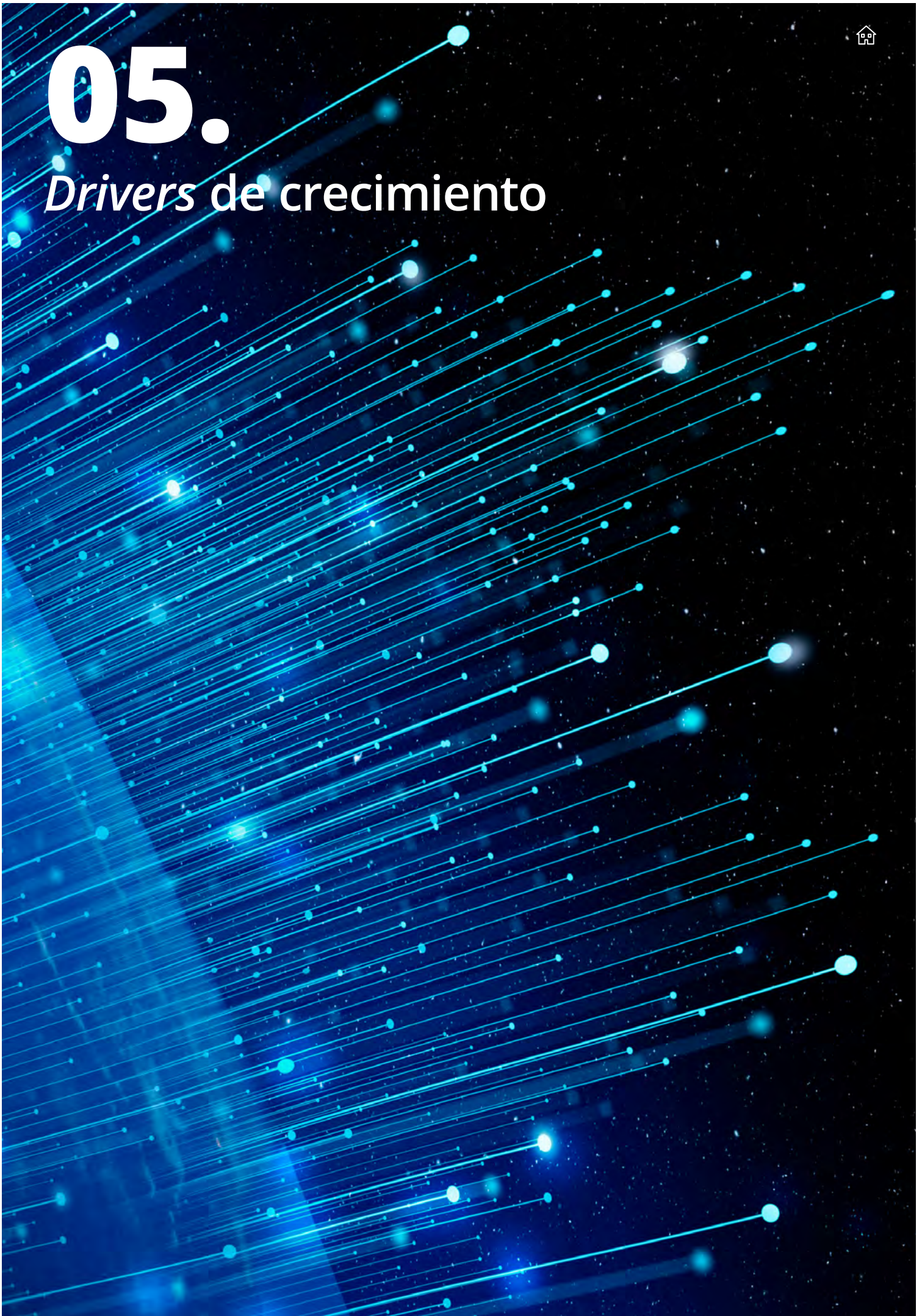
18. Datos provenientes de las páginas webs de las entidades.

19. Datos provenientes de las páginas webs de los *players* y sujetos a cambios debido a negociaciones entre entidades y comercios.



05.

Drivers de crecimiento





5.1. Evolución del marco regulatorio

La entrada en vigor de PSD2 supuso el crecimiento de nuevas *fintechs* como los PISPs, el aumento del control sobre las finanzas y el aumento de las posibilidades de oferta de productos financieros. Algunas de ellas como Budget Insight, Linxo, Tink o Aiiia fueron adquiridas por grandes actores bancarios o de pagos como Credit Mutuel, Credit Agricole, Visa y Mastercard respectivamente. Estas *fintech* han tenido gran relevancia en el mercado debido a que el pilar central de su negocio se basa en la iniciación de los pagos A2A.

El marco regulatorio es uno de los factores clave que ha acompañado al crecimiento de los pagos A2A a lo largo de su historia. En este contexto, la propuesta de la Comisión Europea de igualar el precio de los pagos instantáneos con las transferencias bancarias podría ser un factor disruptivo en el ecosistema de los pagos (Song, s.f.).

En la actualidad se está trabajando en el desarrollo de las normativas: *Digital Markets Act* (DMA), *Digital*

Services Act (DSA), PSD3 y FIDA. Estas se centran en la mejora de las condiciones de mercado, en la estabilización del marco de *open banking* y en el impulso del *open finance*. Adicionalmente, se está desarrollando la propuesta regulatoria de la Comisión Europea sobre los pagos inmediatos.

5.1.1. DMA y DSA

A través del DMA, se establecen una serie de criterios para tratar el problema de concentración de las plataformas *online* beneficiando tanto a particulares como a empresas. Por otro lado, el DSA establece una serie de criterios para la protección de los usuarios bajo el criterio básico de que aquellas prácticas que son ilegales *offline* también deberían serlo *online*.

Se espera que estas regulaciones permitan una mayor protección del consumidor en el ámbito de los casos de uso de los pagos A2A, incrementando la confianza del consumidor e impulsando su adopción.

Gráfico 14: Descripciones de la DMA y de la DSA

DIGITAL MARKETS ACT (DMA)

Establece una serie de **criterios para calificar una plataforma como *gatekeeper***, para solucionar el problema de concentración en las grandes plataformas *online*

CRITERIOS PARA SER DEFINIDO COMO <i>GATEKEEPER</i>	Buena situación económica La compañía debe tener una buena posición económica, impacto significativo y presencia internacional
	Posición fuerte de intermediación Una compañía que es capaz de conectar a una amplia base de usuarios a una amplia base de negocios
	Posición estable Tiene una posición duradera y estable en el mercado a lo largo del tiempo
BENEFICIOS DEL <i>DIGITAL MARKETS ACT</i>	Empresas La regulación de DMA permite unas condiciones más justas para las empresas que dependen de <i>gatekeepers</i>
	Usuarios finales Debido al más amplio <i>offering</i> , los usuarios tendrán más posibilidades de cambiar de proveedor
	Gatekeepers Los <i>gatekeepers</i> mantienen las incentivos para innovar, pero no podrán realizar prácticas anticompetitivas

DIGITAL SERVICES ACT (DSA)

Establece una serie de **criterios de *accountability* en las plataformas *online***, así como de **protección de los usuarios**, bajo el principio de que aquello que es **ilegal *offline* debería serlo también *online***

MEDIDAS INCLUIDAS	Evitar bienes, servicios o contenido ilegal <ul style="list-style-type: none"> Nuevo mecanismo para poder denunciar contenido inadecuado Aumento de la restrictividad a nivel de trazabilidad de los negocios en <i>marketplaces online</i>
	Empoderamiento de usuarios <ul style="list-style-type: none"> Facilidad para llevar a cabo procedimientos legales contra las plataformas Acceso a los datos de plataformas y ONGs para ofrecer datos acerca de su evolución Medidas de transparencia en las plataformas <i>online</i>
	Control y mitigación de riesgos <ul style="list-style-type: none"> Controles de riesgo obligatorios en las grandes plataformas para prevenir el uso inadecuado Mecanismos de reacción ante los riesgos de seguridad internacional Protección de los menores y el uso de datos sensibles
	Supervisión <ul style="list-style-type: none"> Supervisión a las plataformas <i>online</i> de gran tamaño y creación de un <i>framework</i> de aplicación de los criterios



5.1.2. PSD2 y los TPPs

La entrada del marco regulatorio del PSD2 en el 2021 debería haber supuesto un impulso para los pagos A2A instantáneos debido a que introdujo la figura de nuevos TPPs como los AISPs y los PISPs (anteriormente descritos en la sección 3.4) y la posibilidad de que terceros iniciasen pagos A2A inmediatos desde la cuenta de clientes. Aunque los PISPs y sus soluciones no cuentan aún con una adopción masiva, pueden ser un factor de crecimiento significativo para los pagos A2A instantáneos al ser el pilar central de su propuesta de valor.

Los AISP o *Account Information Service Providers* son empresas con permiso para acceder a APIs de datos de bancos con el fin de obtener información de operaciones bancarias de una cuenta (*Truelayer, 2022*) previo consentimiento del cliente. Los AISP utilizan el acceso a esta información para ofrecer a sus clientes servicios de descripción general de gastos, asesoramiento financiero y agilización de solicitudes de préstamos e hipotecas. Aunque estas empresas no pueden realizar pagos ni otras acciones en la cuenta, si pueden facilitar un pago A2A inmediato posterior, añadiendo una capa de valor al A2A inmediato.

La adopción del PSD2 y el trabajo continuo de la Unión Europea en su mejora y adaptación deberían ser un potenciador del A2A.

5.1.3. PSD3 y *Financial Data Access Regulation (FIDA)*

El desarrollo de PSD3 (*Comisión Europea, 2023*) y la FIDA (*Comisión Europea, 2023*) van a permitir un cambio de paradigma en los pagos, rompiendo barreras existentes y permitiendo la aparición de nuevas tecnologías y casos de uso dentro de los métodos de pago y los servicios financieros, así como la entrada de nuevos actores. La Comisión Europea ha expuesto cuatro grandes temáticas para tener en cuenta con la nueva directiva por su relevancia e impacto en el mercado:

- El rol de los nuevos actores del mercado como empresas *fintech* y *Big Tech*.
- El control del fraude en los pagos.
- La posibilidad de ofrecer acceso a los datos de las cuentas de pagos a cualquier comercio, lo cual requiere el desarrollo de la infraestructura necesaria.
- La necesidad de ofrecer los pagos internacionales de forma eficiente en costes y con transparencia, teniendo en cuenta la interoperabilidad geográfica con países fuera de la Unión Europea.

En el primer borrador de PSD3 publicado el 28 de junio del 2023, se describen una serie de cambios para la adaptación del PSD2 que aseguran su mejor funcionamiento. Entre los cambios previstos, se prevé que los que tendrán un mayor efecto en el crecimiento de los pagos A2A son los siguientes:

- La mejor aplicación del SCA para mejorar la seguridad de los pagos A2A.



- La extensión de la verificación de IBAN para todas las transferencias de crédito y para los pagos *push* autorizados.
- Una obligación para que los PSPs mejoren la accesibilidad del SCA para los usuarios con discapacidades y la población envejecida.
- Reducción de las diferencias entre los regímenes regulatorios de Entidades de Dinero Electrónico y Entidades de Pago.

Estos cambios deberían mejorar el acceso a los pagos A2A e incrementarán su adopción gracias a una mayor seguridad. Sin embargo, el borrador de PSD3 también modificará los procesos de autorización y licenciamiento para ciertas categorías de entidades de pago. Por ejemplo, las entidades de dinero electrónico deberán presentar planes de continuidad de negocio, análisis de riesgos de fraude y utilización ilegal de información personal, tendrán que dar detalle de las jurisdicciones europeas en las que operarán y deberán tener sus oficinas centrales en el mismo país en el que están registradas. Estas obligaciones podrían reducir el número de empresas capaces de actuar como entidades de pago y dificultar la creación de nuevas entidades que realicen el A2A inmediato.

Adicionalmente a los cambios mencionados en PSD2, la nueva directiva de PSD3 también modificará la directiva de firma de 1998 para añadir las entidades de pago a la lista de entidades que pueden participar directamente en los sistemas de pago designados por un Estado Miembro. Gracias a esta modificación las EDEs y EPs españolas deberían poder acceder directamente al SNCE.

Asimismo, la Comisión Europea también ha publicado la *Financial Data Access Regulation*, cuyo objetivo es establecer y clarificar los derechos y obligaciones en la gestión del dato del consumidor en el sector financiero más allá de las cuentas de pagos. Entre las medidas incluidas, se encuentran:

- La posibilidad, pero no la obligación, de que los clientes compartan una gran variedad de datos con instituciones financieras y *fintechs*.
- La obligación para las instituciones que manejan datos financieros de adoptar la infraestructura necesaria para compartir datos en base al consentimiento del cliente.
- Un control completo de los consumidores sobre quien puede manejar sus datos y para que propósito.
- Una estandarización de los datos de clientes e interfaces técnicas requeridas.
- Una serie de reglas claras en relación con responsabilidades y multas por la violación de la ley de datos.
- Incentivos adicionales para que los titulares de datos desarrollen interfaces de alta calidad para los usuarios de datos.

Se espera que esta regulación entre en vigor a finales del 2025. Una vez en vigor, las instituciones financieras tendrán una gran capacidad para innovar en la creación de casos de uso relacionados a los pagos. Este nuevo marco regulatorio debería terminar de impulsar el crecimiento de las transacciones A2A inmediatas.

5.1.4. Propuesta regulatoria de la Comisión Europea sobre los pagos inmediatos

La Comisión Europea ha lanzado recientemente una propuesta (26 de octubre 2022/0341) según la cual los PSPs (entidades de crédito, entidades de pago y emisores de dinero electrónico bajo la regulación europea) que ofrezcan transferencias tradicionales tendrán que ofrecer también las transferencias instantáneas. Adicionalmente, el precio de estas transferencias instantáneas deberá ser igual o inferior al de las transferencias tradicionales en euros. Por otro lado, los PSPs se verán obligados a ofrecer servicios de verificación de IBAN y de comprobación de que los clientes pertenecen a la Unión Europea. Esta nueva normativa aplicará también a las transferencias inmediatas *cross-border* en la Unión Europea. Se prevé que esta normativa tenga impacto en diversos ámbitos (*Europea, 2022*).

Primero, todo PSP que no ofrezca transferencias inmediatas deberá ofrecerlas, por lo que estas estarán disponibles para todos los clientes de los PSPs. Sin embargo, la gran mayoría de PSPs ya está adherido al SCT inst del SNCE o de la SEPA por lo que este factor no será diferencial. Por lo tanto, se espera que el mayor impacto venga de la reducción del precio de las transferencias inmediatas debido a la obligación de igualarlo al de las transferencias tradicionales, una mayor disponibilidad de las transferencias inmediatas entre jurisdicciones europeas y una mayor seguridad de estas gracias a la verificación del IBAN.

En base a esta nueva normativa, se identifican tres posibles casuísticas de adopción de las transferencias inmediatas por cada prestador de servicios:

- Las transferencias estándar mantienen su gratuidad a la vez que las transferencias instantáneas se adaptan al mismo precio.
- Subida del precio de las transferencias estándar para igualar al precio de las transferencias inmediatas.
- Subida del precio de las transferencias estándar a un punto entre la gratuidad de las transferencias tradicionales y el alto precio actual de las transferencias inmediatas, reduciéndose el precio de las inmediatas a la misma cifra.

Es importante tener en cuenta que independientemente del modelo económico, actualmente la penetración de los pagos A2A tanto en emisión como en adquirencia, es aún limitada existiendo un amplio recorrido hasta alcanzar la masa crítica necesaria para considerarse un medio de pago generalizado.

5.1.5. Medidas de prevención de blanqueo de capitales

Las medidas de prevención de blanqueo de capitales y financiación al terrorismo de cada jurisdicción pueden afectar el funcionamiento de las entidades de pago y de los proveedores de servicios de A2A inmediato. En el 2021, un proveedor de A2A sueco pospuso indefinidamente una oferta pública inicial de 9.000 millones de dólares después de que el regulador manifestase sus preocupaciones en relación con el *due diligence* de sus clientes. Específicamente, el regulador determinó que no estaban llevando a cabo medidas de KYC sobre el cliente final en transacciones de más de 1.000€ y multó a la empresa con 130 millones de coronas suecas. Como consecuencia, no pudo salir a bolsa sin ser *compliant* (*Electronic Payments, 2021*), demostrando la importancia del cumplimiento normativo para el crecimiento y el funcionamiento de los proveedores del A2A inmediato.

En junio del 2023, la EBA publicó un estudio analizando los riesgos asociados al blanqueo de capitales y la financiación al terrorismo en entidades de pago. El estudio concluyó que los controles internos de las entidades no eran lo suficientemente robustos para mitigar los riesgos identificados, que no todas las autoridades supervisoras basaban la frecuencia e intensidad de sus actividades de supervisión en el perfil de riesgo de cada entidad de pago y que las prácticas de autorización variaban notablemente de país a país, permitiendo a entidades con controles menos exhaustivos operar en toda la Unión Europea. Por ende, la EBA clarificó que estos riesgos podrían ser evitados por una implementación más robusta de sus pautas publicadas (*EBA, 2023*).

De esta forma, para evitar la disrupción del negocio de los proveedores de A2A inmediato debido a las reglas de prevención de blanqueo, es necesaria la existencia de reglas uniformes en toda la Unión Europea, su correcta implementación por supervisores y su aplicación por parte de las empresas afectadas.

5.2. Desarrollos en infraestructuras tecnológicas

Uno de los mayores potenciadores de los pagos A2A inmediatos y de la innovación en los servicios financieros es la apificación de la economía. Una API²⁰ es un *software* intermediario que permite a dos aplicaciones conectarse y trasladar información entre sí. Aunque esta tecnología se desarrolló hace décadas, su rol en la transición de los silos verticales hacia un ecosistema abierto han transformado los servicios financieros. Específicamente, las APIs que mayor impacto han causado son las *web-APIs* modernas que fueron desarrolladas a principios de la década de los 2000. Hoy, la transición de la economía hacia los servicios suministrados a través de aplicaciones ha hecho que el efecto de las APIs sea exponencial (Kriaris, 2023).

Las APIs sirven para tres propósitos en el contexto de los pagos A2A inmediatos:

- Garantizan la conectividad de aplicaciones bancarias y financieras de *open banking*, permitiendo que las características y funcionalidades del producto se extraigan fácilmente y se combinen en procesos a los que los usuarios con la autorización adecuada pueden acceder desde cualquier lugar.
- Son los propios railes que trasladan la información necesaria para llevar a cabo los pagos A2A inmediatos.
- Integran productos y servicios relacionados con los pagos A2A en diferentes entornos comerciales dando lugar a lo que se conoce como *embedded finance*.

Por lo tanto, se identifican dos tendencias relacionadas a las APIs que ayudarán a impulsar los pagos A2A inmediatos en el futuro:

- El desarrollo de una nueva generación de APIs estandarizadas y habilitadores de la economía API que incrementen el potencial de oportunidades, herramientas y plataformas relacionadas con los pagos A2A inmediatos.
- La creciente dependencia de la economía mundial en los servicios *online* y en las aplicaciones móvil.

Primero, la economía de las APIs está evolucionando rápidamente hacia un entorno "*low code*". Esta es la tendencia de crear herramientas tecnológicas con mayor facilidad de integración y menos líneas de código. Esto supone que, a futuro, los desarrolladores tendrán cada vez menos dificultades para integrar APIs en sus herramientas tecnológicas, facilitando la expansión de soluciones de A2A. Adicionalmente, las APIs *low-code* también requieren una menor educación tecnológica para poder ser utilizadas efectivamente. Por lo tanto, estas herramientas estarán disponibles para personas sin un perfil de desarrollador permitiéndoles implementar pagos A2A inmediatos.

Por otra parte, las APIs cuentan con el reto de mejorar sus niveles de seguridad debido a que una consecuencia de las arquitecturas descentralizadas basadas en microservicios supone un mayor riesgo, ya que no existe un sistema centralizado que gestiona todas las entradas y salidas de información en una herramienta. De esta forma, se espera que el mercado de seguridad de APIs crezca de 1.000 millones de dólares en 2022 a 10.000 millones de dólares en el 2032. En paralelo, se esperan nuevos reglamentos que introduzcan estándares de seguridad estrictos en todos los esquemas de APIs. Conjuntamente, es posible que las APIs lleguen a un nivel de seguridad y confianza por parte de sus usuarios que no obstaculice su crecimiento y el de las soluciones de pagos (Lehair, 2023).

20. Application Programming Interface.

5.3. Cambios en del Eurosistema

Desde la introducción de la regulación SEPA en el 2001, la Unión Europea y el Eurosistema han trabajado en mejorar e incrementar la eficiencia de los sistemas de pago en la zona Euro. Gracias a SEPA, las transferencias tradicionales entre Estados Miembro en euros comenzaron a cobrarse a un precio unificado. Tras este hito histórico, se creó el *European Payments Council* en 2002, organización que se ha dedicado desde entonces al desarrollo de instrumentos de pagos electrónicos en euros.

Hoy en día, el Eurosistema está avanzando en una serie de desarrollos que podrían ofrecer nuevos casos de uso relevantes como, por ejemplo, el desarrollo del euro digital posiblemente basado a través de los servicios TARGET que funcionan a través de la tecnología SCT Inst. En la actualidad, el Eurosistema se encuentra trabajando en 3 grandes proyectos:

- **Proyecto de consolidación T2/T2S:** la consolidación en curso de las plataformas Target 2 y Target 2-Securities pretende dar una mayor estabilidad al sistema, una mejor preparación del usuario y una adaptación fluida a la nueva plataforma.

- **SPACE:** su objetivo principal es entender el comportamiento de los consumidores respecto de los medios de pago con un alto nivel de detalle por instrumento y por geografía.

- **Euro digital:** se trata de un proyecto que se encuentra en fase de investigación que fue iniciada en octubre de 2021 con el objetivo de poder tomar una decisión en septiembre de 2023 acerca de su posible implementación.

5.3.1 Encuesta SPACE

El ECB utiliza la evidencia presentada en la encuesta SPACE para comprender la demanda real de los consumidores y las tendencias en el mercado de pagos. Esta encuesta es llevada a cabo periódicamente para facilitar la implementación de estrategias relacionadas con los servicios de pago y el efectivo del Eurosistema. Las estrategias implementadas implican fomentar soluciones de mercado paneuropeas competitivas e innovadoras. Al mismo tiempo, intentan garantizar que las opciones de pago eficientes y resistentes están disponibles para todos los ciudadanos de la zona del euro. Las principales conclusiones de la última encuesta son (*ECB, 2022*):

Gráfico 15: Conclusiones de la encuesta SPACE del 2022 (ECB, 2022)

01. Se ha realizado un estudio en los 19 países de la zona euro mediante entrevistas a los consumidores para identificar su comportamiento y preferencias de pago, así como su acceso a los mismos
02. El estudio mantiene la misma estructura que el realizado en 2019 con el fin de obtener datos comparables y observar evoluciones y tendencias de consumo
03. El efectivo es el medio de pago más utilizado en punto de venta (PoS) alcanzando el 59% de las operaciones, cayendo -13p.p. respecto a 2019 y -20p.p. en comparación al dato recogido en 2016
04. Las tarjetas son el medio de pago utilizado en el 34% de las operaciones en PoS, aumentando +9p.p. y +15p.p. frente a 2019 y 2016 respectivamente
05. Los pagos *online* no recurrentes suponen el 17% de las operaciones en 2022, aumentando +11p.p. frente a 2019, especialmente utilizados en compra de alimentación y suministros diarios en supermercados y restaurantes
06. Respecto al acceso a efectivo, el 89% de los usuarios consideran que tienen fácil acceso al efectivo donde los cajeros suponen el 74% de las operaciones de retirada
07. El efectivo es aceptado como medio de pago en un 95% de los puntos de venta, -3p.p. respecto a 2019, mientras los medios de pago digitales por su parte cuentan con un 81% de aceptación

Las conclusiones provenientes de encuestas como las de SPACE pueden ayudar al Eurosistema a medir la adopción del A2A para poder crear políticas y estrategias que ayuden a impulsarlos en todos los estados miembros.

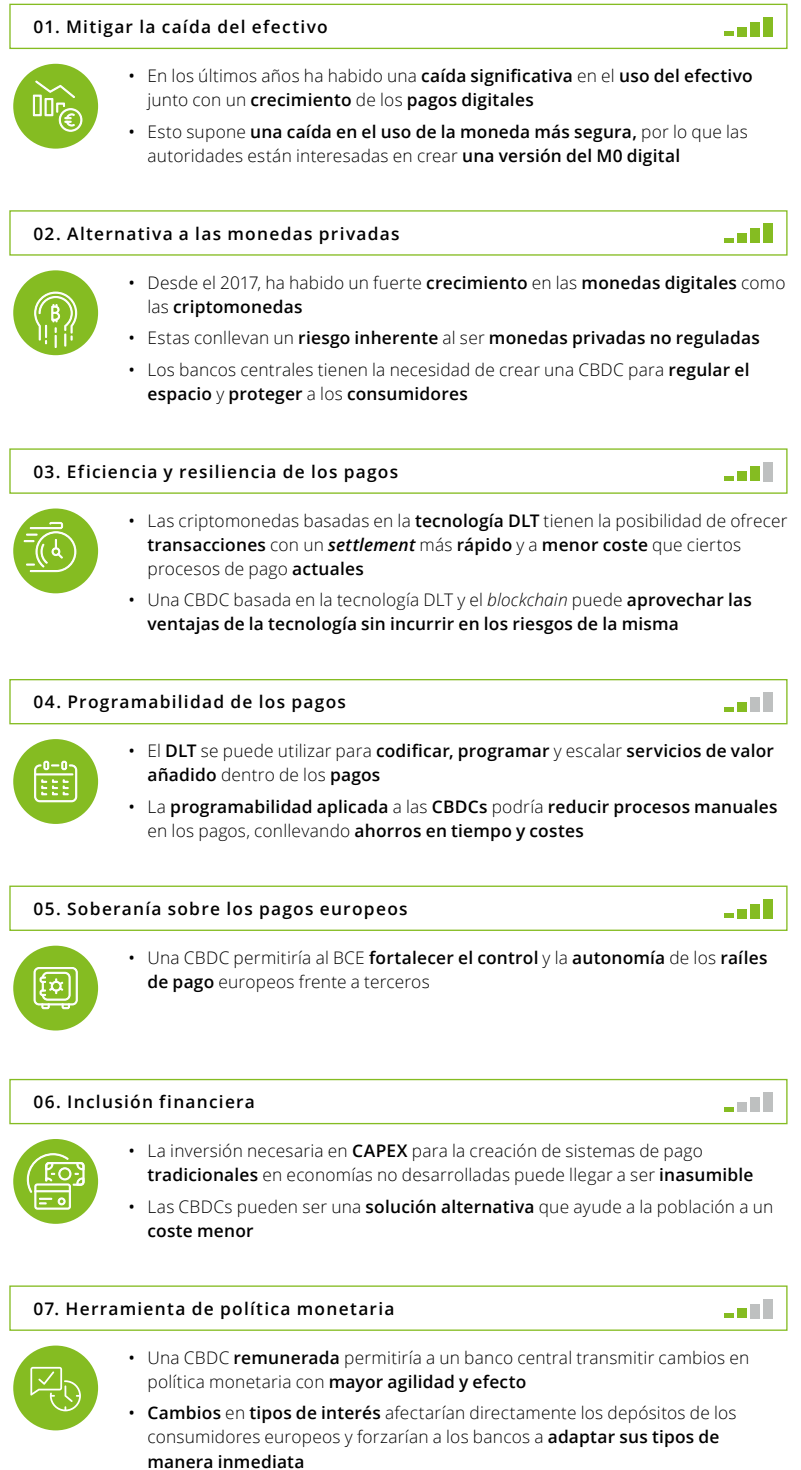
5.3.2. Euro digital

La introducción del euro digital en el 2026 podría tener un impacto profundo en el ecosistema de pagos europeos. Por lo tanto, es importante entender exactamente que es el euro digital y que posibles escenarios a futuro podría tener. El euro digital sería una *Central Bank Digital Currency* (CBDC) emitida por el Banco Central Europeo.

Las CBDCs se pueden considerar como un activo digital de uso general emitido por un banco central para su circulación en la población y comercios. Debido a que las CBDCs serían un pasivo del banco central, estarían libres de riesgo de crédito y liquidez. El euro digital que quiere crear el Banco Central Europeo sería específico para el ámbito minorista en transacciones C2B, B2B, P2P, y P2G. El gráfico 16 recoge un resumen de los principales beneficios esperados del lanzamiento de una CBDC.

Entre otros, los motivos del Banco Central Europeo para la creación del euro digital son el impulso de la digitalización de la economía europea y la independencia estratégica de la Unión Europea. Específicamente, uno de los objetivos es reducir la dependencia europea en los sistemas de pago internacionales. Adicionalmente, se busca dar respuesta a la caída significativa del efectivo como método de pago, tal y como se observaba en la encuesta SPACE. También se busca mitigar la posibilidad de que CBDCs extranjeras o medios de pago digitales y privados, como las criptomonedas, sean adoptados en la eurozona. Otra posibilidad que conlleva el euro digital es la creación de un nuevo canal de transmisión de política monetaria, no obstante esto puede ser descartado en futuros desarrollos del ECB. Por otro lado, el ECB también ha destacado la necesidad de mitigar los riesgos a la provisión normal de servicios de pago y el fomento del rol internacional del euro. Finalmente, el último objetivo del ECB en la creación del euro digital es apoyar la reducción en costes y huella de carbono de los sistemas de pago y monetarios (ECB, 2020).

Gráfico 16: Posibles beneficios de las CBDCs y el euro digital (Lagarde & Panetta, 2022)



A lo largo del 2022 y el 2023, el BCE y la Comisión Europea publicaron las características y diseños del euro digital hasta llegar a una propuesta definitiva publicada el 28 de junio del 2023:

Gráfico 17: Características del euro digital decididas por el BCE y la Comisión (Comisión Europea, 2023)

	CARACTERÍSTICAS	NUEVA PROPUESTA DE LA COMISIÓN EUROPEA	ANTIGUA PROPUESTA DEL BANCO CENTRAL EUROPEO
01.	LEGAL TENDER	Aceptación obligatoria en funcionalidades online y offline , incluidas sanciones por infracciones (se aplican excepciones)	El euro digital debe considerarse moneda de curso legal
02.	MODELO DE DISTRIBUCIÓN	Los intermediarios podrán ofrecer servicios básicos y adicionales y cada usuario podrá tener más de 1 wallet	Intermediarios PSD2 como distribuidores y se aplica el principio de una cuenta por ciudadano
03.	REMUNERACIÓN	Al igual que el efectivo , el euro digital no será remunerado	Posible introducción de un sistema de remuneración escalonado a fin de mitigar los efectos de la inflación
04.	LÍMITES	Considera que el BCE es responsable de establecer límites y foco en los holdings y los límites de (des)fondéo	Se deben exigir límites a los holdings y tal vez a las transacciones , con un enfoque especial en los pagos offline
05.	MODELO DE COMPENSACIÓN	Sin cargos para usuarios y el BCE publicará las tasas máximas para merchants (no se aplicarán al fondéo)	Uso básico gratuito , tarifas comparables para merchants , fees para PSPs y el BCE cubriría sus propios costes
06.	USO EXTRATERRITORIAL	Enfoque escalonado para otorgar acceso al euro digital a los usuarios en países fuera de la Eurozona y luego 3^{er} países	Enfoque escalonado: i) zona euro ; ii) EEA ; iii) 3^{er} países en virtud de un acuerdo monetario ; iv) Otras jurisdicciones
07.	FUNCIONALIDADES	Opciones online y offline disponibles desde su lanzamiento , permitiéndose el uso de pagos condicionales	Existencia de pagos online y offline , al tiempo que permite pagos condicionales y se apunta a la inclusión financiera
08.	DISTRIBUCIÓN	Liquidación instantánea de pagos, módulo de fraude y compatibilidad con EIDAS y medios de pago existentes	Liquidación instantánea de pagos y posibilidad de existencia de un módulo de fraude
09.	PRIVACIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS	Minimizar el tratamiento de datos personales por parte de los PSPs y del BCE	Facilitar la privacidad pero permitiendo a los intermediarios obtener los datos necesarios para AML
10.	AML/CTF EN PAGOS OFFLINE	Los PSP solo podrán retener datos de las operaciones offline relacionados con el (des)fondéo y registro de dispositivo	Los intermediarios no tendrán datos sobre los pagos offline una vez que se fondee el wallet

Asimismo, el euro digital cuenta con importantes retos tales como la posible inestabilidad financiera derivada de la desintermediación de depósitos con la consecuente reducción y encarecimiento de la financiación para particulares y empresas, la alta inversión que implica desarrollar una tecnología similar a los esquemas de tarjetas bancarias y la dificultad de lograr la operabilidad internacional que caracteriza a otros medios de pago.

El euro digital es relevante en el contexto del A2A porque esencialmente ofrecería un servicio asimilable a las transferencias inmediatas. Sería, por lo tanto, una competencia directa a los pagos A2A. Adicionalmente, el Banco Central Europeo está barajando la posibilidad de utilizar los mismos raíles de pago que ejecutan las transferencias A2A inmediatas para el euro digital y esto afectaría drásticamente a la escalabilidad y operatividad de los sistemas (ECB, 2023).

Existen cuatro posibles escenarios a futuro para el euro digital con diversos efectos similares a los pagos A2A:

01. La ejecución de transferencias del euro digital a través de los raíles de TIPS.
02. La creación de un nuevo rail de pago específico para el euro digital.
03. La posible agregación de todos los esquemas de A2A europeos para la creación del euro digital.
04. La interoperabilidad de las actuales infraestructuras de pago.

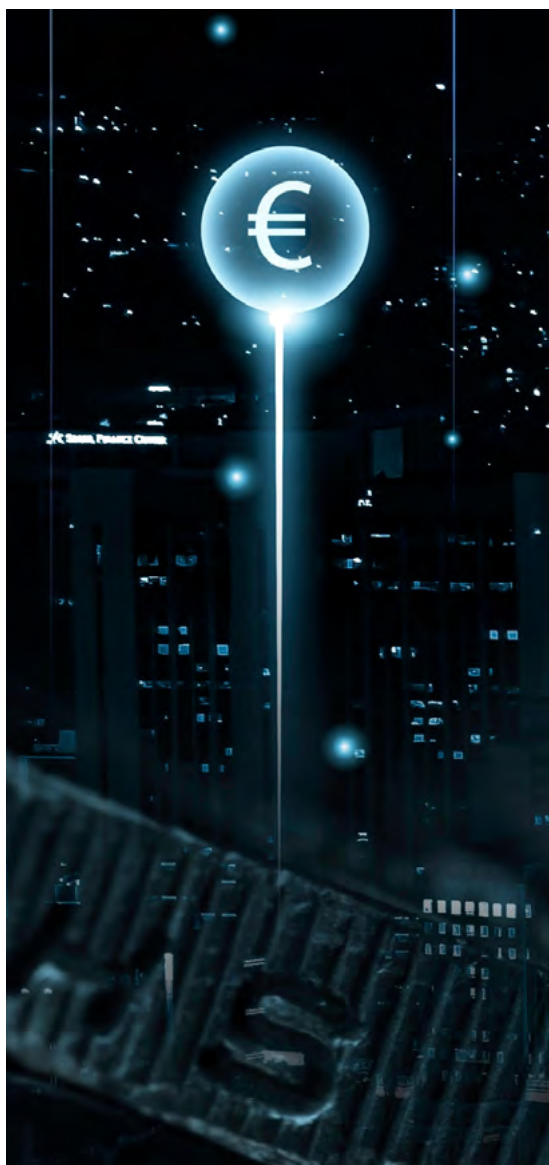
El rail preferido por el Banco Central Europeo para las transferencias de un posible euro digital sería el *Target Instant Payment System* (TIPS) del Eurosistema. TIPS, el sistema de transferencias inmediatas de TARGET por el que se ejecutan gran parte de los pagos A2A inmediatos podría sufrir un gran impacto adverso radical en este caso. Hoy, el sistema de TIPS tiene una capacidad de 40 millones de transacciones diarias; esto, junto al rail STEP2-SCT de la EBA es suficiente para las transacciones diarias de los esquemas de A2A europeos. Sin embargo, el ECB prevé los siguientes escenarios de transacciones del euro digital (Gráfico 18).

En el peor caso de adopción del euro digital en Europa, se prevén 3,75 y 37,50 millones de transacciones diarias de media y de máximo respectivamente. Este incremento del volumen transaccional supondría un reto para el sistema TIPS.

El desarrollo de un rail de transferencias único para el euro digital por parte del Eurosistema sin la necesidad de utilizar ni TIPS ni los otros raíles de los pagos A2A requeriría una fuerte inversión por parte del Eurosistema.

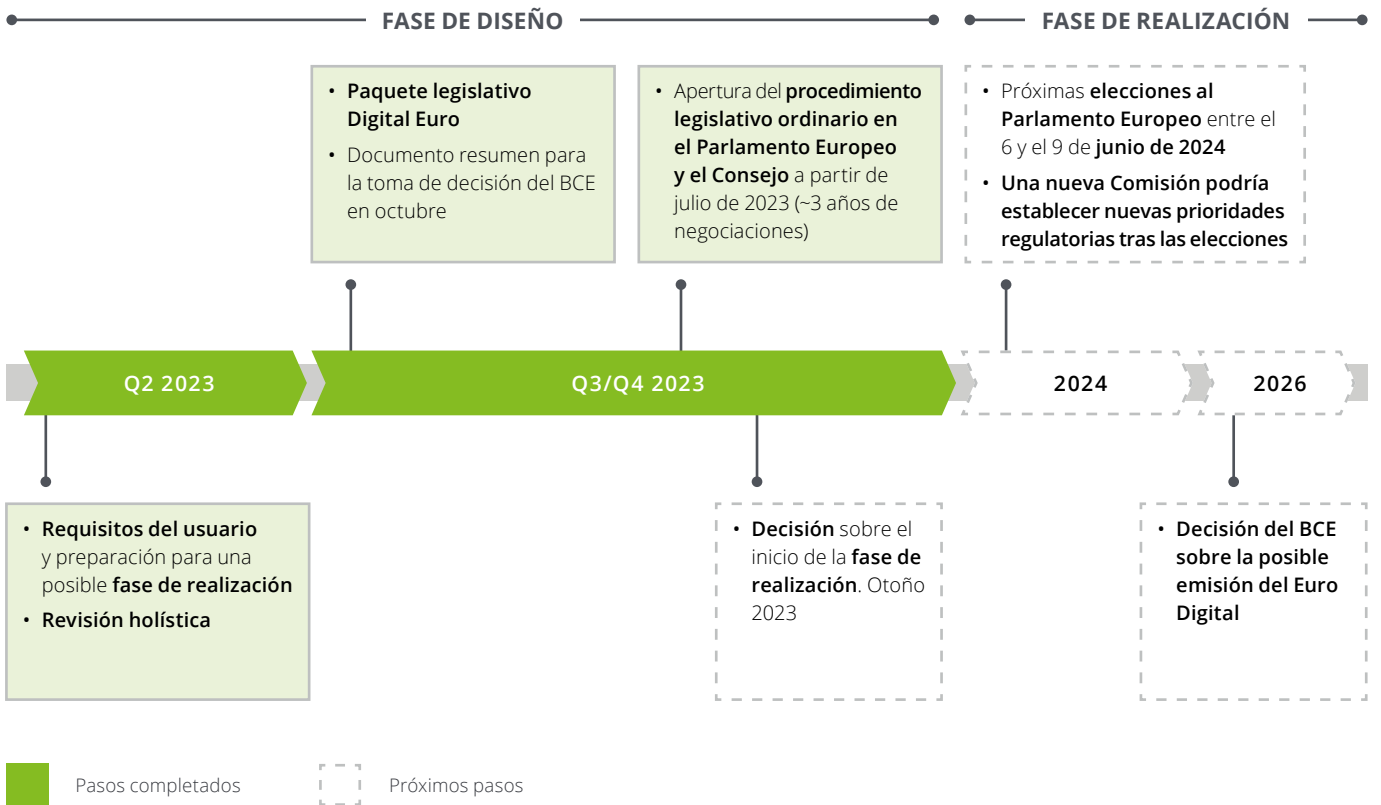
Gráfico 18: Escenarios de adopción del euro digital (millones de transacciones) (ECB, 2023)

		CONSERVADOR	MEDIO	OPTIMISTA
Transacciones diarias (M)	MEDIA DIARIA	3,75	55	175
	MÁXIMO DIARIO	37,5	550	1.750



El *roadmap* actualmente previsto del Euro Digital es:

Gráfico 19: Roadmap del euro digital



5.3.3. Consolidación en un esquema único de pagos A2A

Un escenario altamente relevante por analizar es la potencial integración de los principales actores locales por parte de un operador único a nivel europeo, que puede suponer un gran impulso para el mercado del A2A. Esto tendría un importante impacto a nivel de interoperabilidad geográfica, puesto que permitiría realizar un pago con un método de pago local en el extranjero gracias a estar integrado en un esquema de pagos de mayor escala. La integración tendría importantes ventajas a nivel de sinergias de costes de desarrollo tecnológicos para las

empresas. Por otro lado, también supondría importantes ventajas a nivel de integración tanto para los PSPs, quienes tendrían que integrar un menor número de métodos de pago, como para los comercios que evitarían la necesidad de hacer numerosas integraciones cada vez que quieren añadir un nuevo método de pago.

A pesar de que los desarrollos del Eurosistema presentan numerosas ventajas, existen asimismo diversas barreras para su aplicación completa, entre las que se encuentran los importantes costes de desarrollo tecnológico y de implantación de estas soluciones. Por otro lado, definir elementos



diferenciales en los casos de uso respecto a los raíles existentes no es tan evidente y tienen un alto nivel de competencia en el mercado por lo que es difícil encontrar una gran aceptación a nivel europeo. Esto se puede observar en el caso del euro digital que se enfrenta a números retos a nivel de aceptación, distribución eficiente y captación de demanda por parte del usuario final.

EE. UU. también ha desarrollado su propia herramienta de transferencias cuenta a cuenta, aunque esta tiene la diferencia de ser creada de cero sin la necesidad de adquisiciones. La solución de A2A inmediato americana denominada FedNow fue lanzada el 20 de julio del 2023. Esta soporta los casos de uso en P2P, C2B, M2C (*merchants-to-consumer*) y G2C. Esta ya tiene 35 instituciones financieras adheridas al problema y la Reserva Federal espera poder dar acceso a más de 9.000 entidades bancarias. Por ahora, la solución solo permite los pagos de la metodología *push* con un límite de 25.000 dólares.

5.4. Acuerdos sectoriales

A nivel global, 64 mercados operan infraestructuras de pagos A2A en tiempo real. En la última actualización de SEPA, se informa que existen 2.308 entidades registradas en su esquema de pagos instantáneos, un 61% de todos los adheridos a

SEPA. Esto, junto con el crecimiento de países que invierten en esquemas de A2A, actores que crean soluciones relacionadas con los pagos instantáneos y usuarios que adoptan las soluciones, supone una buena perspectiva del futuro para el sector. Como consecuencia, las empresas innovadoras en los servicios A2A están comenzando a experimentar la ventaja competitiva que supone ser *“first-mover”* en pagos A2A instantáneos.

Asimismo, la adopción de los pagos A2A está condicionada tanto por el éxito de los actores nativos, como por el de las entidades tradicionales que están desarrollando sus propias soluciones. Así, se espera que la propia competencia entre los distintos actores se traduzca en un gran impulso de los pagos A2A inmediatos. En este sentido, la competencia entre los pagos inmediatos ha desencadenado dos grandes movimientos:

- Una consolidación de mercado en la que se ejecutan operaciones de M&A de cara a poder abrir nuevos mercados y ofrecer servicios de valor añadido.
- Un movimiento colaborativo entre actores nativos del A2A y entidades tradicionales que cuentan con una mejor reputación de marca y un mayor recorrido con clientes.

5.4.1. Operaciones de M&A

Debido al limitado grado de madurez del mercado de los pagos A2A inmediatos, las operaciones de M&A aún no están generalizadas. Es habitual que estas se conviertan en una necesidad para los actores consolidados en el momento en el que ya no se identifican nuevas oportunidades de crecimiento orgánico o una vez alcanzada la madurez de una industria.

Sin embargo, se están cerrando ciertas operaciones puntuales, por ejemplo, Trustly ha cerrado 4 rondas de financiación para captar un total de 23M€ y ha realizado 2 adquisiciones de compañías relacionadas con su operativa como PayWithMyBank (2019) y Ecospend (2022). La compra de estas compañías permitió a Trustly ganar presencia en el mercado estadounidense y británico respectivamente, logrando de esta forma aumentar su base de clientes al integrar competidores ya establecidos en estos países. El hecho de adquirir operadores regulados, acortando los tiempos necesarios para obtener una aprobación regulatoria para operar es, asimismo, una posible explicación de estas adquisiciones.

Las adquisiciones de iDeal y Payconiq por EPI también han sido muy relevantes para el potencial de crecimiento de los pagos A2A en Europa, puesto que la integración de estas soluciones permitirá a EPI expandir por buena parte de Europa modelos de negocio que han tenido un éxito considerable en sus países de origen. Por otro lado, las soluciones existentes de iDeal y Payconiq se verán asimismo potenciadas por servicios de valor añadido de la EPI como el fraccionamiento o la verificación de identidad digital.

Adicionalmente, es importante mencionar a *Australian Payments Plus* (AP+), que se formó en el 2021 mediante la fusión de tres proveedores de pagos: NPP Australia, Eftpos y BPAY Group. La unión de estos negocios ha permitido a AP+ crear una organización de pagos australiana más competitiva y coordinada que está estratégicamente posicionada para responder a posibles impactos futuros regulatorios y tecnológicos (*Gam, 2022*).

Por lo tanto, aunque no se espera una actividad intensa de operaciones de M&A a corto plazo en la industria, éstas han sido claves para permitir el crecimiento internacional de determinados actores, asegurar su eficiencia regulatoria y tecnológica y ofrecer servicios de valor añadido a sus clientes, aportando una base que potencialmente impulsará los pagos A2A inmediatos hacia la adopción generalizada.

5.4.2. Colaboraciones

Al igual que las operaciones de M&A, las colaboraciones entre los diferentes actores de los sistemas de pagos también cuentan con un rol relevante en el impulso del A2A. Estas colaboraciones suelen tener dos elementos: un componente tecnológico que desarrolla la solución y otro componente de negocio o comercial que le da acceso a una base consolidada de clientes. En este sentido, una tendencia generalizada del 2022 fue la creación de alianzas entre entidades bancarias y proveedores tecnológicos, que pusieron a disposición de sus clientes servicios de pagos A2A inmediatos basados en el esquema de SEPA. Modulr, TrustPay, Citibank y Answer Pay son algunos ejemplos (*Ochiana, 2022*). El ya mencionado caso de la solución de Twyyp de ING y su integración con Bizum es otro ejemplo de colaboraciones entre entidades para mejorar servicios y escalar soluciones a nivel nacional.

En paralelo, otra tipología de colaboraciones es la de las *fintech* con marcas tradicionales como MasterCard, Visa o Discover para el desarrollo de soluciones de pagos A2A inmediatos.

- En junio del presente año, **MasterCard** anunció un acuerdo estratégico con Dapi, una *fintech* basada en la UAE. La colaboración aprovechará la experiencia de Dapi en el *open banking* y las opciones de pago de MasterCard para ofrecer a los comercios de la UAE una solución de pago A2A segura y optimizada dentro del ecosistema de *Mastercard Payment Gateway Services* (MPGS) (*MasterCard, 2023*).
- A principios del 2022, **Discover** creó un acuerdo de colaboración con Buy it Mobility Networks para ofrecer los pagos A2A inmediatos a través de aplicaciones móviles en comercios para sus clientes. Esta alianza estratégica ha permitido a más de 12 millones de comercios en América ofrecer el servicio (*The Financial Brand, 2022*).

Estas colaboraciones demuestran la inherente necesidad de los efectos de red para asegurar el éxito de una solución de pagos A2A inmediatos. Twyp de ING y Wizzo de BBVA fueron discontinuados e integrados con otras soluciones debido a que suministraban sus servicios a los usuarios de un solo banco. Verse, por otra parte, ha anunciado la terminación de su negocio al determinar que han alcanzado un tope en el crecimiento de usuarios. Por lo tanto, las colaboraciones buscan alcanzar la disponibilidad universal para desencadenar los beneficios asociados a los efectos de red y asegurar el éxito de una solución de pagos A2A inmediatos.

5.5. Interoperabilidad geográfica

El próximo desafío que tienen los pagos inmediatos A2A será alcanzar una adecuada masa crítica y desarrollar capacidades transfronterizas. La mayoría de los servicios y aplicaciones de A2A están imbuidas en los sistemas nacionales de *clearing* de cada país, siendo complicada su expansión internacional. Es necesario que las entidades financieras internacionales entiendan los beneficios que suponen los A2A *cross-border* de cara a su colaboración para la creación de un modelo transfronterizo viable (Lawrence, 2022).

Uno de los problemas ligados a la interoperabilidad geográfica es la indisponibilidad de los pagos 24/7 debido a los diferentes usos horarios. Adicionalmente, la complejidad de establecer una base de datos centralizada entre varios países dificulta la accesibilidad generalizada.

La interoperabilidad geográfica de los esquemas A2A instantáneos es de especial importancia en la actualidad debido a que los niveles de movilidad, la interconectividad económica global y la inversión exterior se encuentran en máximos históricos. Por ejemplo, se espera que para el año 2027 el *e-commerce* transfronterizo suponga el 27% de todas las ventas en el ámbito *online* (Edgar, Dunn & Company, 2021).

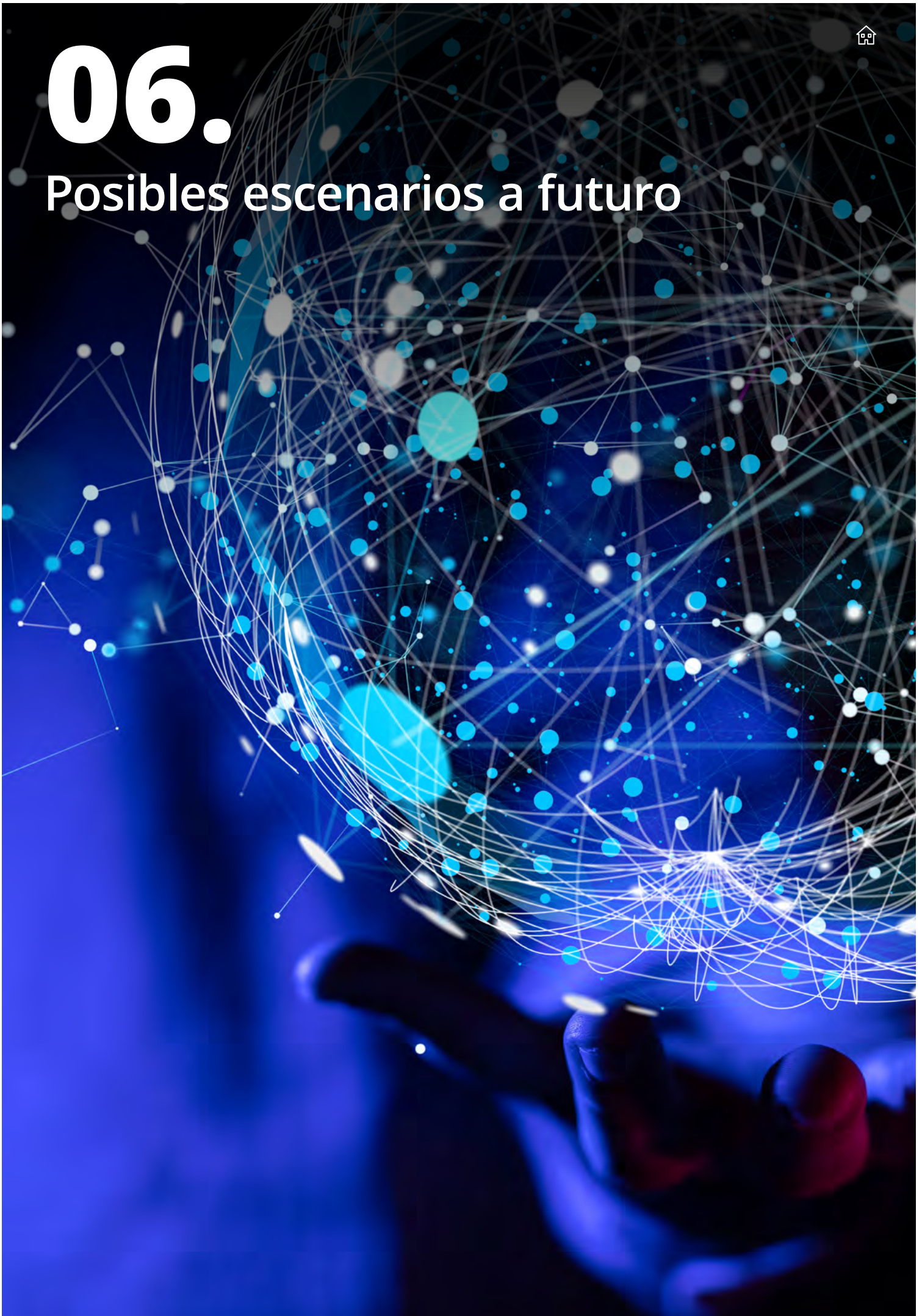


Hoy, los mayores desarrollos en este campo los están llevando a cabo las instituciones financieras tradicionales, cuyas innovaciones técnicas están ayudando a crear la interoperabilidad geográfica del A2A. Por ejemplo, el horizonte de desarrollo de las transacciones A2A inmediatas dentro de SEPA parece viable en el medio plazo gracias a importantes avances como OLO (*one-leg-out*). Entre el 21 de junio y 7 de julio del 2023, un esquema liderado por Iberpay y Swift realizó el primer piloto de transferencias inmediatas internacionales en colaboración con Santander, CaixaBank, BBVA, Lloyds, Itaú y ANZ, marcando un hito con la introducción de la tecnología OLO (BBVA, 2023). El servicio oficial entrará en vigor el 28 de septiembre, tendrá una disponibilidad 24/7 y será accesible a particulares y comercios. Aunque cada banco decidirá sobre la comercialización del servicio y las comisiones asociadas, el lanzamiento de OLO presenta grandes implicaciones para el A2A inmediato. Podría despejar el camino para la introducción de railes de pagos inmediatos e internacionales en los actores de A2A permitiéndoles acceder al mercado de las remesas y el *e-commerce* transfronterizo y competir con otros medios de pago frente a los que presenta ventajas significativas.



06.

Posibles escenarios a futuro





6.1. Metodología

De cara a evaluar las alternativas de evolución a las que se enfrentan los pagos A2A a nivel europeo, se ha realizado un ejercicio de planteamiento y evaluación de escenarios, empleando una metodología de *scenario planning* (Gráfico 20). Esta metodología se estructura en dos fases secuenciales:

- 01. Identificación y análisis de las variables o incertidumbres de impacto.
- 02. Desarrollo de escenarios en base a las incertidumbres críticas.

6.2. Identificación y análisis de las variables o incertidumbres de impacto

Según el estudio de *“Future of Money 2035”* y el análisis complementario realizado por Monitor Deloitte España, se han definido cuatro incertidumbres críticas con un impacto transformacional en el desarrollo de los servicios A2A.

1) Evolución de los raíles de pago

Por “raíles de pago” se entienden aquellas infraestructuras, redes o protocolos que ordenan y conectan a los distintos actores en un pago sobre un procedimiento definido. De esta forma, conectan emisor, receptor, procesador y otros posibles actores intervinientes en la cadena de valor de los pagos digitales de forma ordenada y con garantías de seguridad. En definitiva, un flujo de información estructurado que permite la operabilidad de los distintos medios

de pago. Como ejemplos de raíles de pago más comunes tenemos la posibilidad de identificar los esquemas de tarjetas o la estructura SEPA.

Para ejecutar las operaciones dentro de un raíl de pago es necesario contar con un protocolo de comunicación que garantice la transmisión de información entre los participantes. Dichos protocolos pueden incluir estándares como por ejemplo la normativa ISO 20022 o SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*), y están sujetos a la regulación y los estándares aplicables dentro de las distintas geografías (locales o continentales).

2) Esquema competitivo en las soluciones paneuropeas

Como se ha mencionado anteriormente, el ecosistema actual de pagos A2A en Europa destaca por su atomización y falta de funcionalidades de valor añadido comunes. De esta manera, los principales actores del mercado tienen un alcance predominantemente doméstico, debido a sus orígenes como soluciones de agrupaciones bancarias nacionales. Este factor ha permitido alcanzar niveles de aceptación relevantes en sus distintas jurisdicciones, si bien muchas de ellas todavía presentan potencial de crecimiento. Por otro lado, su alcance internacional actual es, por lo general, muy bajo o inexistente, debido en gran medida a las limitaciones regulatorias o a las propias condiciones de uso de estas, como puedan ser directorios locales de identificación de clientes o cuentas.

Gráfico 20: Metodología *scenario planning*



3) Regulación de open banking (PSD3, FIDA...)

La entrada en vigor de PSD2 favoreció la innovación y el crecimiento de la banca digital incrementando de forma significativa la seguridad y la protección frente al fraude. PSD3 y FIDA pretenden revisar las medidas implantadas en 2020 y ampliar el ámbito de la operativa de pagos a toda la operativa financiera incluyendo inversiones, seguros, *factoring* y *confirming* o el pago de impuestos, permitiendo así el intercambio de datos en un ecosistema mucho más amplio en concepto de servicios financieros. Como factor diferencial también abarcará cuestiones sobre la presencia de nuevos actores con gran relevancia en el mercado como son las *Big Techs*, y pretende realizar una reforma que facilite las transacciones *cross-border*. La apertura previo consentimiento de la información bancaria de los usuarios a nuevos actores podría dar lugar tanto a la entrada de estos en los pagos A2A como a una mayor disrupción tecnológica y operativa de las soluciones en el mercado gracias al amplio alcance en mercado de este tipo de compañías y a su capacidad de inversión y desarrollo tecnológico.

4) Impacto y control del regulador sobre el ecosistema europeo

El regulador europeo está impulsando diversas iniciativas públicas y privadas o refrendando como el incentivo de SCT Inst o EPI, que pueden tener un impacto positivo directo en la adopción de los pagos A2A. Por otro lado, el regulador trabaja en el diseño y definición del euro digital como CBDC de curso legal en Europa, suponiendo así una nueva alternativa de pago digital. Esto es especialmente relevante en el contexto del A2A porque esencialmente ofrecería el mismo servicio que las transferencias inmediatas del A2A. Es posible que el Banco Central Europeo regule el euro digital como moneda de curso legal y que haga obligatoria la adopción de la CBDC por parte de comercios. Un euro digital con costes transaccionales inferiores a las transferencias A2A inmediatas podría suponer una elevada disrupción en las perspectivas sobre el desarrollo del servicio.

6.3. Incertidumbres críticas

Con el objetivo de plantear escenarios alternativos en los que se caracterice el impacto de las incertidumbres identificadas, se han seleccionado aquellas que se consideran críticas en base a cinco características:

- A. Plausible:** cada variable debe definir un escenario que pueda darse a futuro en base a evidencias identificadas actualmente.
- B. Desafiante:** los escenarios planteados han de desafiar la situación actual y no deben ser una leve variación del entorno presente.
- C. Equilibrado:** de forma global, los escenarios deben presentar alternativas contrarias entorno a la evolución e impulso en la adopción de los pagos A2A sobre el escenario actual.
- D. Relevante:** cada uno de los escenarios planteados debe ser relevante sobre la cuestión principal y sus implicaciones estratégicas a futuro.
- E. Divergente:** las incertidumbres críticas seleccionadas dirigirán la evolución futura en distintas direcciones.

De este modo, se han considerado como críticas las incertidumbres relacionadas con la evolución de los raíles de pago y el entorno competitivo (Gráfico 22).

Evolución de los raíles de pago. En primer lugar, la interoperabilidad de los raíles de pago supone un elemento clave para la interconexión de los distintos actores y geografías. Actualmente, las operaciones internacionales e intercontinentales presentan una de las principales barreras de adopción generalizada de determinados medios de pago. Por otro lado, el entorno competitivo de los distintos emisores y actores de pagos A2A en Europa de forma disgregada en las distintas jurisdicciones limita su capacidad de adopción por lo que contar con una solución única impulsaría su crecimiento garantizando la conexión a nivel cliente entre las distintas geografías.

Gráfico 21: Factores del *scenario planning*





Esquema A2A paneuropeo. A pesar del componente idiosincrático de los pagos a nivel nacional, el alcance paneuropeo de un medio de pago es un elemento fundamental para su consolidación como alternativa frente a los medios de pago existentes.

En este sentido, la principal idea que llevó a impulsar el proyecto de la *European Payments Initiative* fue precisamente la creación de este esquema paneuropeo de pagos A2A inmediatos. Considerando los distintos momentos por los que ha pasado la iniciativa, existen distintos senderos de evolución de la misma altamente divergentes (esto es, solución paneuropea, solución regional o *player* local).

Interoperabilidad geográfica. Actualmente un elemento diferencial de las tarjetas, tanto de crédito como de débito, es el alcance internacional de la aceptación. El buen funcionamiento de las transferencias SEPA o el auge de los medios A2A domésticos en cada geografía no han cubierto el caso de uso de operaciones transfronterizas. Para solventar eso, el *European Payments Council* (EPC) está trabajando en el esquema *One-Leg-Out* (OLO) *Instant Credit Transfer* (EPC, 2023) dedicado a transferencias instantáneas internacionales en las que sólo uno de los intervinientes pertenece al área SEPA. En este esquema, se cubren las reglas, prácticas y estándares para alcanzar la interoperabilidad de estos casos de uso apalancado en los raíles de pago SEPA. En este caso, el rendimiento de la solución en cuanto a rapidez del pago dependerá del esquema en el extremo fuera de SEPA.

Uno de los atributos del esquema OLO, es la mayor transparencia sobre los costes de la operación correspondientes a cada una de las partes, así como la trazabilidad del estado de pago vía UETR (*Unique*

End-to-End Transaction Reference). Actualmente el máximo importe para este tipo de operaciones es de 100.000 euros.

Se ha publicado la primera versión del *rulebook* en el mes de marzo de 2023, y será revisado durante los siguientes 8 meses. Tras este periodo, el calendario propuesto plantea su lanzamiento el 28 de noviembre de 2023. La propuesta del EPC plantea dos escenarios frente a la adopción futura de pagos A2A en Europa:

- En un escenario poco favorable, según la propuesta planteada por el EPC, existe un alto grado de complejidad en la integración con otros raíles de pagos internacionales, por lo que tanto el proceso de despliegue como el funcionamiento de los distintos casos de uso podrían presentar un rendimiento medio. El factor diferencial en este aspecto será el coste de uso para los intervinientes en este tipo de operaciones. Para el caso planteado en este ejercicio, se considera como escenario negativo o de bajo impacto en el aumento de la adopción en pagos A2A aquel en el que se mantiene el estado actual en esta tipología de operaciones.
- Un escenario favorable, por el contrario, supondría integrar el esquema con la mayoría de los raíles de pago internacionales, ofreciendo al cliente un coste por operación competitivo, provocando una elevada disrupción en el mercado. El sector está actualmente dominado tanto por los esquemas de tarjetas internacionales para los pagos en punto de venta como por *fintechs* y entidades financieras especializadas en transferencias *cross-border* que verían amenazado su modelo de negocio gracias a la desintermediación de estos por la ampliación del alcance geográfico de las soluciones A2A.

Gráfico 22: Incertidumbres del *scenario planning*

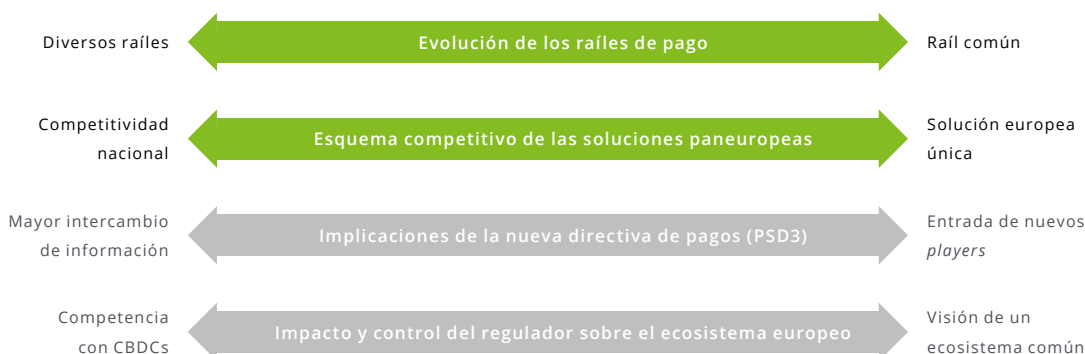
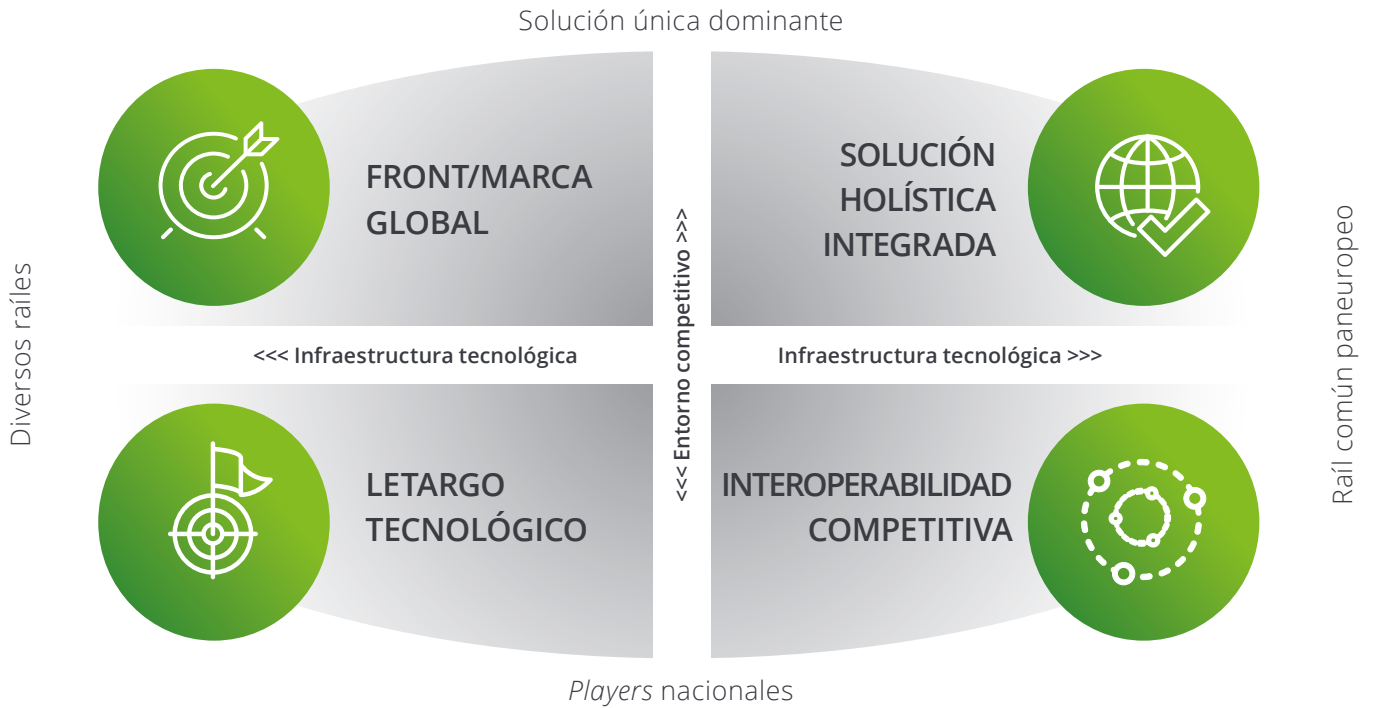


Gráfico 23: Posibles escenarios



01. LETARGO TECNOLÓGICO

En un entorno en el que se mantiene la presencia de distintas soluciones o esquemas en función de la geografía y la diversidad actual de raíles de pago, la adopción de soluciones A2A inmediatos como estándar de pago para los clientes minoristas sería altamente improbable. Este escenario plantea la prolongación del estatus de mercado actual, en el cual el vector de crecimiento se limita a la operativa local y siempre dentro de un portfolio de distintas soluciones de pago.



02. INTEROPERABILIDAD COMPETITIVA

La unificación de la infraestructura tecnológica y operativa mediante un raíl de pago común para las diversas soluciones europeas fomentaría la mayor adopción de estas gracias al aumento de su interoperabilidad básica. Por otro lado, en caso de mantenerse un panorama competitivo de actores dominantes en cada geografía, se limitaría su crecimiento, así como las funcionalidades de valor añadido comunes. El foco de estas soluciones debería estar en la oferta de servicios de valor añadido, así como la experiencia de usuario y/o una política agresiva de precios con el objetivo de obtener diferenciación en el mercado ante diversas soluciones con un marco operativo similar.



03. FRONT/MARCA GLOBAL

En el caso de que una solución/esquema europeo domine el mercado configurándose como una capa de interoperabilidad sobre los raíles existentes, sería previsible alcanzar la escala suficiente a nivel comercial sumando clientes y operaciones, pero con un coste relevante debido a la complejidad operativa y al esfuerzo de captación, ya sea de manera orgánica o inorgánica. La reutilización de las actuales infraestructuras de pago y su conexión podría suponer un rápido despliegue de usuarios y una solución eficiente, pero se enfrentaría al reto de implantar soluciones de valor añadido comunes.



04. SOLUCIÓN HOLÍSTICA INTEGRADA

El escenario de mayor impulso de los pagos A2A es aquel en el que confluyen la plataforma única de raíles y la presencia de una solución europea global. Un raíl de pagos único aportaría interoperabilidad y facilitaría la integración de todos los stakeholders gracias a ser un punto de conexión único. Por otra parte, consolidar el esquema competitivo europeo aumentaría la masa crítica de usuarios y operaciones para contar con la escalabilidad necesaria en volumen y esfuerzo comercial. La implantación sería lenta y costosa ya que supondría una convivencia con las actuales soluciones sin reutilizar las inversiones realizadas en múltiples mercados en las últimas décadas.



6.4. Escenarios

Combinando las incertidumbres críticas y sus alternativas contrapuestas se obtienen 4 posibles visiones a futuro de la evolución de A2A en Europa (Gráfico 23).

6.4.1. Evolución prevista

Nuestro punto de partida es, inequívocamente, el escenario de letargo tecnológico, con profusión de raíles y un elevado nivel de fragmentación a nivel internacional.

A partir de ahí, se espera una evolución en tres ejes fundamentales:

- La adaptación de las actuales soluciones de interconexión multilateral existentes.
- La generación de un raíl común “paraguas” que permita la operativa entre los mercados que no dispongan de soluciones de interconexión multilateral.
- La creación de una solución o esquema único que defina progresivamente nuevas funcionalidades y reglas comunes que deben ser implementadas en todas las soluciones anteriormente descritas.

Esta senda de evolución supondría una rápida adopción basada en un alto valor añadido local y una interoperabilidad básica, que evolucionaría con nuevos servicios de valor añadido comunes y permitiría disponer de raíles competitivos basados en la disponibilidad futura de un raíl común y otras opciones de interconexión. Esto estaría alineado con un “espíritu SEPA” donde bajo un esquema único pueden coexistir distintas soluciones de procesamiento. Además, permitiría la coexistencia con soluciones específicas de cada mercado local evitando la pérdida de valor para los clientes.

6.5. Implicaciones

Los distintos escenarios anteriormente descritos suponen caminos alternativos para el desarrollo del A2A en Europa durante los próximos años en función de la infraestructura tecnológica y del panorama competitivo. Para cada uno de ellos, se pueden estimar distintas implicaciones a nivel de mercado entre los distintos tipos de entidades involucradas.

Gráfico 24: Implicaciones del *scenario planning*

	01. LETARGO TECNOLÓGICO	02. INTEROPERABILIDAD COMPETITIVA	03. FRONT/MARCA GLOBAL	04. SOLUCIÓN HOLÍSTICA INTEGRADA
REGULADORES (E.G. BCE, CE)	<ul style="list-style-type: none"> • Complejidad operativa y regulatoria • Dependencia de <i>players</i> extranjeros 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la visibilidad de la operativa 	<ul style="list-style-type: none"> • Simplicidad en la gestión operativa y regulatoria 	<ul style="list-style-type: none"> • Simplificación del panorama regulatorio europeo • Fortalecimiento ante <i>players</i> extranjeros
BANCOS	<ul style="list-style-type: none"> • Restricción del potencial en captación de cuota de mercado • Robustez en el entorno local 	<ul style="list-style-type: none"> • Presión en innovación y precios • Dificultad en integración internacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo de pérdida de cuota frente a soluciones domésticas actuales 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad de <i>exit</i> de soluciones actuales
ESQUEMAS Y MARCAS	<ul style="list-style-type: none"> • Robustez y mantenimiento de ventajas competitivas 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de entrada adquiriendo soluciones locales y proveedores intermediarios (e.g. AISPs) 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de la intensidad competitiva entre raíles 	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de pivotar el modelo de negocio
PROVEEDORES DE SERVICIOS DE PAGO (E.G. PASARELAS, INICIADORES)	<ul style="list-style-type: none"> • Altos costes derivados de la integración de distintas soluciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad en nuevos casos de uso y entrada de nuevos <i>players</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Complejidad de integración IT • Presión en diferenciación mediante 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevas alternativas en casos de uso e interoperabilidad global
USUARIOS (E.G. PARTICULARES, EMPRESAS, MERCHANTS, CORPORATES)	<ul style="list-style-type: none"> • Dependencia de soluciones internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios en reducción de precio • Nuevo caso de uso en operativa internacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Simplicidad en el caso de uso gracias a la mayor aceptación 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevas alternativas en casos de uso e interoperabilidad global



07.

Impacto en el sector de los medios de pago y perspectivas a futuro





7.1. Evolución esperada del mix de pagos

Tal como se presentó en la sección 4.4.3, el A2A en España ha experimentado un crecimiento exponencial desde su lanzamiento en el 2017, impulsado fundamentalmente por Bizum. Con un CAGR del 140% hasta el 2022 (Gráfico 11), las transferencias instantáneas ya suponen un 30% del total de transferencias en el país. Sin embargo, también es relevante analizar su penetración como medio de pago minorista. Actualmente, los pagos A2A inmediatos han cobrado relativa importancia en varios países de la Unión Europea en el ámbito del *e-commerce*. Por ello, se ha analizado la evolución del *mix* de pagos en el *online* en España y países comparables para determinar su impacto en el sector de los métodos de pago.

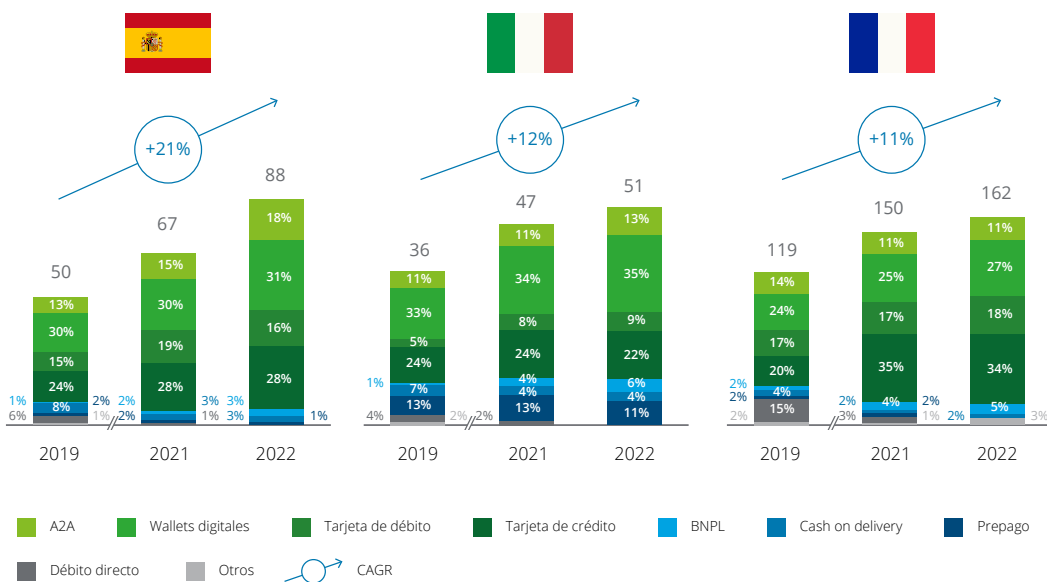
Los pagos A2A inmediatos en el TPV son un concepto relativamente nuevo gracias a las tecnologías de pagos en proximidad como el NFC, el *pay-by-link* y los códigos QR, siendo su uso aún muy incipiente. Por ello, en el presente documento no se ha analizado el

impacto que supone el A2A inmediato en el *mix* de los pagos en PoS. No obstante, sí se ha considerado en las perspectivas a futuro del sector.

7.1.1. Evolución del mix de pagos en *e-commerce* en España y economías comparables

Desde su lanzamiento en 2019, los pagos A2A inmediatos en España han llegado a suponer un 18% del total de los pagos en *e-commerce*. A pesar de que en las economías comparables como Italia y Francia los pagos A2A inmediatos presentan un porcentaje similar, estos han tenido un menor crecimiento en comparación con España. Tanto en España como en Francia la importancia de las tarjetas en los pagos *online* ha crecido significativamente, no habiéndose percibido un efecto de canibalización con la entrada de las A2A inmediatas u otros medios de pago alternativos como el BNPL. Sin embargo, sí parece que su crecimiento ha provocado una disminución de la cuota del efectivo a contrarrembolso (*cash-on-delivery*), las tarjetas de prepago o el débito directo.

Gráfico 25: Evolución del mix de pagos en *e-commerce* en economías del sur de Europa (ingresos totales por *e-commerce*, miles de millones de dólares, % de cuota de medios de pago por volumen, 2019 - 2023) (WorldPay from FIS, 2020) (WorldPay from FIS, 2022) (WorldPay from FIS, 2023)





Por otra parte, los *wallets* digitales (p. e. PayPal) tienen una gran importancia en el *e-commerce* del sur de Europa. En todos los países analizados este método de pago ha sido durante los últimos años el primero o segundo con mayor cuota en el volumen de *e-commerce*. Además, los *wallets* han experimentado un crecimiento moderado en los tres países por lo que parece que las soluciones de A2A inmediatas no suponen una competencia significativa posiblemente debido a su similitud experiencia de usuario (inmediatez, seguridad y facilidad de uso).

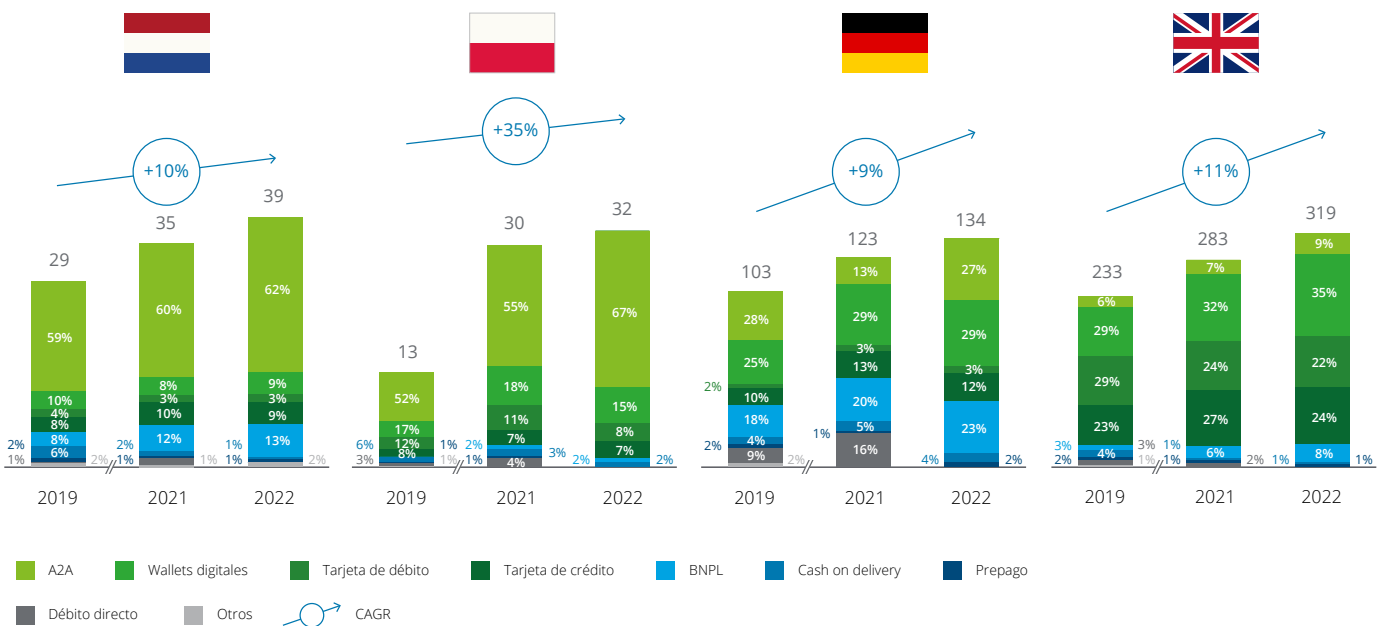
En el norte de Europa, en contraste, el *mix* de pagos en *e-commerce* es significativamente diferente. Excepto en el Reino Unido, las tarjetas de débito y crédito tienen cuotas de mercado mucho menos significativas, con un 12%, 15% y 15% en Holanda, Polonia y Alemania respectivamente en el 2022. Posiblemente, este caso puede venir derivado por razones culturales históricas más que por motivos de negocio, tecnológicos o regulatorios. Sin embargo y a pesar de esta situación, el BNPL sí que ha tenido un gran éxito en Alemania y Holanda, mientras que en

Polonia está empezando generar tracción gracias a la entrada de BLIK Pay Later, la solución de BNPL del mayor proveedor de A2A en el país.

Al analizar el *mix* de pagos de estos países en el contexto del A2A, es importante tener en cuenta el año de lanzamiento de sus respectivas soluciones.

- Holanda y Alemania fueron de los primeros países en tener acceso al A2A inmediato en el 2005 gracias al lanzamiento de iDeal y Sofort respectivamente. En ambos países, el A2A inmediato ha acaparado una cuota importante de los pagos en *e-commerce*, aunque en Holanda esta es considerablemente mayor gracias al dominio de iDeal.
- El Reino Unido también ha tenido acceso al A2A inmediato desde el 2008 gracias a FPS²¹ y no presenta una adopción generalizada.
- BLIK nació en el 2015 en Polonia y desde entonces ha llegado a ocupar casi un 70% de los pagos en *e-commerce* del país.

Gráfico 26: Evolución del mix de pagos en e-commerce en economías del norte de Europa (ingresos totales por e-commerce, miles de millones de dólares; % de cuota de medios de pago por volumen; 2019 - 2023) (WorldPay from FIS, 2020) (WorldPay from FIS, 2022) (WorldPay from FIS, 2023)



21. Faster Payments Service.

Históricamente los consumidores y comercios nórdicos han estado familiarizados con la tecnología. De hecho, la región nórdica suele estar entre las zonas con mayor nivel de digitalización. Esto, junto a una alta penetración del internet, así como un elevado número de *smartphones* en la población, les ha permitido convertirse en uno de los *e-commerce* más maduros del mundo. Por ello, los métodos de pago alternativos (el A2A, los *wallets* y el BNPL) son habituales en el comercio *online* nórdico con una cuota acumulada del 71%, 65% y el 48% en Finlandia, Suecia y Dinamarca respectivamente. Sin embargo y a pesar del acceso a MobilePay, la sociedad danesa no ha tenido una adopción generalizada del A2A. De hecho, su uso en el *e-commerce* se está reduciendo en los últimos años. El caso danés puede indicar que una población familiarizada con la tecnología y con una tendencia a adoptar los medios de pago alternativos no garantiza la adopción del A2A inmediato.



Gráfico 27: Evolución del mix de pagos en e-commerce en economías nórdicas (ingresos totales por e-commerce miles de millones de dólares; % de cuota de medios de pago por volumen; 2019 - 2023) (WorldPay from FIS, 2020) (WorldPay from FIS, 2022) (WorldPay from FIS, 2023)

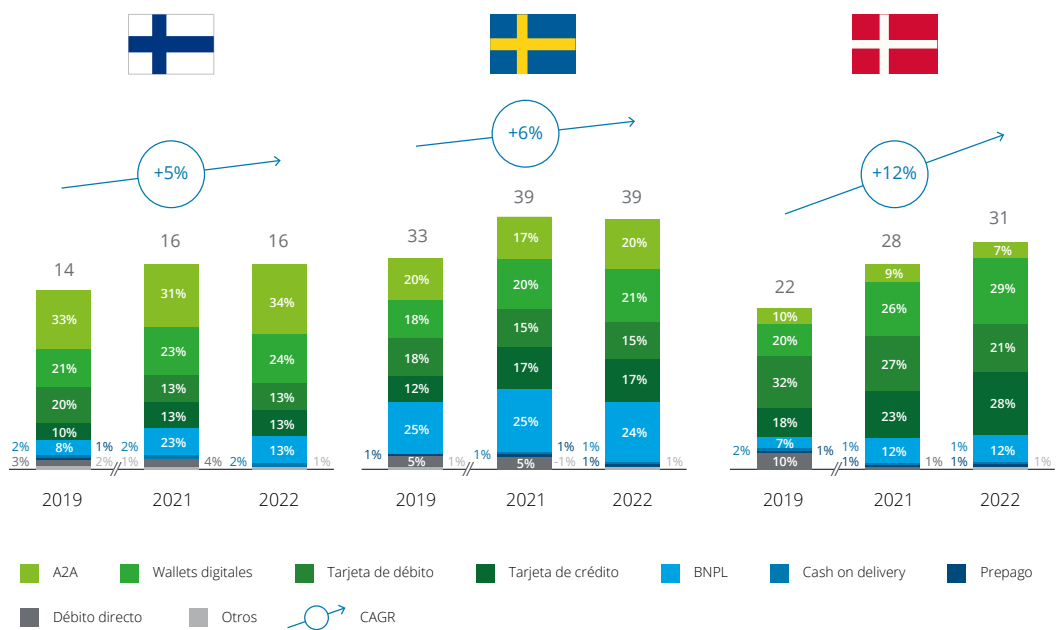
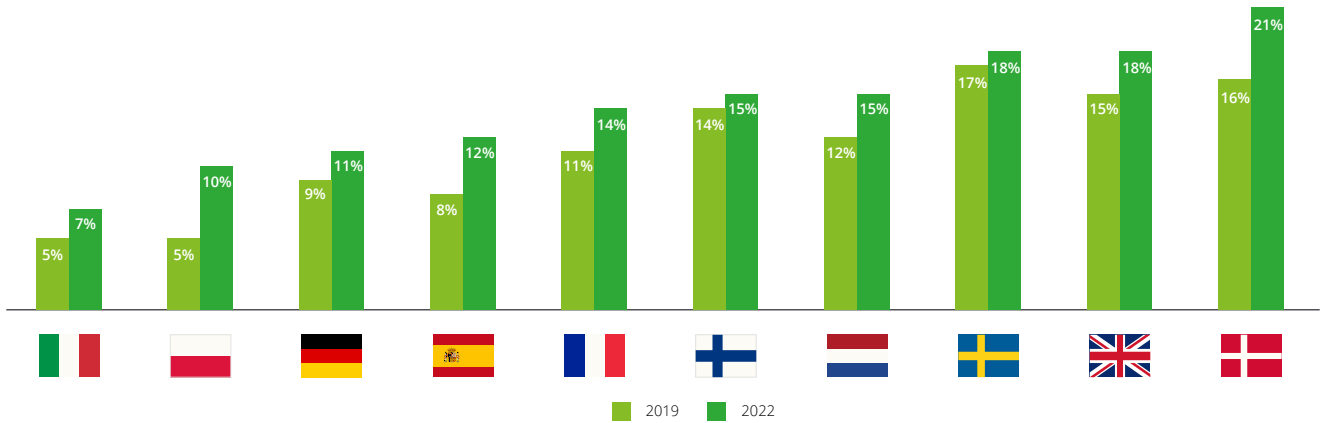




Gráfico 28: Porcentaje de e-commerce sobre el volumen total de ingresos de comercios (%; 2019 - 2022)



A pesar de que la cuota de tarjetas ha crecido en España e Italia, esta se ha mantenido estable o ha disminuido en el resto de los países analizados. Esto puede ser debido al rápido crecimiento del e-commerce y al relativamente bajo peso que éste supone sobre el comercio total en estos países. Este crecimiento ha sido debido sobre todo al impacto de la pandemia del CV-19, que impulsó el comercio *online* en los países con el sector menos desarrollado (Gráfico 28).

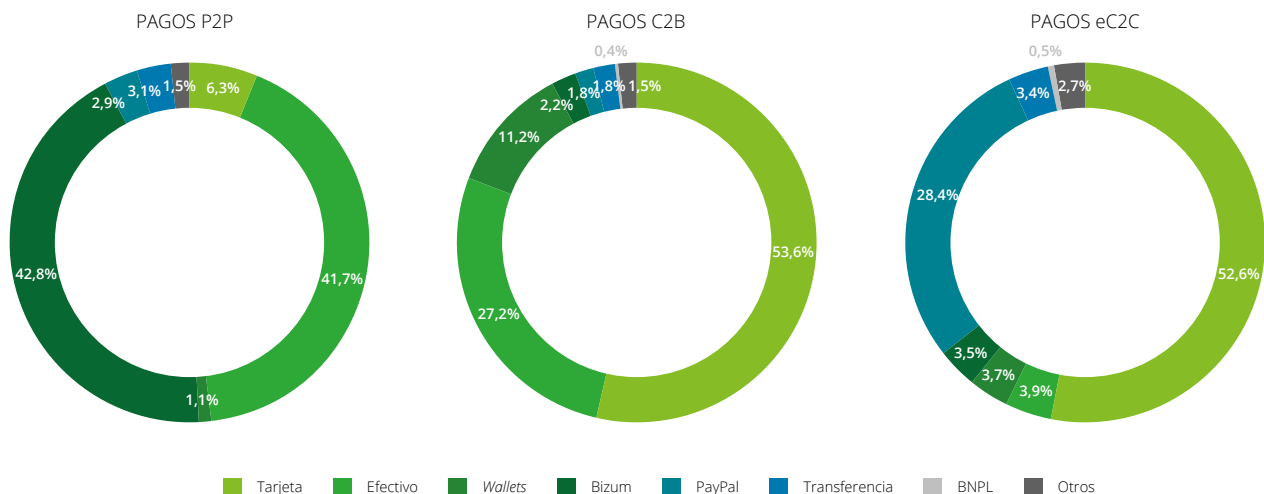
identificar los medios de pago preferidos por caso de uso de la población nacional y entender la posición del A2A inmediato dentro de estos.

7.1.2. Preferencias por caso de uso en España

Monitor Deloitte realizó en julio de 2023 una encuesta a 1.100 españoles con el objetivo de

En el ámbito del P2P, las preferencias de los consumidores están lideradas por el efectivo y por Bizum, con un ~85% de españoles declarando que son sus medios de pago favoritos. En el caso del efectivo, la población que lo prefiere se encuentra principalmente en el segmento de mayor edad, con un 54% de españoles de más de 54 años. Por lo tanto, el A2A inmediato está firmemente arraigado en la población española en el P2P y

Gráfico 29: Medios de pago preferidos por la población española por caso de uso (% de la población; 2023)





debido a que su principal competencia (el efectivo) es mayoritariamente utilizado por la población de mayor edad, se espera que su importancia incremente en el futuro. Adicionalmente, los españoles tienden a preferir el efectivo para pagos P2P de menores importes (<5€), no obstante, una vez los importes superan de 5€, la población se decanta por Bizum frente al efectivo.

Sin embargo, la solución primordial del A2A inmediato en España tiene preferencias residuales en el C2B y el eC2B con una cuota del 2,2% en comercios físicos y del 3,5% en el comercio *online*. En comercios físicos dominan las tarjetas de débito y crédito, el efectivo y los *wallets* móviles mientras que en el *online* la población española tiende a utilizar tarjetas y PayPal. El segmento de la población con mayor preferencia a Bizum en estos dos ámbitos es aquel con educación y actividad laboral relacionada con las finanzas. Se puede concluir que el A2A inmediato tiene margen de crecimiento en España en los pagos a comercios, no obstante, depende de su propuesta de valor y de la reticencia de los consumidores a cambiar de medio de pago.

7.1.3. Perspectivas a futuro del A2A inmediato en España

De todos los países analizados, España es el segundo país tras Polonia con mayor crecimiento en términos de volumen de ingresos en *e-commerce* con un CAGR del 21% (Gráfico 25). Además, el crecimiento en los pagos A2A inmediatos ha crecido con un CAGR del 35% del 2019 al 2022 (Gráfico 30).

En paralelo, la aceptación de pagos A2A inmediatos en comercio electrónico ha crecido significativamente por el despliegue de la solución de Bizum para comercios.

Sin embargo, que estos dos factores se traduzcan en una adopción generalizada del A2A inmediato como medio de pago de referencia para el *e-commerce* requiere, además, de la confluencia de una serie de factores. Tal como se analiza en el apartado 7.1.1, existe una heterogeneidad en los factores que impulsan la adopción y el uso del A2A inmediato. Por ejemplo, la adopción y el uso pueden ser independientes de la edad de la solución, tal y como ocurre en el Reino Unido, o de las tendencias digitales de la población tal y como ocurre en Polonia y Dinamarca. No obstante, si existe un factor común en aquellos países en los que las soluciones de A2A inmediatas han tenido un éxito rotundo, se

Gráfico 30: Volumen de pagos A2A inmediatos en España en e-commerce (miles de millones de dólares; 2019 - 2022)

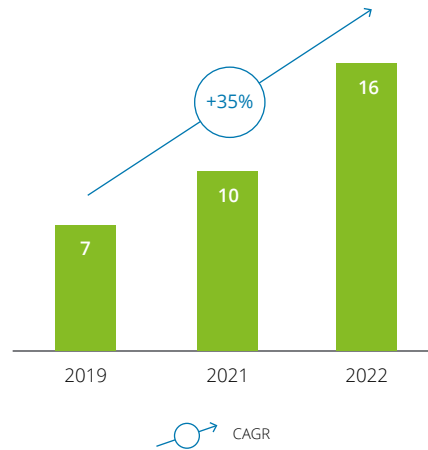
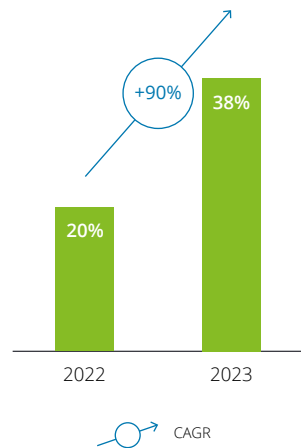


Gráfico 31: Porcentaje de comercios online en España que aceptan Bizum como método de pago (%; 2022 - 2023) (Adyen, 2023)



trata de colaboraciones entre bancos o acciones institucionales que han permitido:

- Accesibilidad a un mayor número de personas.
- Un coste mínimo para el usuario final.
- Una gran experiencia de usuario basada en la facilidad de uso.
- Una propuesta de valor unificada.



En España, Bizum cumple varios de estos puntos en el caso de uso del P2P, pero aún cuenta con recorrido de mejora en la propuesta de valor en el C2B y el eC2B. También es importante tener en cuenta que Bizum no es la única solución de A2A inmediatos en España. Los bancos españoles también ofrecen las transferencias SEPA A2A inmediatas, si bien estas en general tienen un precio elevado y heterogéneo entre bancos. Como ejemplo de una solución de A2A inmediato que ha sido impulsado por un actor central, la solución de PIX de Brasil es un caso de éxito, llegando hasta suponer en ese país un mayor porcentaje de transacciones que las tarjetas de crédito y débito juntas (IMF, 2023).

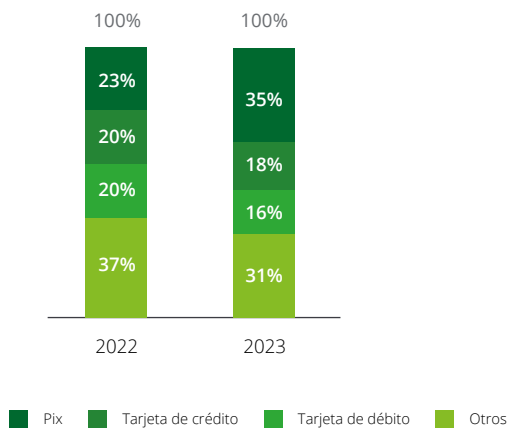
7.2. Impacto en agentes relevantes

7.2.1. Marcas y esquemas

En los últimos años, el rol de las marcas internacionales se ha visto beneficiado por la reducción en el uso del efectivo y por el crecimiento del comercio *online*. No obstante, los comercios están comenzando a explorar medios de pago alternativos con propuestas de valor atractivas en términos de valor añadido. De hecho, numerosos comercios están adoptando pagos A2A inmediatos y promoviéndolos entre sus clientes. Estas promociones se pueden llevar a cabo a través de planes de fidelización como es el caso de Buy It Mobility, cuyos usuarios pueden recibir un descuento de 25 céntimos por galón en la compra de gasolina con su método de pago de A2A inmediato (The Financial Brand, 2022).

Frente a esta situación, los operadores tradicionales se están preparando para un escenario de generalización del A2A inmediato. La adquisición de Tink por parte de Visa o las colaboraciones de MasterCard y Discover con Depi y Buy It Mobility Services (Apartado 5.4.2) confirman el cambio que suponen los pagos A2A en el escenario de los medios de pago.

Gráfico 32: Cuotas de medios de pago en transacciones en Brasil (2022 - 2023; %) (Finextra, 2023)





7.2.2. Otros actores digitales

Otros actores que pueden verse afectados por el crecimiento del A2A inmediato son los *wallets* digitales como PayPal o las *Big Techs* intentado entrar en el ecosistema de servicios de pago y financieros.

El negocio de pagos ha sido uno de los verticales prioritarios para ciertas *Big Techs* como entrada en el negocio financiero. Las grandes empresas tecnológicas han desarrollado soluciones de pago alrededor de sus negocios principales con el objetivo de aumentar su propuesta de valor al usuario final e incrementar la vinculación de estos.

Por ejemplo, Apple comenzó a lanzar productos de pago a través de Apple Pay, su *wallet* digital ligada a sus dispositivos electrónicos. Sobre esto, ha construido nuevos productos como la emisión de una tarjeta de crédito o cuentas de ahorro mediante un acuerdo a largo plazo con Goldman Sachs. También lanzó Apple Cash (Apple, 2017) en 2017, una tarjeta digital de prepago albergada en su *wallet* para realizar pagos C2B en físico y en *online* y para realizar pagos P2P mediante su solución de mensajería propia (iMessage). Esta solución permite a sus usuarios enviar dinero entre particulares sin necesidad de abandonar el entorno de Apple.

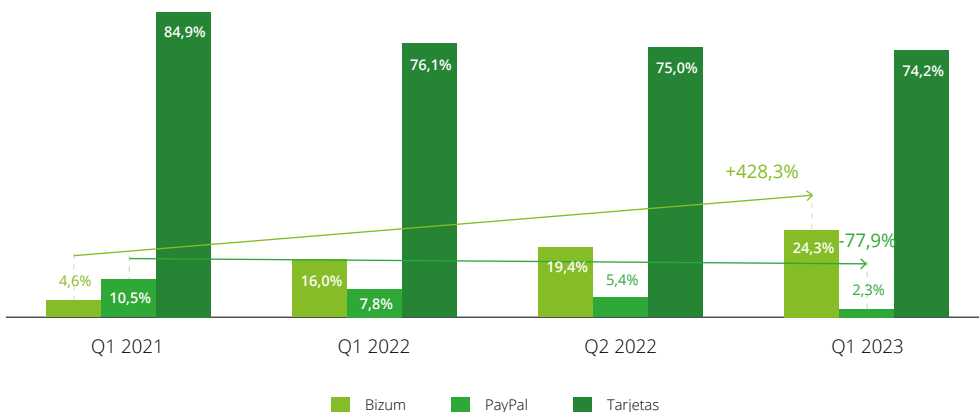
Al igual que Apple, Google también lanzó un *wallet* digital a través de la aplicación de Google Pay en el 2011. Esta fue mejorada con Google Pay Balance y Google Pay Card en el 2021, permitiendo los pagos P2P inmediatos (aunque solo a través del balance de la aplicación).

Por su parte, Amazon lanzó su propio *wallet* digital para mejorar la experiencia de usuario en *e-commerce* apalancándose en una propuesta de valor basada en la venta de seguros o la protección reforzada frente al fraude. En 2019, también lanzó en India una solución adicional sobre su *wallet* que permite a sus usuarios realizar pagos entre cuentas bancarias de manera inmediata.

En resumen, Google, Apple y Amazon han desarrollado sus propios *wallets* digitales, aunque solo el último actualmente cuenta con una solución directa de pago inmediato mediante transferencias bancarias.

En España, *wallets* como los de PayPal o las *Big Techs* podrían verse amenazados por el A2A inmediato. A modo de ejemplo, desde la introducción de Bizum como medio de pago en Monei en el Q1 de 2021, su cuota dentro del volumen transaccionado a través del PSP ha incrementado más de un 400%, mientras, la cuota de PayPal en el mismo periodo se ha reducido por ~80%.

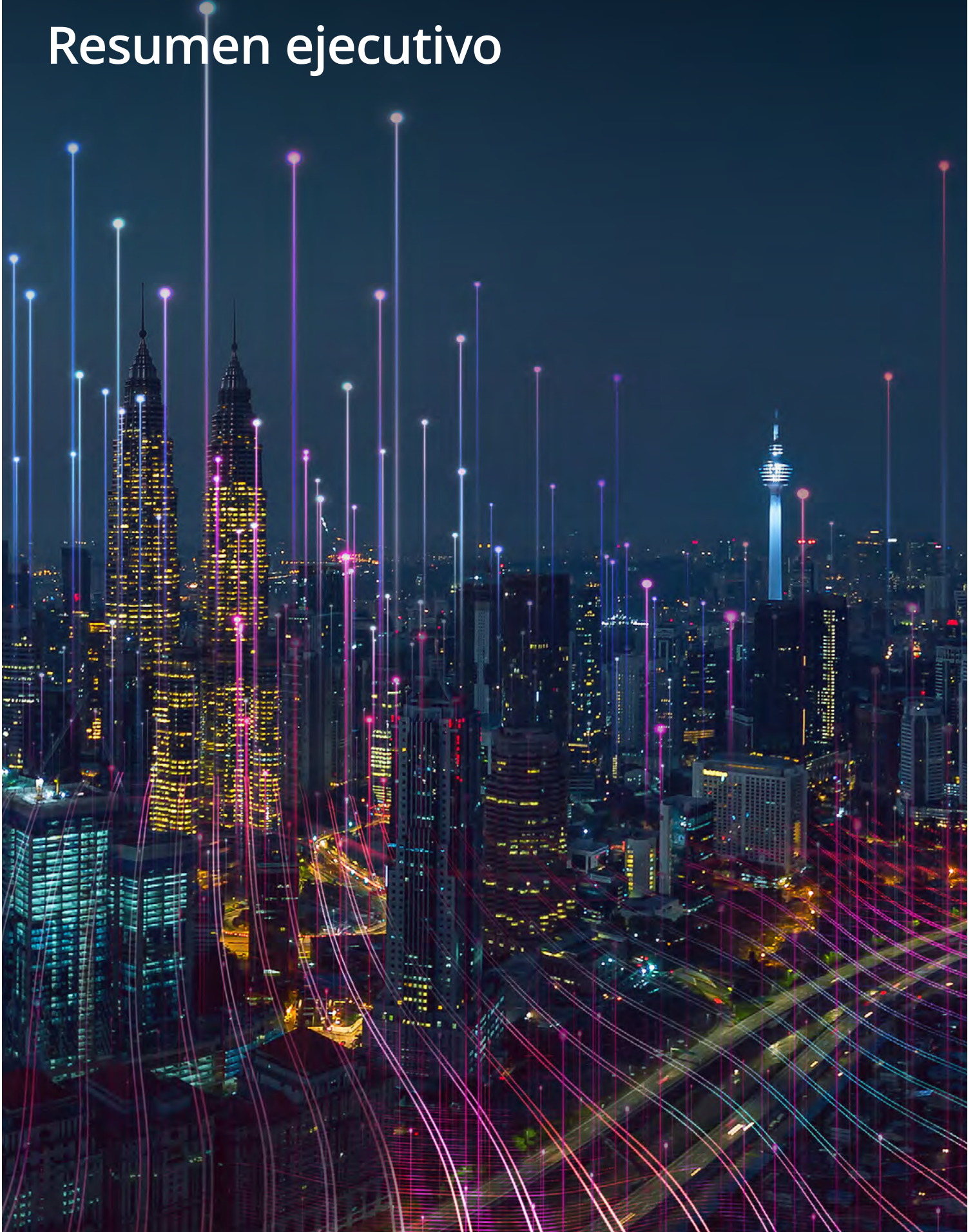
Gráfico 33: Cuotas de medios de pago en los comercios adheridos a Monei en España (%; 2021 - 2023) (Monei, 2023)





08.

Resumen ejecutivo



Tal y como se ha analizado en el presente informe, las transferencias A2A inmediatas son una de las soluciones de pago que presentan mayor nivel de innovación y potencial de adopción en Europa. En primer lugar, esta situación ha sido propiciada porque el A2A inmediato potencia uno de los tres pilares de la estrategia de pagos minoristas europea, que es conseguir la soberanía en medios de pago. Por este motivo, este método de pago ha sido fomentado por el marco regulatorio comunitario. Su potencial también es debido a la mejora que aportan en el tiempo total de ejecución del pago, su interconexión con tecnologías de pago por proximidad, así como la posibilidad de realizar operaciones sin la presencia del usuario. Estas características pueden mejorar la experiencia de usuario y ampliar los casos de uso posibles frente a medios de pago tradicionales.

La propuesta de valor de los pagos A2A inmediatos respecto a otros medios de pago se vertebra sobre la desintermediación en su operativa, debido a que se realizan directamente entre entidades financieras a través de una cámara de compensación. De esta manera ofrecen neutralidad y apertura al no estar asociados a marcas y al estar a disposición de terceros, especialmente en un contexto de despliegue de modelos de *open banking*. Esta misma realidad dificulta por otro lado la innovación y evolución de valores añadidos comunes.

Parte del crecimiento de los pagos A2A en Europa ha sido impulsado por un entorno regulatorio favorable tras la entrada en vigor de PSD2. Este marco regulatorio ha propiciado la aparición y auge de nuevas *fintechs* como los PISPs, cuya actividad principal se centra en la iniciación de este tipo de operaciones. Adicionalmente, se están desarrollando diversas normativas (DMA, DSA, PSD3 y FIDA) relacionadas con los pagos digitales y el uso de la información, así como una propuesta propia de la Comisión Europea sobre los pagos inmediatos, que se espera impulsen aún más este medio de pago. No obstante, ciertas iniciativas como la prevención de blanqueo de capitales pueden ralentizar el crecimiento de entidades de A2A. En línea con lo anterior, la ambición del regulador europeo en el sector de los pagos digitales es fomentar la innovación y competitividad, sentando unas bases que aporten estabilidad financiera y protección a los consumidores.

Desde un punto de vista competitivo, existen actualmente en Europa multitud de soluciones de carácter nacional impulsadas por agrupaciones bancarias o startups. Las soluciones domésticas con mayor trayectoria han inducido las cuotas de mercado

de los pagos A2A elevadas en *e-commerce* en países como Holanda (62%), Polonia (67%) o Alemania (27%), mientras que las iniciativas de reciente creación como España (18%) muestran un potencial de crecimiento (+7p.p. vs 2019). Las soluciones con mayor éxito en adopción de consumidores comparten factores internos como la experiencia de pago y la accesibilidad universal, siendo necesario asimismo contar con altos niveles de digitalización y bancarización.

Por el contrario, si bien es cierto que estas soluciones han alcanzado niveles de adopción notables en su ámbito, aún no han conseguido dar respuesta a las principales barreras operativas para escalar su alcance y universalizar su uso más allá de sus fronteras. Para conseguir dicho objetivo, se considera necesario contar con raíles de pago interconectados o comunes garanticen su interoperabilidad entre distintos países o un raíl único en Europa. Una vez lograda una infraestructura interconectada o común, sería necesaria la unificación del esquema competitivo paneuropeo. A pesar del éxito de las soluciones actuales en sus respectivas jurisdicciones, no existe ningún operador relevante a escala europea. La nueva propuesta de EPI como solución A2A paneuropea podría ser la primera etapa hacia ese escenario.

En el caso de que los pagos A2A continúen proliferando y ganando cuota en el *mix* de pagos, esto podría suponer un impacto relevante sobre el ecosistema actual y los distintos actores que lo conforman. Tanto los operadores tradicionales de tarjetas como los nuevos entrantes (*fintechs* y *Big techs*) están desarrollando soluciones para ser competitivos en este nuevo medio de pago, anticipándose un elevado nivel de competencia en el mercado.

Por último, la posible entrada en vigor de un posible Euro Digital u otras CBDCs en los próximos años supondría un nuevo escenario a analizar puesto que los casos de uso de ambos medios de pago son absolutamente intercambiables.

En resumen, nos encontramos en un momento de máxima incertidumbre en el mundo de los servicios de pago, en el cual, tanto los operadores tradicionales como los nuevos entrantes, proveedores y usuarios, deberán monitorizar de forma permanente la evolución de las principales variables para aprovechar las oportunidades o mitigar los riesgos que surjan en el escenario a futuro.

09.

Anexo

Bibliografía

1. Adyen, 2023. *Informe Adyen de Métodos de Pago*, s.l.: Adyen.
2. AEFI, 2023. [En línea]
Recuperado de: <https://www.asociacionfintech.es/en/>
3. AEFI, s.f. <https://www.asociacionfintech.es/en/> [En línea].
4. American Express, 2019. *American Express*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.americanexpress.com/uk/merchant/pay-with-bank-transfer.html>
[Último acceso: 19 Julio 2022].
5. Apple, 2017. *Apple Support*. [En línea]
Recuperado de: <https://support.apple.com/en-us/HT207875#:~:text=On%20your%20iPhone%2C%20open%20the,amount%20you%20want%20to%20send>
[Último acceso: 14 Junio 2023].
6. Banco de España, 2023. *Estadísticas tarjetas para la web*, s.l.: Banco de España.
7. Banco de España, s.f. *Portal Cliente Bancario*. [En línea]
Recuperado de: https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productoservici/relacionados/entidades/guia-textual/tiposentidadesso/Entidades_de_pago.html
[Último acceso: 28 Agosto 2023].
8. BBVA, 2016. *BBVA creates a new concept of digital financial services with Wizzo*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.bbva.com/en/bbva-creates-a-new-concept-of-digital-financial-services-with-wizzo/>
[Último acceso: 28 Agosto 2023].
9. BBVA, 2023. *BBVA collaborates in the first international instant payment pilot, led by Iberpay and Swift*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.bbva.com/en/innovation/bbva-collaborates-in-the-first-international-instant-payment-pilot-led-by-iberpay-and-swift/>
[Último acceso: 15 Julio 2023].
10. Bizum, 2023. *Sobre Nosotros*. [En línea]
Recuperado de: <https://bizum.es/sobre-nosotros/>
[Último acceso: 29 Mayo 2023].
11. Clearing, E., s.f. *Step2-sct Overview*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.ebaclearing.eu/services/step2-sct/overview/>
[Último acceso: 22 Mayo 2023].
12. Comisión Europea, 2022. *Legislative proposal on instant payments*, Bruselas: Comisión Europea.
13. Comisión Europea, 2023. *Digital services act package*. [En línea]
Recuperado de: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/digital-services-act-package>
[Último acceso: 29 May 2023].
14. Comisión Europea, 2023. *DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on payment services and electronic money services in the Internal Market amending*, Bruselas: Comisión Europea.
15. Comisión Europea, 2023. *REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on a framework for Financial Data Access and amending Regulations (EU) No 1093/2010, (EU) No 1094/2010, (EU) No 1095/2010 and (EU) 2022/2554*, Bruselas: Comisión Europea.
16. Comisión Europea, 2023. *REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL ON THE ESTABLISHMENT OF THE DIGITAL EURO*, Bruselas: Comisión Europea.
17. Comisión Europea, 2023. *The Digital Markets Act: ensuring fair and open digital markets*. [En línea]
Recuperado de: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/digital-markets-act-ensuring-fair-and-open-digital-markets_en
[Último acceso: 22 May 2023].
18. dealroom.co, 2022. *Alternative Payments are eating up card supremacy*. [En línea]
Recuperado de: <https://dealroom.co/blog/the-rise-of-alternative-payments-is-eating-card-supremacy>
[Último acceso: 20 Julio 2023].
19. EBA, 2023. *EBA REPORT ON ML/TF RISKS ASSOCIATED WITH PAYMENT INSTITUTIONS*, Paris: EBA.
20. ECB, 2019. *Are instant payments becoming the new normal? A comparative study*, Frankfurt: ECB.

21. ECB, 2020. *Report on a digital euro*, Frankfurt: ECB.
22. ECB, 2022. *Study on the payment attitudes of consumers in the euro area*. s.l.:ECB.
23. ECB, 2023. *Annex 1: Functional and non-functional requirements linked to the market research for a potential digital euro implementation*, Frankfurt: s.n.
24. ECB, s.f. TIPS. [En línea]
Recuperado de: <https://www.ecb.europa.eu/paym/target/tips/html/index.en.html>
[Último acceso: 18 Mayo 2023].
25. Edgar, Dunn & Company, 2021. *Future Fintech - No borders, just horizons: 2021 Fintech Report*, s.l.: Edgar, Dunn & Company.
26. Electronic Payments, 2021. *Trustly defers \$9bn IPO plan indefinitely after regulator raises concern*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.electronicpaymentsinternational.com/news/trustly-defers-9bn-ipo-plan-indefinitely/?cf-view>
[Último acceso: 28 Agosto 2023].
27. EPC, 2021. *Results of the EPC poll on the use cases of the SEPA Request-to-Pay (SRTP) scheme*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.europeanpaymentscouncil.eu/news-insights/news/results-epc-poll-use-cases-sepa-request-pay-srtp-scheme>
[Último acceso: 28 Junio 2023].
28. EPC, 2022. *European Payments Council*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.europeanpaymentscouncil.eu/document-library/rulebooks/sepa-payment-account-access-spaa-scheme-rulebook>
[Último acceso: 28 July 2023].
29. EPC, 2023. *One-Leg Out Instant Credit Transfer*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.europeanpaymentscouncil.eu/what-we-do/epc-payment-schemes/one-leg-out-instant-credit-transfer>
[Último acceso: 10 Julio 2023].
30. EPC, s.f. *SEPA goals and benefits*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.europeanpaymentscouncil.eu/about-sepa/sepa-goals-and-benefits>
[Último acceso: 22 Mayo 2023].
31. EPC, s.f. *SEPA Instant Credit Transfer Rulebook*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.europeanpaymentscouncil.eu/what-we-do/epc-payment-schemes/sepa-instant-credit-transfer/sepa-instant-credit-transfer-rulebook>
[Último acceso: 13 Junio 2023].
32. FCA, 2023. *Account information payment initiation services*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.fca.org.uk/consumers/account-information-payment-initiation-services>
[Último acceso: 26 Junio 2023].
33. Finextra, 2023. *Brazil's Pix used for more transactions than credit and debit cards combined*. [En línea]
Recuperado de: https://www.finextra.com/newsarticle/42695/brazils-pix-used-for-more-transactions-than-credit-and-debit-cards-combined?utm_medium=newsflash&utm_source=2023-7-26&member=150525
[Último acceso: 26 Julio 2023].
34. Finextra, 2023. *Finextra*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.finextra.com/pressarticle/97540/truelayer-launches-payment-links-for-a2a-payments-via-open-banking/payments>
[Último acceso: 25 Julio 2023].
35. Gam, B., 2022. *Payneteasy*. [En línea]
Recuperado de: <https://payneteasy.com/blog/a2a-payments-overview-market-position-&-latest-advancements>
[Último acceso: 22 Junio 2023].
36. Groen, E., 2022. *COMPETITION IN PAYMENTS: THE RISE OF A2A PAYMENTS AND THE ROLE OF REGULATION*. [En línea]
Recuperado de: <https://financialit.net/blog/competition-payments-rise-a2a-payments-and-role-regulation>
[Último acceso: 24 Mayo 2023].
37. Hartmann, M., Hernandez-van Gijssel, L., Plooi, M. & Vandeweyer, Q., 2019. *Are instant payments becoming becoming the new normal? Occasional Paper series, August*.
38. Iberpay, 2023. *Las transferencias inmediatas crecen un 44% en España, Madrid: Iberpay*.
39. Iberpay, s.f. *Plataforma CICLOM*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.iberpay.es/es/iberpay/iberpay/plataforma-ciclom/#tab-0>
[Último acceso: 15 Mayo 2023].
40. IMF, 2023. *Pix: Brazil's Successful Instant Payment System. Brazil: Selected issues, 2023 (289)*.
41. JBA, 2012. *PAYMENT SYSTEMS IN JAPAN*, Tokyo: Japanese Bankers Association.



42. Kevin, 2022. *The future of payments is now - A2A payments for POS terminals*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.kevin.eu/blog/a2a-for-pos-terminals/>
[Último acceso: 13 Julio 2023].
43. Kriaris, P., 2023. *Linkdn*. [En línea]
Recuperado de: https://www.linkedin.com/posts/pkriaris_technology-innovation-economy-activity-7046346063506485248-GFrj/?originalSubdomain=my
[Último acceso: 3 Julio 2023].
44. Lagarde, C. & Panetta, F., 2022. *Key objectives of the digital euro*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2022/html/ecb.blog220713~34e21c3240.en.html>
[Último acceso: 22 May 2023].
45. Lawrence, J., 2022. *Fintechly*. [En línea]
Recuperado de: <https://fintechly.com/payments/cross-border-payments-in-the-age-of-open-banking/>
[Último acceso: 23 Julio 2023].
46. Lehair, P., 2023. *Paul Lehair*. [En línea]
Recuperado de: APIs are eating the world (Part 2): the rise of API tools 2.0
[Último acceso: 28 Junio 2023].
47. Macovei, V., 2023. Combining A2A Payments with Request-to-Pay. *The Paypers*, 9 January.
48. Mastercard, 2021. *Mastercard Newsroom*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.mastercard.com/news/press/2021/march/mastercard-completes-acquisition-of-nets-account-to-account-payment-business/>
[Último acceso: 20 Junio 2023].
49. MasterCard, 2023. *Mastercard, Dapi Form Strategic Partnership to Bring Seamless A2A Payments to UAE*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.mastercard.com/news/eemea/en/newsroom/press-releases/press-releases/en/2023/june/mastercard-dapi-form-strategic-partnership-to-bring-seamless-a2a-payments-to-uae/>
[Último acceso: 23 Junio 2023].
50. McKinsey, 2022. *The 2022 McKinsey Global Payments Report*, s.l.: McKinsey.
51. Monei, 2023. *MONEI Blog*. [En línea]
Recuperado de: <https://monei.com/es/blog/payment-trends-in-spain-2022-q1-2023/>
[Último acceso: 15 Julio 2023].
52. NACS, 2022. *Merchants Call on U.S. Regulators to Examine Swipe Fees*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.convenience.org/Media/Daily/2022/Jan/20/1-Merchants-US-Regulators-Examine-Swipe-Payments#:~:text=ALEXANDRIA%2C%20Va.,and%20sequentially%20reversed%20the%20decision>
[Último acceso: 18 Julio 2023].
53. Nilson Report, 2023. *The World's Top Card Issuers and Merchant Acquirers*, s.l.: Nilson Report.
54. Ochiana, R., 2022. *The Paypers*. [En línea]
Recuperado de: <https://thepayers.com/expert-opinion/a2a-payments-size-of-the-market-and-latest-developments--1258255>
[Último acceso: 22 Junio 2023].
55. Santander, B., 2023. *How long does a bank transfer take?* [En línea]
Recuperado de: <https://www.bancosantander.es/en/faqs/particulares/cuentas/cuanto-tarda-transferencia-bancaria>
[Último acceso: 21 Junio 2023].
56. SEPA, 2020. *The SEPA Request-To-Pay SRTP Scheme Rulebook*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.europeanpaymentscouncil.eu/document-library/rulebooks/sepa-request-pay-srtp-scheme-rulebook>
[Último acceso: 28 Junio 2023].
57. Song, D., s.f. <https://www.ukfinance.org.uk/blogs/three-ways-psd2-will-benefit-consumers> [En línea]
Recuperado de: <https://www.ukfinance.org.uk/blogs/three-ways-psd2-will-benefit-consumers>
[Último acceso: 24 Mayo 2023].
58. Switzerland, D., 2023. *Request to pay (R2P) solutions: a brewing revolution in Swiss digital payments*, Zürich: Deloitte.
59. The Financial Brand, 2022. *The Emerging Payments Trends Threatening the Future of Banking Revenues*. [En línea]
Recuperado de: <https://thefinancialbrand.com/news/payments-trends/the-emerging-payments-trend-threatening-the-future-of-bank-revenues-132753/>
[Último acceso: 23 Julio 2023].
60. Tink, 2021. *SEPA Request To Pay*. [En línea]
Recuperado de: <https://tink.com/blog/open-banking/sepa-request-to-pay/>
[Último acceso: 28 Junio 2023].



61. Truelayer, 2022. *¿Qué significa AISP y PISP y cómo pueden adherirse las empresas?* [En línea]
Recuperado de: [https://truelayer.com/es-es/blog/open-banking/que-significa-aisp-pisp/#:~:text=Un%20proveedor%20de%20servicios%20de%20informaci%C3%B3n%20de%20cuentas%20\(AISP\)%20es,operaciones%20bancarias%20de%20una%20cuenta](https://truelayer.com/es-es/blog/open-banking/que-significa-aisp-pisp/#:~:text=Un%20proveedor%20de%20servicios%20de%20informaci%C3%B3n%20de%20cuentas%20(AISP)%20es,operaciones%20bancarias%20de%20una%20cuenta)
[Último acceso: 28 Agosto 2023].
62. UK Finance, 2022. *UK PAYMENT MARKETS SUMMARY 2022*, s.l.: UK FINANCE.
63. UK, P., 2023. *Faster Payment System*. [En línea]
Recuperado de: <https://www.wearepay.uk/what-we-do/payment-systems/faster-payment-system/>
[Último acceso: 20 Junio 2023].
64. Worldline, 2023. *Account-to-account payments what are the main benefits*. [En línea]
Recuperado de: <https://worldline.com/en/home/main-navigation/resources/resources-hub/blogs/2022/account-to-account-payments-what-are-the-main-benefits.html>
[Último acceso: 23 June 2023].
65. WorldPay from FIS, 2020. *THE GLOBAL PAYMENTS REPORT*, Jacksonville: WorldPay.
66. WorldPay from FIS, 2022. *THE GLOBAL PAYMENTS REPORT*, Jacksonville: WorldPay.
67. WorldPay from FIS, 2023. *THE GLOBAL PAYMENTS REPORT*, Jacksonville: WorldPay.
68. Worldwide, A., 2022. *Prime Time for Real-Time Global Payments Report*, s.l.: ACI Worldwide.

Glosario de términos

A2A (Account-to-account): pago que se realiza directamente entre cuentas bancarias sin necesidad de intermediarios adicionales.

AISP (Account Information Service Provider): proveedor de servicios de información de cuentas

API (Application Programming Interface): *software* intermediario que permite a dos aplicaciones conectarse y trasladar información entre sí.

B2B (Business-to-business): pagos realizados entre comercios.

B2C (Business-to-consumer): pagos realizados por una empresa a un particular.

B2G (Business-to-government): pago en el que un negocio lleva a cabo un pago al Gobierno.

BNPL (Buy now pay later): método de financiación de los pagos a través del fraccionamiento en cortos plazos sin intereses y con menores trámites que permite lograr la financiación de forma inmediata y una mejor experiencia de usuario.

BLTE (Bluetooth Low Energy): proceso de pagos realizado en la app del comercio a través de *Bluetooth*. El proceso funciona de forma que la empresa detecta la presencia del cliente a través de *Bluetooth* y le permite acceder a su cuenta, de forma que la compra pueda ser realizada a través de su cuenta tras previa autenticación.

C2B (Consumer-to-business): pagos en los cuales un particular realiza una compra a una empresa.

CAGR (Compound Annual Growth Rate): tasa de crecimiento anual compuesta

CBDC (Central Bank Digital Currency): activo digital de uso general emitido por un banco central para su circulación en la población y comercios.

Clearing: actividades realizadas durante el proceso de pagos anteriores a la liquidación o *settlement* del pago que incluyen la transmisión de información, confirmación de las órdenes de pago y el establecimiento de las posiciones definitivas de la transacción.

Códigos QR: método de pago utilizado para pagos en físico a través del escaneo de la pantalla en el teléfono del cliente por parte del comercio.

EBA Clearing System: una de las redes de pago disponibles en el esquema SEPA iCT para transferir fondos de una cuenta bancaria a otra.

Embedded finance: integración de los servicios financieros en empresas de fuera del mundo *retail* para ofrecer una mejor experiencia de usuario.

EPC (European Payments Council): entidad creada con el fin de promover la utilización de instrumentos de pagos en euros y que actualmente se encarga de gestionar Single Euro Payments Area (SEPA) para contribuir al desarrollo de un sistema de pagos eficiente, conveniente y sostenible.

EPI (European Payments Initiative): iniciativa respaldada por el Banco Central Europeo con el objetivo de crear una iniciativa de pagos conjunta a nivel europeo (tuvo un importante éxito en su origen con la adhesión de más de 15 entidades financieras de relevancia como Deutsche Bank, Rabobank o ING).

Esquema de mensajería: plataforma común basada en un estándar de mensajes para el intercambio de información financiera entre sistemas, instituciones y regiones. Es el método de comunicación entre las entidades relevantes que forman parte de las transacciones inmediatas.

FIDA Regulation: regulación acerca del acceso a los datos financieros que introduce el concepto de *Open Finance*.

FPS (Faster Payments System): sistema que permite realizar pagos digitales en el mismo día dentro del Reino Unido y es válido tanto para transacciones de bajo valor como de alto valor.

G2P (Government-to-person): tipo de pagos en los que el gobierno que realiza un pago a un usuario particular.

Iniciadores de pago: proveedores externos que facilitan las transferencias bancarias entre particulares y comercios a través de sistemas de pasarelas de pago.

Interoperabilidad geográfica: capacidad de compartir datos y realizar transacciones con otras geografías.

ISO 20022: estándar básico para el intercambio de mensajes sobre el que pivota SEPA iCT.

KYC (Know Your Customer): proceso que las entidades financieras llevan a cabo para verificar la identidad de sus clientes.

NFC (Near field communication): tecnología que permite realizar los pagos en cercanía ya sea a través de la tarjeta o del *wallet*, pero sin necesidad del contacto con el dispositivo.

OLO (one-leg-out): esquema para el desarrollo de la interoperabilidad geográfica liderado por Iberpay y Swift que entrará en vigor el 28 de septiembre de 2023 facilitando la internacionalidad de los pagos.

Open Banking: nuevo paso en la digitalización bancaria a través de la apertura de la información bancaria de un usuario a terceros.

Open Finance: principio de intercambio de información financiera de los clientes a través de información compartida por varias entidades. *Open Finance* extenderá la información de los pagos hacia cualquier entidad financiera llegando a verticales como ahorros, inversiones o seguros entre otras.

P2P (peer-to-peer): pago entre dos particulares en el cual uno de ellos emite el pago y el otro lo recibe (e.g. transferencia por Bizum a un amigo).

Pagos multidivisa: tipología de pagos por los cuales los clientes pueden pagar en su negocio con su moneda de origen y el comercio sigue recibiendo el dinero en la moneda de destino (en el caso de Europa en euros).

Push: pagos manuales o automáticos iniciados por el emisor (el consumidor en un contexto B2C).

Pull: pagos iniciados por el receptor (el comercio en un contexto B2C) del pago con consentimiento explícito y autenticación previa del emisor.

Pagos SEPA: hacen referencia a cualquier pago realizado en euros a través de los sistemas del Eurosistema sin intermediarios extranjeros (EPC, s.f.).

PISP (Payment Initiation Service Provider): entidad encargada de la iniciación del pago, mediante la retirada del dinero de la cuenta del emisor sin necesidad de utilizar la tarjeta bancaria.

Pagos en PoS (Point of Sale): pagos que tienen lugar en punto de venta físico.

Procesador de pagos: entidad encargada de transmitir los datos de transacción entre el banco emisor del cliente y el banco adquirente.

Proceso end-to-end: se refiere al proceso integral del pago desde el inicio de la transacción hasta el fin del pago.

PSD2: directiva europea sobre servicios de pagos electrónicos con la finalidad de impulsar la transparencia, la competencia y la innovación de los servicios de pago del sector financiero.

PSD3: directiva de pagos de la Unión Europea que prevé mejorar la seguridad y la transparencia de los pagos a través del desarrollo del *Open Finance*. El primer borrador de esta normativa se publicó en junio de 2023.

PSPs (Payment Service Providers): término general para definir a los proveedores de servicios de pagos.

Raíles de pago: infraestructura que soporta las transacciones llevadas a cabo conectando a todos los actores del pago y permitiendo su adecuado procesamiento.

Red de pago (RTGP): sistema que facilita la transmisión de los fondos de una cuenta bancaria a otra. Conocida como *clearing and settlement system*, asegura que cada transferencia se liquida en términos brutos, de forma segura y precisa, así como cumpliendo todas las regulaciones impuestas por el RTP.

RTP (Request to pay): sistema de comunicación por el cual el adquirente puede solicitar al emisor el pago de una factura.

SEPA Instant Credit Transfer (SCT Inst o SEPA iCT): pagos SCT realizados de manera instantánea.

SEPA Payment Account Access Scheme (SPAA): esquema que permite el intercambio de información de cuentas de pago entre proveedores de servicios de pago que actúan como activos y TPPs.

Settlement: proceso de terminación de las obligaciones del pago entre el emisor y el receptor que se cierra con la transferencia de fondos a la cuenta del receptor.

Sistema de pago en tiempo real (RTPS): esquema de pagos que permite las transferencias instantáneas de crédito. Crea las reglas y los estándares utilizados para el proceso y liquidación, proporcionando a los bancos la estructura de mensajería para la comunicación de transacciones.

SPACE (Study on the payment attitudes of the consumers in the euro area): estudio realizado por el ECB para comprender la demanda de los consumidores y las tendencias en el mercado de pagos.

SRTP (Sepa Request to pay): se trata del esquema de *Request to pay* de SEPA creada por el *European Payments Council*.

TIPS: infraestructura de pagos que permite realizar pagos instantáneos y a través de la cual tienen lugar la mayoría de los pagos instantáneos a nivel europeo.

TPPs (Third party providers): proveedores externos que se encargan de alguno de los servicios de los pagos tales como aceptación de pagos con tarjeta de crédito, pagos *online* u otros medios de pago alternativos.

TPV: el terminal de punto de venta es el dispositivo que utilizan los comercios para gestionar de forma unificada sus ventas.

Transferencias tradicionales: se refiere a aquellas transferencias en las que el receptor del pago tarda uno o varios días laborales en recibir el pago desde su emisión.

Wallet: monedero digital que permite almacenar las tarjetas de cara a poder realizar pagos a través del móvil.

Tabla de gráficos

Gráfico 1: Esquema de un proceso de pago A2A	13
Gráfico 2: Modelo <i>Request to pay</i> (Tink, 2021)	16
Gráfico 3: Casos de uso del R2P preferidos por los profesionales de servicios financieros (EPC, 2021)	17
Gráfico 4: Servicios de valor añadido en SPAA	19
Gráfico 5: <i>Timeline</i> de los pagos A2A en España y Europa	22
Gráfico 6: Consumidores que no pagan comisiones por transferencias inmediatas o las mismas que en SCT (ECB, 2022)	26
Gráfico 7: Porcentaje de los consumidores que tienen acceso a pagos instantáneos (ECB, 2022)	26
Gráfico 8: Evolución de adopción de los A2A inmediatos (% sobre total de transferencias; 2019) (ECB, 2019)	27
Gráfico 9: Transferencia A2A inmediatas per cápita (Worldline, 2022)	28
Gráfico 10: Evolución anual de pagos minoristas en España a través de SNCE (M de transacciones; 2017 - 2022) (Iberpay, 2023)	29
Gráfico 11: Evolución del número de transferencias inmediatas en España (M de transacciones; 2018 - 2022) (Iberpay, 2023)	29
Gráfico 12: <i>Benchmarking</i> de precios de principales entidades bancarias que operan en España	30
Gráfico 13: <i>Benchmarking</i> de comisiones de pagos A2A inmediatos en comercios	30
Gráfico 14: Descripciones de la DMA y de la DSA	32
Gráfico 15: Conclusiones de la encuesta SPACE del 2022 (ECB, 2022)	37
Gráfico 16: Posibles beneficios de las CBDCs y el euro digital (Lagarde & Panetta, 2022)	38
Gráfico 17: Características del euro digital decididas por el BCE y la Comisión (Comisión Europea, 2023)	39
Gráfico 18: Escenarios de adopción del euro digital (millones de transacciones) (ECB, 2023)	40
Gráfico 19: <i>Roadmap</i> del euro digital	41
Gráfico 20: Metodología <i>scenario planning</i>	46
Gráfico 21: Factores del <i>scenario planning</i>	47
Gráfico 22: Incertidumbres del <i>scenario planning</i>	48
Gráfico 23: Posibles escenarios	49
Gráfico 24: Implicaciones del <i>scenario planning</i>	50



[Gráfico 25: Evolución del *mix* de pagos en *e-commerce* en economías del sur de Europa \(ingresos totales por *e-commerce*, miles de millones de dólares, % de cuota de medios de pago por volumen, 2019 - 2023\) \(WorldPay from FIS, 2020-2023\)](#) 52

[Gráfico 26: Evolución del *mix* de pagos en *e-commerce* en economías del norte de Europa \(ingresos totales por *e-commerce*, miles de millones de dólares; % de cuota de medios de pago por volumen; 2019 - 2023\) \(WorldPay from FIS, 2020-2023\)](#) 53

[Gráfico 27: Evolución del *mix* de pagos en *e-commerce* en economías nórdicas \(ingresos totales por *e-commerce* miles de millones de dólares; % de cuota de medios de pago por volumen; 2019 - 2023\) \(WorldPay from FIS, 2020-2023\)](#) 54

[Gráfico 28: Porcentaje de *e-commerce* sobre el volumen total de ingresos de comercios \(%; 2019 - 2022\)](#) 55

[Gráfico 29: Medios de pago preferidos por la población española por caso de uso \(% de la población; 2023\)](#) 55

[Gráfico 30: Volumen de pagos A2A inmediatos en España en *e-commerce* \(miles de millones de dólares; 2019 - 2022\)](#) 56

[Gráfico 31: Porcentaje de comercios *online* en España que aceptan Bizum como método de pago \(%; 2022 - 2023\) \(Adyen, 2023\)](#) ... 56

[Gráfico 32: Cuotas de medios de pago en transacciones en Brasil \(2022 - 2023; %\) \(Finextra, 2023\)](#) 57

[Gráfico 33: Cuotas de medios de pago en los comercios adheridos a Monei en España \(%; 2021 - 2023\) \(Monei, 2023\)](#) 58

Contactos



Juan José Gutiérrez
Director Corporativo de Servicios
tecnológicos de Cecabank



Julio César Fernández
Director de Desarrollo de Negocio
y Soporte de Operaciones de
Cecabank



Arturo González Mac Dowell
Presidente de AEFI



Gorka Briones
Socio de Monitor Deloitte
Responsable del sector de pagos
en Deloitte