

XIII Edición Informe

Tendencias en Medios de Pago

Con la colaboración de



minsoit payments

An Indra company



Índice

1.	Los pagos digitales y su perspectiva social y ambiental	6
2.	Monedas digitales de bancos centrales o efectivo digital	14
3.	Seguridad en los pagos sin fricciones	19
4.	Pagos transfronterizos y remesas	26
5.	Digitalización de pagos en el punto de venta	33
6.	Open finance	39



El XIII Informe Minsait Payments sobre Tendencias en Medios de Pago identifica para este año 2024 seis tendencias clave que se encuentran estrechamente relacionadas.

Inmediatez, universalización asequible, apertura de datos y de fronteras, eficiencia y seguridad son aspiraciones de una industria con unas crecientes connotaciones de bien público, algo que la crisis de la covid-19 constató de forma indudable. La consecución de estas aspiraciones se materializa en los países a diferentes ritmos y con diferentes sabores, motivado por el contexto, así como por el punto de partida, la capacidad de los agentes de los ecosistemas de alcanzar acuerdos y el acompañamiento regulatorio que dibuja las reglas de juego, los derechos y las obligaciones de las partes. La creciente involucración de organismos supranacionales en la resolución de retos asociados a estas aspiraciones es una clara demostración de la importancia que supone alcanzarlas por su impacto positivo en la economía y en el bienestar de las personas.

La **inmediatez de los pagos digitales** cotidianos es un objetivo de política pública en prácticamente todos los países del Informe, con propósitos de inclusión y de eficiencia. Una inmediatez que posiciona la **seguridad y la prevención del fraude** como condición necesaria imprescindible, que no se hace sola, y que requiere de innovación, inversiones y colaboración de los agentes, incluidos los usuarios. Unos usuarios que aún no identifican con claridad las implicaciones que en materia de **sostenibilidad ambiental** tiene la elección de uno u otro medio de pago.

Poder digitalizar el dinero en efectivo es también una aspiración, de materialización, aunque no inmediata, sí aparentemente próxima en Europa y en Brasil. Las **monedas digitales de bancos centrales** forman también parte de la caja de herramientas que puede modernizar y eliminar muchas de las fricciones e ineficiencias que aún hoy caracterizan a los **pagos transfronterizos**: muy caros, opacos y lentos en comparación con su dimensión doméstica.

La **digitalización de los pagos en el punto de venta** sea cual sea el punto de venta, es un clarísimo y disputado vector de adopción, en el que concurren numerosas propuestas innovadoras que se han sumado al ecosistema sustentados en la tecnología y la apertura de la información y de los datos. La lucha por la interfaz y la relación con el cliente sea este particular o empresa, es hoy el gran terreno de juego de la industria de los pagos, pionera en el tránsito hacia la **economía de los datos**, con todas las implicaciones que ser pionero supone.

Estas seis tendencias han sido el resultado de un metódico proceso de investigación, de recopilación y análisis de información y datos, así como de numerosas conversaciones con grandes profesionales.

Tal como corroboran las doce ediciones previas del Informe, contar con una visión 360 es una apuesta metodológica que garantiza el contraste de la información, la diversidad de perspectivas y la amplitud de miras en un ámbito, el de la digitalización de los pagos, nutrido de innovaciones, retos y tendencias que, en esencia, son compartidas o lo serán en un breve plazo de tiempo en los doce países analizados.

Junto con el análisis de información pública provista por las autoridades financieras responsables, el Informe Minsait Payments ha preguntado directamente, desde su primera edición, a las personas usuarias de los medios de pago. Esta aproximación a la población adulta bancarizada internauta de los doce países (población ABI), permite comparar perfiles similares de personas -todas ellas con acceso a medios de pago digitales y a Internet- y emitir conclusiones rigurosas. Como contrapunto ha de tenerse en cuenta que, motivado por los diferentes grados de inclusión financiera y digital alcanzados en los países del Informe, el tamaño relativo de la población ABI, en relación con el total de la población, difiere.

Y como ya se viera el año pasado, la población ABI en Latinoamérica es más joven que en Europa y tiene un comportamiento digital más dinámico.

Tabla 1.**Universo: Población adulta bancarizada internauta (Población ABI)**

Fuente: Población bancarizada: Global Findex 2017 y Global Findex 2022. Población internauta: International Telecommunication Union (ITU 2016-2017-2018-2019-2020-2022)

País	% de población adulta bancarizada		% de población adulta internauta	
	2017	2022	2022	2023
Argentina	48,7%	71,6%	87,1%	88,4%
Brasil	70,0%	84,0%	81,3%	80,5%
Chile	74,3%	87,1%	82,3%	82,3%*
Colombia	45,8%	59,7%	65,0%	72,8%
Ecuador	51,3%	64,2%	70,7%	69,7%
México	36,9%	-----*	72,0%	75,6%
Perú	42,6%	57,5%	71,1%	74,7%
República Dominicana	56,2%	51,3%	74,8%	85,2%
España	93,8%	98,3%	93,9%	94,5%
Italia	93,8%	97,3%	74,9%	85,1%
Portugal	92,3%	92,6%	82,3%	84,5%
Reino Unido	94,6%	99,8%	94,8%	94,8%

Ficha técnica

Países:

Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y República Dominicana, España, Italia, Portugal y Reino Unido.

Tamaño de la muestra:

4.800 encuestas (400 por país) a personas adultas internautas residentes en los doce países del estudio, que disponen de cuenta bancaria.

Calidad:

Margen de error de 5% por país, considerando muestreo aleatorio con varianza máxima y un nivel de confianza del 95,5%. El cuestionario incluyó todos los elementos precisos para verificar la pertenencia del encuestado al universo del estudio.

Instrumento:

Cuestionario estructurado y autoadministrado. Metodología CAWI (online).

Duración del cuestionario:

20 minutos.

Fecha:

Las encuestas se realizaron en agosto de 2023.

Elaborado por:

The Cocktail Analysis.

Nota:

Todos los resultados presentados en el Informe que hacen referencia a población adulta bancarizada internauta (ABI), proceden de esta investigación ad-hoc.

Figura 1.
Población ABI, 2023.



El Barómetro de tendencias en medios de pago se ha nutrido de un centenar de respuestas a un amplio cuestionario atendido por profesionales y referentes de la industria de los pagos provenientes de los países contemplados en el Informe. Así, el Barómetro recoge la visión de bancos u otras entidades financieras tradicionales, de proveedores de tecnología de pagos, fintech, neobancos, challengers banks y spin-offs digitales; retailers y plataformas de ecommerce, así como reguladores, supervisores, advisors y asociaciones de la industria.



Los pagos digitales y su perspectiva social y ambiental

Objetivo 2030: Inclusión financiera digital plena, con los pagos como aliado esencial

La inclusión financiera a través de la digitalización de los pagos es considerada por los agentes de la industria el principal vector de oportunidad para impulsar el crecimiento de los ingresos en los próximos cinco años, junto con las oportunidades que brindan las finanzas abiertas.

La digitalización de los pagos entre la población adulta bancarizada internauta (ABI) de Latinoamérica se ha acelerado en los últimos tres años, y ya es una mayoría en Colombia, México, Perú y Argentina que declara ser usuaria de medios de pago digitales desde hace tres años o menos. En Europa es más habitual que la gente haya dispuesto y usado medios de pago digitales durante más tiempo, especialmente en Reino Unido donde una mayoría declara más de una década de uso pero cerca de un tercio de los europeos declaran haberse incorporado a la digitalización cotidiana de sus pagos en los últimos tres años, justo con la irrupción de la pandemia y coincidiendo con el auge de los medios de pago alternativos como las soluciones pagos inmediatos de bajo valor en flujos en los que imperaba el efectivo (P2P), como ilustra el caso de Bizum en España.

En Latinoamérica, los principales factores de la acelerada digitalización en los últimos tres años son, junto con la pandemia, el gradual reconocimiento y autorización de nuevos agentes (financieros y no financieros) de la cadena de valor de los pagos; la también gradual consolidación de la terminalización POS de la mano de nuevas soluciones asequibles para la base de la pirámide como los m-pos; la priorización de la interoperabilidad de los sistemas de pago por autoridades y agentes privados, así como el convencimiento de la potencialidad de los pagos inmediatos ante la ausencia de infraestructuras de pagos digitales bien asentadas en un contexto en el que aún persiste el reto de inclusión financiera.

Figura 2. ¿Cuáles de los siguientes vectores considera que tienen un mayor impacto para impulsar el crecimiento en ingresos para la industria de los pagos en los próximos 5 años? Respuesta múltiple. Barómetro de tendencias, 2023.

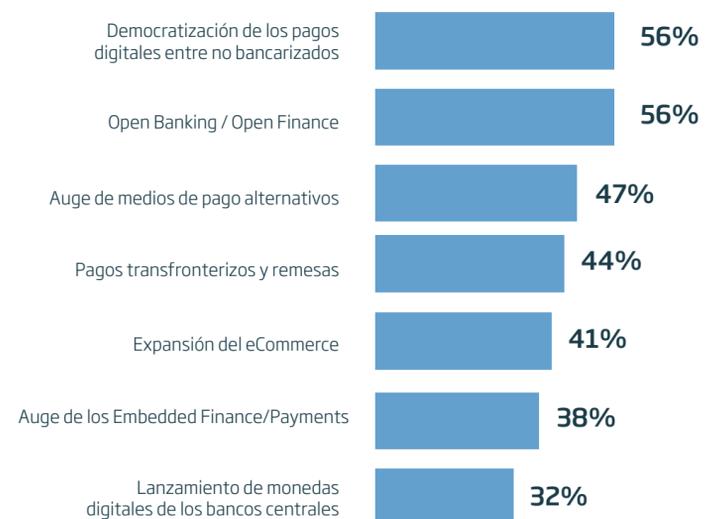
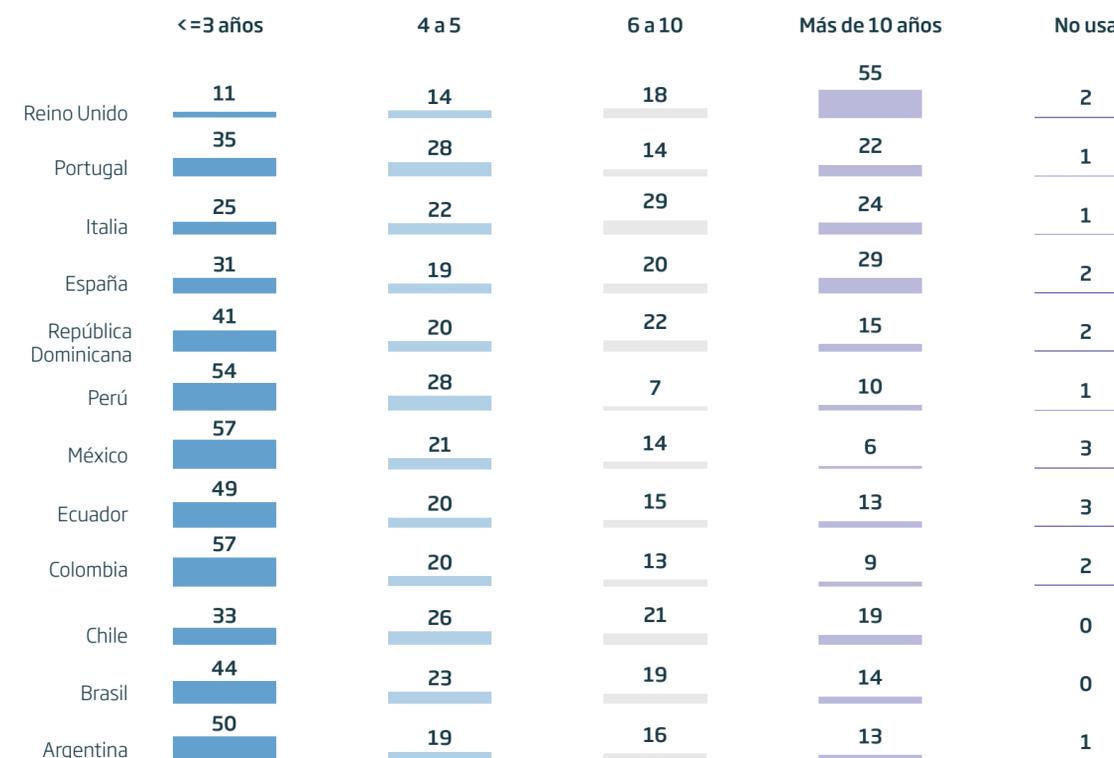


Figura 3. Tiempo que lleva utilizando medios de pago digitales. Porcentaje de población ABI, 2023.

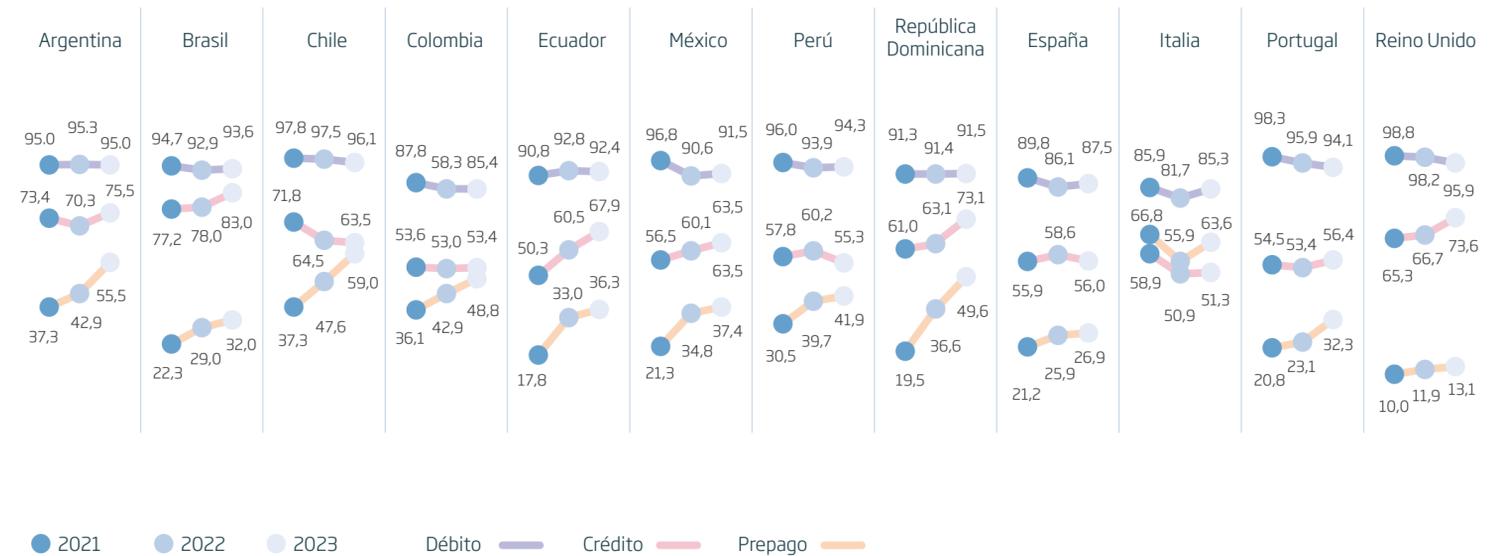


La hegemonía de la tarjeta de débito se consolida

La población ABI se encuentra relativamente bien equipada de tarjetas de pago, con la de débito como hegemónica en todos los países del Informe. En contraste con las otras modalidades de tarjeta de pago (prepago y crédito), la estabilidad de la tarjeta de débito contrasta con el importante crecimiento registrado de las tarjetas prepago, especialmente notable en países donde su tenencia se ha duplicado en los últimos dos años.

No tiene sentido analizar solo el acceso y equipamientos disponibles de medios de pago digitales. Analizar el uso que de estos realiza la población es un conocimiento esencial para identificar cuáles son las palancas que es necesario activar para universalizar la adopción.

Figura 4.
Tenencia de tarjetas por tipología (prepago, débito, crédito).
Porcentaje de población ABI, 2023.



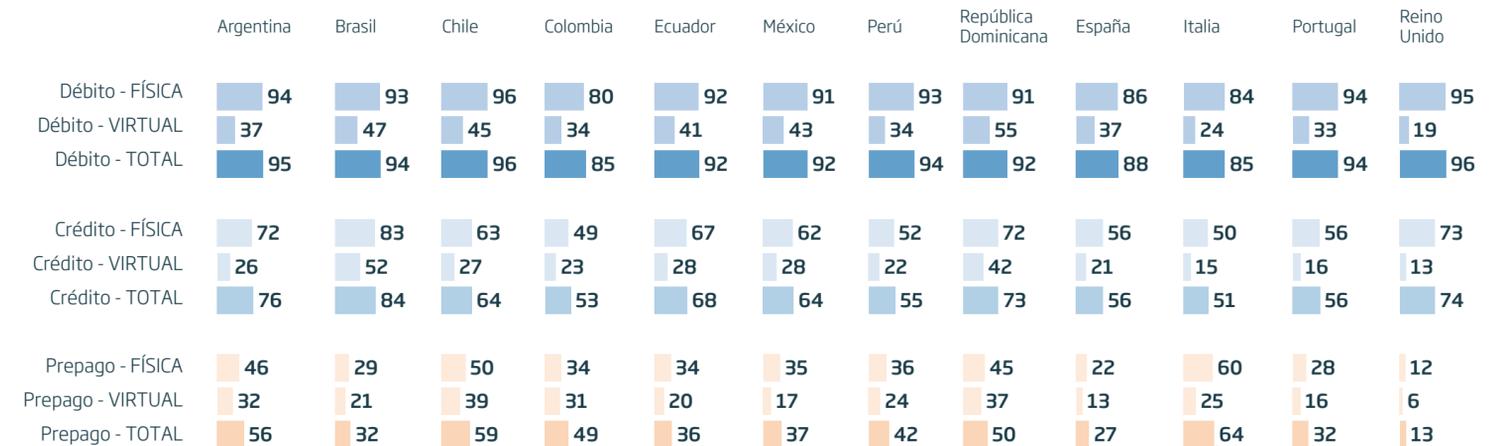
El imparable avance de la tarjeta virtual más allá del prepago

Mientras que la práctica totalidad de población ABI de las distintas geografías cuentan con tarjeta de débito física, la penetración de la tarjeta virtual se concentra en algunos países de Latinoamérica como Brasil, Chile, México y República Dominicana, donde más del 40% de la población declara disponer de al menos una tarjeta en formato virtual.

La tarjeta virtual deja de ser un territorio exclusivo de la modalidad de prepago para extenderse a las tarjetas de crédito y, sobre todo, de débito.

Reino Unido destaca por ser el país con menor presencia de tarjetas virtuales, en contraposición de España que lidera esta dimensión en Europa, salvo para las de prepago en las que Italia es líder en esta región.

Figura 5.
Proporción de tarjeta VIRTUAL / FÍSICA por modalidad de tarjeta y país. 2023.
Porcentaje de población ABI, 2023.



El reinado del dinero en efectivo en el punto de venta se tambalea en Brasil, Chile, España y Reino Unido

A pesar de que el equipamiento en términos de cuentas y tarjetas de pago de la población ABI es prácticamente universal, **permanece también de forma universal el reinado del dinero en efectivo como medio de pago más utilizado en las compras presenciales.** Un reinado que ha crecido algunos puntos en países de Europa, especialmente en Reino Unido. Un reinado que cae en todos los países de Latinoamérica salvo en Brasil, donde ya **más del 40% de las y los brasileños no utiliza el dinero en efectivo para realizar sus compras o pagos presenciales.**

Todo esto en paralelo a la evidencia de que de forma generalizada el uso del dinero en efectivo en el punto de venta presencial ya es seguido muy cerca por la tarjeta en su formato físico. Y no solo eso, en **Brasil, Chile, España y Reino Unido, la tarjeta de pago ya supera al efectivo en los puntos de venta presenciales.**

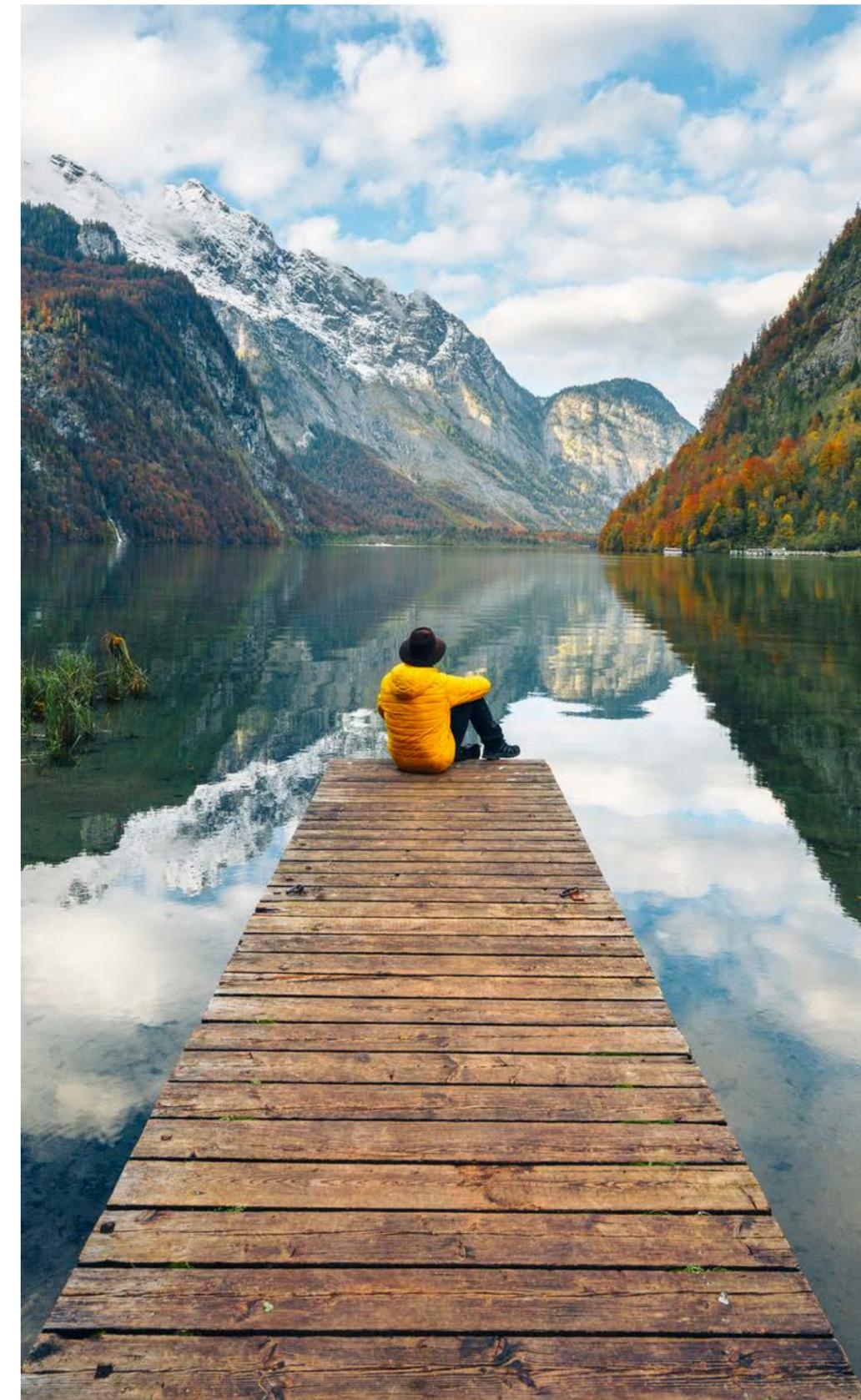
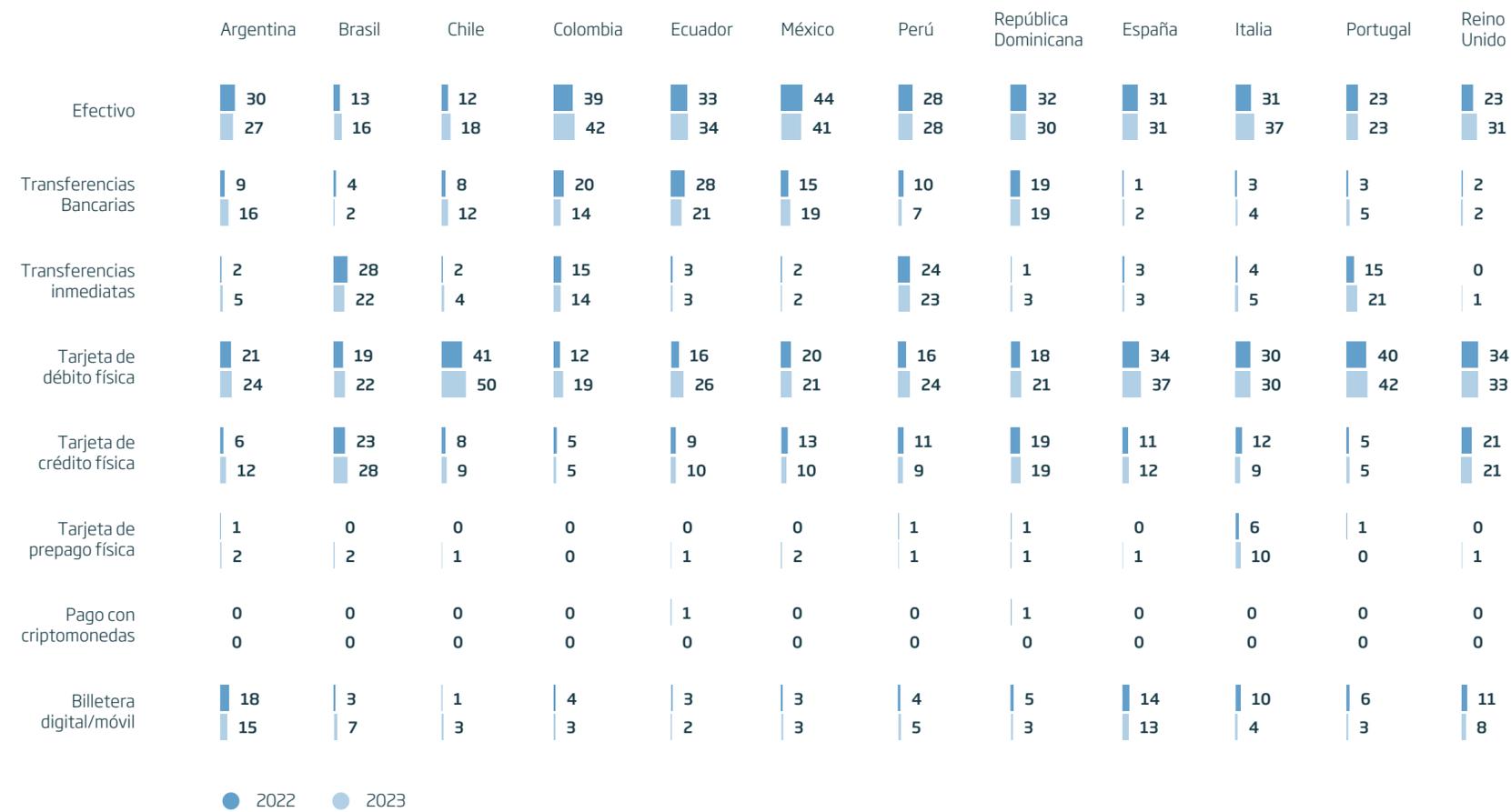
Que el dinero en efectivo siga siendo el medio de pago más utilizado en las compras presenciales en algunos países, mientras que se retrae en otros, es el resultado de múltiples factores: la interoperabilidad entre los diferentes sistemas de pagos digitales materializada en las diferentes plataformas, servicios y modalidades de protocolos bancarios que ralentizan los procesos de integración necesarios para consolidar, o en su caso crear, sistemas de pagos digitales abiertos, ágiles y convenientes para todas las partes.

Recuperada plenamente la presencialidad tras la pandemia, el uso de transferencias inmediatas, que tuvo un comportamiento explosivo en los años 2021 y 2022 en aquellos países donde esta modalidad de servicio se encuentra habilitado, se ha estabilizado, y ha perdido la relevancia alcanzada esos años, salvo en Portugal. Brasil, Colombia, Perú y Portugal son los países en los que mayor proporción de población utiliza este método de pago de forma habitual para compras presenciales. Todas ellas salvo las vigentes en Colombia, son soluciones interoperables (Brasil con Pix, Perú con PLIN y el mandato de interoperabilidad de billeteras, MBWay en Portugal, Bizum en España y Bancomat Pay en Italia), por lo que es previsible que Colombia avance posiciones una vez cuente el país con una solución de pagos inmediatos de bajo valor interoperable, para el que ya ha emitido regulación.

Y, ¿cómo le gustaría a la gente realizar sus pagos presenciales? **Salvo en Colombia, Ecuador y México, el dinero en efectivo ya no es el medio de pago preferido para transacciones de pago presencial.** En el resto de los países las preferencias se decantan por la tarjeta, pero la preferencia declarada por las transferencias inmediatas es relevante en Brasil, Perú y Portugal.



Figura 6.
Medio de pago PREFERIDO en compras o pagos presenciales en el último mes.
 Porcentaje de población ABI, 2023.



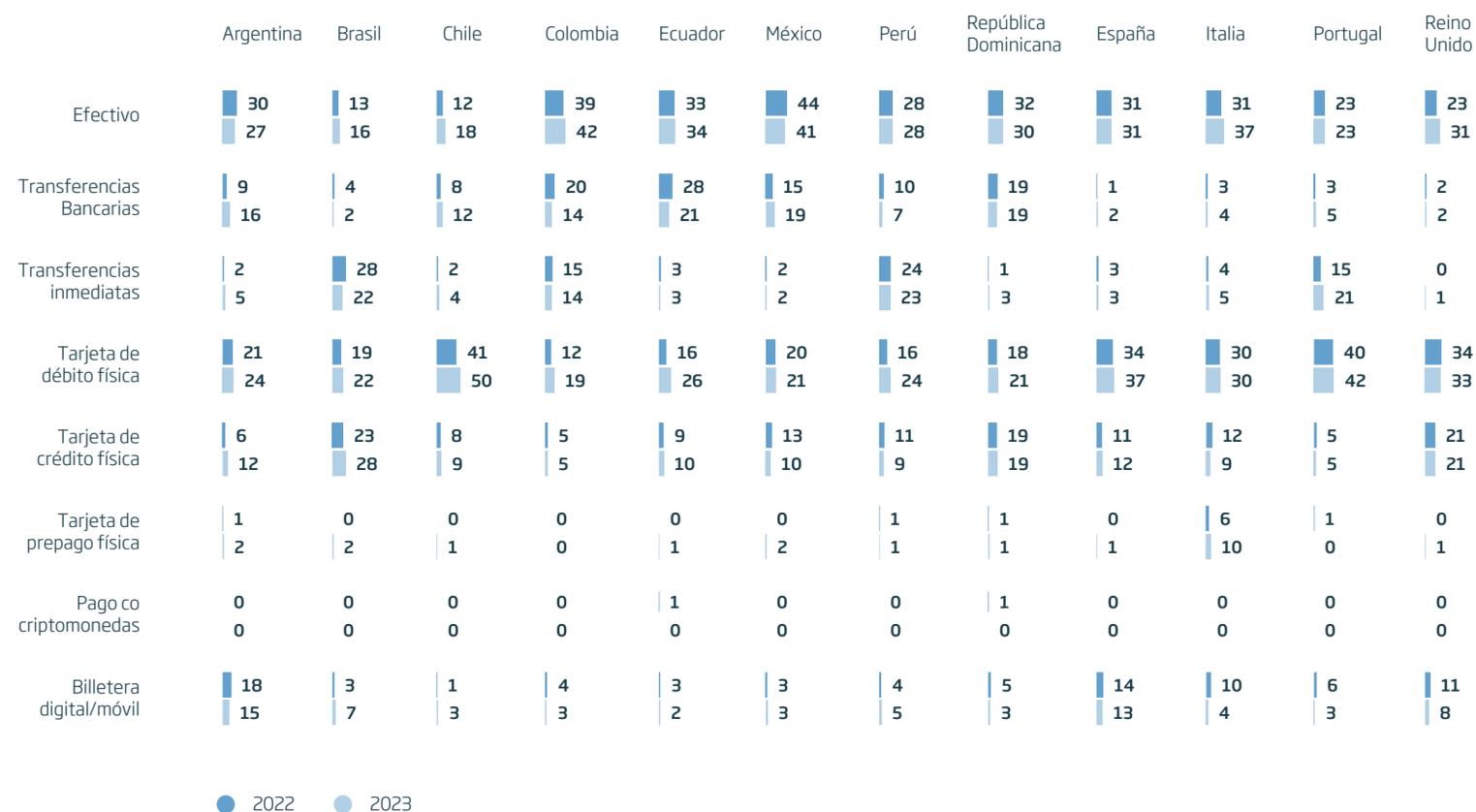
La creciente relevancia de los pagos desde cuenta en el canal online

Salvo en España e Italia, donde la tarjeta de débito es la más utilizada, el medio de pago más usado para los pagos y compras online es el pago desde cuenta.

El uso de servicios de transferencias inmediatas para los pagos online, en su modalidad de pago móvil, es muy relevante en Brasil, Colombia, Perú y Portugal. Del patrón declarado en Reino Unido, donde el 59% paga online mediante débitos directos, se desprende la relevancia de la domiciliación automática y del pago por suscripción. La billetera digital registra porcentajes de uso parecidos en todos los países, mientras que recurrir a soluciones BNPL es generalmente poco habitual, si bien en Latinoamérica su uso es mayor que en Europa, salvo en Italia que es cuna de una de las firmas globales de BNPL.

De poder elegir, y en función de la región, la gente declara que preferiría pagar online fundamentalmente de dos formas: en Latinoamérica predomina la preferencia del pago desde cuenta, mientras que en Europa la preferencia se decanta por la tarjeta (débito en España; prepago en Italia; crédito en Reino Unido), salvo en Portugal que se decanta por las transferencias inmediatas.

Figura 7.
Medio de pago PREFERIDO en compras o pagos ONLINE en el último mes.
Porcentaje de población ABI, 2023.

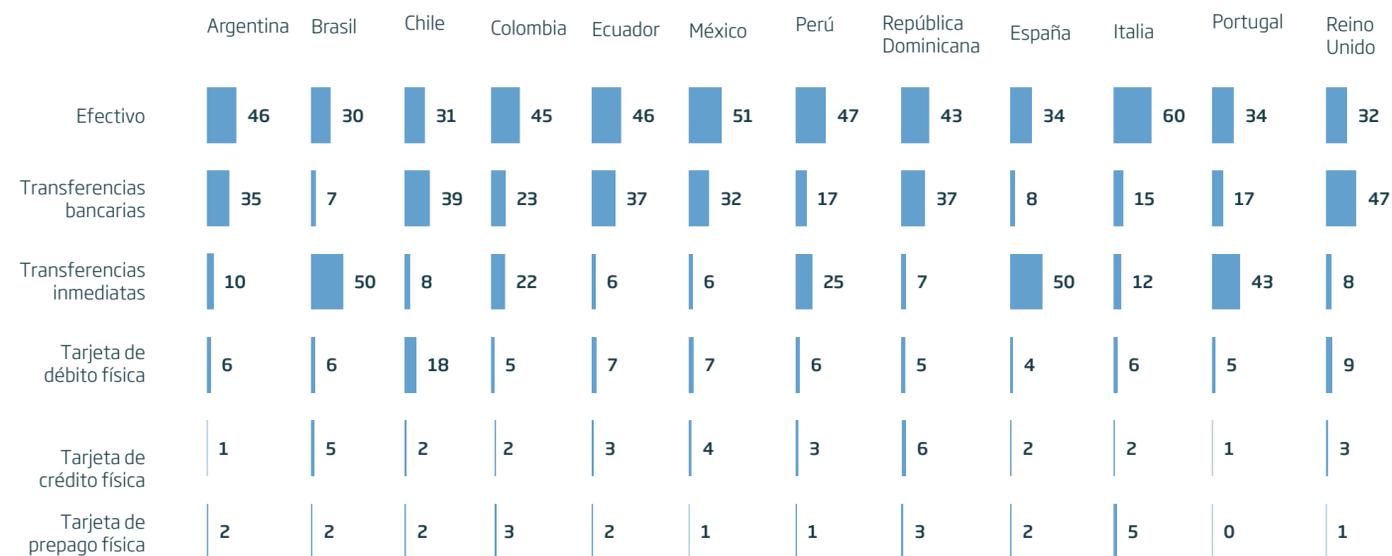


Los pagos P2P prescindirían del efectivo solo cuando existe una solución digital que lo permite

Para los pagos entre particulares sigue predominando el dinero en efectivo, con la excepción de los países donde las personas tienen a su disposición una solución de pagos inmediatos plenamente interoperable desde el teléfono móvil como en Brasil (Pix), España (Bizum) y Portugal (MBWay de SIBS).

De poder elegir, todos los países, salvo Italia y Reino Unido, reducirían el uso del efectivo para realizar pagos a otras personas, y se decantarían por los pagos desde cuenta, inmediatos en los países que ya los usan (Brasil, España, Portugal) o transferencias bancarias al uso en el resto de los países.

Figura 8. Medio de pago PREFERIDO para PAGOS ENTRE PARTICULARES en el último mes. Porcentaje de población ABI, 2023.



Pagos inmediatos interoperables o por qué todo el mundo quiere su Pix

La interoperabilidad exige que los sistemas, las infraestructuras, los dispositivos, los números de identificación (ya sea de un teléfono móvil o de una cuenta de pago) se encuentren conectados, o permitan que otros sistemas, infraestructuras o dispositivos se conecten a ellos. Tecnológicamente, la interoperabilidad ya no es un reto. Económicamente, sí.

Desde la irrupción de la pandemia la búsqueda de la interoperabilidad de los pagos cotidianos ha escalado posiciones en las agendas políticas de muchos países, especialmente en aquellos en las que no está aún garantizada.

Las condiciones de acceso y de los criterios de admisión a las infraestructuras de compensación y liquidación de pagos determinan la capacidad de muchos proveedores de servicios de pago, especialmente no bancarios, de ofrecer servicios interoperables e inmediatos a sus clientes. Si estas son muy laxas, por el contrario, el mayor número de participantes puede condicionar las capacidades de control del principio de firmeza de la liquidación.

La propuesta legislativa sobre pagos inmediatos en Europa aprobada a nivel político en noviembre de 2023 contempla, entre otros, la obligatoriedad de ofrecer transferencias inmediatas a proveedores que ofrecen transferencias ordinarias, y al mismo precio para garantizar la disponibilidad universal y la asequibilidad y el otorgamiento de acceso a los sistemas de pago a las entidades de pago y a las entidades de dinero electrónico. Pero aún hay más. Request-to-Pay viene a completar el circuito de los pagos instantáneos de modo

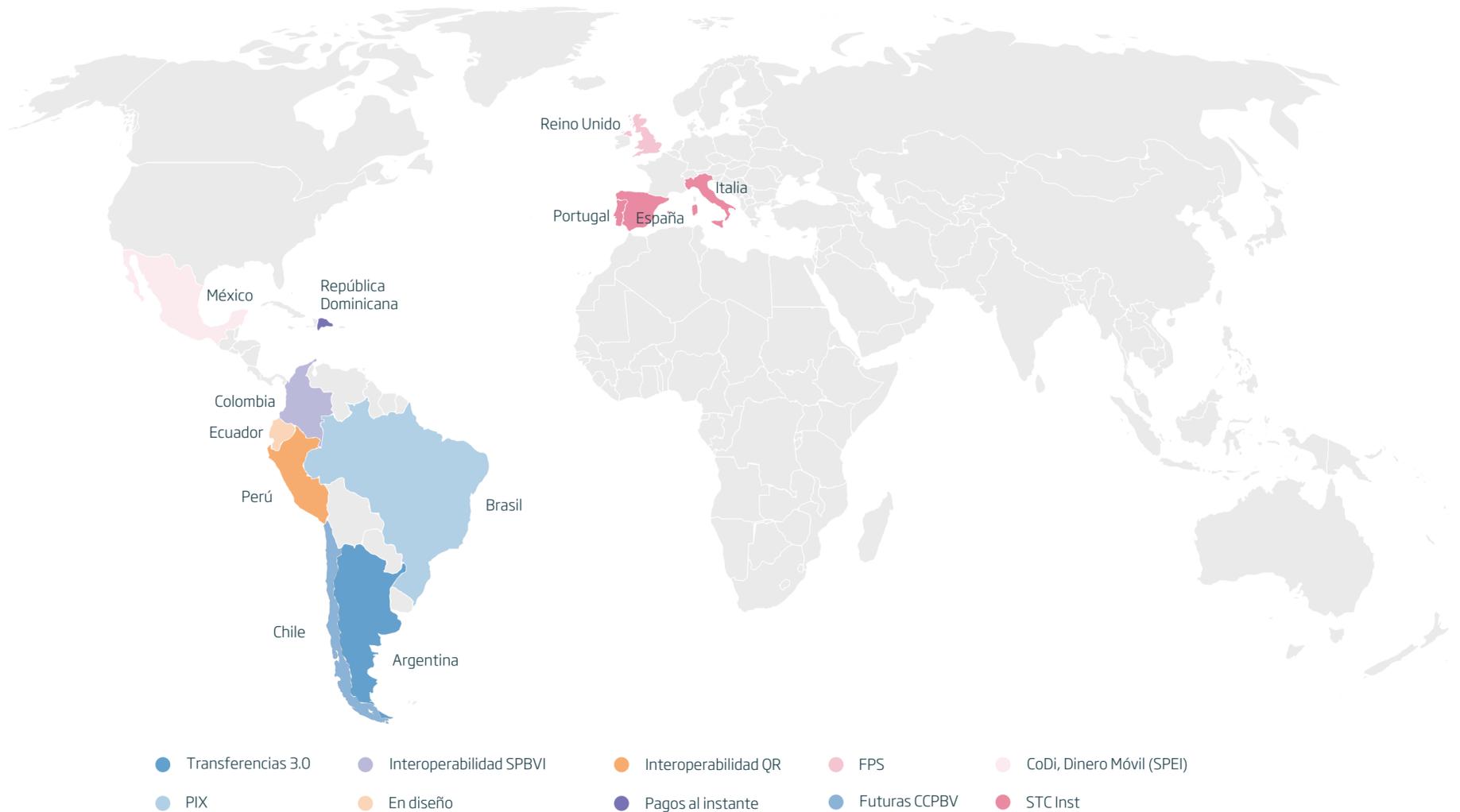


Figura 9. Soluciones de pagos inmediatos de bajo valor interoperables. Selección de países. 2023.

tal que el deudor tiene la capacidad de aceptar o rechazar el pago; y de aceptarlo, de pagarlo ahora o pagarlo después, permitiendo habilitar muchos casos de uso.

En la región de Latinoamérica son varios los países que están trabajando para brindar a ciudadanos y empresas la posibilidad de realizar pagos y cobros inmediatos e

interoperables de forma asequible, al menos en el segmento P2P. Tal es el caso de Colombia, Chile, Ecuador, México y Perú, inmersas sus autoridades en dicho propósito con especial intensidad desde la pandemia. Argentina, Brasil y República Dominicana se encuentran más avanzados en este sentido por haber iniciado antes el diseño de la política pública asociada a dicho propósito.

Las implicaciones medioambientales de los pagos digitales son aún poco relevantes para los agentes

La percepción del impacto de los medios de pago en el medio ambiente cae en 2023 en todos los países. Pese a este descenso, la concienciación medioambiental continúa jugando un importante papel de cara a la digitalización ya que una de las medidas con mayor aceptación entre la población ABI es realizar pagos únicamente por medios digitales. Dicho esto, la predisposición a adoptar medidas para mejorar la sostenibilidad medioambiental de los medios de pago cae, pero se mantiene el orden de preferencias: eliminar las facturas o recibos en papel y utilizar tarjetas de pago de materiales sostenibles; realizar pagos solo con medios digitales (ni plástico ni papel) y, en tercer lugar, ser informado de las emisiones de CO2 y del impacto ambiental de los pagos realizados seguido de eliminar el dinero en efectivo de los pagos.

La predisposición más elevada a abandonar el uso del dinero en efectivo se registra en Brasil, y la más baja en Reino Unido, seguido de España. Estos dos países registran sistemáticamente la menor predisposición para todas las medidas sugeridas.

Figura 10. Porcentaje de población ABI bastante o muy dispuesta a adoptar las siguientes medidas para mejorar la sostenibilidad medioambiental de los medios de pago. Países.



Monedas digitales de bancos centrales o efectivo digital

Efectivo digital: nuevas formas ¿e infraestructuras? para el mismo dinero

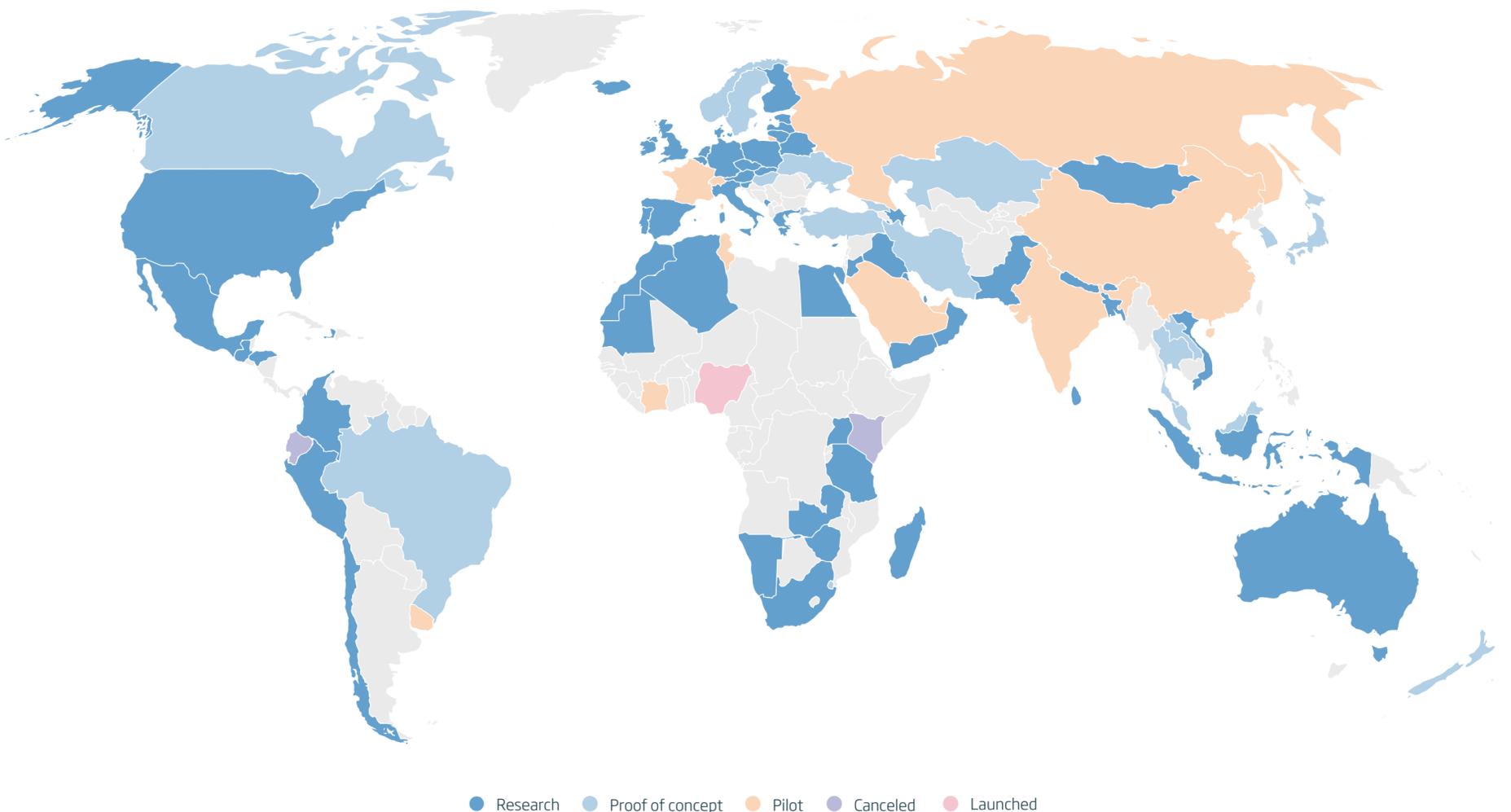
El protagonismo de los bancos centrales no termina en su labor de vigilancia de los sistemas de pagos, ni es su rol de liquidador de pagos de alto valor, ni en la promoción directa o indirecta de infraestructura básica para el establecimiento de soluciones de pagos inmediatos interoperables.

Son muy pocos los bancos centrales que ya han emitido una CBDC, pero son muchos los que se encuentran en fases previas a un eventual lanzamiento, ya sean pruebas piloto, pruebas de concepto o investigaciones teóricas. Pionero en este particular fue el Banco Central de Bahamas, que emitió su Sand Dollar en octubre de 2020 y fue pronto secundado por países como Nigeria (eNaira en octubre de 2021) y Jamaica (JAM-DEX en 2022).

En este movimiento gradual, aparentemente global, aunque asíncrono hacia un nuevo paradigma de los sistemas de pagos tal como los conocemos hoy, parecen ya dilucidarse bloques con connotaciones geopolíticas.

Figura 11.
Estado de situación de las CBDC en el mundo

Fuente: CBDC Tracker: <https://cbdctracker.org/>. MIT License, free for reproduction and distribution.



Esta efervescencia plantea un escenario futuro en el que habrán de coexistir monedas digitales centralizadas (CBDC) basadas en cuentas o en tokens; monedas digitales descentralizadas ya sean no convertibles (criptomonedas) o de precio estable (stablecoins); monedas físicas y los raíles de pago tradicionales (tarjetas y cuentas). En lo que respecta a las CBDC, son dos las grandes categorías en función de su concepción y propósito de uso: minoristas y mayoristas.

Las CBDC minoristas aspiran a proporcionar una seguridad y comodidad similares a las del dinero en efectivo, para lo cual deben ser resilientes y accesibles, salvaguardar la privacidad del usuario y no contravenir la ley. Estos atributos quedan atendidos en grados diversos por los diferentes diseños técnicos posibles: dependiendo de si cuentan con intermediarios, con una infraestructura convencional o distribuida, con un acceso basado en cuentas o en tokens, así como si cuentan con interconexiones transfronterizas.

El diseño y configuración de las CBDC es por tanto clave. Son tres los modelos básicos de infraestructura concebible para pagos minoristas o de bajo valor: el **sistema directo**, el **indirecto**, y el **“híbrido”**. La elección de uno u otro modelo conlleva implicaciones de muy diversa índole, como la estructura de las solicitudes y el registro que lleva el banco central.

En relación con la infraestructura que habilita la emisión de CBDC, y de acuerdo con “A Guide to Central Bank Digital Currency Product Development: 5P Methodology and Research and Development”¹ del Fondo Monetario Internacional, los bancos centrales pueden investigar si las **infraestructuras tradicionales y centralizadas** pueden ser suficientes.

La diferencia entre un **enfoque de CBDC basado en cuentas** (en las que existe un saldo registrado) o **basado en tokens** (materializado en activos digitales individuales) tiene implicaciones en términos de gestión de identidades y accesos, de coste, así como de diseño. Este último enfoque se considera a priori más similar al efectivo físico.

Y la eventual capacidad de las CBDC para desbloquear el potencial de los pagos transfronterizos eliminando muchas de las fricciones que los acompañan está siendo contrastada en diversas investigaciones y experimentos en gran medida auspiciados por el Hub de Innovación del BIS en colaboración con diversos bancos centrales.

¹ A Guide to Central Bank Digital Currency Product Development: 5P Methodology and Research and Development: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/FTN063/2023/English/FTNEA2023007.ashx>



Las motivaciones para una nueva forma de dinero son diversas en función de la jurisdicción, pero el ámbito transfronterizo es transversal a todas

Hay sintonía entre los bancos centrales en cuanto al genuino interés declarado por constatar la pertinencia, la factibilidad, la viabilidad y las implicaciones de contar con una CBDC, pero las motivaciones son claramente distintas dependiendo en gran medida de si se trata de una economía avanzada o de una economía emergente o en desarrollo.

Mientras que las economías avanzadas buscan en la digitalización de la moneda de curso legal mejoras en la eficiencia de los pagos, incluidos los transfronterizos, y en su capacidad de acompañar la innovación y transformación digital en todas las dimensiones de la vida comenzando por la economía, las emergentes confían sobre todo en su potencial para contribuir a la inclusión financiera.

Y en regiones como la Unión Europea se añade una dimensión adicional: la geopolítica o de soberanía europea en materia de pagos mediante el fortalecimiento de la moneda única (el euro).

¿Para cuándo y para qué el efectivo digital?

El euro digital parece que será una realidad más pronto que tarde. Su eventual emisión se producirá no antes de 2026 y probablemente no más tarde de 2030, una vez superadas las fases previas previstas cuando el Banco Central Europeo y el Eurosistema anunciaron en 2019 el inicio de sus investigaciones.

La fase de investigación finalizó en octubre de 2023 y sus resultados conforman la base para el arranque de la siguiente fase de preparación con el objetivo de sentar las bases para una eventual emisión, y que consiste fundamentalmente en finalizar la elaboración de las normas de funcionamiento del euro digital; en seleccionar a los proveedores que desarrollarían la plataforma y la infraestructura de un euro digital; y en realizar las pruebas y la experimentación para constatar que el responde a los requisitos del Eurosistema y a las necesidades de los usuarios.

La fase de decisión solo podrá considerarse una vez se adopte el marco legislativo que garantice que las características clave del efectivo se reproducen en la esfera digital, proceso legislativo que inició en junio de 2023.

El euro digital se prevé que ofrecería más opciones a consumidores y a empresas en situaciones en las que a pesar de preferir utilizar el efectivo en modalidad física, no puedan hacerlo, contribuyendo así a apoyar las estrategias financieras digitales y de pagos minoristas de la Unión Europea. Un euro digital estaría diseñado para no tener un impacto significativo en la estabilidad financiera o en la transmisión de la política monetaria, para lo cual es probable que las autoridades establezcan límites de tenencia. Estaría diseñado para poder funcionar fuera de línea, sin necesidad de conexión a Internet, pero sí requiriendo una recarga anticipada.

Fuera del euro y de la Unión Europea pero dentro de este Informe, el Reino Unido también está preparando el terreno para el desarrollo de su Bitcoin o libra digital. Y de los países comprendidos en este Informe, solo Brasil ha anunciado el inicio de una fase piloto para la emisión de su CBDC, su real digital denominado DREX.

Mientras, el desarrollo de una CBDC no se encuentra aún entre las prioridades oficialmente declaradas de las autoridades monetarias en Argentina, Chile, Colombia, Perú y República Dominicana, al menos a la fecha de elaboración de este Informe. Se aprecia unanimidad en la convicción de las autoridades de que mientras no se reduzca sustancialmente el uso del dinero en efectivo físico en los pagos cotidianos, cambio que pasa por la modernización del sistema de pagos nacional, no es concebible la introducción efectiva de una CBDC.

Y más allá de las motivaciones vinculadas a una mayor adopción de los pagos digitales para acompañar la modernización de las economías y las sociedades que la sustentan, también entran en la ecuación de valoración la posiblemente deseable resiliencia que otorgaría dicha innovación a los sistemas de pago domésticos, a modo de back up.

Implicaciones previsibles

Es difícil anticipar las implicaciones de las CBDC para el sistema de pagos global al ser una forma de dinero que aún no se ha implantado ampliamente y, en aquellos países donde se han establecido, o bien se ha hecho parcialmente o su uso es reducido.

A pesar de que existe una amplia literatura académica sobre las implicaciones teóricas de las CBDC^{2,3} en la política monetaria, las consecuencias sobre la economía real, sobre el sector financiero en general y sobre el sector bancario en particular, no están claras.

Lo que sí están claras son las inquietudes que surgen al respecto, como las relacionadas con la eventual potestad del banco central para congelar o restringir los fondos de las cuentas CBDC reforzando su capacidad de control del dinero en circulación como herramienta de política monetaria.

Una de las implicaciones de las CBDC en ese contexto podría ser una menor relevancia de los bancos comerciales como intermediarios en los procesos de Quantitative Easing (QE) en los que se ha materializado la política monetaria no convencional en los últimos años.

Sin embargo, hoy, **cerca de la mitad de los agentes de la industria considera que los mayores obstáculos para conseguir una adopción masiva de una eventual CBDC se concentran en aspectos relacionados con su comprensión y uso, así como la privacidad y el control público de la transaccionalidad**, y no tanto con la dificultad tecnológica de su diseño y distribución o sus posibles implicaciones macroeconómicas o de política monetaria.

En relación con la importancia que las CBDC podrán alcanzar en la próxima década en el sistema financiero global, **un tercio de los agentes de la industria consideran que las CBDC tendrán un rol complementario a las monedas físicas, y otro tanto prevé que su relevancia estará limitada a ciertas regiones o países.**

Cuáles serán los raíles a través de los cuales los bancos centrales, una vez emitido el efectivo digital, lo pondrán a disposición del público y cómo este transaccionará con su stock de monedas digitales para realizar pagos a terceros en el mundo físico y virtual, no está escrito de forma generalizada. Casi la mitad de los agentes considera que las CBDC transitarán por los actuales raíles de pago, mientras que un tercio prevé que será la elección del usuario la que determine caso por caso la convivencia entre unos y otros raíles.

En cuanto a la aportación de valor real esperada de esta innovación, que las CBDC consigan ser verdaderos habilitantes de casos de uso innovadores en la economía digital se postula como la oportunidad más prometedora para los agentes.

En una segunda categoría de oportunidades asociadas a las CBDC se sitúan las ganancias de eficiencia del sistema de pagos, el refuerzo de la posición económica y monetaria nacional y/o regional y el fomento de la inclusión financiera. Que ejerza de ancla monetaria en la era digital se sitúa en quinta posición en términos de oportunidad prometedora.

² As-Salafiyah y co-autores (2023) aplican un metaanálisis de sentimiento para discernir entre los posibles pros y contras que expertos en monedas digitales asignan a las CBDC.

³ Yang y Zhou (2022) se basan en el yuan digital para estimar los impactos en la política monetaria: observan que aumentará la velocidad del dinero y será más fácilmente controlable tanto la base monetaria como los objetivos de política monetaria.



Figura 12.
¿Qué obstáculo considera mayor para la adopción masiva de CBDC?
 Respuesta única. Barómetro de tendencias 2023.

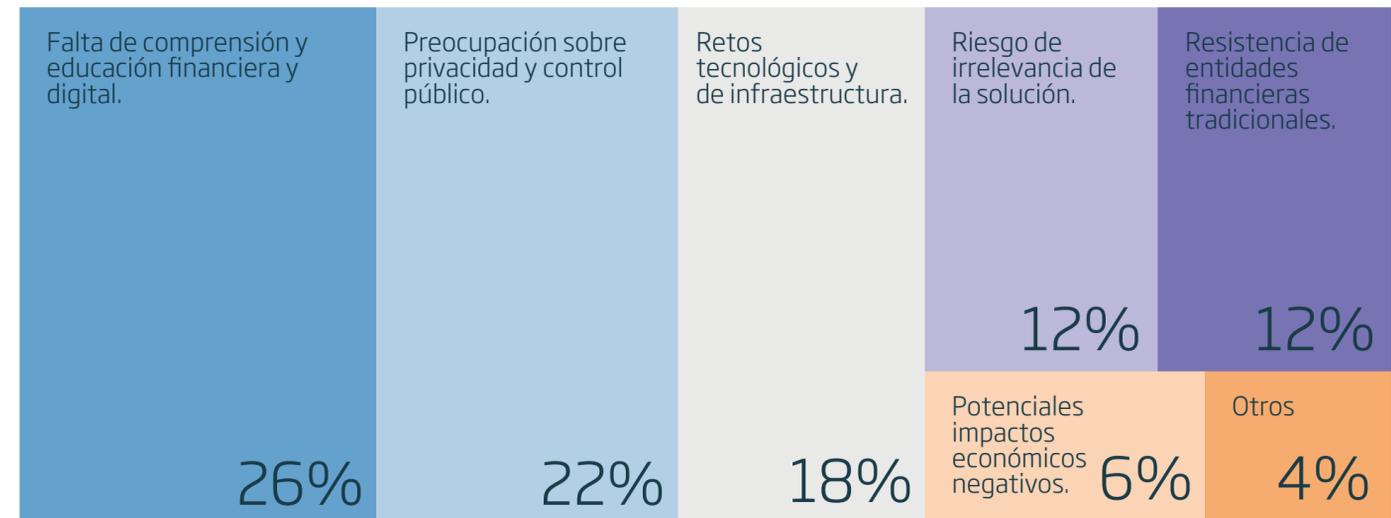
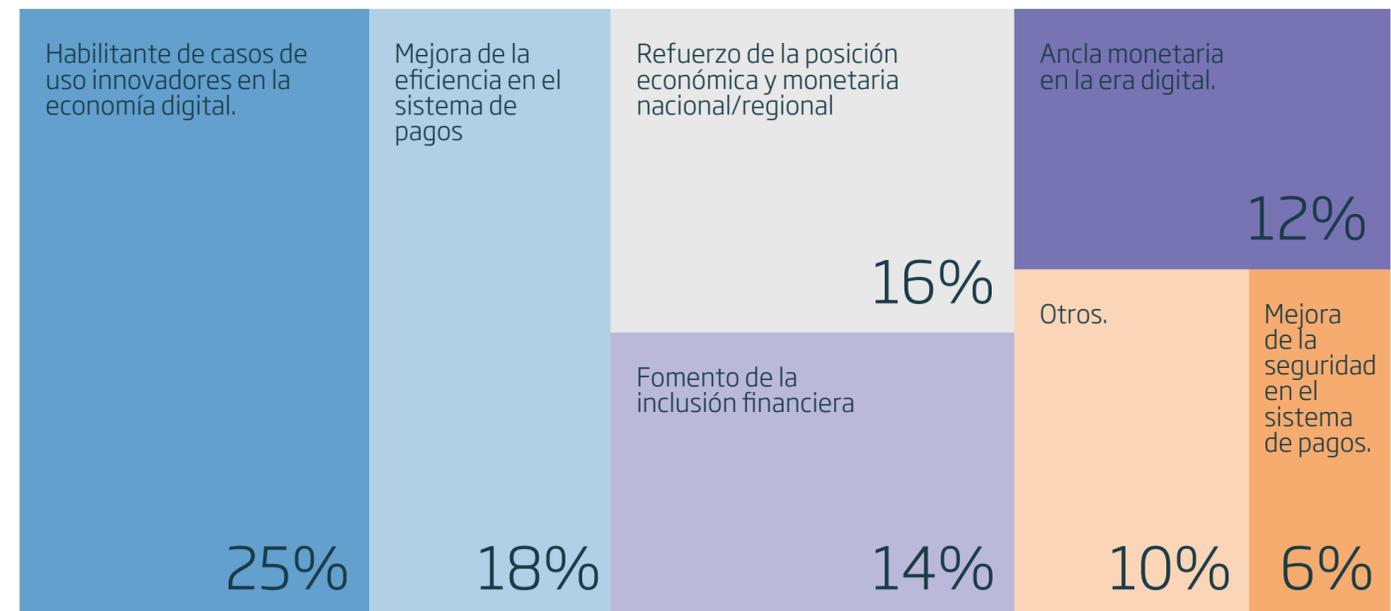


Figura 13.
¿Qué oportunidad ve como la más prometedora con la introducción de las CBDC?
 Respuesta única. Barómetro de tendencias 2023.



Seguridad en los pagos sin fricciones

La seguridad es un pilar fundamental de cualquier medio de pago, una condición necesaria para la adopción de innovaciones y nuevas experiencias de pago, y un atributo esencial para garantizar el adecuado funcionamiento de los pagos digitales en entornos de confianza para todas las partes.

En ese contexto, es importante vincular el concepto de seguridad y confianza con el instrumento de pago y con experiencias de pago ágiles y sin fricciones, para lo cual son imprescindibles avances tecnológicos como la tokenización, la biometría y la inteligencia artificial que habilitan nuevas experiencias sin comprometer la seguridad. También es importante vincularlo con los agentes no financieros que contribuyen al avance de las finanzas integradas y como proveedores de soluciones robustas en términos de seguridad.

La seguridad, la facilidad de uso, la gratuidad y la rapidez, por ese orden, son los principales motivos que determinan la elección de un medio de pago, atributos deseados todos ellos transversales al conjunto de la población, aunque con pequeños matices: las personas de más de 55 años valoran en mayor medida la seguridad, una cualidad algo menos relevante entre la población más joven.

La seguridad de los pagos digitales es un atributo que las personas consideran mayoritariamente innato al medio de pago. De hecho, el Latinobarómetro 2023 refleja que, para una amplia mayoría de la población de Latinoamérica, salvo tímidamente en Argentina, pagar electrónicamente es más confiable que pagar en efectivo.

Los expertos destacan como principal desafío para el ecosistema de los pagos digitales en los próximos cinco años la amenaza de aumento de los riesgos y vulnerabilidades cibernéticas.

Figura 14. Motivos por los que prefiere un medio de pago. Porcentaje de población ABI. 2023

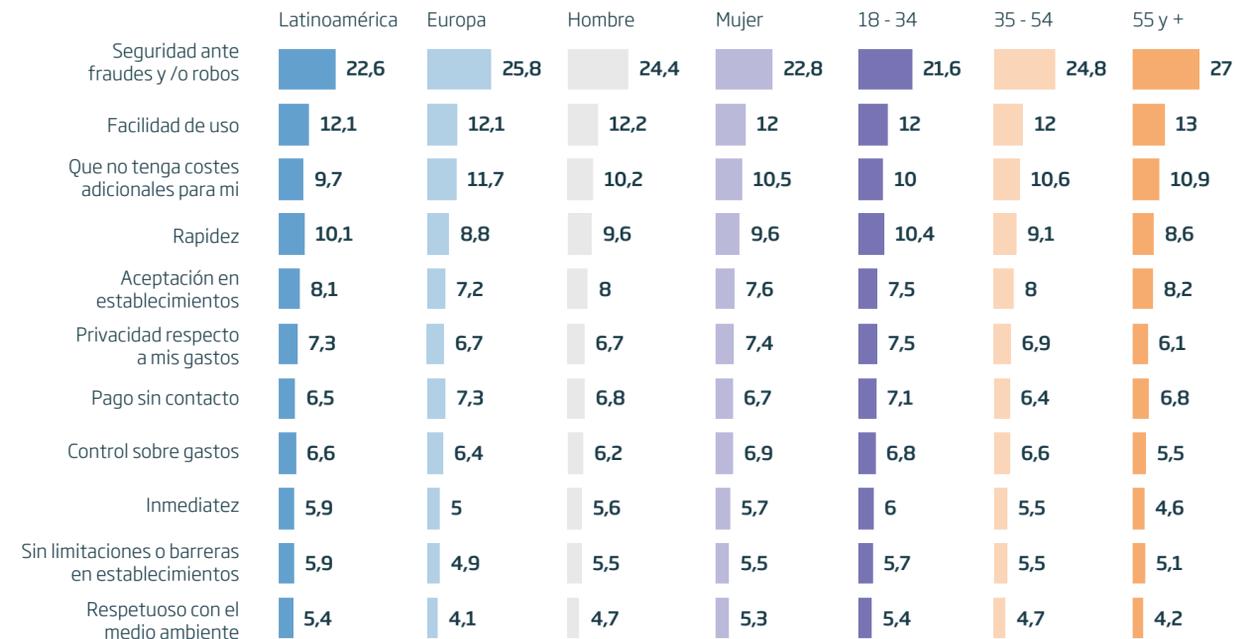


Figura 15. Pagar electrónicamente es más confiable que pagar en efectivo

Fuente: Afi, a partir de Latinobarómetro 2023.

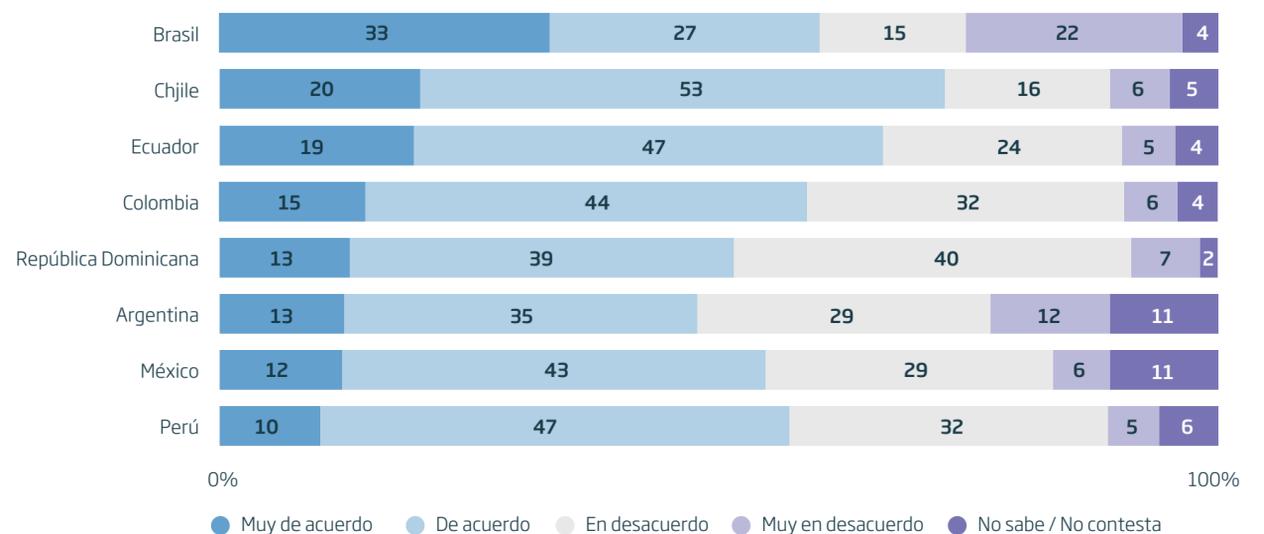
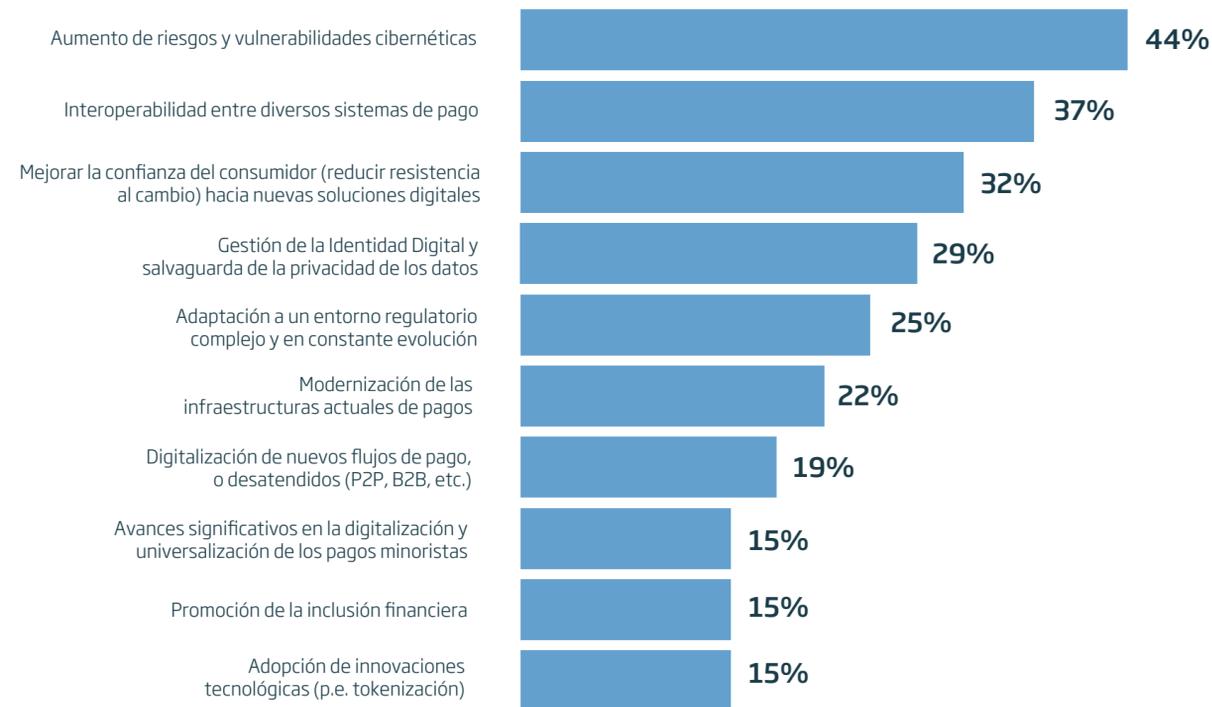


Figura 16.
¿Cuáles considera los principales desafíos para los pagos digitales en su región en los próximos 5 años?
 Respuesta múltiple. Barómetro de tendencias 2023.



Inmediatez, interoperabilidad, apertura, ingeniería social y ubicuidad: elementos que retan a la seguridad

El mundo de los pagos remotos o no presentes, e incluso los pagos físicos que se realizan a través de Internet, impone dos retos: la identificación / autenticación y el traslado de la información, que puede encontrarse comprometida en algunos de los puntos de la cadena de pagos. A ellos se une la mala fe de algunos titulares legítimos de medios de pago, por ejemplo, ejerciendo el denominado fraude en primera instancia (o first-party fraud en inglés).

Interpol⁴ señala que el **fraude basado en la ingeniería social** ha crecido mucho desde la irrupción de la pandemia. Los medios de comunicación digitales, incluidas las redes sociales, son el canal preferido, aunque también se puede realizar por teléfono o en persona. Destacan en los últimos tiempos las estafas mediante **Phishing, Vishing, SMSing y Spoofing**.

En términos de regulación, una casi mayoría de participantes de la industria considera que el marco actual en relación con la seguridad es adecuado, pero cerca de un tercio lo califica de insuficiente, por lo que existiría margen en la predisposición de los agentes para un fortalecimiento de normas, estándares y herramientas de supervisión de su cumplimiento.

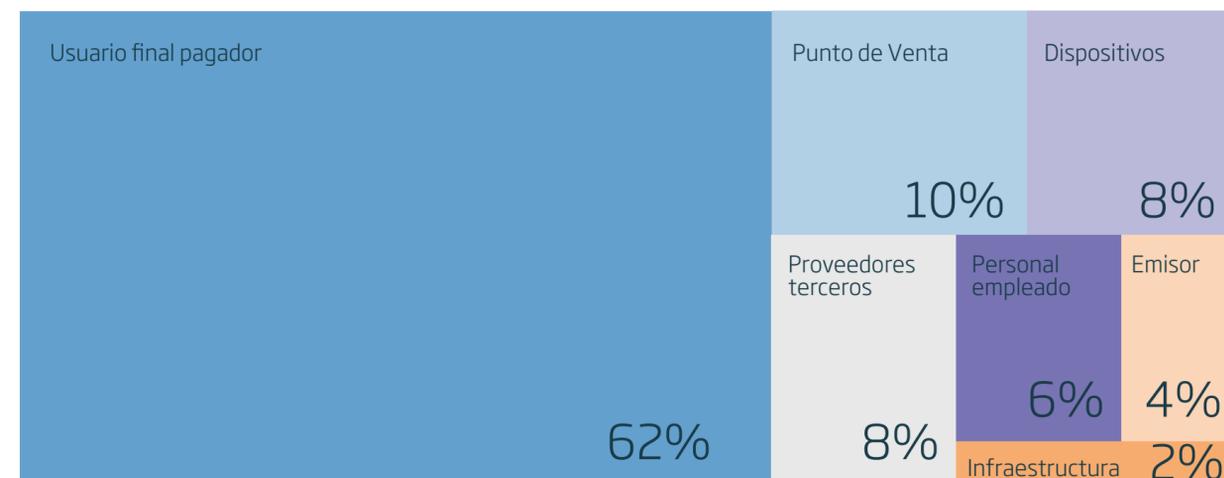
Las infraestructuras de los mercados financieros, entre las que se encuentran las que sustentan los sistemas de pagos, son críticas a efectos de ciberseguridad. Las nuevas tecnologías, la inmediatez y la interoperabilidad con otras plataformas y con sus participantes (entre los que se encuentra un creciente ecosistema de TPP y fintech) facilitan la propagación y ampliación de los efectos de los ciberataques, así como las vías de acceso de amenazas. Por todo ello, la ciberseguridad es (o debe ser) un asunto de seguridad nacional. El Índice Mundial de Ciberseguridad de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) identifica áreas de mejora y alienta a los países a tomar medidas para que mejoren su ciberseguridad. De acuerdo con el más reciente, Reino Unido, España, Portugal, Brasil e Italia se encuentran cercanos a la "perfección". El más rezagado es Ecuador, mientras que el resto de los países se sitúan en una posición intermedia.

⁴ Interpol: <https://www.interpol.int/es/Delitos/Ciberdelincuencia>

Pero el eslabón más débil, que en última instancia determina la fortaleza del conjunto de la cadena de valor de los pagos, se localiza, en opinión de los agentes de la industria, en las personas usuarias de los medios de pago.

No en vano, los expertos consideran que la estrategia hoy más eficaz para el fortalecimiento de la seguridad de los pagos de bajo valor es la educación financiera y digital de los usuarios.

Figura 17. ¿Cuál considera que es el eslabón más débil en materia de fraude y seguridad en la cadena de valor de los pagos? Respuesta única. Barómetro de tendencias 2023.

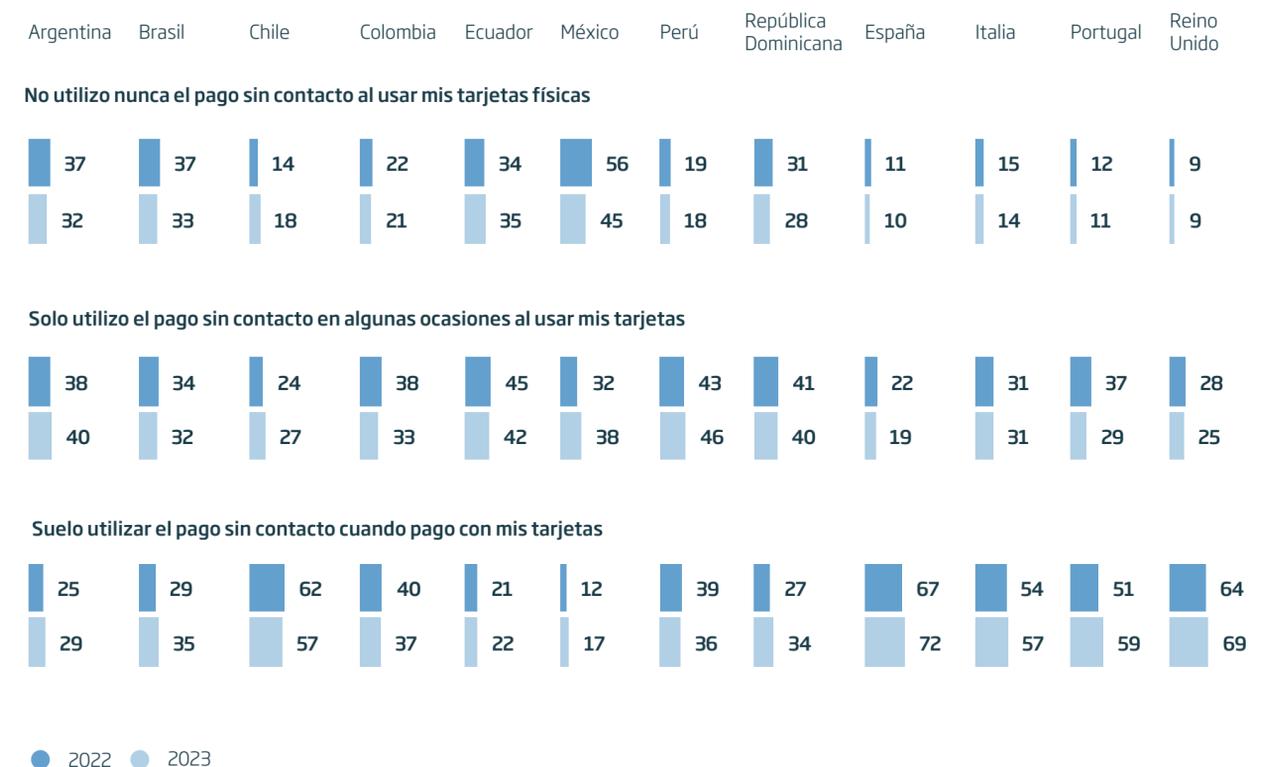


Las personas quieren pagar rápido y de forma segura

El pago contactless con tarjeta física es mayoritario en Europa, pero aún no lo es en Latinoamérica salvo en Chile, que presenta un comportamiento parecido al de Italia o Portugal.

En Europa, el uso habitual del pago contactless es mayoritario, especialmente en España, seguido de cerca por Reino Unido. Un aliado imprescindible de esta adopción es el smartphone, un dispositivo ya prácticamente universal. Así, la generalización de dispositivos inteligentes con tecnología NFC u otra que permita pagos sin contacto, y su mayor notoriedad pública, hace suponer que sea cada vez empleado por un mayor porcentaje de población, y que esta lo haga más frecuentemente. De hecho, aumentan los dos comportamientos más positivos: el uso habitual y el uso ocasional.

Figura 18. Uso del sistema contactless para el pago con tarjetas físicas. Población ABI 2023



Las personas quieren que la seguridad sea mucha, pero sencilla

La predisposición a adoptar medidas que faciliten pagos sin fricciones más ágiles y sin contacto es mayor en Latinoamérica, mientras que la población europea es más reacia a adoptar acciones para tener experiencias de pago con menos molestias y más rápidas. En parte, la motivación radica en una población ABI europea más envejecida.

La propuesta con mayor aceptación es la de fomentar el uso de métodos de pago digitales aún en los países europeos, donde mayoritariamente se rechazan acciones adicionales. Utilizar servicios de pagos automáticos o recurrentes (tipo domiciliación) resulta algo más interesantes que la opción de registrar previamente los datos de pago en las plataformas utilizadas de forma habitual para los europeos (salvo en Reino Unido) mientras que en Latinoamérica la preferencia por el registro de credenciales de pago supera a la de la automatización de pagos, a priori razonable habida cuenta la reducida adopción de los débitos directos.

La predisposición hacia el pago sin fricciones aumentará a medida que las nuevas cohortes de edad se incorporen y aumenten su protagonismo en la sociedad. Sobre todo, en Latinoamérica, donde la población más joven muestra una actitud más positiva y favorable. Las personas mayores de 55 años polarizan sus posturas y prefieren que no se le compliquen más las cosas. Y una forma de “no complicar más las cosas” es considerar el diseño de interfaces intuitivas, fáciles de usar y accesibles a todas las capacidades. Le sigue en relevancia la sencillez del proceso de autenticación, como la que habilita la biometría. En tercera posición se sitúa la rapidez y claridad en los procesos de confirmación, notificación y de respuesta ante situaciones de errores o problemas técnicos en el momento del pago.

Figura 19. Predisposición hacia medios de pago sin fricciones. Población ABI. 2023.

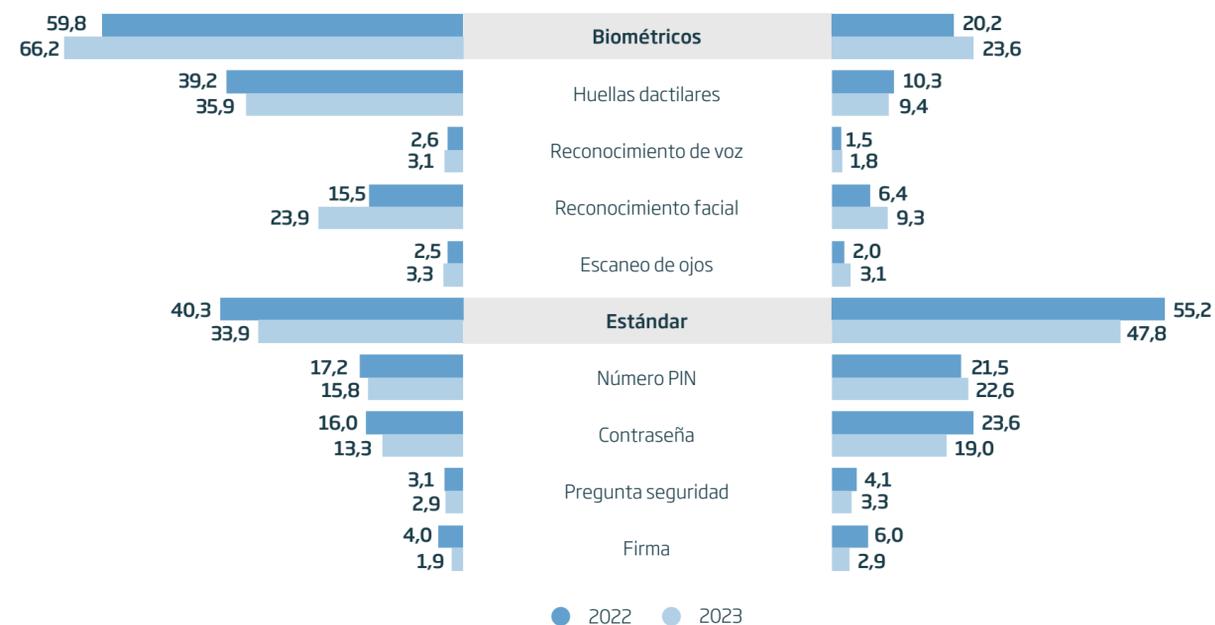


La biometría se postula por tanto como el método más sencillo para las personas. Así, junto con el mayor uso del teléfono móvil como dispositivo para realizar pagos, crece el uso de la autenticación biométrica como primera opción frente a los métodos analógicos.

El crecimiento más destacado de la adopción de la biometría como primera opción se concentra en las modalidades de huella dactilar y de reconocimiento facial, esta última ya disputando la hegemonía de la primera.

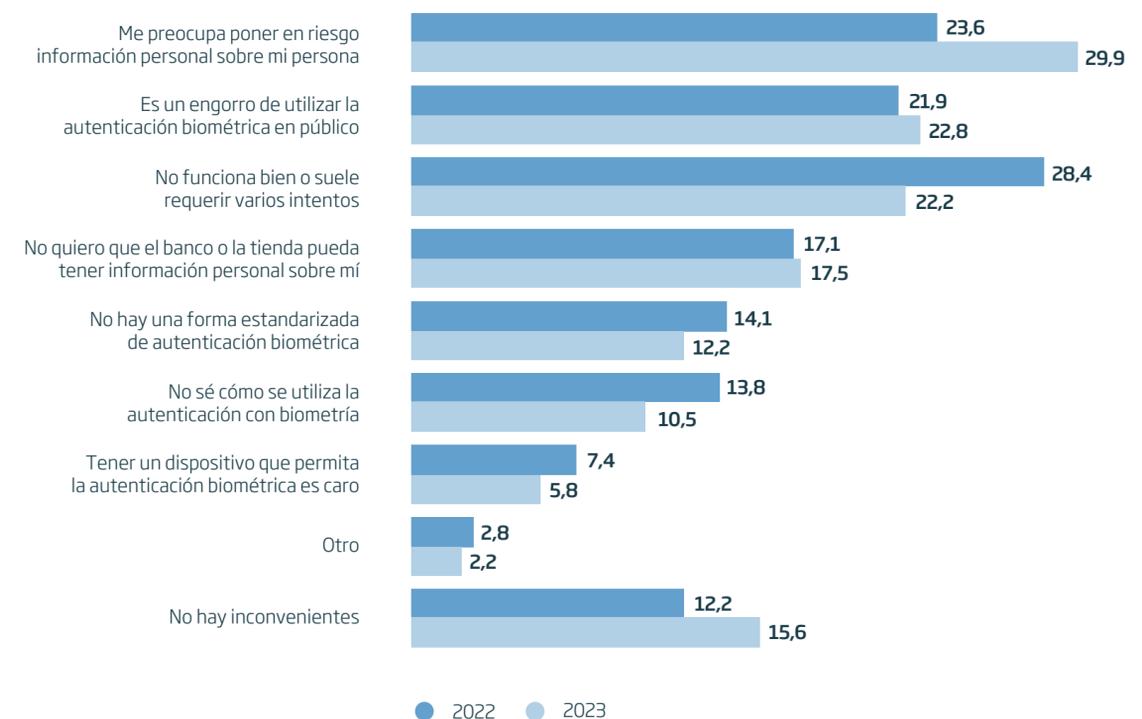
Los métodos analógicos aún son relevantes como segunda opción, en especial el PIN que por primera vez supera al uso de contraseñas.

Figura 20.
Método de autenticación primario y secundario en pago contactless con teléfono o reloj inteligente.
Población ABI. 2023



En parte, el incremento del uso de los métodos biométricos está relacionado con la mayor fiabilidad del servicio. Si hace sólo un año la falta de fiabilidad del servicio de autenticación biométrica era la principal razón aducida para no usar este tipo de verificación, la principal razón hoy se asocia con el temor a la pérdida de información personal. Su uso, para una parte de la población que no emplea estos medios de verificación, sigue siendo considerado engorroso y poco intuitivo.

Figura 21.
Motivos declarados de NO usar sistemas de autenticación biométricos.
Población ABI. 2023

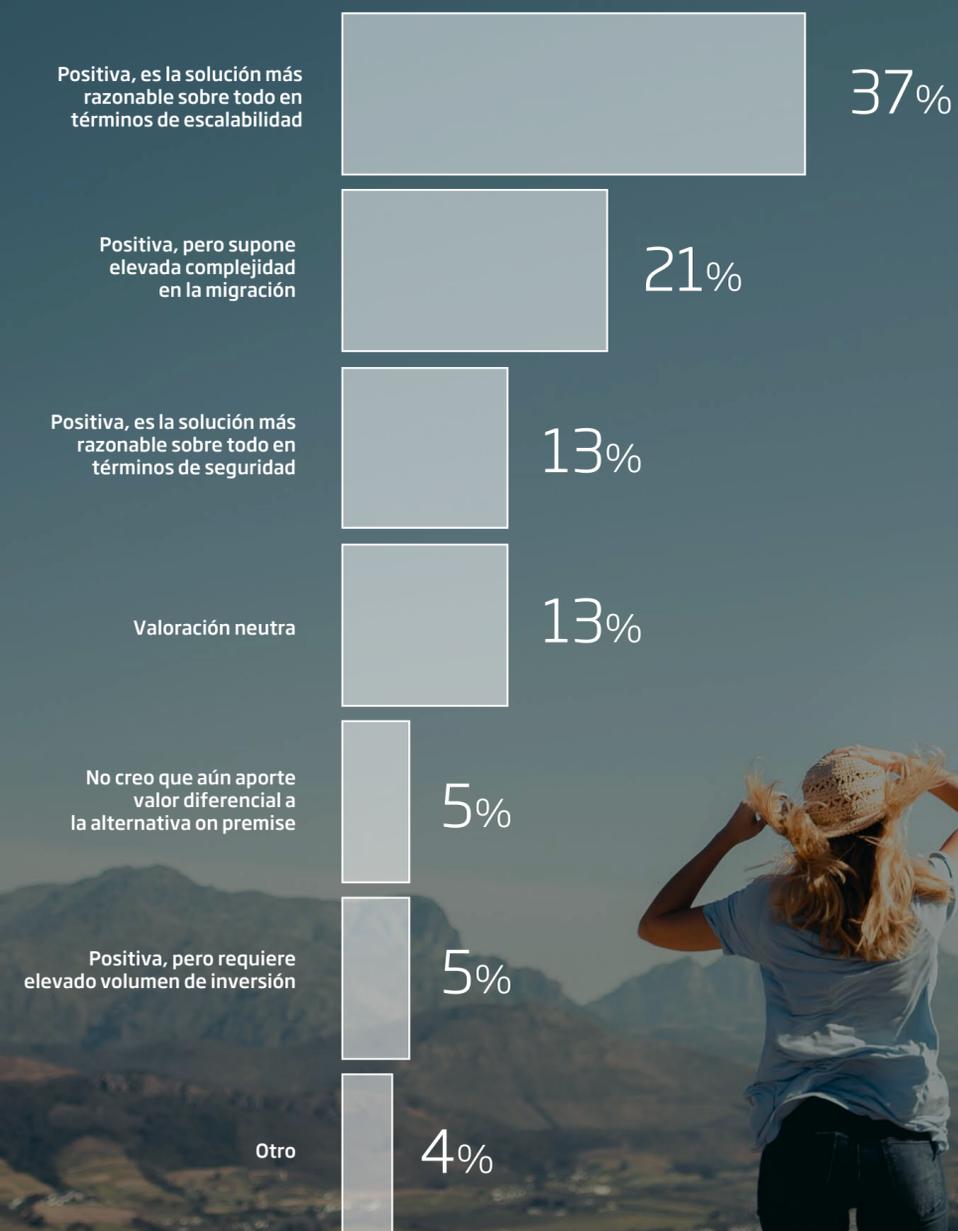


La seguridad de los pagos embebidos está en la nube

En la nube se encuentran hoy disponibles una enorme y creciente variedad de servicios y soluciones de pago diseñadas por fintech y Bigtech en su condición de Paytech que permiten a los proveedores de servicios de pagos modernizar sus aplicaciones y servicios, unificar fuentes y tipologías de datos, idear y materializar nuevas fuentes de ingresos, testar y escalar soluciones con agilidad, a la vez que optimizan la gestión de los riesgos y previenen el fraude. No en vano, la mayoría de los agentes de la industria valoran positivamente, en términos de seguridad y escalabilidad, la migración hacia soluciones de pagos basadas en la nube.

Es mayoritaria también la opinión de los agentes de la industria de que las soluciones de pago basadas en la nube supondrían una reducción sensible de sus costes operativos.

Figura 22.
En términos de seguridad y escalabilidad, ¿cómo valora la migración hacia soluciones de pagos basadas en la nube?
Respuesta única. Barómetro de tendencias, 2023



Hacia una identidad digital universal

La identificación digital es un requisito de seguridad imprescindible que se ha ido solventando sobre la marcha con el apoyo de proveedores del ámbito privado, generalmente a través de grandes plataformas digitales, o bien creando una nueva identidad digital cada vez que se inicia una relación con una aplicación o un sitio web.

En gran medida esto ocurre porque **los sistemas de identificación digital que ofrecen actualmente los gobiernos, cuando disponen de ellos, presentan deficiencias importantes:** no están disponibles para toda la población, y a menudo están limitados a los servicios públicos en línea. **Es casi unánime la consideración de los agentes de la industria de que es necesario avanzar en la adopción de una identificación única digital e interoperable para la autenticación de los pagos,** ya sea a nivel doméstico, regional o global.

El Reglamento sobre identificación electrónica y servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior⁵ (Reglamento eIDAS) de 2014, en vigor desde 2018 y en revisión desde 2020 (eIDAS 2) va en la dirección señalada. La realidad europea dista de la del conjunto de países de la región de Latinoamérica, donde existen proyectos aún incipientes. De forma generalizada, allí las entidades financieras han de conectarse con la autoridad electoral o con el registro civil para verificar las credenciales de identidad de sus clientes, u optar por métodos alternativos privados autorizados.

⁵ Reglamento eIDAS: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0910>

La principal motivación para impulsar una identidad digital única está directamente relacionada con la seguridad, y esta a su vez con la sencillez que requieren amplios segmentos de población. Así, **cerca de la mitad de los agentes de la industria considera que simplificar y estandarizar la autenticación digital es el principal impulsor de esta innovación.**

Otro debate está enmarcado en dónde ha de residir la competencia y responsabilidad de definir y custodiar las credenciales de identificación digital de los titulares. En este sentido, **es mayoritaria la opinión de los agentes que consideran que corresponde a las autoridades su definición, si bien su custodia habría de ser compartida con las entidades licenciadas como proveedoras de servicios de administración de cuentas de depósito (esto es, los bancos),** mientras que otros agentes terceros estarían habilitados a consultar la verificación de la identidad mediante API, con el consentimiento del titular de la identidad.



Pagos transfronterizos y remesas

Pagos transfronterizos: más lentos, costosos y opacos que los pagos domésticos

Los pagos transfronterizos son de extrema importancia por su volumen: **en 2027 se espera que alcancen los 250 billones de dólares a nivel global, un crecimiento de 100 billones de dólares en apenas una década**⁶. También porque sustentan la fluidez del comercio internacional, además de los flujos de inversión y la financiación, el e-commerce o las remesas internacionales de trabajadores. Estas últimas alcanzaron en 2022 un volumen de 846.000 millones de dólares⁷, de los que un 76% tienen como destino países de medio y bajo ingreso con la expectativa de que su valor acumulado entre 2021 y 2030 hacia países en desarrollo llegue a los 5,4 billones de dólares⁸.

Realizar pagos y enviar dinero entre jurisdicciones distintas adolece de numerosas fricciones con respecto a su dimensión doméstica, tales como la elevada dependencia de la intermediación de bancos corresponsales que participan en la cadena de valor de los pagos transfronterizos, los elevados costes, la lentitud y falta de transparencia ex ante por la ausencia de tarifas fijas y especialmente a lo que a tipos de cambio se refiere.

El sector financiero y las autoridades son conscientes de las problemáticas que enfrentan los pagos transfronterizos en comparación con su versión doméstica, así como de las enormes oportunidades asociadas a su mejora. Con estas premisas, el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB, por sus siglas en inglés) los catalogó en octubre de 2021 como una prioridad para el G20 y diseñó una hoja de ruta con objetivos de mejora en términos de coste, velocidad, acceso y transparencia para tres flujos de pagos: pagos al por mayor (wholesale), al por menor (retail) y remesas. En el informe de seguimiento presentado en octubre de 2023, la FSB constató que por ahora no se ha alcanzado ninguno de los objetivos marcados.

⁶ <https://www.bankofengland.co.uk/payment-and-settlement/cross-border-payments>

⁷ <https://www.knomad.org/publication/migration-and-development-brief-37>

⁸ <https://www.ifad.org/en/web/latest/-/global-remittances-flows-expected-to-reach-us-5.4-trillion-by-2030-spurred-on-by-digitalization>



Partiendo de esta clasificación, los pagos transfronterizos mayoristas representaron en 2023 unos 146 billones de dólares, un 62% realizados por bancos e inversores. Mientras, los pagos minoristas alcanzan los 44 billones de dólares, protagonizados por pagos B2B. Y aunque los pagos P2B/B2P o P2P (entre los que se encuentran las remesas) representen solo el 3,5% del valor total de los pagos transfronterizos, tienen una gran importancia. No en vano, los expertos que atendieron el Barómetro de Tendencias señalan a las remesas como el flujo de pagos cotidianos con mayor capacidad de mejora gracias a la digitalización.

Tabla 2. Principales objetivos (y grado de cumplimiento a octubre de 2023) de la “Hoja de ruta para mejorar los pagos transfronterizos” según el Consejo de Estabilidad Financiera

Fuente: Afi, a partir de “Targets for Addressing the Four Challenges of Cross-Border Payments” y “G20 Roadmap for Enhancing Cross-border Payments: Consolidated progress report for 2023”. El informe no indica un objetivo claro para el sector mayorista por la dificultad de estimar los costes medios en un mercado donde las transacciones no suelen tener un precio individualizado.

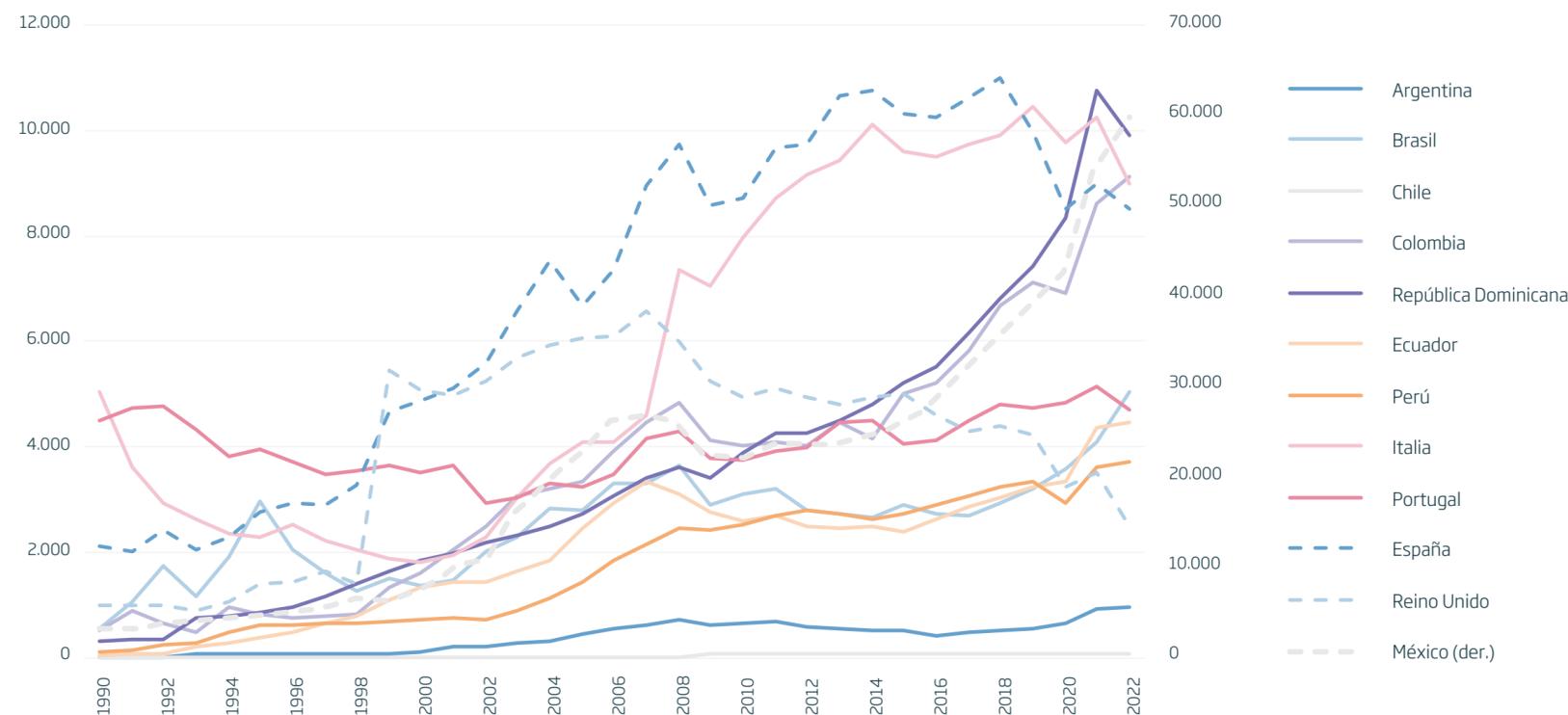
	Segmento mayorista	Segmento minorista	Remesas
	Pagos B2B y entre instituciones financieras, típicamente de alto valor.	Pagos P2P enviados usualmente a países emergentes, con más fricciones respecto a otros pagos minoristas P2P.	Pagos P2P enviados usualmente a países emergentes, con más fricciones respecto a otros pagos minoristas P2P.
Objetivos			
Coste	n.d.	Coste < 1% en 2027.	Coste < 3% en 2030.
Velocidad	Que para 2027, ≥ 75% de los pagos realizados estén disponibles para el receptor en un plazo máximo de una hora. El resto, el siguiente día laboral.		
Acceso	Todas las instituciones del mercado deben tener opción de pago transfronterizo a finales de 2027.	Que todos los usuarios tengan acceso a una o varias opciones de pago transfronterizo digital a finales de 2027.	Que el 90% de los usuarios tengan acceso a una o varias opciones de servicios de remesas digital a finales de 2027.
Transparencia	Que todos los proveedores de servicios de pagos transfronterizos proporcionen el coste total de la transacción (determinado por el importe enviado), el tiempo esperado de entrega, la trazabilidad del pago, los términos del servicio y las tasas aplicables (de envío, recepción y de intermediarios) al menos para final de 2027.		
Grado de cumplimiento de objetivos (octubre de 2023)			
Coste	n.d.	Coste B2B 1,5% Coste P2P 2,5% Coste en 25% de corredores > 3%. 50% del coste explicado por costes de cambio de divisas (hasta 97% en P2B).	Coste medio global 6,3%. Coste de los 3 servicios más baratos de cada corredor 3,5% Coste en 13,7% de corredores > 5%.
Velocidad	54% disponibles en 1h 93% disponibles en 1 día.	42% disponibles en 1h 76% disponibles en 1 día.	53% disponibles en 1 h 77% en 1 día.
Acceso	n.d.		
Transparencia	n.d. Mayorista	57% son transparentes. Minorista	98% son transparentes. Remesas

Las remesas de migrantes: los pagos transfronterizos cuyas condiciones de acceso y uso preocupan a las autoridades

Las remesas son una fuente esencial de ingresos en los países de la región de Latinoamérica, principalmente para hogares de rentas medias o bajas. En el año 2022, el flujo de remesas a los países de ingresos bajos o medianos se incrementó a nivel mundial un 5%¹⁰. Según KNOMAD, el crecimiento más intenso en 2022 tuvo lugar, precisamente, en la región de Latinoamérica, y en particular en México y Colombia.

Figura 24. Evolución de las remesas recibidas por país, 1990-2022, millones de dólares.

Fuente: Afi a partir de Banco Mundial-KNOMAD



¹⁰ <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2022/11/30/remittances-grow-5-percent-2022>

Mientras que a nivel global el coste promedio de enviar 200 dólares asciende a 12,5 dólares, el doble del objetivo del 3% establecido por el G20, en Latinoamérica este coste es más reducido y aparentemente más estable. Así, enviar 200 dólares desde Portugal, España, Reino, Italia o Chile cuesta entre 5 y 7 dólares, mientras que enviar dinero hacia Brasil, Colombia, República Dominicana, Ecuador, México o Perú es incluso menor. **Teniendo en cuenta el objetivo del G20, los países latinoamericanos parecen encontrarse en una senda hacia el eventual cumplimiento de su consecución.**

En 2021, del total de remesas enviadas a nivel global, los países del Informe concentraron el 12,2%, realizadas mayoritariamente desde Reino Unido, España e Italia. Por otro lado, del global de remesas recibidas, los países del Informe concentran el 14,7% del total, con México como el mayor receptor con un 6,9% (54.000 millones de dólares), que además concentra el 41,6% de las remesas recibidas en el conjunto de Latinoamérica. En **República Dominicana** se estima que los flujos de remesas representan cerca del 10% de su Producto Interior Bruto.

Los flujos de remesas entre los países del informe son muy relevantes. Por ejemplo, el 60% de las remesas enviadas por Ecuador van a Colombia, y el 36% de las que recibe Ecuador son enviadas desde España.

En **República Dominicana**, dos tercios de la población ha usado alguna vez un servicio de remesas, especialmente para recibir dinero, y a cierta distancia se encuentran **Ecuador, Perú y Colombia**, donde más del 40% de la población utiliza este tipo de servicios.

Tabla 3.
Flujo bilateral de remesas, 2021, millones de dólares.

Fuente: Afi, a partir de KNOMAD.
Nota: las celdas en rojo indican remesas intra-Latinoamérica; en amarillo intra-Europa; en azul de Latinoamérica a Europa y en verde de Europa a Latinoamérica. La última fila y columna representan todas las remesas enviadas y recibidas, respectivamente, incluyendo países dentro y fuera de este informe. La tabla se lee como sigue: de los 868 millones de dólares de remesas enviadas desde Ecuador, 521 millones tienen como destino Colombia, país que recibe globalmente 8.608 millones de dólares en remesas.

		Remesas recibidas por...											Global de remesas enviadas	
		Argentina	Brasil	Chile	Colombia	República Dominicana	Ecuador	México	Perú	Italia	Portugal	España		Reino Unido
Remesas enviadas por...	Argentina		93	24	23	4	3	6	424	480	11	564	1	3.148
	Brasil	30		2	22	7	7	14	39	147	398	222	5	2.428
	Chile	65	37		473	221	146	45	528	15	0	124	0	2.619
	Colombia	5	9	1		6	62	23	12	10	0	97	1	383
	República Dominicana	1	1	0	8		2	6	3	14	0	41	1	11.51
	Ecuador	5	5	1	521	2		10	29	13	1	44	2	868
	México	13	13	1	53	18	12		11	20	1	141	3	3.275
	Perú	22	30	2	36	2	40	25		24	1	69	4	847
	Italia	60	267	1	123	309	299	48	279		17	239	49	20.441
	Portugal	1	307	0	2	1	2	1	1	10		103	16	3.263
	España	254	259	7	1291	1170	1586	272	505	607	315		275	22.849
	Reino Unido	10	211	1	100	25	30	45	18	755	412	937		33.690
Global de remesas recibidas		912	4.102	76	8.608	10.743	4.367	54.130	3.592	10.258	5.128	9.000	3.523	

Al igual que señalaban los expertos, las personas usuarias también consideran la seguridad, las tarifas y la velocidad a la que llega el dinero como principales elementos de valor a la hora de decidirse por uno u otro servicio de envío de remesas.

Que la seguridad sea el aspecto más importante para las personas no es casual. Y es que **dos tercios de la población ABI declara haber experimentado algún tipo de problema** como dificultades en la retención o envío del dinero, el desconocimiento de cuándo llegará a su destinatario, o los posibles costes adicionales no anunciados. Son estas problemáticas, y la búsqueda genuina de la eliminación de las fricciones en las que se materializan, las que favorecen un ambiente propicio para que surjan nuevos proveedores de servicios de pagos transfronterizos minoristas.

Figura 25.
Top 3 aspectos más importantes a la hora de decidirte por un medio para enviar dinero.
Población ABI. 2023



¿A la conquista de las remesas cross-border?

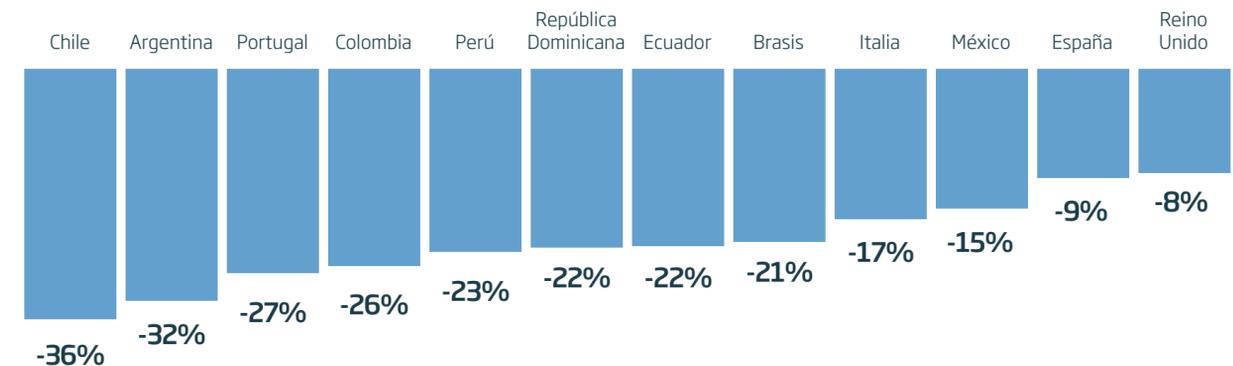
En la búsqueda para hacer el ecosistema más eficiente y cumplir con los objetivos del G20 para los pagos transfronterizos, existen soluciones que se apoyan en sistemas ya establecidos, como la propuesta surgida por los bancos centrales de Canadá, Singapur y Reino Unido¹¹ que planteaba ya en 2018 dos modalidades diferentes de mejora, ambas centradas en simplificar la cadena de intermediarios desde el envío hasta la recepción del dinero.

La primera de ellas proponía un sistema interoperable de Liquidación Bruta en Tiempo Real o LBTR basado en la ampliación del papel de los operadores nacionales que actúan como “supercorresponsales” para la liquidación de pagos transfronterizos, en lugar de depender de bancos intermediarios, buscando reducir el coste asociado a un mercado con muchos mediadores. De hecho, existe un proceso global de reducción del número de bancos corresponsales provocado por la reevaluación de los bancos sobre su modelo de negocio tras la crisis de 2008, que los llevó a interrumpir relaciones con otros bancos corresponsales para reducir riesgos, según el informe “On the retreat of correspondent banks”¹² del BIS. Dicho informe desvela que Latinoamérica fue la región donde el número de relaciones con bancos corresponsales se redujo de forma más intensa entre 2012 y 2018.

En general, que haya un menor número de bancos corresponsales reduce el número de corredores expeditos disponibles, por lo que los pagos tienen que recorrer un camino más jalonado y a través de más intermediarios, incrementando el coste. Esto es especialmente cierto si alguno de los países en la cadena del pago es considerado de alto riesgo, lo que ha motivado procesos de de-risking de los grandes bancos.

Figura 26. Caída en el número de relaciones con bancos corresponsales entre 2012 y 2018.

Fuente: Afi a partir de CPMI correspondent banking chartpack del BIS¹³.



La colaboración de los bancos centrales de Canadá, Singapur y Reino Unido también proponía un segundo bloque de medidas que destacan el papel de las CBDC en la mejora del sistema de pagos cross-border. Al ser una tendencia incipiente, las posibilidades de las CBDC son aún difíciles de concretar, si bien en modelos teóricos se estima que los pagos transfronterizos son la dimensión en la que mayores ganancias de eficiencia se pueden experimentar¹⁴. El Banco Central de Brasil está de hecho considerando habilitar el uso de su futura CBDC (DREX)¹⁵ para pagos transfronterizos una vez se haya comprobado su eficacia en los pagos domésticos.

Otros actores privados tradicionales, como Mastercard o Visa, se han sumado al esfuerzo por agilizar los pagos transfronterizos con soluciones propias, entre las que destacan Mastercard Send, Mastercard Cross-Border services y Visa Direct. También SWIFT, que ha acelerado su iniciativa Global Payment Innovation (GPI).

En el caso europeo, el esquema que se está poniendo en marcha por el European Payments Council (EPC) es el llamado One-Leg Out o SEPA 3.0. Se trataría de una agrupación de sistemas domésticos para conectar diferentes áreas monetarias y donde el inicio o el final del pago está denominado en euros. Iberpay, SWIFT y otros bancos internacionales finalizaron en julio de 2023 una prueba piloto que conectó Australia, Nueva Zelanda, Brasil y Reino Unido con Europa, monitoreándose con el servicio de SWIFT GPI.

¹¹ <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2022/11/30/remittances-grow-5-percent-2022>

¹² https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2003g.pdf

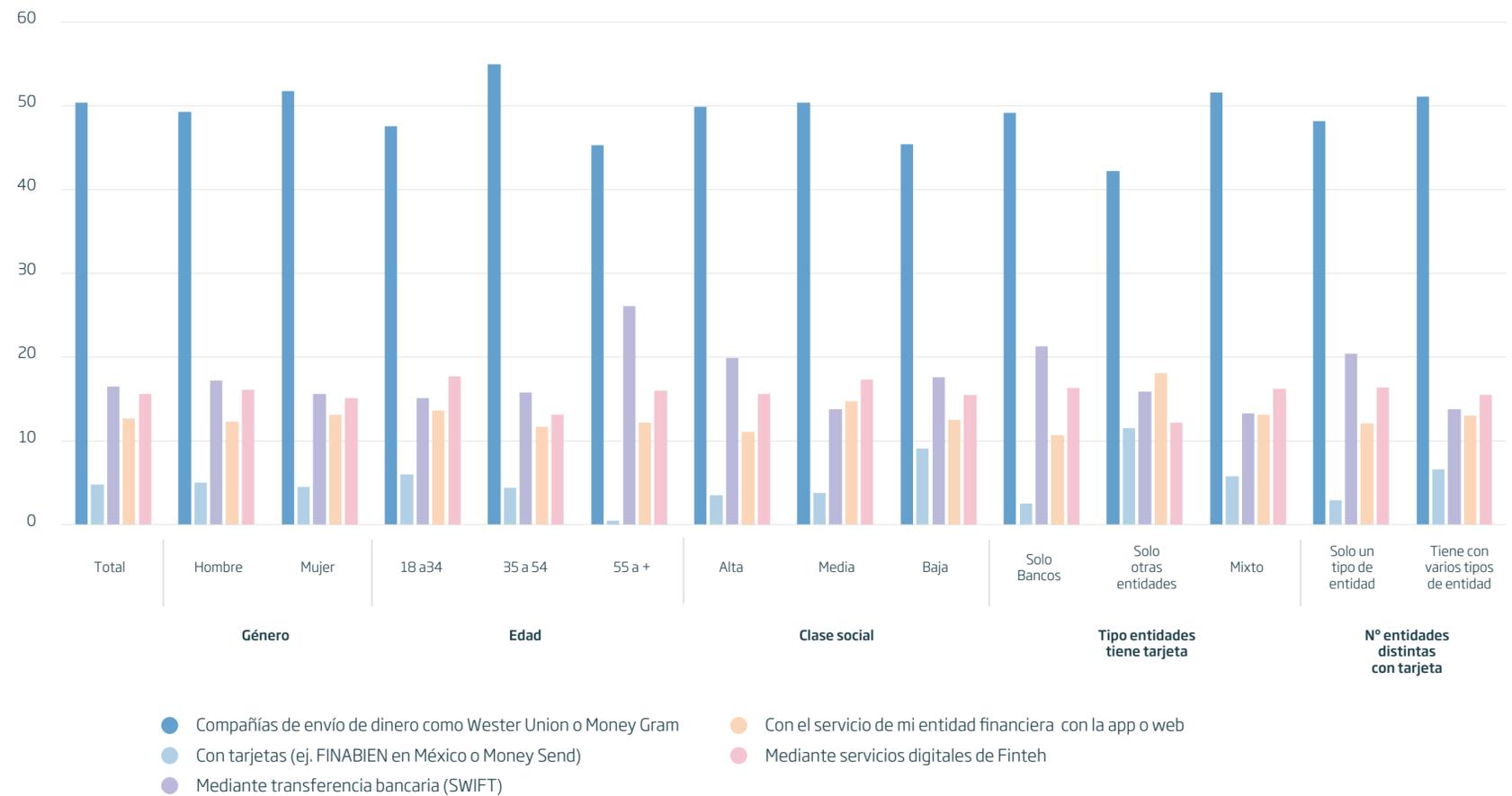
¹³ https://www.bis.org/cpmi/paysysinfo/corr_bank_data/chartpack_1905.pdf

¹⁴ Lannquist, A., & Tan, B. (2023). Central Bank Digital Currency's Role in Promoting Financial Inclusion. FinTech Notes, 2023(011).

¹⁵ <https://www.bcb.gov.br/en/financialstability/faq-drex>

Entre los expertos consultados en el Barómetro no se aprecia un consenso claro sobre cuál será el medio “ganador” en pagos transfronterizos de aquí a una década. Sí se apuesta por que exista una combinación de las soluciones actuales. Quizá lo más sorprendente es que los tradicionales y hoy omnipresentes servicios Western Union y Money Gram, en opinión de los expertos, dejarán de existir en 2035. Más aún cuando la mitad de la población ABI señala precisamente a servicios tradicionales y especializados, como sus preferidos. La popularidad de estos agentes se ve hoy competida por fintech como Wise, Remitly o WorldRemit, que han comenzado a acumular cuota de mercado¹⁶. Y aunque sólo el 20% de la población utiliza servicios más novedosos tipo fintech, el 15% ya expresa que es su medio preferido, más aún entre la población joven.

Figura 27.
Medio preferido para transferencias internacionales de dinero.
Población ABI, 2023



¹⁶ Bersch, J., Clevy, J. F., Muhammad, N., Ruiz, M. E. P., & Yakhshilikov, M. Y. (2021). Fintech potential for remittance transfers: A Central America perspective. International Monetary Fund.

Digitalización de pagos en el punto de venta

Diferentes velocidades en la aceptación de pagos digitales en el punto de venta

Es recurrente la constatación de que el punto de venta condiciona en gran medida la elección del medio de pago, especialmente en los pagos más cotidianos y de bajo importe. Ello, a pesar de que en los últimos años se han desplegado numerosas innovaciones para la aceptación de pagos digitales y los POS han evolucionado para incorporar dispositivos inalámbricos, contactless, móviles o m-pos que han facilitado y abaratado la digitalización del punto de venta.

Que la aceptación de pagos digitales sea universal es una aspiración -y una medida de política pública en muchos países- que contribuiría a extender la inclusión financiera y la digitalización a la base de la pirámide y a las zonas rurales aún desatendidas por los proveedores de servicios financieros.

Respecto al ritmo de la digitalización del punto de venta, es casi mayoritaria la percepción que se está produciendo de forma progresiva, pero lenta, compensada por la apreciación de un tercio de las respuestas del Barómetro que consideran, sin embargo, que los avances que se constatan son rápidos y transformadores. La coexistencia de estas dos posturas se explica por las diferencias regionales. La percepción de mayor lentitud se concentra en los países europeos, mientras que la mayor velocidad se localiza en Latinoamérica, lo que permite aventurar que las rápidas transformaciones que se están produciendo en Latinoamérica quizás en Europa ya se han dado en el pasado.

En efecto, se observan tres velocidades en el proceso de terminalización POS de los países que condiciona asimismo la transaccionalidad POS y a su vez la mayor o menor prevalencia del uso del dinero en efectivo en el punto de venta. Por un lado, destaca Brasil, incluso por encima de los países europeos, un logro aún lejano para un tercer grupo de países, latinoamericanos todos ellos, si bien se confirma una tendencia positiva.

Figura 28. ¿Cómo calificaría el progreso de la digitalización del punto de venta en su país en los últimos 5 años? Respuesta única. Barómetro de tendencias, 2023.

Fuente: Afi a partir de Superintendencias y bancos centrales

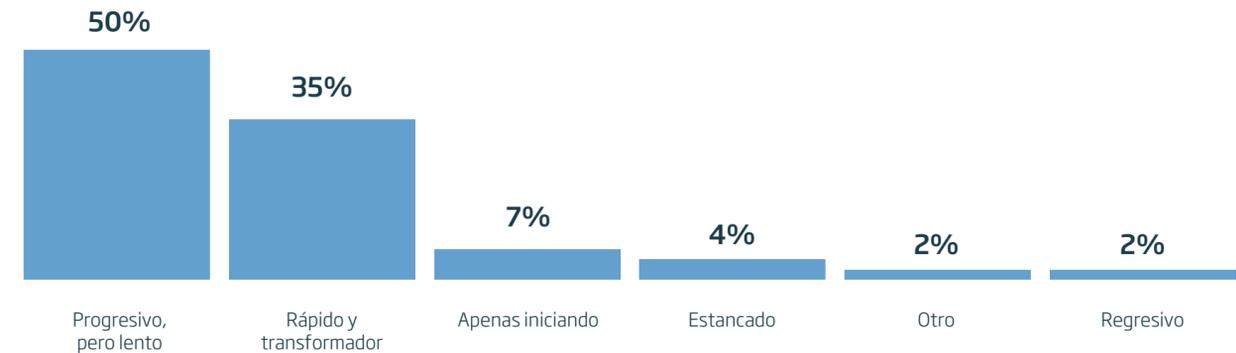
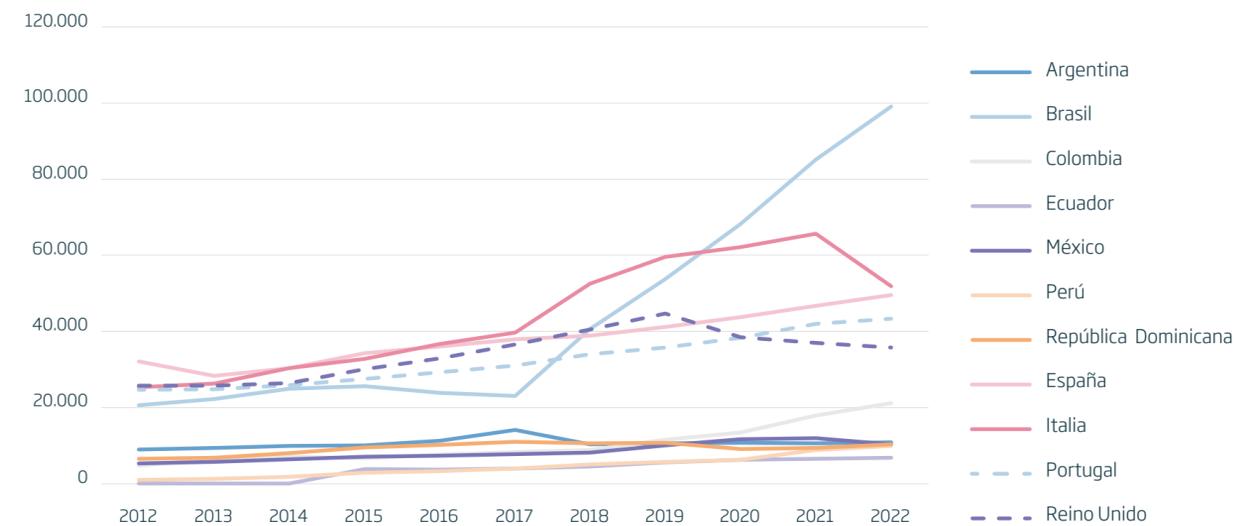


Figura 29. Número de POS por cada millón de habitantes, 2012-2022

Fuente: Afi a partir de Superintendencias y bancos centrales



En general, se están haciendo avances continuos para que la aceptación digital de pagos se extienda a más puntos de venta. Un crecimiento que supone oportunidades en la actividad de adquisición: se estima que solo el software de este tipo de soluciones y afiliaciones generará 42.500 millones de dólares en 2027, triplicándose en menos de una década¹⁷.

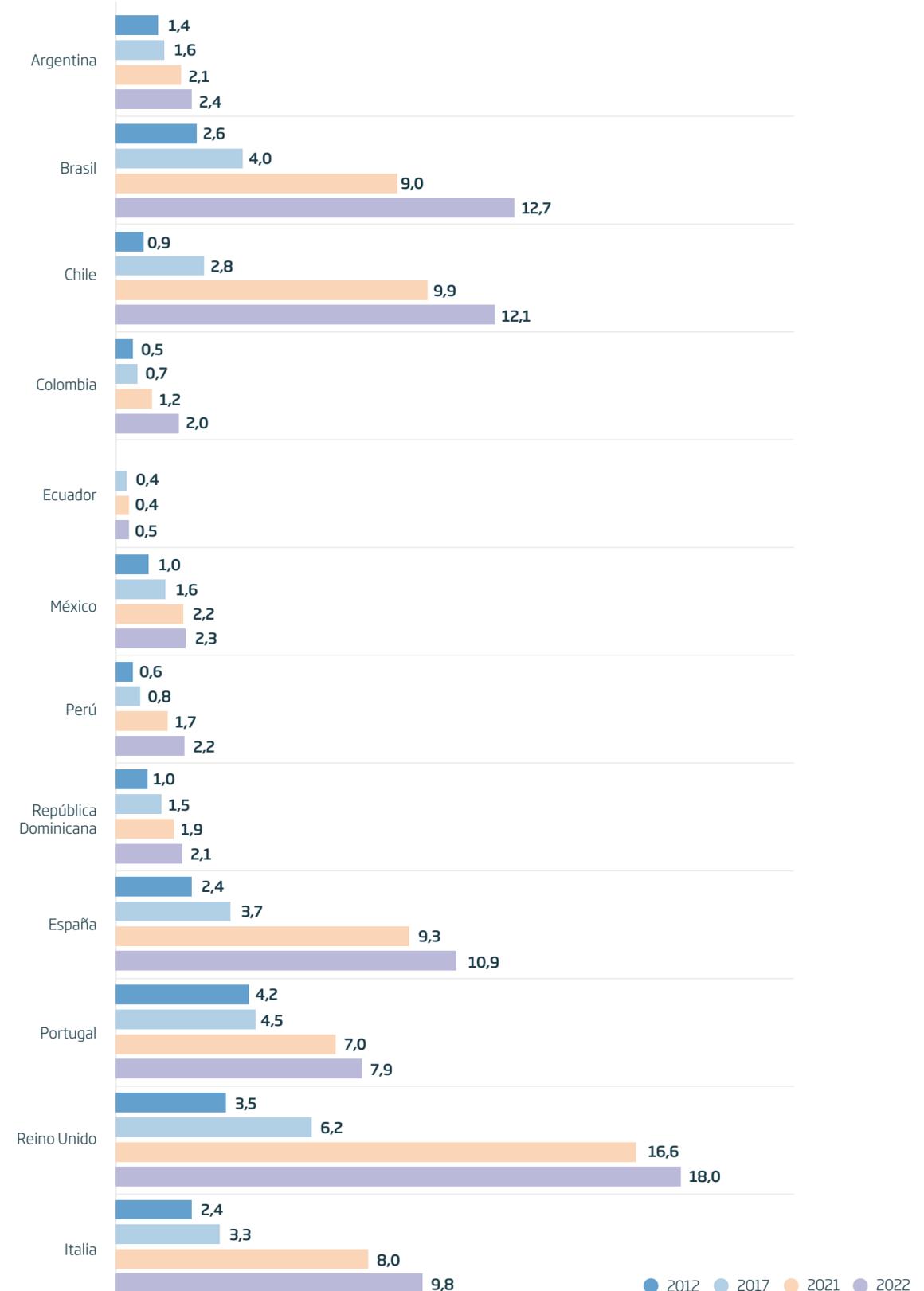
Gracias a los chips NFC, los smartphones pueden convertirse también en POS, pasando a ser un elemento poderoso para la digitalización del punto de venta. Los dispositivos, denominados SoftPOS, M-POS o Tap-to-Phone, sencillos y asequibles, facilitan la inclusión financiera de microempresas en países emergentes, además de acercar a los vendedores a la economía formal y digital. En esta innovación descansa un gran potencial, pues el número de smartphones no para de crecer. No en vano, cerca de la mitad de los expertos considera a los smartphones como una herramienta para que los puntos de venta digitalicen sus cobros y pagos, especialmente en aquellos aún desatendidos (long-tail).

Gracias a esta mayor penetración de la aceptación POS (y SoftPOS), la transaccionalidad de los pagos con tarjeta en puntos de venta ha crecido en la última década de forma sustancial. La ratio número de pagos en POS vs retiros de efectivo en ATM arroja una información muy útil a este respecto. Reino Unido sigue dominando el ranking y Brasil y Chile incluso superan a España en transaccionalidad POS. En el otro extremo se sitúan Argentina, Colombia, México, Perú y República Dominicana, donde solo se hacen algo más del doble de pagos en POS que retiradas de efectivo. Sobresale Ecuador, donde las operaciones de retirada de efectivo en ATM duplican los pagos con tarjeta en POS.

En términos de valor, en Reino Unido el de los pagos en POS es diez veces superior al de los retiros de efectivo en ATM. Le siguen a cierta distancia Chile, Portugal, Brasil, Italia y España. Una vez más, Brasil y Chile muestran indicadores en magnitudes más similares a las de sus países europeos que a las de sus pares latinoamericanos.

Figura 30.
Ratio VOLUMEN de transacciones con tarjeta en POS vs retiros de efectivo e ATM 2012, 2017, 2021 y 2022

Fuente: Afi, a partir de Superintendencias y bancos centrales



¹⁷ Datos de TheInsightPartners a través de Statista.

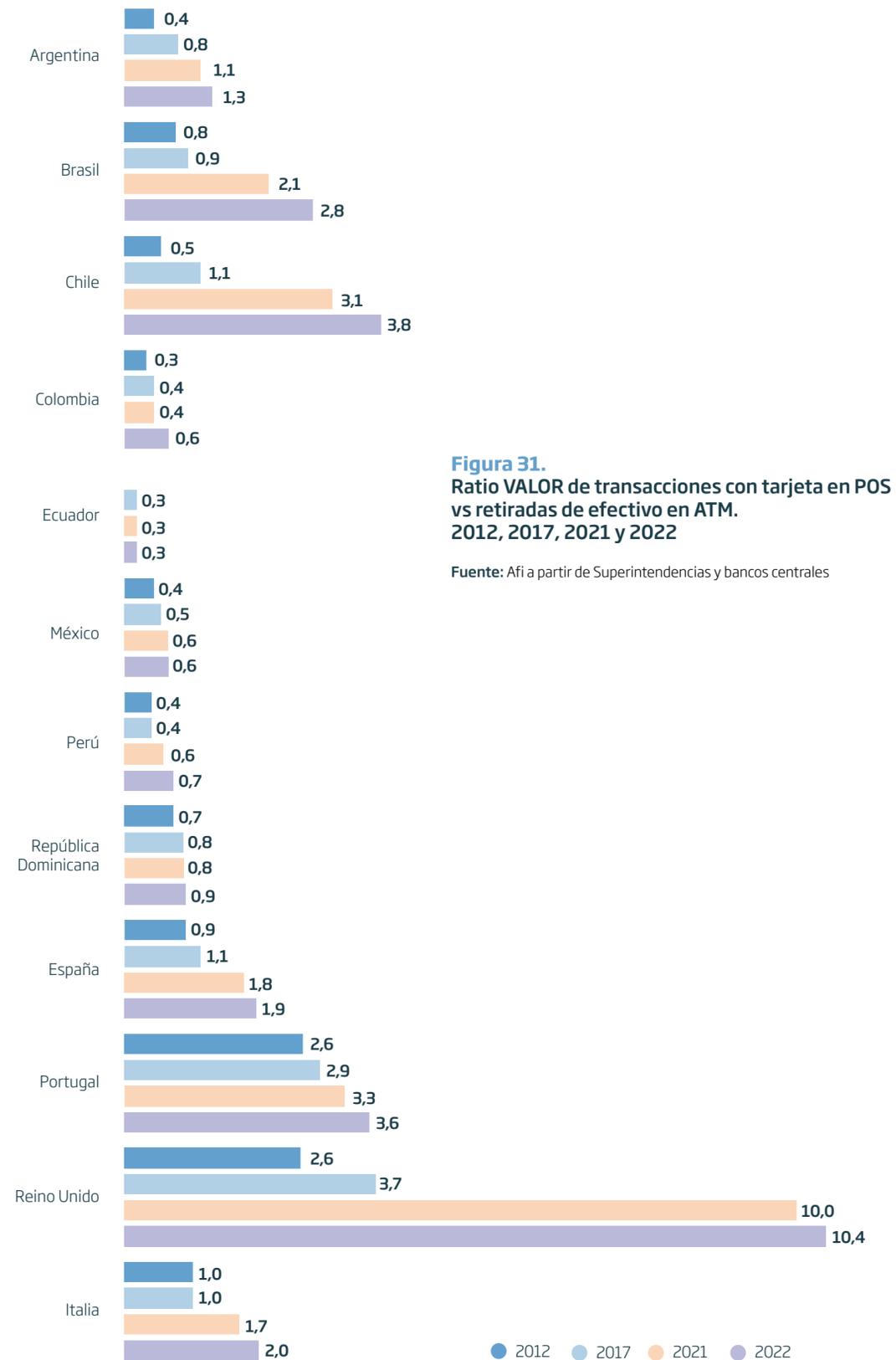


Figura 31.
Ratio VALOR de transacciones con tarjeta en POS vs retiradas de efectivo en ATM. 2012, 2017, 2021 y 2022

Fuente: Afi a partir de Superintendencias y bancos centrales

El dinero en efectivo sigue siendo el rey, aunque no siempre elegido, en los pagos de bajo valor

Pese al avance de la digitalización en los puntos de venta y la universalización de las tarjetas, tanto físicas como virtuales, sigue habiendo puntos no digitalizados, en los que aún hoy solo se acepta dinero en efectivo.

La prevalencia del efectivo responde a una diversidad de motivos. Por un lado, a nivel institucional se considera esencial su existencia y uso, para que siempre se mantenga como un medio de pago tangible para la población. Hay que recordar que el efectivo sigue siendo esencial para muchas empresas y hogares que se encuentran en situación de exclusión financiera o incluso digital, especialmente en zonas rurales de Latinoamérica¹⁸.

Por otro, el efectivo sigue siendo el medio de pago que habilita la economía informal, que alcanza un tamaño considerable en muchos de los países del Informe como en Perú y Ecuador, donde siete de cada diez empleos son considerados informales, mientras que es residual en el sur de Europa, especialmente en Portugal y España.

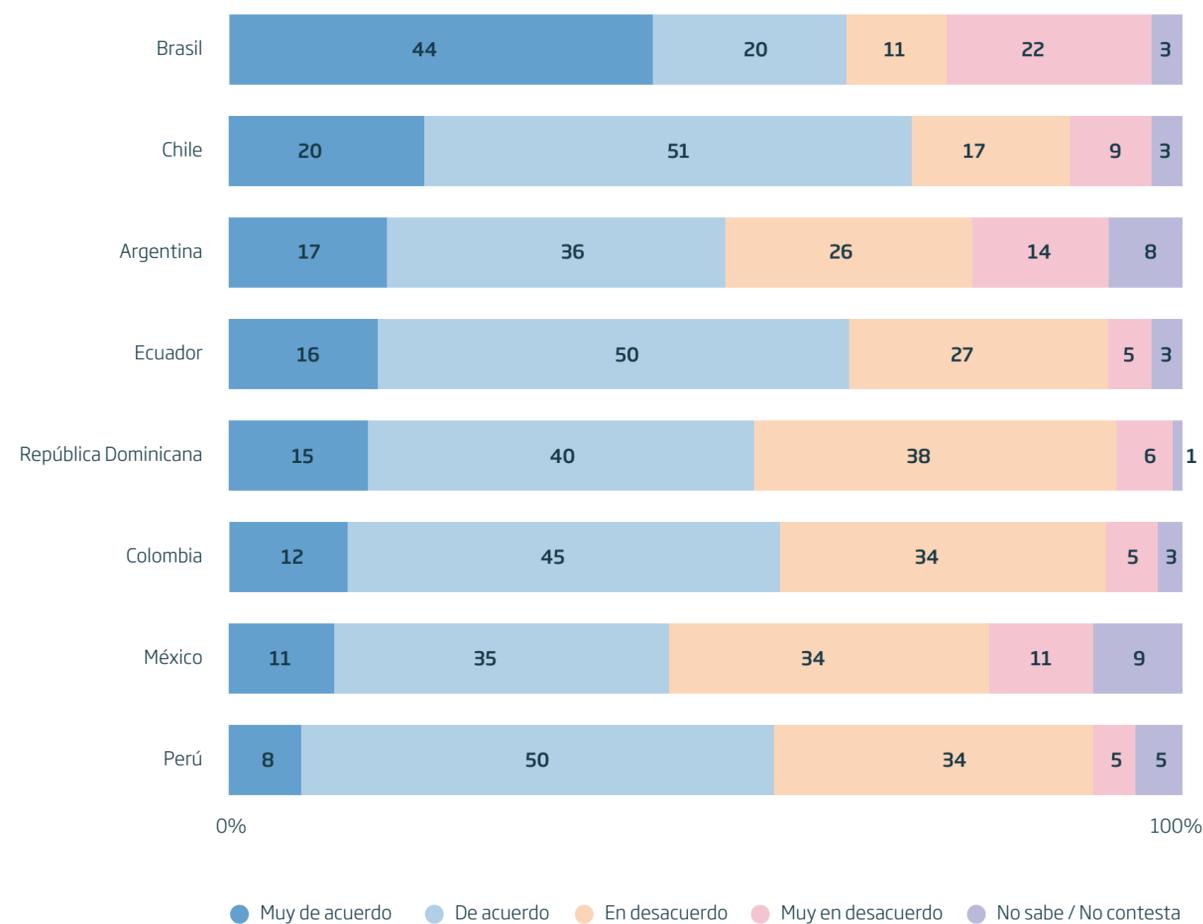
¹⁸ Informe Análisis del abordaje e impacto de la economía informal en los procesos de evaluación mutua del GAFILAT y elementos o factores que los evaluadores podrían considerar para comprender el alcance de este fenómeno.

Pero a pesar de que los consumidores se siguen aferrando al dinero en efectivo para realizar sus pagos cotidianos, los digitales ya son los preferidos por una amplia mayoría.

Según el Latinobarómetro 2023, más de la mitad de la población de la región prefiere pagar electrónicamente en vez de con efectivo, especialmente en Chile y Brasil (con un previsible “efecto Pix” que se refleja en la cantidad de respuestas a favor de la opción cashless).

Figura 32. Respuesta a la afirmación “Si puedo elegir, elijo pagar electrónicamente en vez de en efectivo”, Latinobarómetro 2023

Fuente: Afi, a partir de Latinobarómetro 2023¹⁹



¹⁹ <https://www.latinobarometro.org/latOnline.jsp>

El tamaño del importe pagado y los contextos en los que se realizan los pagos importan y mucho. El dinero en efectivo no es el medio de pago preferido para grandes compras o gastos, pero sí lo sigue siendo, aunque en retroceso, para compras o gastos cotidianos de pequeña cuantía.

Para importes grandes, sin tener en cuenta el contexto, las transferencias bancarias y las tarjetas en modalidad de crédito compiten por una primera posición en términos de preferencias, con algo de ventaja de las primeras sobre las segundas. Para importes pequeños es la tarjeta de débito la que se posiciona en segundo lugar tras el dinero en efectivo. Y las billeteras digitales registran una gran versatilidad en la medida en que son preferidas, aunque aún no por una mayoría de usuarios, sí independientemente del importe pagado.

Figura 33. Tipo de pago preferido según importe del gasto o compra. Porcentaje (%) de población ABI, 2023

	Importes grandes		Importes pequeños	
	2022	2023	2022	2023
Efectivo	9	9	40,3	38,9
Net Pagos desde cuenta	38,2	38,4	23,5	22,6
Transferencias bancarias	23,7	25,3	8,9	10,8
Débitos directos	8,5	7,7	7,3	6,7
Transferencias inmediatas entre particulares y en comercios	6	5,4	7,3	5,1
Net Tarjetas	42,1	42,1	25,9	27,9
Tarjeta de débito física	19,2	17,5	16,8	17,7
Tarjeta de crédito física	21,2	22,8	8	8,6
Tarjeta de prepago física	1,7	1,8	1,2	1,6
Net Otros	10,2	10,5	10,1	10,6
Pago con criptomonedas	1	0,6	0,7	0,4
Pago aplazado y fraccionado ofrecido en comercios	2	1,5	0,7	0,4
Billetera digital/móvil	7,2	8,4	8,7	9,8

Se observan grandes coincidencias entre la visión de la población ABI y la de los expertos. El 59% de estos últimos considera que el efectivo sigue siendo el medio de pago mayoritario en los pequeños y medianos negocios “de barrio”, seguidos por los servicios profesionales y para el hogar y el transporte público.

Las razones por las que el efectivo sigue imperando en estos contextos son múltiples, pero en su mayoría descansan en la capacidad o decisión del punto de venta de aceptar pagos digitales, no en el equipamiento o preferencias de los consumidores.

En efecto, se constata que las personas que declaran no haber podido escoger su medio de pago preferido en el momento del pago son aún una mayoría. Solo en Reino Unido, Italia y España es claramente mayoritaria la percepción de las personas de poder ejercer la elección del medio de pago en el punto de venta.

Figura 34. ¿Qué motivo consideras que es más habitual para que el uso del dinero en efectivo siga siendo mayoritario en determinados tipos de punto de venta o pago? Respuesta única. Barómetro de tendencias, 2023.

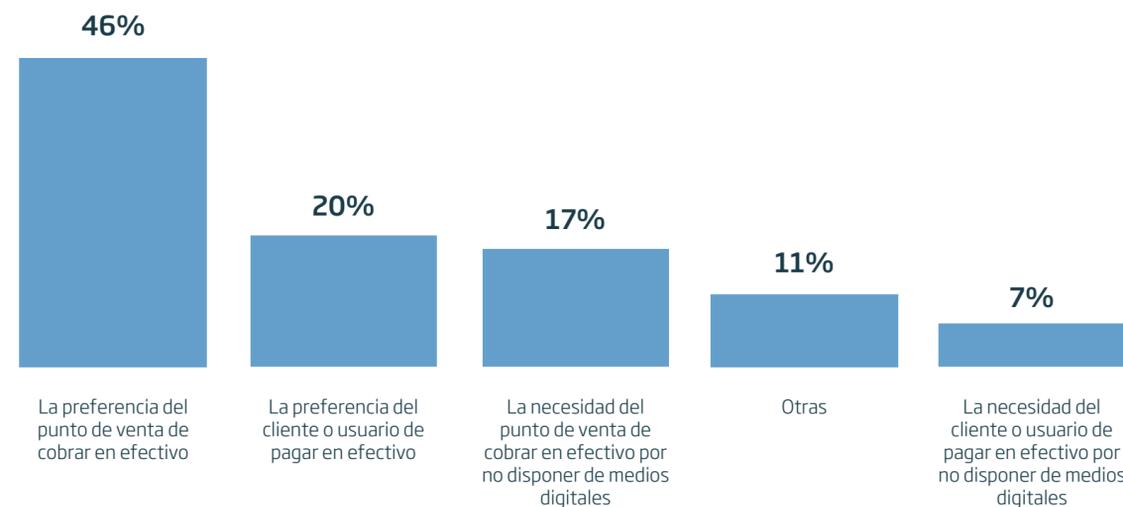
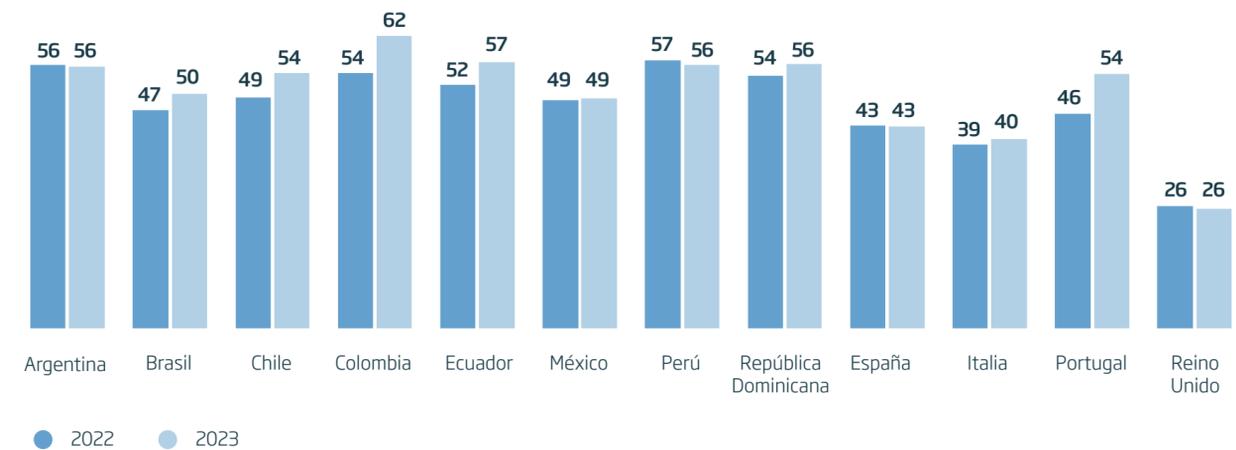


Figura 35. Porcentaje de población que NO ha podido escoger el medio de pago que hubiera preferido. Población ABI. 2023



Muchas oportunidades y algunos retos de la digitalización de los pagos en el punto de venta

Son hoy numerosas las **innovaciones tecnológicas y los nuevos modelos de negocio** que han permitido reducir el coste de la aceptación de los pagos a la vez que han permitido a los adquirentes incorporar puntos de venta del long-tail a los que antes era difícil llegar y atender. En este grupo se incluyen los nuevos productos y servicios de valor añadido integrados en las soluciones de aceptación de pagos digitales como la financiación al merchant respaldada por datos de flujo de pagos, soluciones de productividad, servicios de gestión de relaciones con los clientes, etc.

Para la incorporación de pequeños comercios en el ecosistema de pagos los **facilitadores de pagos (PayFac)** han tenido un papel muy relevante, permitiéndoles aceptar pagos digitales de forma asequible y ágil en términos de onboarding, coste, complejidad y aprendizaje, y sin necesidad de contar con una cuenta de adquirencia.

Los expertos de la industria tienen claro que el principal obstáculo en la digitalización de los puntos de venta es la prevalencia de la informalidad en muchos segmentos, seguido por los costes económicos de su fomento, las dificultades políticas, e incluso operativas, asociadas a los propósitos de digitalización del punto de venta.

La baja digitalización de empresas, especialmente las micro y pymes, es otro factor que dificulta la extensión de la terminalización POS, a pesar de que la crisis de la Covid 19 forzó a muchas pymes a digitalizarse. Las autoridades y el sector privado han demostrado interés en fomentar la digitalización de los pagos en el punto de venta. Para tal fin, existen diversas políticas desplegadas o previstas.

Entre los incentivos más ampliamente implementados y que han documentado impactos positivos en la aceptación se incluyen **incentivos fiscales** para comerciantes y consumidores, **medidas regulatorias** para incentivar e incluso obligar la aceptación, e **incentivos para el desarrollo de ecosistemas**.

Establecer incentivos económicos para pagar de forma digital, como descuentos o devoluciones fiscales es la medida mejor valorada por los expertos del Barómetro. Casi en un triple empate se encuentran respuestas muy diversas: subvencionar temporalmente los costes relativos a digitalizar el punto de venta, hacer obligatorio la aceptación del pago digital, o no hacer nada.

Aunque haya grupos de políticas que se consideren más oportunas que otras, el camino para disminuir el uso del efectivo no es único. Y es que no existe una fórmula magistral. El contexto de cada país, y en particular, la voluntad y capacidad de sus consumidores de independizarse del uso del dinero en efectivo marcará el éxito o fracaso de las políticas públicas y de las iniciativas privadas. No en vano, más de un tercio de las respuestas del Barómetro otorgan a los consumidores el papel de principal impulsor de la universalización de la digitalización de los pagos en el punto de venta.



Open finance

Las finanzas abiertas -open banking u open finance, según el perímetro de alcance- se han instaurado como una solución que puede resultar efectiva para la consecución de los objetivos de inclusión financiera, aumento de la competencia y la eficiencia, así como para materializar los principios de la privacidad y la protección de datos que establecen que los usuarios son los propietarios de su información y que han de tener la capacidad de usarla para la obtención de las mejores propuestas comerciales de los operadores privados, en el caso que nos ocupa, del sector financiero.

El desarrollo de nuevas soluciones y la inclusión de nuevos agentes en el ecosistema son pasos en el camino para conseguir ecosistemas abiertos a todos los proveedores soluciones con propuestas de valor transformacionales e incluyentes.

El Barómetro de tendencias coincide en que la apertura de la competencia, la omnicanalidad y ubicuidad, y las sinergias a explotar entre diferentes industrias (mediante las finanzas embebidas) son los tres principales elementos que se erigen en gran potencial del Open Banking.

Hablar de finanzas abiertas hoy es posible gracias a la innovación tecnológica y digital acompañada por la innovación regulatoria que poco a poco la va habilitando en las diferentes jurisdicciones, con diferentes sabores y a diferentes velocidades. Destacan los nuevos agentes -principalmente fintech- que de forma nativa desarrollan soluciones innovadoras sustentadas en tecnología digital que abaratan significativamente los procesos o hacen posibles otros hasta hace poco tiempo inimaginables. Los denominados Third Party Providers (TPP) o proveedores terceros son empresas que, dependiendo de la regulación correspondiente, participan de las finanzas abiertas eminentemente gracias al reconocimiento de dos nuevas figuras integrantes de los ecosistemas: ya sea en calidad de proveedores de servicios de iniciación de pagos (PISP) o de servicios de información de cuentas (AISP) o agregadores de información.



Variedad de ritmos y sabores en las finanzas abiertas en Europa y Latinoamérica

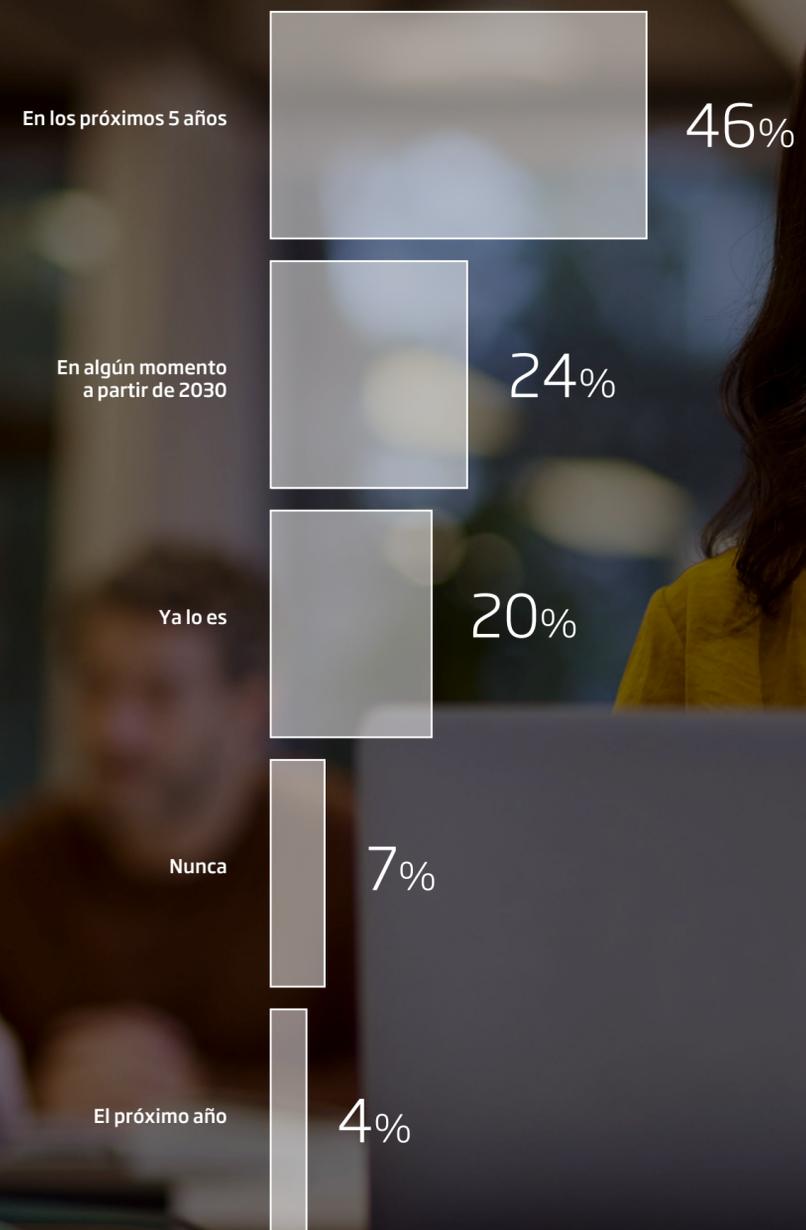
Las finanzas abiertas se encuentran ya bien situadas en la agenda de las autoridades de numerosos países de Latinoamérica, como lleva en Europa desde hace una década. Los ecosistemas de finanzas abiertas en todo el mundo evolucionan a diferentes ritmos y siguiendo tres tendencias diferenciadas en términos de intervención regulatoria: aquellos que se establecen como obligatorios, como en Australia, Brasil, India, México, Reino Unido y la Unión Europea; aquellos que son voluntarios (Chile, Colombia, Hong Kong, Japón, Singapur) y aquellos impulsados eminentemente por el mercado, como en Argentina, Estados Unidos y Nueva Zelanda.

Desde la perspectiva de los agentes de la industria, que las finanzas abiertas sean un estándar de mercado antes de 2030 es la opinión mayoritaria, y que haya que esperar hasta esa fecha es el escenario base para uno de cada cuatro agentes.

Las diferentes velocidades de adopción responden a dos carencias básicas, cuya relevancia difiere en función del mercado. Mientras que la ausencia de un marco normativo plenamente habilitante es señalada como un problema, la ausencia de apetito del mercado aun existiendo regulación es la motivación más relevante, siendo dicho apetito algo mayor en Latinoamérica, precisamente donde se concentran más ausencias de regulación.

Porque la regulación llega hasta donde ha decidido llegar, y una de las principales diferencias entre los diferentes enfoques normativos es precisamente el perímetro y la profundidad: de los datos compartidos, de los sujetos obligados y de la necesaria estandarización para dicha compartición de datos, que en algunos casos es regulada con precisión (México y Reino Unido), y en otros casos es (o será) fruto de un acuerdo de la industria (Brasil y Unión Europea). Y aún en los casos en los que la regulación existe, siempre es susceptible de actualización y reforma tras un periodo de vigencia, funcionamiento, evaluación y consulta pública, tal como ha evidenciado la experiencia europea en las últimas dos décadas.

Figura 36.
¿Considera que el Open Banking u Open Finance será un estándar en su país/mercado?
Respuesta única. Barómetro de tendencias, 2023.



La hegemonía bancaria se tambalea en Brasil y Colombia, y persiste en los demás territorios

El banco se reafirma como la principal entidad proveedora de servicios financieros, pero el statu quo está cambiando en algunos países de Latinoamérica de la mano de los neobancos que incrementan su presencia y disputan la hegemonía bancaria en países donde ya eran muy relevantes como en Colombia y en Brasil. En Europa, Portugal muestra un comportamiento diferencial respecto a sus pares, y ya casi un tercio de la población opera con un neobanco.

En el resto de los territorios la posición privilegiada de los bancos se mantiene inalterada, exceptuando la relevancia que suponen las plataformas de comercio electrónico como proveedoras de servicios financieros, especialmente en Argentina.

La profunda vinculación de Brasil y Colombia con los neobancos se constata tanto por la cantidad de personas que ya opera con ellos, como por su creciente consideración como entidad financiera principal: uno de cada tres brasileños y uno de cada cuatro colombianos así lo reconoce.

La hegemonía del banco como entidad proveedora de tarjetas apenas se ve amenazada en las modalidades de crédito o débito, pero se ve debilitada en el terreno de las de prepago. Así, las entidades bancarias siguen siendo el proveedor exclusivo de medios de pago (tarjetas) de más de dos tercios de la población europea, salvo en Portugal donde los neobancos han ocupado posiciones en esta vertical de servicios. En Latinoamérica se observa una mayor diversidad de proveedores de medios de pago, especialmente en Argentina, Brasil, Chile y Colombia donde la situación mayoritaria es la de convivencia o combinación de proveedores bancarios y no bancarios.

Figura 37.
Entidad principal en servicios financieros y de pagos.
Población ABI. 2023

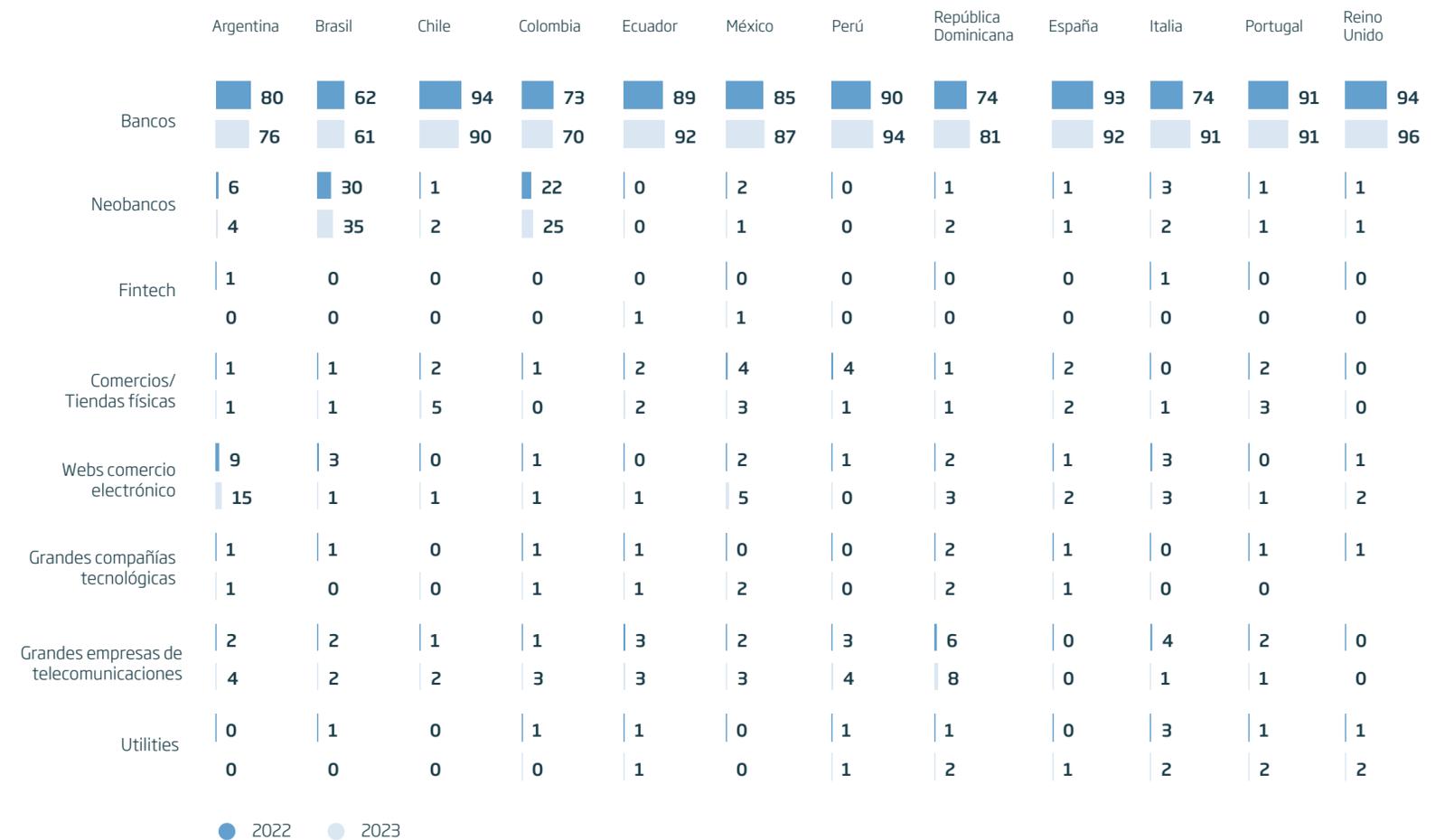
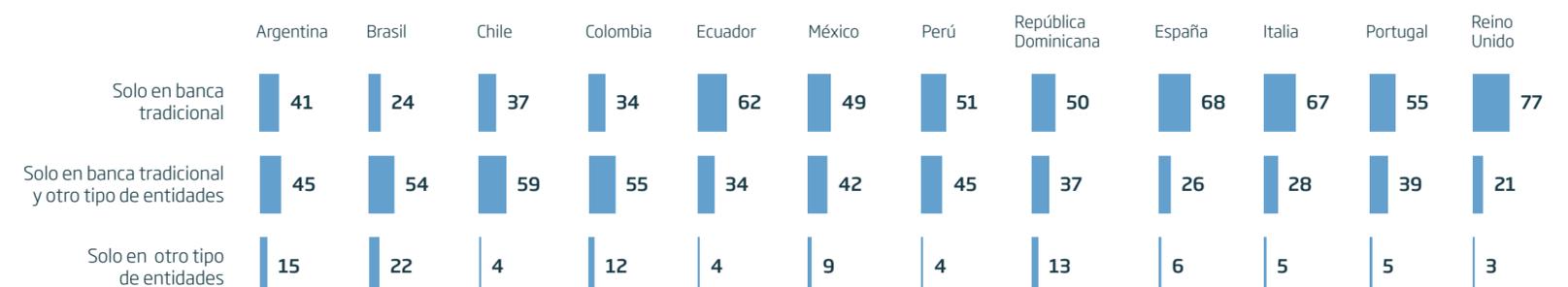


Figura 38.
Tipo de entidades con las que tiene contratada una tarjeta (débito, crédito o prepago)
Población ABI. 2023



Multibanking, ¿paso previo a las finanzas abiertas?

La multibancarización vive un momento dual con dos tipos de tendencias que se materializan en función del territorio. Mientras que en Argentina, México, Perú o España el grado de multibancarización continúa descendiendo, en el resto de los países se observa cierta estabilización del fenómeno.

La multitenencia de cuentas bancarias es sistemáticamente mayor entre la población latinoamericana que en la europea, especialmente en Brasil, Ecuador, Perú y República Dominicana, donde más de dos de cada tres ABI tienen más de una cuenta bancaria.

Que los servicios contratados en múltiples bancos o neobancos se traten de cuentas bancarias es más probable en Brasil, Chile, Colombia y Reino Unido, dado que en estos países la multibancarización supone también disponer de múltiples cuentas. En Argentina, Ecuador, México, Perú, República Dominicana y en menor medida en España, es más probable que las múltiples cuentas de las que disponen las personas estén alojadas en una misma entidad financiera.

Los motivos que llevan a abrir más de una cuenta con distintas entidades son diversos y varían entre los distintos países. Si en Europa (salvo Italia), República Dominicana y Ecuador se busca con esta multiplicidad de cuentas en entidades diferentes una fuente añadida de seguridad para la protección de los ahorros, en Argentina se busca principalmente obtener beneficios y promociones mientras que en Brasil e Italia la motivación es diversificar las finanzas.

Pero pese a sus reconocidos beneficios, disponer de varias cuentas bancarias en diferentes entidades financieras también ocasiona dificultades, más presentes en Latinoamérica que en Europa. Las dificultades identificadas por la dispersión de cuentas en distintos proveedores de servicios son diversas: tener que consultar varias cuentas para comprobar pagos y transferencias; que hayan pasado inadvertidos cargos en alguna cuenta no principal; la dificultad asociada al seguimiento de los saldos y movimientos de las diferentes cuentas; o no poder hacer pagos o retiradas de efectivo de una cuenta por falta de fondos.

Figura 39. Porcentaje de población ABI con servicios contratados en dos o más bancos / neobancos. 2023

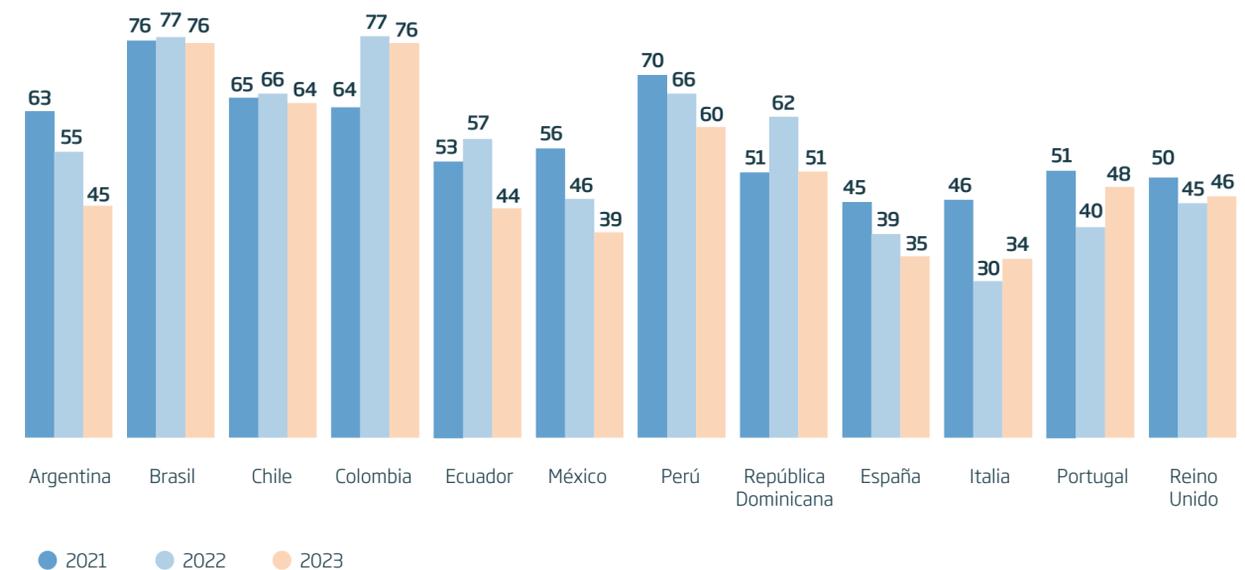
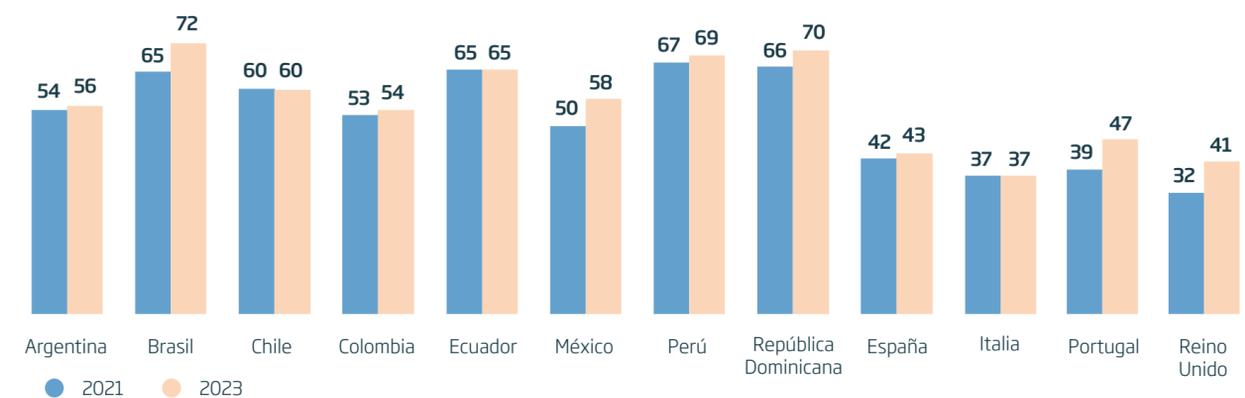


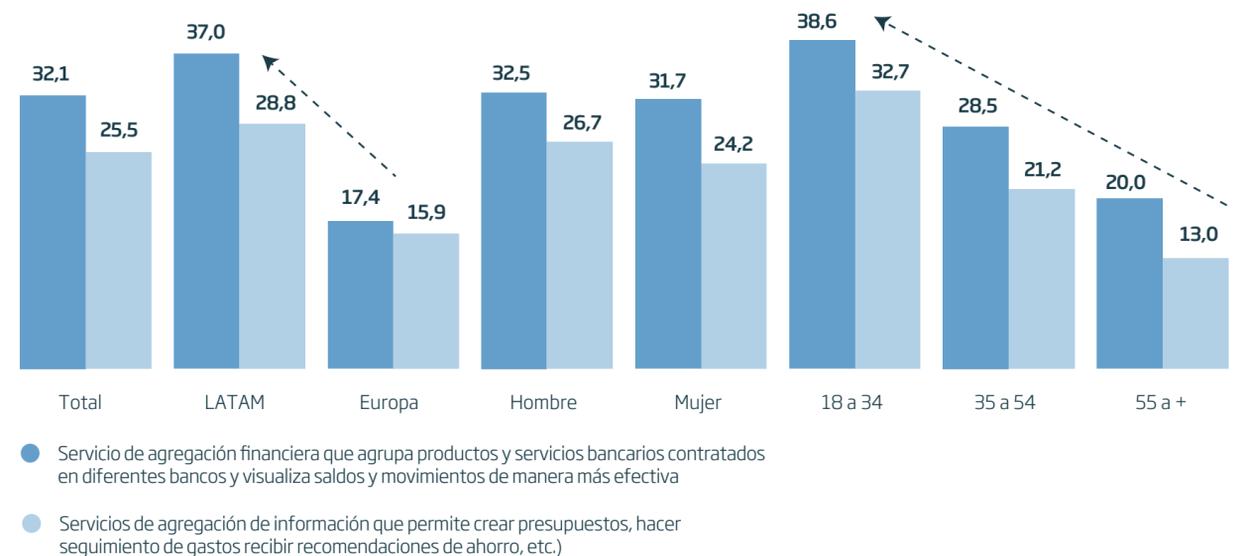
Figura 40. Porcentaje de población ABI que tiene más de una cuenta bancaria



La adopción de herramientas de agregación de información de productos y servicios contratados en entidades diferentes es significativamente mayor en Latinoamérica que en Europa. La adopción también es mayor en Latinoamérica en lo que respecta a servicios de información para la creación de presupuestos, seguimiento contabilidad y gastos y recomendaciones de ahorro. Para ambas modalidades de servicios de agregación se observa una mayor implicación de la población más joven.

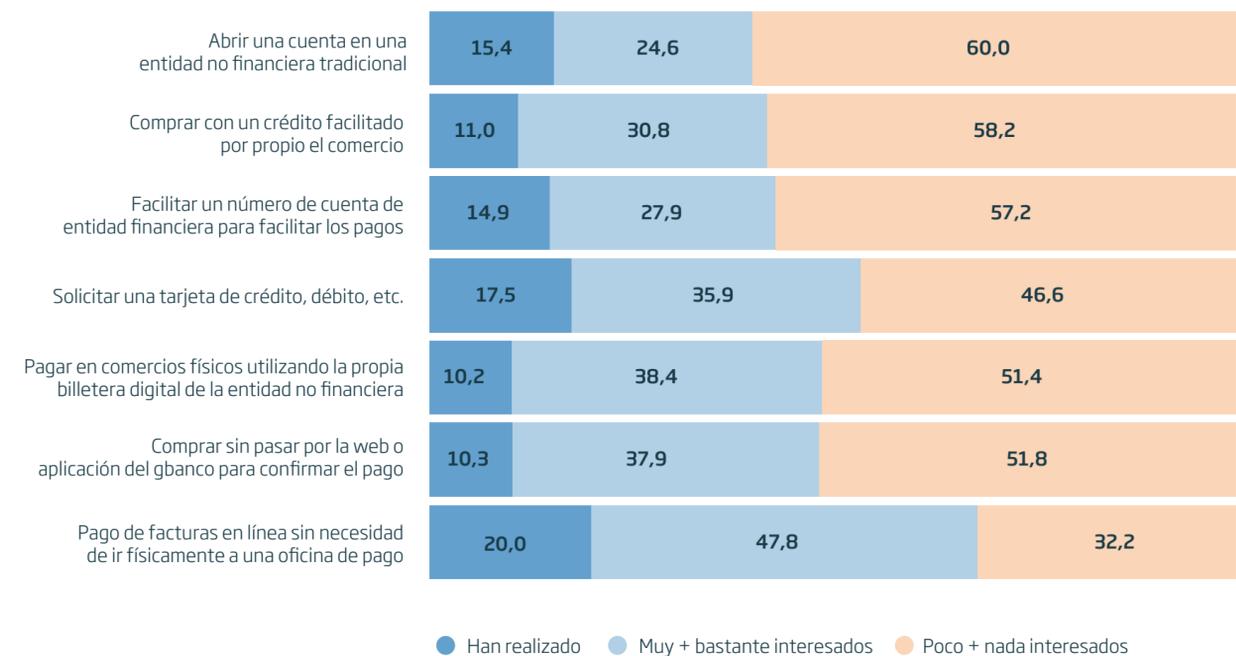
La iniciación de pagos surge con el propósito de incorporar una nueva modalidad de realización de pagos, que podría desplazar, aunque no sea su intención primigenia, a otros medios de pago como por ejemplo las tarjetas.

Figura 41. Porcentaje de población ABI que usa cada tipo de herramienta de agregación financiera



A la pregunta de qué tipo de acciones estaría la población ABI dispuesta o interesada en realizar con entidades no financieras es destacable que la única que despertaría un interés mayoritario es la posibilidad de pagar facturas en línea sin necesidad de acudir a una oficina para realizar el pago. Todo indica que la iniciación de pagos es una solución que a priori responde a necesidades y preferencias de la población y que su atractivo sobresale al observado en otras soluciones o servicios financieros provistos por entidades no tradicionales.

Figura 42. Población ABI que ha realizado o le gustaría realizar alguna de las siguientes acciones en entidades no financieras



La relación con entidades no financieras es más profunda y diversa en Latinoamérica, donde ya es mayoritaria la población ABI que ha realizado al menos una acción con ellas. En Europa la población es más reacia a establecer relaciones financieras con entidades no tradicionales, especialmente en España y Reino Unido.

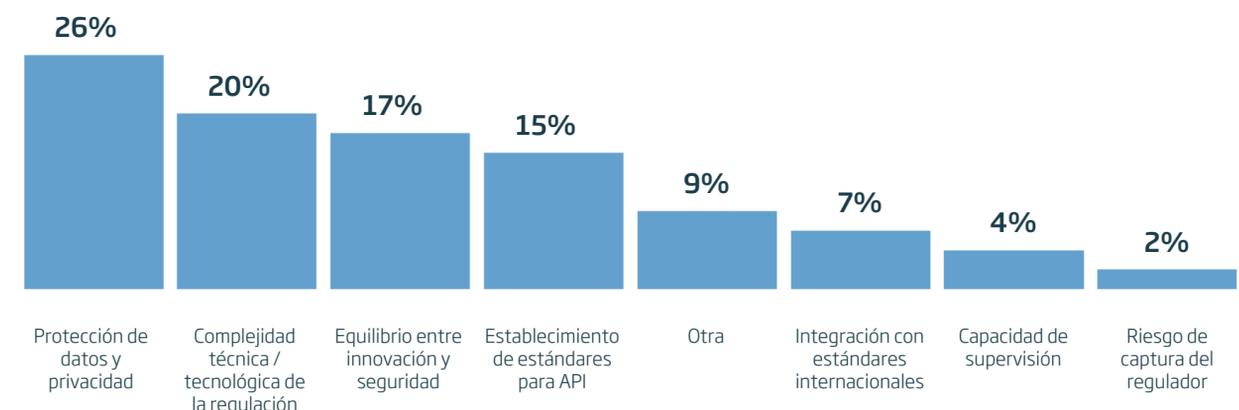
La mayor juventud de la población en Latinoamérica conlleva una mayor familiaridad con otros entornos y entidades innovadoras más allá de las tradicionalmente financieras. Asimismo, las personas en situación socioeconómica elevada y media, y aquellas ya multibancarizadas tienen a realizar más acciones financieras con entidades no financieras.

Pero no sólo la prevalencia de acciones con entidades no financieras es mayor en Latinoamérica, sino que también lo es el interés y la predisposición para realizarlas.

Figura 43. Realización o interés en realizar acciones con entidades no financieras. Población ABI. 2023



Figura 44. ¿Cuál es el principal desafío regulatorio para la implementación del Open Banking u Open Finance en su país / región en los próximos años? Respuesta única. Barómetro de tendencias, 2023.



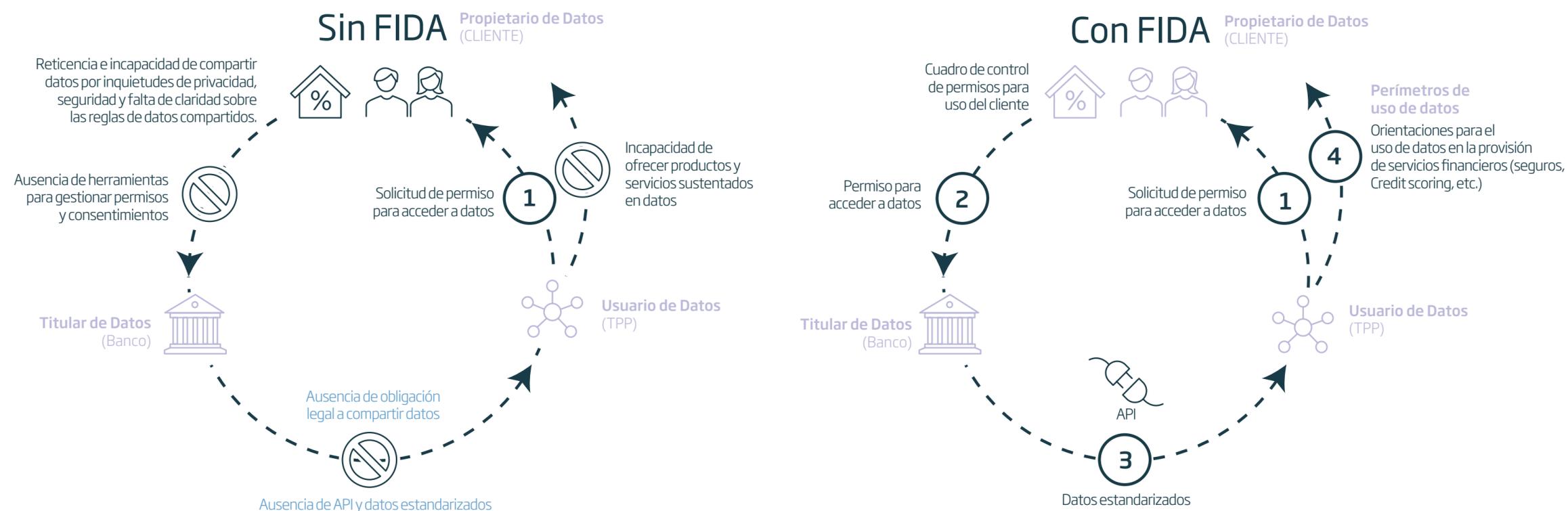
A la captura del dato

La protección de datos y su privacidad es considerado por uno de cada cuatro expertos el principal desafío regulatorio para la implementación de las finanzas abiertas.

Las nuevas soluciones de Open Banking habilitadas por proveedores, muchos de ellos nuevos y eminentemente digitales, están evolucionando a soluciones de Open Finance, pero a un ritmo más lento de lo que la tecnología permite por la ausencia de reglas de juego claras. Una ausencia que limita la eficiencia y seguridad de las interfaces de acceso a los datos de los usuarios que dichos proveedores han establecido para sus clientes, rememorando en cierta medida la forma en la que se prestaban los servicios de Open Banking antes de PSD2.

Figura 45. Flujos de datos de clientes sin FIDA (arriba) y con FIDA (abajo)

Fuente: Afi, a partir de Comisión Europea²¹



²⁰ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023PC0360>

²¹ https://finance.ec.europa.eu/document/download/e0dfaaf7-986f-4742-88b2-ec8f8c691af4_en?filename=230628-payments-fida-factsheet_en.pdf

El nuevo marco, propuesto en junio de 2023, es una evolución de PSD2 que busca fortalecer que consumidores y empresas dispongan de herramientas de control eficaces sobre sus datos financieros y personales. Y lo hará estableciendo derechos y obligaciones para gestionar el intercambio de datos de los clientes en el sector financiero más allá de las cuentas de pago.

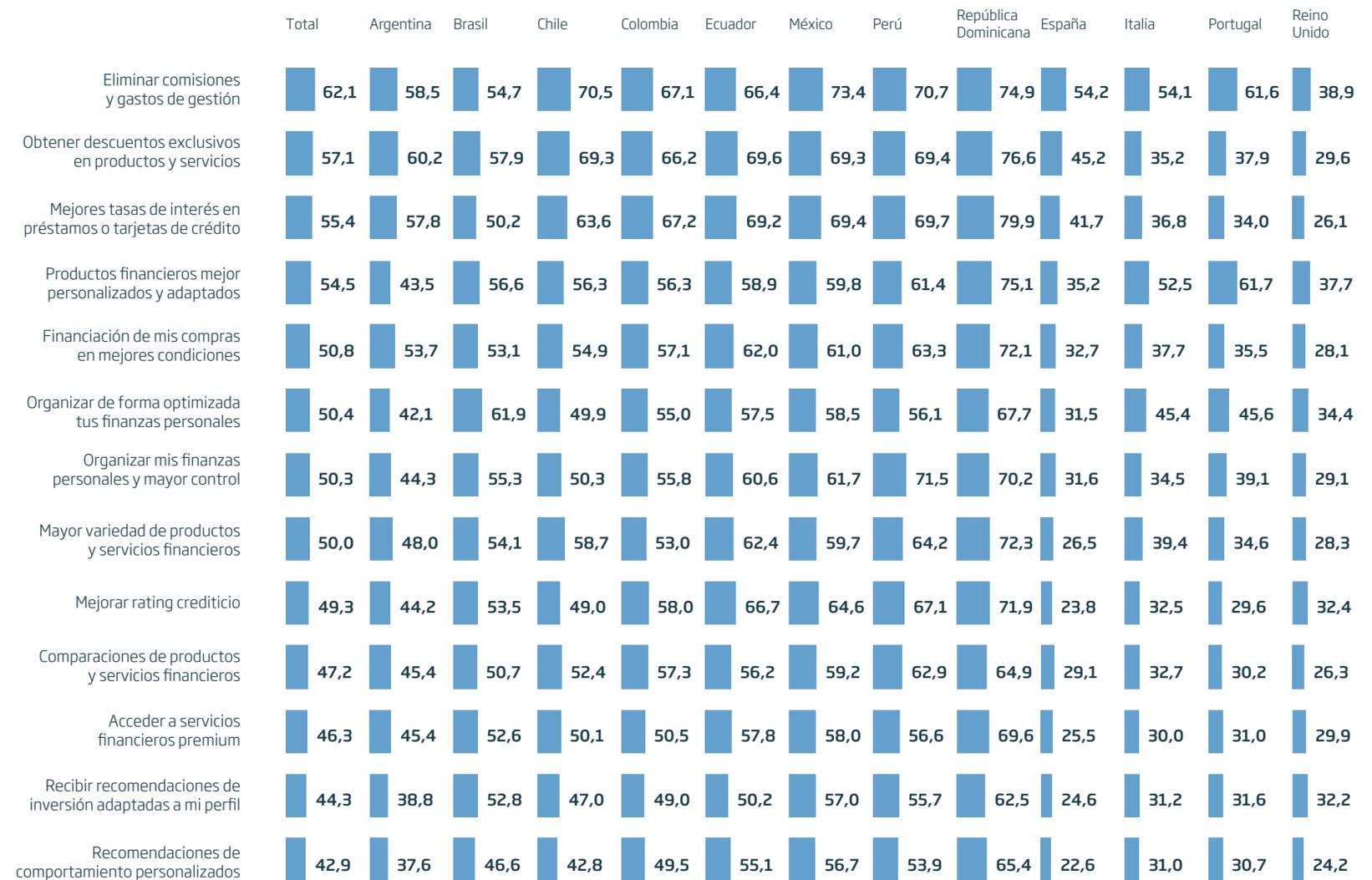
Un segundo conjunto de medidas se recoge en una propuesta legislativa relativa a un marco para el acceso a los datos financieros (Reglamento FIDA, Financial Data Access Regulation²⁰), que establecerá derechos y obligaciones para gestionar el intercambio de datos de los clientes en el sector financiero más allá de las cuentas de pago, y que dará lugar a productos y servicios financieros más innovadores para los usuarios y estimulará la competencia en el sector financiero.

La perspectiva de obtener beneficios monetarios en modo de tarifas más atractivas o descuentos especiales son las dos grandes palancas que abrirían el apetito por contratar este tipo de servicios con entidades no financieras. En este aspecto coinciden tanto los países latinoamericanos como los europeos. Sin embargo, el tercer beneficio en orden de importancia, en alusión a la inmediatez y rapidez en los procesos de compra, es un elemento al que los europeos no otorgan la misma relevancia, probablemente porque ya disfrutaban de este atributo con sus proveedores tradicionales.

Todos los beneficios teóricos en los que se podrían materializar las recompensas materiales por compartir los estados de cuenta bancaria con entidades financieras diferentes de las que ya son clientes servirían de palanca para motivar a la población a compartir sus datos financieros, especialmente en Latinoamérica y más aún en República Dominicana, Perú, Chile, Colombia y Ecuador. En Europa, la resistencia a compartir datos es mayor, especialmente en Reino Unido donde es la actitud prevaleciente, por lo que habrían de precisarse más los beneficios observados o percibidos.

Entre aquellas personas más predispuestas a compartir datos financieros y estados de cuenta con otras entidades, se constata que aún hoy la banca tradicional es el tipo de entidad que despierta el mayor grado de confianza para compartir con ella los datos financieros.

Figura 46.
Drivers para compartir estados de cuentas con otras entidades.
Población ABI.



Agradecimientos

Brasil

Belline Santana 
Banco Central do Brasil

Chile

Álvaro Gonzalez R. 

Diana López 

Gabriel Aparici

Ivan Abarca V. 

María José Meléndez C. 

Pablo Furche 
Banco Central de Chile

Ignacio Rodríguez del Río 
Global66

Mauricio Eduardo Medina 
Prepago Los Héroes

Colombia

Dionisio Valdivieso Urbano
Banco de la República

Edwin Zácipa 
Colombia Fintech Lab

Javier Gamboa 
Mastercard

Ecuador

Sebastián Quevedo 
Produbanco

España

Alberto López González 
Mastercard

Alicia Escribá 
Google

Ángel Nigorra 
Bizum

Carlos Sanz 
Banco de España

Eduardo Prieto 
Visa

Juan Luis Encinas 
Iberpay

Leonardo González 
Afterbanks Arcopay

Italia

Rita Camporeale 
Associazione Bancaria Italiana

México

René Centeno 
American Express

Sebastián de Lara Gomis 
Fintech México

Perú

Ljubica Vodanovic 
Vodanovic Legal

Milton Vega 
Banco Central de Reserva del Perú

República Dominicana

Ángel González Tejada 

Yilmari Rosario
Banco Central de la República Dominicana

Europa

Javier Santamaría 
European Payments Council

Latinoamérica

Miguel Díaz 
Innovation Hub, Bank of International Settlements

minsoit payments

An Indra company