

Oportunidades para los participantes del ecosistema de pagos

*"El futuro de los pagos no es el efectivo, no son las tarjetas:
es la invisibilidad".*

Paráfrasis de las ideas de Dan Schulman, CEO de PayPal (2015–2024).

Como se ha ido comentando a lo largo de este documento, el ecosistema de pagos se encuentra en una etapa de profunda transformación que, lejos de representar únicamente desafíos, abre un abanico de oportunidades para actores tanto tradicionales como emergentes.

La convergencia entre innovación tecnológica, regulación proactiva e inclusión financiera genera condiciones propicias para el desarrollo de nuevos modelos de negocio, soluciones de pago más accesibles y experiencias de usuario optimizadas. Desde el acceso a nuevos segmentos de clientes, la innovación en nuevos productos o la monetización de los datos hasta el aprovechamiento de empresas de nicho o la emisión de monedas propias, surgen oportunidades específicas para los actores tradicionales. Por su parte, nuevos actores emergentes pueden plantearse entrar en el ecosistema para sustituir a los existentes o para ofrecer servicios tecnológicos especializados que el resto utilice.

Esta dinámica promueve no solo la eficiencia operativa, sino también el fortalecimiento del ecosistema para que sea más interoperable, resiliente y centrado en el usuario.

Actores tradicionales

Aunque podría pensarse que la evolución del ecosistema de pagos representa una amenaza para los actores tradicionales que durante siglos han liderado este sector, las oportunidades que se abren para ellos —si emprenden programas de transformación profunda de sus procesos y sistemas— son significativas.

Potencial de acceso a nuevos segmentos de clientes

El crecimiento sostenido del volumen global de pagos ha incrementado su sofisticación tanto por el lado de la oferta como de la demanda. Mientras que los servicios se han estandarizado y personalizado para adaptarse a las necesidades del cliente, los usuarios han reconfigurado su percepción de los pagos pasando de ser una etapa final a convertirse en un núcleo estratégico de gestión de transaccionalidad y liquidez.

Sin embargo, no todos los clientes presentan el mismo nivel de adopción de estas nuevas tendencias, ni los bancos cuentan con canales adecuados para llegar a todos los segmentos.

Si consideramos la segmentación de clientes del ecosistema de pagos como una distribución normal, las entidades financiera están poniendo el foco en mejorar su capacidad de llegada a las colas de la distribución y encuentran desafíos en ambos extremos: clientes sofisticados, cuyas necesidades superan la oferta convencional, y pequeños negocios, particularmente PYMEs, que compiten en prioridad de atención.

Para abordar estos desafíos emergen dos líneas de actuación:

- ▶ Medidas para cubrir el gap de oferta: fortalecimiento de la omnicanalidad (*host-to-host*, plataformas abiertas) e integración de servicios complementarios, como cobertura de divisas, pagos de gran volumen y visibilidad de la cadena de suministro.
- ▶ Medidas para cubrir el gap de demanda: adopción de plataformas de *marketplace* para captar a las PYMEs y otros segmentos desatendidos mediante una oferta más competitiva y accesible.

Potencial de innovación en nuevos productos y servicios

El contexto actual ofrece a los bancos tradicionales una oportunidad para innovar en diversas áreas:

- ▶ **Criptomonedas:** servicios de custodia, intercambio (compra, venta y transferencia), pagos, préstamos, inversiones, soluciones de pagos transfronterizos, seguros especializados, o soluciones de *cash pooling* y *cross border cash pooling* basados en liquidación atómica⁴⁸.
- ▶ **Banking as a Service (BaaS):** monetización de infraestructura bancaria mediante la prestación de servicios a terceros, como *fintechs* o empresas no financieras, que no tienen la capacidad, posibilidad y/o interés en desarrollar su propia infraestructura bancaria, bajo modelos API-ficados. BBVA Open Platform, Solarisbank, N5 Now u Ohpe son casos relevantes que han hecho del BaaS un modelo de negocio rentable incluyendo en sus catálogos servicios B2B como:
 - **Servicios de cumplimiento regulatorio a fintechs** y otras empresas que deseen operar en el sector financiero y para ello se conviertan en entidades reguladas pero que no tengan el *know how* o la estructura suficiente para ello. Esto incluye la gestión de requisitos de cumplimiento, la supervisión de transacciones y la garantía de que todas las operaciones cumplen con las normativas vigentes.
 - **Monetización de datos:** explotación de los datos generados a través de sus plataformas BaaS para ofrecer servicios personalizados y mejorar la experiencia del cliente. Esto incluye el análisis de datos para identificar patrones de comportamiento, ofrecer recomendaciones personalizadas y optimizar la gestión de riesgos.

⁴⁸Proceso mediante el cual una transacción (o una serie de transacciones relacionadas) se completa en su totalidad o no se realiza en absoluto. Es un principio de "todo o nada". En el contexto de criptomonedas y blockchain, significa que los activos cambian de manos de forma instantánea y sincronizada, eliminando riesgos como el riesgo de contraparte (que una de las partes no cumpla su parte del trato) o el riesgo de liquidación fallida (que un pago llegue pero el activo no se entregue, o viceversa).

- **Servicios de acceso a mercados regulados:** prestación de servicio de intermediación en la prestación de servicios a empresas que no desean convertirse en entidades reguladas y prefieran utilizar un tercero como intermediario. Esto incluye la gestión de cuentas, la facilitación de transacciones y la provisión de servicios financieros, en modalidad de marca blanca, bajo un marco regulatorio seguro y confiable.
- ▶ **Mercados emergentes (Web 3.0)⁴⁹:** desarrollo de soluciones para realidad virtual, metaverso y economías descentralizadas, ofreciendo productos como *wallets* Web 3.0, programas de fidelización basados en tokens, servicios de pago para entornos virtuales y soluciones de identidad digital descentralizada (DID).

El mercado global de la Web 3.0 alcanzó un valor de 3.200 millones de dólares en 2021 y se proyecta que llegue a 81.500 millones de dólares para 2030, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 43,7%⁵⁰. Este nuevo mundo representa un desafío significativo para las entidades financieras al basarse en un modelo totalmente descentralizado que deja obsoletos los servicios actuales y demanda nuevos servicios.

Potencial incremento de ingresos por monetización de los datos

La explotación de datos se ha convertido, hoy en día, en una estrategia fundamental para las entidades financieras:

- ▶ **Personalización de servicios**, mediante análisis de patrones de comportamiento a partir de los datos transaccionales (por ejemplo, pueden desarrollarse recomendaciones de productos financieros basadas en los patrones de gasto y ahorro de los clientes que aumenta la relevancia y la efectividad de las ofertas).
- ▶ **Desarrollo de nuevos productos financieros**, anticipándose a necesidades emergentes, por ejemplo detectando segmentos de clientes a los que no se ofrecen



productos de financiación o no cuentan con tarjeta de crédito pero que sí que realizan compras en modalidad de *Buy Now Pay Later*.

- ▶ **Optimización de gestión de riesgos**, mediante modelos predictivos que identifiquen patrones de comportamiento precursores de momentos de incumplimientos de pagos.
- ▶ **Eficiencia operativa**, a través de procesos de automatización basados en inteligencia artificial.
- ▶ **Generación de nuevas fuentes de ingresos**, mediante la comercialización de datos agregados anonimizados y servicios de inteligencia financiera.

⁴⁹La Web 3.0 se entiende como la tercera generación de la evolución de Internet, caracterizada por la descentralización de la arquitectura de datos (Filippi & Wright, 2018), la capacidad semántica para comprender e interpretar el contenido de manera contextual (Berners-Lee et al., 2001), y el uso intensivo de tecnologías emergentes como blockchain, inteligencia artificial (IA) y contratos inteligentes (Al-Khalil et al., 2020), con el fin de crear una red más interoperable, segura, transparente y centrada en el usuario.

⁵⁰<https://www.emergenresearch.com/>



Uso de empresas de nicho como aceleradores de la transformación

Las entidades tradicionales pueden apoyarse en nuevos proveedores especializados, como es el caso de las Paytech⁵¹, para acelerar la implementación de soluciones de vanguardia, minimizando costes de desarrollo interno e integración y buscando la mejora de la experiencia de usuario.

Potencial de emisión de moneda propia

La posibilidad de emisión de monedas digitales por parte de entidades financieras abre nuevos horizontes:

- ▶ **Monedas propias**, como el caso de JPM Coin/Kynexis, criptomoneda emitida por J. P. Morgan para liquidaciones interbancarias, pagos transfronterizos y optimización de la tesorería corporativa⁵²:
 - Diseñada para uso exclusivo para clientes institucionales, con respaldo 1:1 en USD (cada Kynexis representa un dólar estadounidense en depósito en J. P. Morgan).
 - Elimina los puntos de fricción tradicionales de la tesorería y permite gestionar la liquidez en tiempo real mediante pagos transfronterizos más allá de las horas de

corte de divisas, días festivos o fines de semana⁵³ al funcionar según un esquema como el descrito en la figura 17.

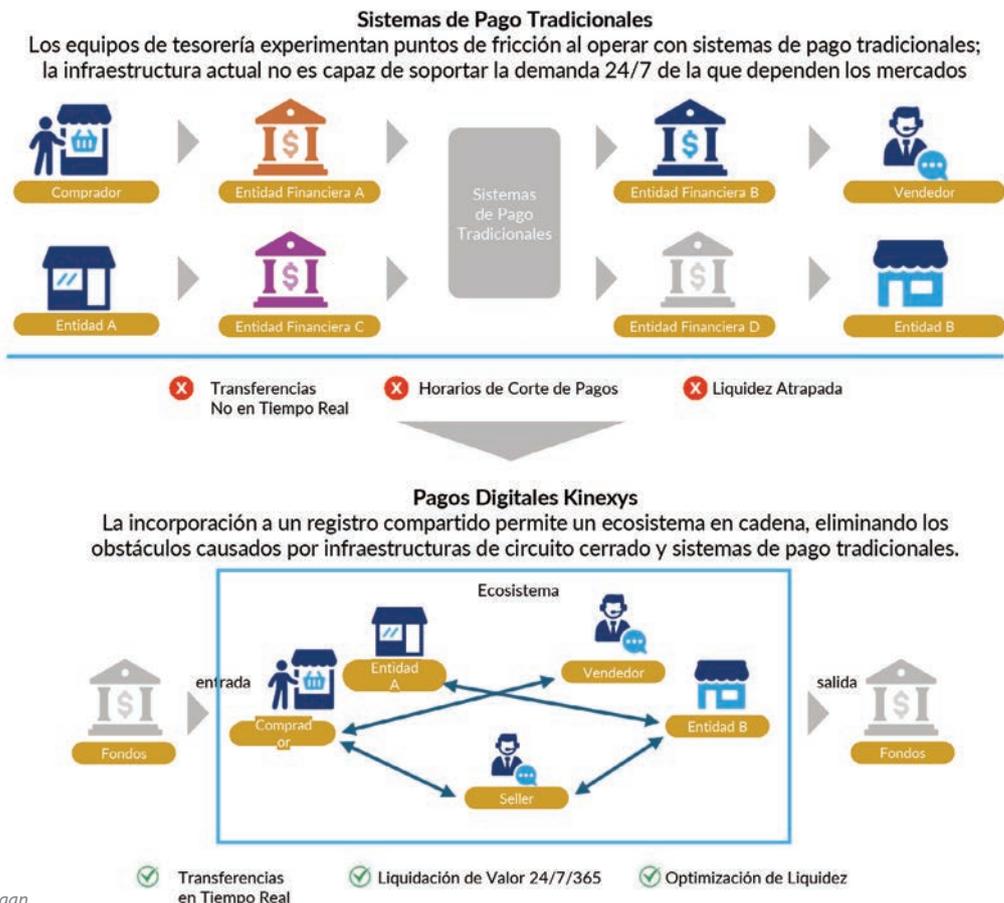
- ▶ **Stablecoins**: los bancos pueden emitir *stablecoins* reguladas, creando versiones digitales de depósitos o *e-money tokens* cuyos tiempos de liquidación y costes, frente a sistemas tradicionales como SWIFT, son significativamente menores.
- ▶ **Tokenización de activos** (acciones, bonos, bienes raíces) que se pueden negociar en *blockchain*.
- ▶ **Nuevos servicios financieros digitales** (*wallets*, pagos programables, créditos inteligentes basados en *blockchain*) y aquellos derivados de cumplir con el rol definido para las entidades financieras en áreas monetarias que hayan emitido monedas públicas digitales (CBDCs) como por ejemplo el Euro Digital.

⁵¹AEFI_Libro-Blanco-PayTech-2020_Diciembre-2020.pdf (asociacionfintech.es).

⁵²Segun datos de J. P. Morgan (<https://www.jpmorgan.com/kinexys/index>), Kynexis en sus 4 años de vida, acumula un volumen de transacciones que supera el \$1.5 trillions con un volumen medio de transacciones por día que supera los \$2 billins.

⁵³J. P. Morgan– Kynexys Digital Payments (<https://developer.payments.jpmorgan.com/docs/treasury/global-payments/capabilities/global-payments-2/jpm-coin-system/index>).

Figura 17. Comparativa de pago a través de rail tradicional y de pago a través de divisa digital emitida por un banco comercial.



Fuente: J. P. Morgan

Actores emergentes

Igualmente, los actores emergentes —como *fintechs*, *startups* tecnológicas, plataformas digitales y proyectos basados en tecnologías descentralizadas— encuentran oportunidades para poder acceder al ecosistema ya sea para sustituir a intermediarios tradicionales con soluciones más ágiles, centradas en el usuario y alineadas con las demandas digitales contemporáneas, o buscando replicar modelos de *Market Places* de servicios financieros bajo la filosofía de *Banking as a Platform*.

Potencial de sustitución de intermediarios tradicionales

Los nuevos *players* están revolucionando el ecosistema con propuestas de valor altamente competitivas a través de modelos de negocio diversos, entre los que se pueden mencionar:

- ▶ La conversión en Proveedores de Servicios de Pagos ofreciendo servicios de pago especializados (soluciones integradas o servicios de valor añadido).
- ▶ El diseño y comercialización de soluciones de *Open Banking*.
- ▶ El lanzamiento de servicios de pago en la Web 3.0 a través de NFTs.
- ▶ La oferta de soluciones DEFI (finanzas descentralizadas).

Constitución de sus propias entidades catalogadas como “Proveedores de Servicios de Pago” ofreciendo distinto tipo de soluciones

- ▶ Soluciones de integración de diferentes métodos de pago bajo APIs estandarizadas y que consideran procesos 100% digitales con:
 - Aprobación instantánea.
 - Modelos de contratación flexibles, sin requerir contratos a largo plazo, compromisos de permanencia ni tarifas de cancelación.
 - Tarifas mensuales bajas o nula (no cobran tarifas mensuales elevadas en comparación con los proveedores tradicionales de cuentas comerciales).
 - Tarifas de procesamiento planas, sin cargos adicionales por tipos de tarjetas, cumplimiento con el PCI o estados de cuenta impresos.
 - Herramientas simplificadas de ventas y gestión empresarial, combinando servicios de pago con un conjunto de herramientas en línea para ventas y gestión empresarial, como sistemas de punto de venta (POS), tiendas en línea y facturación electrónica.

El euro digital.

¿Qué es el euro digital?

El euro digital es una moneda digital (CBDCs) que será emitida y respaldada por el Banco Central Europeo (BCE), emulando al euro tradicional. En consecuencia, constituye un pasivo del Banco Central y no de un banco comercial.

¿Por qué necesitamos el euro digital?

Uno de los principales argumentos esgrimidos por el BCE para el lanzamiento del euro digital radica en la ausencia de una opción de pago digital europea que abarque toda la zona del euro. Actualmente, 13 de los 20 países miembros dependen de esquemas internacionales de pago —gestionados principalmente por empresas estadounidenses como Visa y Mastercard— para realizar transacciones con tarjetas. El euro digital se presenta como un medio de pago electrónico europeo, accesible y aceptado en todos los países de la eurozona.

No obstante, uno de los temores más destacados es que el euro digital pueda facilitar una vigilancia excesiva de las transacciones financieras de los ciudadanos, comprometiendo así su privacidad. A diferencia del efectivo, que permite transacciones anónimas, el euro digital podría dejar un rastro digital de cada operación. El BCE ha reconocido esta preocupación en su informe sobre el euro digital, señalando que "la privacidad es el aspecto más importante de un euro digital tanto para los particulares como para los profesionales". Sin embargo, diversos críticos advierten que, aunque se implementen medidas para proteger la privacidad, el diseño mismo del euro digital podría facilitar el seguimiento de las transacciones por parte de las autoridades.

¿Cómo se regula el euro digital?

El euro digital queda fuera del ámbito de aplicación tanto del Reglamento de Mercados de Criptoactivos (MiCA) como de la normativa DLT/MiFID II. Por este motivo, el 28 de junio de 2023, la Comisión Europea presentó, dentro de su «Paquete sobre la Moneda Única», el marco jurídico para su posible introducción. La fase de preparación del proyecto comenzó en noviembre de 2023 y, a fecha de diciembre de 2024, se ha publicado el segundo informe de progreso¹, que prevé una decisión sobre la transición a una fase posterior hacia finales de 2025. En cualquier caso, el Consejo de Gobierno del BCE no tomará una decisión definitiva sobre la emisión del euro digital hasta que se haya adoptado la legislación pertinente.

¿En qué fase nos encontramos?

En octubre de 2020², el BCE publicó un informe que analizaba la posible emisión de una moneda digital de banco central para la eurozona. Nueve meses después, el Consejo de Gobierno del BCE decidió iniciar el proyecto del euro digital. La fase de investigación se desarrolló entre octubre de 2021 y octubre de 2023, durante la cual se estudiaron diversas opciones de diseño y modelos de distribución, en estrecha colaboración con las autoridades de la Unión Europea y los participantes del

mercado. Las conclusiones de esta fase sirvieron de base para la decisión de iniciar la fase de preparación en noviembre de 2023³.

Actualmente, esta fase tiene como objetivo sentar las bases para la posible emisión del euro digital, incluyendo la finalización de las normas de funcionamiento del esquema y la selección de los proveedores que desarrollarán la plataforma y la infraestructura necesarias. La fase de preparación incluye numerosas pruebas y experimentos, así como intercambios periódicos con el público y otros interesados, con el fin de garantizar que el euro digital satisfaga tanto las necesidades de los usuarios como los requisitos del Eurosistema. Se espera que esta fase concluya en el cuarto trimestre de 2025 (véase figura 18).

¿Qué distribución de roles se prevé?

Existe preocupación en torno a la posibilidad de que el euro digital provoque una desintermediación del sistema bancario tradicional. Si los ciudadanos decidieran mantener sus fondos directamente en euros digitales con el BCE, los bancos comerciales podrían enfrentar una reducción significativa en sus depósitos, afectando su capacidad de otorgar préstamo.

El BCE ha señalado que "el euro digital debe diseñarse teniendo en cuenta las posibles consecuencias no deseadas de su emisión, a fin de limitar sus eventuales efectos adversos sobre la política monetaria y la estabilidad financiera". Para ello, se ha previsto una distribución de roles y funciones entre los intermediarios supervisados de forma que:

- ▶ El Eurosistema se ocupe de emitir la moneda y garantizar una adecuada liquidez en el sistema, gestionar las entidades que estén bajo supervisión y ofrecer los servicios de liquidación.
- ▶ Los intermediarios se ocupen de gestionar las cuentas y las billeteras digitales, proporcionar los dispositivos que permitan la gestión de los instrumentos de pago, realizar la iniciación, autenticación, validación y servicios post-liquidación asociados a las transacciones y proporcionar los servicios relacionados con el fondeo y retirada de fondos de cuentas y billeteras.

Considerando la distribución, los intermediarios financieros deberán estar preparados para, si quieren seguir siendo actores relevantes del ecosistema en la zona euro, ofrecer servicios como los siguientes:

- ▶ Ofrecer un portal *front-end* a sus clientes e implementar un protocolo de conocimiento del cliente (KYC, *Know Your Customer*).
- ▶ Proporcionar dispositivos e interfaces que permitan realizar pagos con euros digitales, así como servicios de apertura de cuentas, carteras digitales (*wallets*), procesos de incorporación y retiro de fondos (*onboarding* y *offboarding*).
- ▶ Facilitar a sus clientes la financiación y desfinanciación de sus carteras digitales durante las 24 horas del día, los 365 días del año.
- ▶ Iniciar, autenticar, validar y ejecutar actividades posteriores a la liquidación, como la reconciliación de transacciones.
- ▶ Proporcionar interfaces de programación de aplicaciones (APIs) conforme a la Directiva PSD2, permitiendo a terceros acceder y desarrollar servicios de valor añadido.

¹<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2024/html/ecb.pr241202~d0b19e5e1b.en.html>.

²https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/Report_on_a_digital_euro~4d7268b458.en.pdf.

³<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2023/html/ecb.pr231018~111a014ae7.en.html>.

Figura 18. Calendario del proyecto del euro digital.



- ▶ Servicios de valor añadido embebidos: protección contra fraude, asesoría en cumplimiento normativo, procesamiento multilingüe y multimoneda.

Diseño y comercialización de soluciones de Open Banking

- ▶ Agregación de cuentas: los agregadores de información financiera son entidades que, accediendo a la cuenta de pago de sus clientes en diversas entidades financieras, permiten visualizar desde un único punto de acceso la totalidad de su posición financiera. Este servicio "básico" puede enriquecerse para ofrecer servicios de mayor valor añadido, como administradores financieros avanzados para particulares o gestores de tesorería para PyMES.
- ▶ Iniciación de pagos: la iniciación de pagos consiste en la emisión de una orden de pago desde la cuenta bancaria del cliente a la cuenta de un comercio, permitiendo la realización de pagos *Account to Account* sin necesidad de la intermediación de tarjetas de crédito o débito.
- ▶ Desarrollo de modelos de *scoring/debt advise*: mediante el acceso a la información financiera de los clientes en diferentes entidades financieras, una entidad agregadora de información puede desarrollar un modelo de *scoring* que permita evaluar la capacidad financiera del solicitante de un préstamo. Adicionalmente, este tipo de servicios puede utilizarse para realizar asesoría de deuda a sus clientes, evaluando los niveles máximos de endeudamiento deseable o las posibilidades de refinanciación de deuda.
- ▶ Coberturas sobre descubierto: mediante una combinación de servicio de agregación de cuentas e iniciación de pagos, estos servicios monitorizan las transacciones asociadas a una cuenta de pago para emitir una orden de pago contra

otra cuenta del cliente que realiza una transferencia instantánea con el objetivo de evitar que la cuenta pase a estar en descubierto.

Lanzamiento de servicios de pago en Web 3.0 vía NFTs

Dentro de los ecosistemas virtuales como el metaverso, las transacciones de compra/venta son usadas con *wallets* donde se comercian NFTs - *Non-Fungible Tokens* - (activos digitales únicos que representan la propiedad de un artículo específico único y que no puede ser intercambiado por otros *tokens* de igual valor), ya sea digital o físico, y están registrados en *blockchain*.

Actualmente muchas de las regulaciones impiden a las entidades financieras la custodia o servicios relacionados con estos activos digitales, abriendo el camino para que entidades no financieras se posicionen para dar cobertura a esta necesidad.

Si bien hoy en día los usos más comunes de los NFTs están fuera del ámbito del ecosistema de pagos (arte digital; coleccionables; bienes raíces virtuales; música y medios; juegos), este nuevo tipo de activos dentro de ecosistemas virtuales nos llevan dentro de la Web 3.0 a la siguiente evolución de los *e-commerce*, donde ya no se espera recibir un objeto o servicio, sino que se espera recibir de manera inmediata un NFT y por tanto, suponen un nuevo concepto de "moneda".

Adaptar las plataformas de pago para poder procesar NFTs conlleva nuevas oportunidades de negocio:

- ▶ **Oferta de pasarela *stablecoin***, que permita pagar con dinero fiduciario a los usuarios finales a la vez que transforma el valor en un importe equivalente en una *stablecoin* para el emisor del NFT.





- ▶ **Experiencias en el metaverso**, facilitando el pago de una nueva experiencia virtual dentro del metaverso como un *e-commerce* tradicional facilita hoy en día el pago de mercancías.
- ▶ **Financiación / subvención de proyectos**, en las que el NFT no tiene un valor monetario sino que se utiliza como símbolo de solidaridad o sostenibilidad (por ejemplo, campañas de reciclaje galardonadas con un NFT que lo acredita).
- ▶ **Interoperabilidad**, con soluciones que permitan la interoperabilidad entre diferentes metaversos, facilitando la transferencia de NFTs y otros activos digitales entre plataformas.

Apalancamiento en soluciones DEFI (finanzas descentralizadas)

En el contexto de las criptomonedas y la tecnología *blockchain*, "DeFi" es una abreviatura de "*Decentralized Finance*" o "Finanzas Descentralizadas".

El término DeFi hace referencia a un ecosistema de aplicaciones financieras construidas sobre infraestructuras *blockchain* que operan sin intermediarios tradicionales, como bancos, corredores o plataformas de pago centralizadas. En lugar de confiar en instituciones financieras centralizadas, los servicios DeFi se gestionan mediante contratos inteligentes (*smart contracts*), que son programas automáticos capaces de ejecutar acuerdos conforme a las condiciones pactadas, sin intervención de terceros.

El grado de madurez de este tipo de servicios aun es bajo, generando nuevas oportunidades de negocio para:

- ▶ Conectar los servicios y beneficios del entorno descentralizado con los canales de pago tradicionales (Conexión de DApps), facilitando la integración de ambos mundos financieros.

- ▶ Ofrecer liquidez en moneda fiduciaria (FIAT) de manera integrada y accesible dentro de los servicios DeFi, simplificando la experiencia del usuario.

Entre los principales ejemplos de servicios DeFi se pueden destacar los siguientes:

- ▶ **Préstamos y créditos descentralizados**: los usuarios pueden solicitar o conceder préstamos de criptomonedas sin intermediación de entidades financieras tradicionales.
- ▶ **Intercambios descentralizados (DEX)**: plataformas que permiten el intercambio directo de criptomonedas entre usuarios, eliminando la necesidad de un agente central.
- ▶ **Yield farming**: estrategia mediante la cual los usuarios aportan liquidez a protocolos DeFi a cambio de recompensas, optimizando el rendimiento de sus activos digitales.
- ▶ **Staking**: proceso de retención de fondos en *wallets* de criptomonedas para respaldar la seguridad y operatividad de redes *blockchain*, obteniendo a cambio recompensas periódicas.

Son muchos los beneficios que identifican los usuarios del universo DeFi: facilitar el acceso a los servicios financieros, reducir coste, incrementar el nivel de competencia, mejorar la resiliencia operativa, potenciar la transparencia o evitar injerencias arbitrarias de los gobiernos; pero no debemos olvidar que los riesgos asociados son significativos⁵⁴:

- ▶ Riesgos operativos que surgen de la recombinación de componentes del ecosistema para crear valor y que derivan en un incremento de las interconexiones y, de su mano, de la complejidad haciendo más probable la aparición de incidentes (ciberataques, limitaciones de rendimiento, congestión operativa, etc.).
- ▶ Riesgos financieros principalmente relacionados con los conflictos de interés, la posibilidad de manipulación en los precios o el excesivo apalancamiento (el sistema de las DeFi se basa en automatismos que hacen que las crisis se aceleren y amplifiquen en breves lapsos de tiempo - la existencia de acciones mecanizadas potencia la volatilidad en los precios de los activos subyacentes, agravando, en última instancia, las tensiones que surgen de forma natural).
- ▶ Problemas de gobernanza inherentes a un sistema descentralizado. No es infrecuente, por ejemplo, que unos pocos agentes atesoren el grueso de los tokens con derecho a voto, o que, con el pretexto de ser más ágiles, los aspectos cruciales se decidan por unos pocos sujetos (fundadores,

⁵⁴Boletín Económico de Banco de España
(<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/23/T3/Fich/be2303-art04.pdf>)

desarrolladores, etc.), sin que necesariamente los inversores sean conscientes de esta situación. Asimismo, la descentralización hace difícil contar con un interlocutor válido al que dirigir las posibles quejas y reclamaciones.

- ▶ Conductas deshonestas o, como mínimo, desalineadas con el interés de los clientes.
- ▶ Propensión a la manipulación del mercado y al fraude, ya sea con mecanismos orientados a alterar deliberadamente la secuencia de validación de las transacciones pendientes, a aprovechar el acceso a información privilegiada para provocar desplazamientos de los precios, o a falsear el volumen de actividad para inflar las expectativas de crecimiento del mercado y generar burbujas especulativas, entre otros.

La regulación del sector DeFi continúa siendo limitada y se encuentra en proceso de evolución en la mayoría de las jurisdicciones. La naturaleza descentralizada de estas plataformas y su innovación constante plantean retos significativos para los reguladores, ya que muchas aplicaciones carecen de una entidad centralizada que pueda ser supervisada directamente.

Potencial de creación de plataformas de servicios bancarios

Grandes empresas tecnológicas buscan replicar modelos de *Market Places* para el sector financiero, apalancándose en datos de pago para expandir servicios financieros de forma integrada bajo la filosofía de *Banking as a Platform* donde:

- ▶ El control de la relación con el cliente queda en manos del gestor de la plataforma, que no se erige en entidad financiera y por tanto no tiene las obligaciones regulatorias inherentes a esta industria.
- ▶ La entidad financiera se convierte en el proveedor de servicios / productos, sin relación directa con el cliente final, y asumiendo todos los costes tanto operativos como regulatorios que implica la "fabricación" del instrumento financiero.

Caso práctico - Inclusión de nuevos players en transferencias transfronterizas.

En este caso práctico se pretende mostrar cómo la inclusión de nuevos *players* en el ecosistema de pagos conlleva la mejora efectiva de las condiciones de uso y económicas disponibles para los consumidores finales. Para ello, se realizará una comparativa entre el proceso de ejecución de dos transferencias transfronterizas entre cuentas que un grupo empresarial en tres países España - Croacia - Colombia, en un entorno tradicional y un entorno digital.

Tras la realización de la comparativa, se concluye que:

- ▶ En un entorno tradicional, las dos transferencias se completarán en un plazo de tiempo de entre 3 y 7 días (véase figura 19).
- ▶ En un entorno digital, con soluciones "*book to book*" o basadas en cuentas virtuales, las dos transferencias podrían ejecutarse de forma instantánea o demorarse un máximo de 2 días.

Respuesta conceptual en un entorno tradicional

Dado que, tanto España como Croacia pertenecen a la Zona SEPA, las operaciones diarias iniciadas desde España tardarán como máximo un plazo de un día en hacerse efectivas, y con el mismo coste que si se tratase de una transferencia estándar.

Por el contrario, en las operaciones iniciadas desde Croacia a Colombia, al tratarse de las transferencias internacionales, el tiempo que tardará en hacerse efectiva la transferencia variará entre 3 y 7 días dependiendo de si se requiere la intervención de un único banco corresponsal o de varios (véase figura 19).

Respuesta conceptual en un entorno virtual

Una situación como la descrita en el apartado anterior dista del modelo objetivo que los clientes actuales demandan. Por ello, una entidad que quiera estar a la vanguardia en el servicio de pago se plantearía un proceso de transformación para convertir sus procesos en los propios de un banco digital, de forma que pueda prestar sus servicios financieros a través de plataformas en línea y aplicaciones móviles, permitiendo a los clientes realizar transacciones, gestionar cuentas, solicitar préstamos,

realizar inversiones y otras actividades financieras a través de Internet (véase figura 20). Todo ello reduciría significativamente el tiempo que se requiere para completar el ciclo de la transacción, pudiendo llegar a hacerse de forma instantánea.

Las características comunes son las siguientes:

- ▶ Operaciones en línea.
- ▶ Ausencia de sucursales físicas.
- ▶ Costes operativos bajos o nulos.
- ▶ Acceso a servicios financieros variados.
- ▶ Innovación tecnológica.

Consiguiendo un servicio de valor añadido y diferencial (véase figura 20):

- ▶ Apertura de cuenta en minutos.
- ▶ Acceso instantáneo a la cuenta.
- ▶ Transferencias con menores costes.
- ▶ Banca accesible, con mayor transparencia.
- ▶ Sin horario de apertura ni cierre.

Abordar un proceso de transformación como el descrito en este caso práctico no es sencillo, pero la realidad del mercado es que empieza a haber actores con capacidad de realizar transferencias internacionales compitiendo en precio y tiempo de demora tanto a nivel personal (P2P o C2C) como empresarial (B2B) sobre la base de un modelo virtual. A efectos ilustrativos, algunos ejemplos referentes de mercado en este ámbito, son:

1. Revolut for Business.
2. TransferWise.
3. B2BPay.
4. Xoom (a Paypal services).

Figura 19. Esquema del proceso de una transferencia internacional fuera de la zona SEPA a través de bancos físicos.

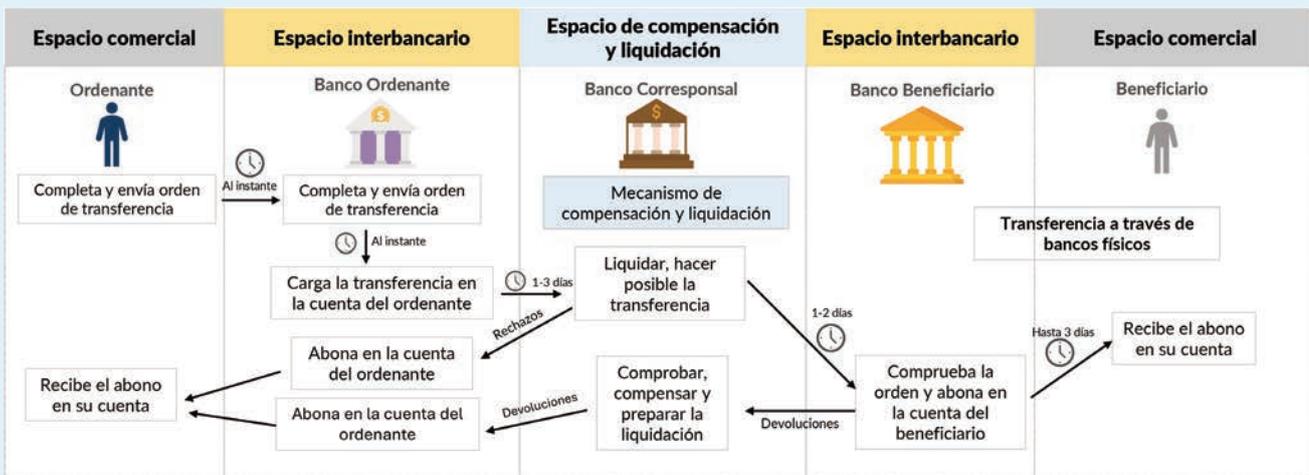


Figura 20. Esquema del proceso de una transferencia a través de bancos virtuales.

