



**JOSÉ MANUEL NAVARRO**  
Experto en marketing



Su vida profesional la ha dedicado principalmente al sector financiero, donde ha desempeñado funciones como técnico de organización de procesos y como directivo de marketing. Y, basándose en su formación en Biología, ha profundizado en las neurociencias aplicadas a la empresa, lo que le ha permitido dirigir, coordinar e impartir formación en diferentes masters de neuromarketing en escuelas privadas y en universidades públicas nacionales e internacionales. Ha sido socio fundador de diversas empresas y de la entidad de dinero electrónico con licencia bancaria otorgada por el Banco de España SEFIDE EDE, de la que en la actualidad es director de Estrategia y Marca. Es autor de “El Principito y la Gestión Empresarial” y “The Marketing, stupid”.



COMPARTIR EN REDES SOCIALES

# RTP O EL DECLIVE DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO (TAL COMO LAS CONOCEMOS)

En el horizonte del ecosistema financiero, sobre todo en el europeo, se vislumbra un cambio estructural que promete redefinir la forma en que consumidores, empresas y gobiernos realizan transacciones de pago. No hay duda de que la digitalización se ha consolidado como el nuevo paradigma en un sistema en el que el efectivo resiste el envite de tarjetas y dispositivos móviles y en el que la innovación de las aplicaciones se ha acelerado con más rapidez que la capacidad normativa de los organismos reguladores. En este escenario, los [pagos en tiempo real \(RTP, por sus siglas en inglés\)](#), especialmente aquellos basados en la operativa “[account to account](#)” (A2A), avanzan con paso firme para disputar, y posiblemente destronar, el histórico dominio de las tarjetas de crédito y débito.

No se trata simplemente de una tendencia tecnológica. Estamos ante una transformación sistémica, don-

de eficiencia, inmediatez, menores costes y mayor inclusión financiera configuran los pilares de un modelo de pago más directo, ágil e inmediato. Europa, al igual que otras economías avanzadas, se encuentra en la intersección crítica entre la innovación (legislando a favor de la emergencia de soluciones eficientes y flexibles) y la soberanía financie-

ra (promoviendo el lanzamiento del euro digital como alternativa al dinero bancario y al físico, prometiendo la garantía de seguridad y operatividad que reclaman los usuarios, aunque bajo un esquema normativo que aún genera serias dudas).

Durante décadas, las tarjetas de crédito fueron el emblema de la modernidad financiera. Su presencia



era sinónimo de acceso al crédito, liquidez en cualquier momento y lugar a través de ATM (cajeros automáticos) y aceptación casi universal. Sin embargo, esa hegemonía comienza a erosionarse. Según datos del Banco Central Europeo (BCE), en 2022 las tarjetas ya habían superado al efectivo en el punto de venta (46% frente al 42%), marcando una nueva etapa dominada por lo digital. Pero la amenaza real para las tarjetas no proviene del billete físico ni de los dispositivos móviles (wallet), sino de los pagos en tiempo real.

Plataformas como Apple Pay, Google Pay, PayPal y Bizum, junto a modelos como el “Buy Now, Pay Later” (BNPL) o el pago fraccionado de [Plazox](#), están capturando segmentos de usuarios que antes eran fieles al plástico. ¿Por qué? Porque ofrecen una experiencia más ágil, sin fricciones, segura y con menor coste operativo para el comercio. En mercados como España, el [Barómetro de Mastercard](#) indica que más del 50% de los españoles ya usan el móvil como principal herramienta de pago (en el caso de los jóvenes, supera el 75%). Las tarjetas físicas, por un lado, empiezan a ser relegadas a un segundo plano al perder atractivo

frente a la instantaneidad y conveniencia del entorno móvil. Y, por otro lado, la excesiva dependencia de los esquemas y de los procesadores de pago para configurar una estructura transaccional en la que intervienen hasta cinco actores para mediar una operación entre un pagador y un beneficiario, se configura como una desventaja competitiva frente a los pagos A2A, al liberarse de intermediarios, abaratar costes y ejecutar la transacción en tiempo real.

Por ello, el verdadero giro conductual que vamos a ver a corto plazo vendrá impulsado por los pagos A2A instantáneos. Estos permiten que los fondos se transfieran directamente desde la cuenta del pagador a la del receptor sin necesidad de intermediarios como las redes de tarjetas (Visa o MasterCard). Este modelo reduce radicalmente los tiempos de liquidación, los costes de procesamiento y el riesgo de contracargos. La Comisión Europea lo ha entendido bien. El [nuevo Reglamento de Pagos Inmediatos](#), en vigor desde marzo de 2024, obliga a los proveedores de servicios de pago (PSP) a ofrecer transferencias instantáneas en euros, 24/7, al mismo coste que las transferen-



cias tradicionales, prevaleciendo la tendencia de la gratuidad de estas operaciones. En tan solo 10 segundos, cualquier ciudadano o empresa podrá mover dinero sin esperas ni comisiones, tanto a nivel doméstico como transfronterizo. Esto no solo representa una ventaja técnica: es una declaración de independencia financiera frente al oligopolio de las grandes redes de tarjetas, que han dominado el panorama europeo durante décadas.

¿Qué ventajas ofrecen los RTP frente a las tarjetas? Las diferencias son abismales, especialmente desde el punto de vista del comercio y de los consumidores, los protagonistas reales sobre los que concentrar la priorización de los atributos que deben incorporar las fórmulas de pago, en la medida de que éstas deben ser convenientes, seguras, simples y consistentes. Si resumimos en un cuadro sencillo lo que caracteriza a cada medio de pago, encontramos:

Característica	Tarjeta Tradicional	Pago en Tiempo Real A2A
Intermediarios	Emisor, red de tarjetas, procesador de pagos, PIRPS, adquirente	Banco emisor, cámara de compensación, banco beneficiario
Tiempos de liquidación	24-72 horas	Instantáneo
Coste para el comercio	Comisión de descuento: 0.5%-3% por transacción. Comisión mantenimiento de TPV: 15€/mes físico y 25€/mes virtual.	Gratuito al ser el beneficiario de la operación.
Coste para el usuario	Comisión de mantenimiento media: 30€/año para débito, 60€/año para crédito.	Mediante transferencia instantánea <0.5% por transacción e incluso gratuito (caso de Bizum) Comisión de mantenimiento de la cuenta media 120€/año. Exenciones en función del grado de vinculación del cliente.
Riesgo de contracargos	Alto	Muy bajo
Trazabilidad	Total aunque con limitación de tiempo	Total y en tiempo real
Inclusión financiera	Requiere tarjeta física o virtual y scoring para tarjeta crédito	Accesible vía móvil y cuenta digital
Soporte	Tarjeta física o virtual sujeta a fecha de caducidad. TPV físico o virtual para el comercio.	Aplicación móvil solo dependiente de versionados, sin caducidad. Sin dispositivo adicional para comercio (en algunos casos, QR).
Seguridad	Operaciones sujetas a autenticación de doble factor (SCA) y teclado de PIN, CVV. Riesgo de duplicado de tarjeta.	Autenticación mediante biometría al iniciar la aplicación o verificación de identidad al lanzar transacción.
Fraude	Riesgo moderado	Riesgo muy bajo
Disputas	Procedimiento complejo y de elevado coste al intervenir el esquema de tarjetas.	Procedimiento sencillo, solo interviene el beneficiario y el pagador cuando están de acuerdo en la solución de la controversia.
Experiencia en móvil	Moderada en el caso de wallet y ágil en el caso de X-Pays	Fluida y nativa

En este escenario, hay una dimensión geopolítica clave: la excesiva dependencia de Europa de redes de pagos foráneas (Visa, MasterCard, American Express, Diners Club, UnionPay) ha motivado al Parlamento europeo a plantear su propia estructura de pagos ajena a ellas con una triple vía: explorar la creación de su propia red de tarjetas, teniendo en cuenta la complejidad de su desarrollo y el tiempo de implementación; facilitar los pagos instantáneos (aprovechando la experiencia de Bizum y Wero) y la creación del Euro Digital. Estas fórmulas son la base para impulsar el proyecto European Payments Initiative (EPI) con el que se busca dotar a la Unión Europea de herramientas propias para preservar su soberanía monetaria y financiera.

La reciente normativa sobre los pagos instantáneos domésticos y transfronterizos han sido el respaldo definitivo para las transacciones A2A (también para el modelo P2P) y, a corto plazo, lo será para las operaciones realizadas con el euro digital; el cual, tal como se perfila, será un instrumento accesible, gratuito, aceptado universalmente y diseñado tanto para pagos online como offli-

ne. Toda la estructura estará gestionada por los bancos minoristas con el respaldo directo del BCE, lo que le otorgará una robustez y confiabilidad únicas. Además, la aceptación, si se hace obligatoria por parte de comercios, gobiernos y particulares, asegurará su adopción masiva a pesar de las aparentes reticencias que existen en la actualidad por parte de algunos sectores de la población.

Mientras el euro digital se consolida como pilar estratégico, la tecnología avanza por caminos más veloces. Desde hace unos años es posible realizar pagos en tiendas físicas mediante códigos QR dinámicos o NFC ("Tap to Pay"), sin necesidad de terminales de punto de venta tradicionales (TPVs). En eCommerce, las soluciones de pago soportados en aplicaciones CaaS (Card as a Service) o en A2A, como "Click to Pay" o "One-Click", están eliminando la necesidad de introducir manualmente los datos del instrumento de pago, lo cual ofrece una experiencia más segura, sin fricciones, y con menos costes para el usuario y el comercio. Este nuevo paradigma también implica una menor exposición al fraude, que en 2022 alcanzó los 4.300 millones de euros en Europa. Los RTP, además, al ofrecer

trazabilidad inmediata y verificación en tiempo real, se convierten en una herramienta potente contra el fraude y el blanqueo de capitales (incorporando límites en la operativa, tanto a nivel de importes como de frecuencia de las transacciones).

Imaginemos esta escena: María y Ana deciden hacer un regalo a una amiga, María inicia el pago en el comercio con su cuenta a través de una aplicación bancaria, escanea un QR en el puesto de caja y valida la transacción con el sistema “face code”; en segundos el comercio recibe los fondos. Ana reembolsa a María su parte del regalo mediante una transferencia instantánea iniciada en su aplicación a través de un alias telefónico; el abono lo recibe María al instante. Estas operaciones no conllevan coste para ninguno de los participantes, ofreciendo un método eficaz para la gestión de los fondos tanto para quienes pagan como para los beneficiarios (en el caso del comercio, el control de su tesorería es fundamental).

Esto es un caso que ya es real y, a pesar del impulso que están teniendo, el avance de los pagos en tiempo real no está exento de retos. La interoperabilidad entre sistemas, la segu-

ridad frente a fraudes, la protección de datos y la resistencia de algunos actores tradicionales aún frenan su adopción total. Para lograrla, es necesario alcanzar una infraestructura armonizada a nivel europeo que, pese a esfuerzos como el SPAA ([SEPA Payment Account Access](#)), permita la expansión masiva de los servicios de iniciación de pagos (PIS). Además, muchas APIs bancarias aún no ofrecen garantía de ejecución ni visibilidad sobre fondos disponibles, lo que genera inseguridad entre usuarios y comercios. También, en el caso de las transferencias instantáneas, es necesaria la verificación del beneficiario (VoP), lo que introduce un elemento de control que, en algunos casos, podría generar incidencias de retrocesión de la operación ya que la entidad receptora ha de garantizar la titularidad antes de autorizar la transacción.

Entonces, ¿desaparecerán las tarjetas de crédito? No de forma inmediata. Su rol como instrumento de crédito, de título al portador en el caso de tarjetas de prepago, de fidelización o uso alternativo seguirá siendo relevante en ciertos segmentos. Pero su peso como medio de pago cotidiano podemos inferir que está destinado a reducirse de manera progresi-

va. Contra este hecho, por ejemplo, [MasterCard](#) quiere innovar avanzando en el desarrollo de sistemas basados en tokens aleatorios y únicos para cada transacción, lo que permitirá la eliminación del número de tarjeta en comercio electrónico para 2030. Faltaría, no obstante, saber cómo lo van a resolver en comercio físico para mantener la seguridad, eliminar la necesidad de compartir datos sensibles y reducir el riesgo de fraude.

Las entidades financieras, las de dinero electrónico y las Fintech, por su parte, tienen la oportunidad de repensar su propuesta de valor: pasar de emisores de tarjetas a facilitadores de experiencias de pago inteligentes, integradas y multicanal. Parece claro que el verdadero ganador a medio plazo puede ser el modelo A2A para los pagos en tiempo real, por su eficiencia, bajo coste, escalabilidad y capacidad de fomentar la inclusión financiera sin demasiado esfuerzo.

En resumen, y como recoge el informe [World Payments Report 2025 de Capgemini](#), es imparable el cambio de los pagos en efectivo a los pagos digitales, el auge de las billeteras digitales y la creciente importancia de los pagos A2A (también con un enfoque multicanal) tanto a nivel de experien-

cia de cliente como por la inmediatez del flujo de dinero. Otra cuestión será abordar las complejidades de los pagos B2B y los que implican a las administraciones públicas (para recaudación de tributos, pago de subvenciones o ayudas, etc.) que, en algunos casos, se están resolviendo con el potencial de los pagos instantáneos y las finanzas abiertas, ya que mejoran la gestión de la tesorería corporativa, pero que precisan de controles regulatorios más específicos. En todo caso, el futuro de las tarjetas (físicas o virtuales) pasa por un necesario y urgente replanteamiento para no desaparecer tal y como las conocemos. ■

#### MÁS INFO +

- » [Nuevo Reglamento de Pagos Inmediatos de la UE](#)
- » [Proyecto European Payments Initiative \(EPI\)](#)
- » [SEPA Payment Account Access](#)
- » [World Payments Report 2025 de Capgemini](#)