



PAGOS DIGITALES ·

Click to Pay

Origen, desafíos, beneficios y el futuro del checkout sin fricción

Un único protocolo. Impulsado por Visa, Mastercard, Amex y Discover a través de EMVCo.

Thales en el mundo

#1

Líder mundial en servicios de tarjetas y pagos digitales



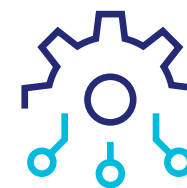
83,000
empleados



68 países
Presencia global



€20.6 bn
ingresos



€4 bn*
Inversion I+D

Thales en LATINOAMERICA

+ 200 Clientes | Emisores | Procesadores | Adquirentes



MEXICO y CENTRO AMERICA



PACTO ANDINO



CONO SUR Y BRASIL



Antes de Click to Pay: un checkout fragmentado

Cada red de pago construyó su propio “botón” de compra en un intento por reducir la fricción del checkout online. El resultado fue lo opuesto: comercios integrando múltiples soluciones y usuarios confundidos por botones distintos en cada sitio.

2013



2015

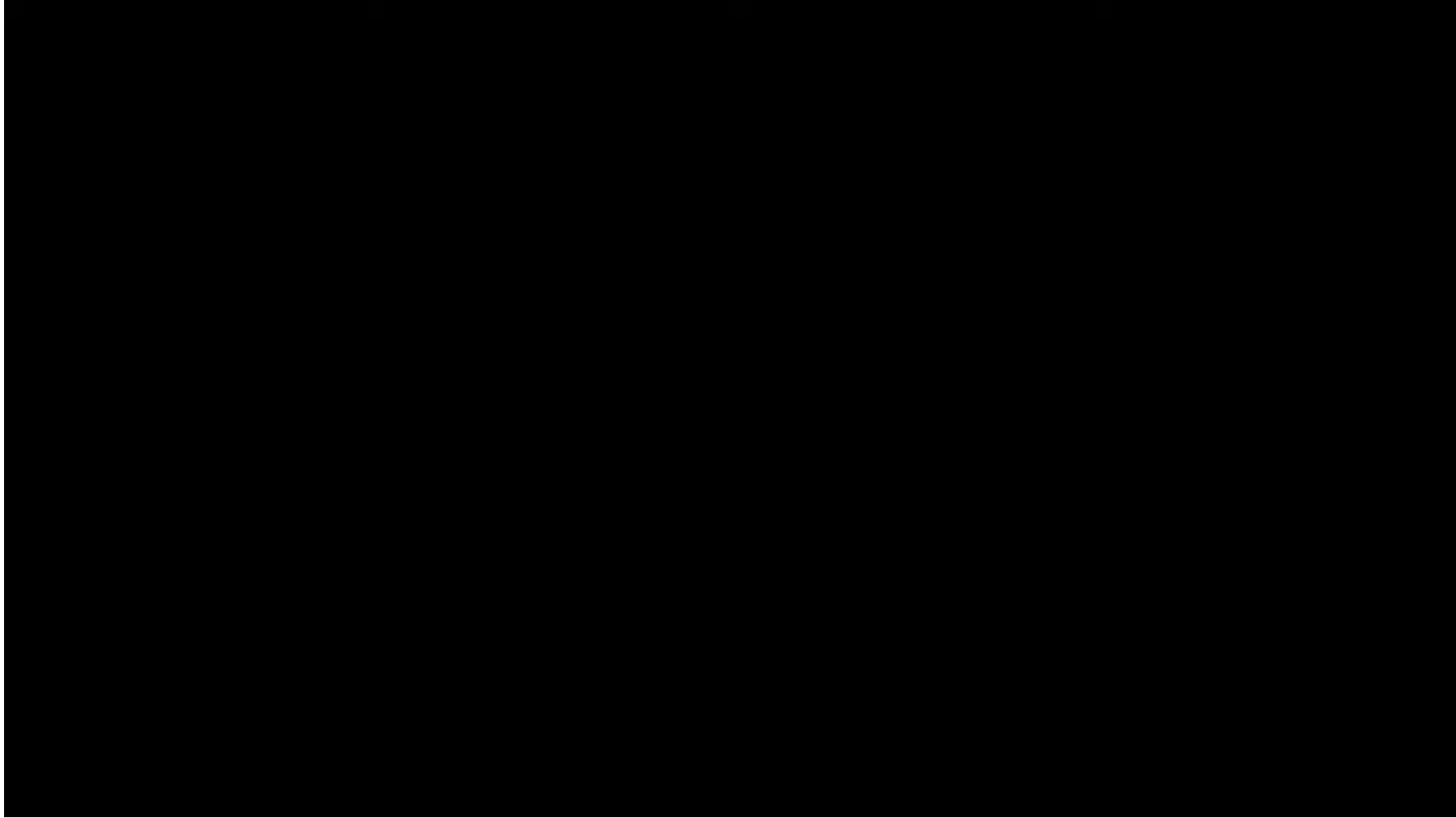


2015



El resultado: múltiples botones, integraciones a medida por comercio y una experiencia inconsistente para el usuario — sin lograr una adopción masiva.

Click to Pay



La unificación: de la competencia a un estándar común

Visa, Mastercard, American Express y Discover se pusieron de acuerdo para reemplazar sus botones propios por un único protocolo, construido sobre el estándar Secure Remote Commerce (SRC) de EMVCo.



El objetivo: un único protocolo, simple y seguro, que minimice la fricción del checkout sin importar la marca de la tarjeta.

Beneficios con la llegada de Click to Pay



Clientes/ Usuarios



Menos pasos

Inicio y confirmación de compra más rápidos.



Menor carga de datos

No hay que repetir datos ni completar formularios extensos.



Más confianza

Credenciales cargadas por su banco emisor



Comercios



Mayor conversión

Menos fricción en el checkout suele reducir el abandono de carrito.



Mejor experiencia

El usuario no necesita pasar por tantas pantallas ni reingresar datos.



Eficiencia operativa

Flujos más estandarizados y menor incidencia de errores en checkout.



Mejor control del fraude

Autenticación más centralizada según reglas del mercado.



Bancos / emisores



Control y seguridad del flujo

Pueden autenticar y validar transacciones de forma más consistente.



Reducción de fraude y disputas

Cuando el usuario autentica correctamente, bajan los contracargos.



Mejor percepción del cliente

Experiencia más ágil, alineada con el resto de los canales digitales.

MAYOR RATE DE APROBACION

Desafíos técnicos, regulatorios y del mercado

CLIENTE



Enrolamiento y adopción del usuario

Confianza y educación

EMISION



Bancos
Fintechs
Instituciones financieras
Procesadores emisores



VISA



Competencia con wallets

Integración técnica

Plazos y mandatos

Estandarización real



COMERCIO

Misma UX en sus sistemas

ADQUIRENCIA



Adquirentes
Procesadores adquirentes
Facilitadores de Pago
PSP

El siguiente paso: Payment Passkeys compra rápida y segura



Del fraude sin control a la autenticación biométrica invisible

SIN AUTENTICACION



- ⚠ Fraude a cargo del comercio
- ⚠ Sin mecanismo de Auth fuerte
- ⚠ Chargebacks sin posibilidad de disputa

3D SECURE



- ✓ Banco toma control de la autenticación
- ✓ Define fricción por transacción
- ✓ Fraude baja – pero la fricción persiste

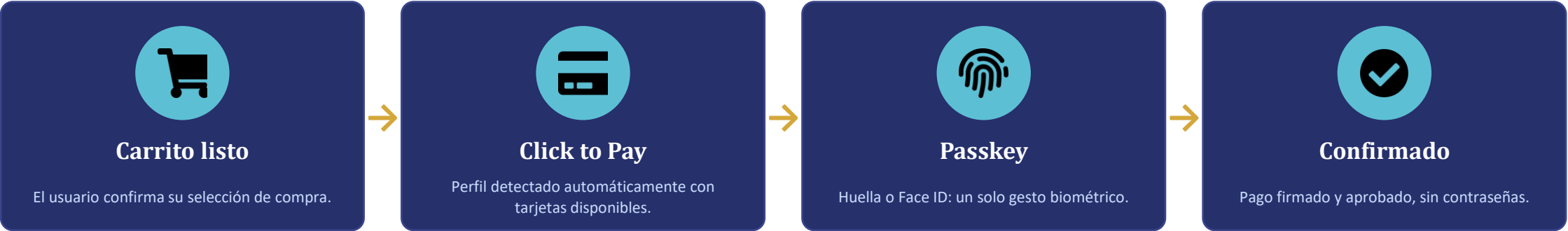
PAYMENT PASKEY



- ✓ Las tarjetas nacen tokenizadas (Click to Pay)
- ✓ Setup in-app una sola vez: Banco valida en primera compra
- ✓ Luego solo biometría: FIDO valida por dispositivo y tarjeta

Payment Passkeys

Impulsado por las marcas (Visa, Mastercard, Amex) sobre el estándar FIDO Alliance, Payment Passkeys autentica la transacción solo con biometría — huella o reconocimiento facial — como complemento de Click to Pay, no un reemplazo.



⌚ Del carrito al pago en menos de 3 segundos — frente a 45–90 seg. con contraseña + código de un solo uso (OTP).

99.9%

reducción de phishing
de credenciales

–60%

fraude en cuenta vs.
autenticación con OTP

2.5×

mayor tasa de
conversión en checkout

LA REALIDAD DEL MERCADO



Procesador Emisor | Procesador Adquirente



Entidad emisora + Procesador emisor



Retail



Fintech