



El ecosistema Android de pagos, una ventana de oportunidades

España se sitúa con 44.000 TPVs por cada millón de habitantes en 2021, como el 4º parque de terminales de pago más importante del mundo, sólo por detrás de Italia, Brasil y UK. No obstante, las funcionalidades no cubren una parte relevante de las necesidades de los clientes que, contando con una amplia variedad de medios de pago, aún tienden a utilizar el efectivo en elevados porcentajes que oscilan entre el 43% y el 31% en el retail, la hostelería o el transporte, según apunta el último informe de Tendencias en Medios de Pago de Minsait.

FIRMA: REDACCIÓN NECOMPLUS

La magnitud de las cifras pone de manifiesto el margen de mejora del **parque de TPVs español** para que estos segmentos de mercado avancen en la transformación digital de sus modelos de negocio. Los bancos y entidades de pago están llamadas a evolucionar sus parques de **dispositivos desarrollando proyectos que integren aplicaciones de valor añadido con suficiente atractivo para los negocios**, así como prestaciones acordes a la demanda del cliente. Existe una ventana de oportunidad en el mercado para que una **suite global de soluciones Android** sea capaz de aportar eficiencias a un negocio competitivo y rentable en el menor plazo. ¿Qué se requiere para abordar este reto con éxito?

TPV ANDROID, EL SMARTPHONE DE LOS PAGOS COMO MOTOR DE LA TRANSFORMACIÓN DEL NEGOCIO

Los dispositivos Android cuentan con un módulo de pago y apps independientes y personalizables dotándolos de la flexibilidad inexistente en los **TPVs tradicionales**. Asimismo, mejoran la experiencia de usuario y del negocio gracias a una interfaz intuitiva a imagen y semejanza de la de los smartphones que todos utilizamos a diario. También permiten **desarrollos rápidos gracias a la independencia del lenguaje de programación**, minimizando el *time to market* y, por consiguiente, los costes del proyecto.

Los dispositivos de arquitectura abierta se asemejan a un smartphone en la capacidad de integrar aplicaciones de valor añadido, **convirtiendo el TPV en una herramienta para mucho más que el cobro**. Facilitan

que el negocio pueda incorporar nuevos productos y servicios como **asegurar la compra realizada, solicitar un taxi, reservar en un restaurante, gestionar la propina, dividir una cuenta o realizar una encuesta de satisfacción**, expandiendo su oferta a la vez que fidelizan al cliente.

Éstas son algunas de las ventajas que residen en los nuevos dispositivos Android, terminales que se convierten en imprescindibles para los negocios cuando estos desean ofrecer un repositorio de aplicaciones especializado. Sin duda, los gestores de redes de pago han de explotar el potencial de disponer de un marketplace de aplicaciones propio, que pongan a disposición de sus clientes para incrementar las ventas del canal de distribución, así como controlar los parámetros para una gestión más eficiente de la red.

Los dispositivos de arquitectura abierta se asemejan a un smartphone en la capacidad de integrar aplicaciones de valor añadido, convirtiendo el TPV en una herramienta para mucho más que el cobro.

MARKETPLACE PROPIO, ESCAPARATE DE RENTABILIDAD

Migrar un parque de dispositivos al ecosistema Android no implica forzosa-mente disponer de un store propio; no obstante, contar con un market privado y multimarca reporta múltiples beneficios, tales como autorizar la selección y auditoría previa de las aplicaciones de terceros a incluir, monetizar dichas Apps de valor añadido comercializándolas bajo el modelo de compra o suscripción, así como promocionar las funcionalidades propias. Todo ello convierte a este escaparate digital de Apps en un soporte de identidad de marca innovadora.

Cabe destacar también que **el marketplace privado es escalable a las oportunidades de negocio que vayan surgiendo**, así como compatible con cualquier dispositivo, permitiendo

la selección de modelos y la simultaneidad de fabricantes en el parque.

¿Qué recursos son necesarios para gestionar un marketplace propio? Muchos menos de los que se podría imaginar si la solución cuenta también con un software de gestión global.

MDM, O CÓMO GESTIONAR LA RED DE PAGOS EN UN CLIC

El MDM es el gestor remoto del parque de TPVs que **permite controlar los terminales y las apps instaladas** de forma automática y desasistida, minimizando los tiempos de ejecución.

Este sistema facilita el control y la auditoría de los dispositivos logrando un mantenimiento preventivo que reduce el número de incidencias.

Cabe destacar igualmente, que el software permite la monitorización de

las descargas, de la actividad de las apps instaladas, o la geolocalización de los dispositivos haciendo más fácil y rentable que nunca la gestión del parque de TPVs.

La evolución del negocio de los medios de pago plantea retos que los players tradicionales deben abordar para mantener el liderazgo en un mercado más competitivo. Nos encontramos en la transición hacia el ecosistema Android; pese a que ya hay parques de TPVs relevantes desplegados con esta tecnología, aún no se ha explotado toda su funcionalidad. Es urgente abordar el desafío actual acompañado de un socio tecnológico que cuente en su portfolio con una suite global como la de Necomplus, con soluciones propias como Ágora Marketplace, el MDM, la solución de pago Artemispay, Necompay - App de pago - así como el Hub de Aplicaciones, destacando también la versatilidad que ofrece trabajar con dispositivos multimarca. La compañía, con cerca de 30 años de trayectoria, garantiza la capacidad de respuesta que demandan los clientes en Iberia y Latinoamérica, cumpliendo rigurosamente con los requerimientos de agilidad, eficiencia y valor diferencial, claves en este momento en un sector de los pagos tan competitivo. ■

Suite de soluciones para ecosistemas Android

Desarrollos propios, modulares y compatibles con soluciones de terceros para abordar los retos del mercado de los pagos

necomplus
— Payten

necomplus.com | artemispay.com