

Bizum Pay: el próximo gran salto del pago en el comercio físico

La industria de los medios de pago está acostumbrada a evolucionar de forma constante. Nuevos dispositivos, normativas y experiencias de usuario han marcado las últimas décadas. Sin embargo, de vez en cuando se producen movimientos que tienen la capacidad de redefinir el mercado por completo. La llegada de Bizum Pay al comercio físico es, probablemente, uno de ellos.

FIRMA: REDACCIÓN

Con más de 27 millones de usuarios en España, Bizum ha conseguido algo que pocas soluciones de pago pueden afirmar: formar parte de la rutina diaria de millones de personas. Lo que comenzó como una herramienta para transferencias inmediatas entre particulares, se ha convertido en un auténtico estándar de pago digital que mueve millones de euros. Ahora, tras consolidar su liderazgo entre particulares, da el salto definitivo al punto de venta físico.

Y lo hace en un momento especialmente relevante para el sector.

UNA NUEVA FORMA DE PAGAR SOBRE UNA INFRAESTRUCTURA YA EXISTENTE

Uno de los aspectos más interesantes de Bizum Pay es que no necesita construir una nueva red para operar. España dispone ya de una de las infraestructuras de aceptación de pagos más desarrolladas de Europa, con aproximadamente tres millones de TPVs operativos distribuidos por todo el territorio.

Bizum Pay llega para integrarse sobre esta red consolidada. Para ello, el terminal debe disponer de tecnología NFC, el

comercio debe contratar el servicio y el usuario activar su wallet Bizum Pay. A partir de ese momento, la experiencia de pago es extraordinariamente familiar.

Para el cliente, la mecánica contactless es idéntica a la de una tarjeta bancaria. Acerca su dispositivo al terminal autoriza la operación y completa el pago de forma rápida, sencilla y segura. Además, la solución incorpora una tarjeta de respaldo para garantizar la continuidad del pago en caso de incidencia. Un elemento que aporta tranquilidad al usuario y refuerza la experiencia de compra.

La ventaja es evidente: incorporar una solución ya conocida por millones de consumidores sin modificar la experiencia de cobro ni los procesos habituales del establecimiento.

LA EVOLUCIÓN DEL PAGO CONFIRMA LA VIGENCIA DEL COMERCIO FÍSICO

Existe una lectura especialmente interesante detrás de este movimiento.

Durante años se ha debatido sobre la posible sustitución del comercio físico por los canales digitales. Sin embargo, la realidad demuestra que ambos modelos no solo conviven, sino que se complementan.

La prueba más evidente es que grandes operadores nacidos en el entorno digital continúan explorando fórmulas para acercarse físicamente al consumidor. El motivo está contrastado: la experiencia presencial sigue teniendo un valor diferencial difícilmente replicable en un entorno online.

La llegada de Bizum Pay al punto de venta refuerza precisamente esta realidad. No modifica la esencia de la experiencia física, si bien, sí que elimina fricciones en uno de los momentos más sensibles de la relación con el cliente: el pago.

EL RETO NO ES TECNOLÓGICO: ES DE ADOPCIÓN

Aunque la tecnología está lista, el éxito de Bizum Pay en el comercio físico dependerá de otro factor: la capacidad de activación del mercado.

Bizum por su parte tiene la misión de incentivar a sus millones de usuarios a pasarse a Bizum Pay: descargar, configurar y utilizar el nuevo wallet.

Para las entidades financieras, la llegada de Bizum Pay supone también una oportunidad para reforzar su relación con los comercios. Más allá de habilitar una nueva funcionalidad, podrán acompañar a los negocios en la comprensión de las ventajas del

servicio, resolver dudas operativas y contribuir a acelerar su adopción. La experiencia demuestra que cuando la innovación tecnológica se acompaña de una adecuada labor de comunicación, los tiempos de implantación se reducen significativamente y la propuesta de valor para el comercio se percibe con mayor claridad.

En este contexto, la activación comercial será tan importante como la propia tecnología. Los comercios necesitarán entender cómo funciona el flujo de pago, cómo identificar las operaciones en el terminal y qué beneficios aporta a su actividad incorporar Bizum Pay. Convertir una innovación tecnológica en una ventaja competitiva para el negocio requerirá una labor conjunta entre entidades, proveedores tecnológicos y el propio ecosistema Bizum.

EL PAPEL DE NECOMPLUS

En este contexto, la evolución de los pagos requiere también de socios tecnológicos capaces de trasladar la innovación al terreno operativo.

La incorporación de Bizum Pay implica la actualización coordinada de

miles de dispositivos, la validación de procesos, así como garantizar que todo funcione de forma transparente para comercios y usuarios.

Es precisamente en este ámbito donde compañías como Necomplus desempeñan un papel estratégico. Como partner tecnológico especializado en medios de pago, participa activamente en la actualización y despliegue de la red de dispositivos, garantizando que la incorporación de nuevas funcionalidades se realice sin impacto en la actividad diaria de los negocios.

Además, una inherente capacidad de anticipación a los avances se refleja cuando Artemispay, la solución de pago de Necomplus, es una de las primeras soluciones en certificarse por Redsys para aceptar pagos con Bizum Pay. De este modo, los comercios que operan con la plataforma también serán de los primeros en incorporarlo.

MUCHO MÁS QUE UN NUEVO MÉTODO DE PAGO

La llegada de Bizum Pay al punto de venta no debe interpretarse únicamente como una nueva alternativa a los pagos existentes.

Representa algo mucho más relevante: la consolidación de una tendencia que lleva años definiendo la evolución del sector. La convergencia entre el mundo digital y el físico ya no es una previsión, sino una realidad. Los consumidores esperan experiencias consistentes independientemente del canal que utilicen. Los comercios demandan herramientas que simplifiquen su gestión. Y las entidades buscan fórmulas que aporten valor a sus negocios más allá de la mera aceptación de pagos.

Bizum Pay reúne todos estos elementos en una única propuesta.

Su despliegue será, probablemente, invisible para la mayoría de los usuarios. Pero su impacto puede ser extraordinariamente visible para el sector. Porque cuando una solución con más de 27 millones de usuarios entra en una red de millones de puntos de aceptación, la evolución tecnológica produce un cambio a escala.

Y todo indica que estamos asistiendo al comienzo de un nuevo capítulo en el que la innovación ya no consiste únicamente en pagar mejor, sino en integrar el pago de forma natural en la experiencia del cliente.

Artemispay la solución para la nueva era del pago con Bizum Pay

La **integración perfecta** para tu software de negocio

Ventajas de Artemispay



Integración y flexibilidad

- ✓ Fácil de integrar
- ✓ Compatible con múltiples bancos
- ✓ Interfaz adaptable para Android



Operativa optimizada

- ✓ Captura digital del DNI
- ✓ Firma digital
- ✓ Gestión ágil y rápida



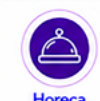
Preparada para el futuro

- ✓ Certificada para Bizum Pay
- ✓ Apps de valor añadido
- ✓ Optimización continua



CERTIFICADA PARA bizum Pay

Artemispay **evoluciona** con los negocios y con las nuevas formas de pago.



Horeca



Retail



Centros de Belleza



Kioscos



Gasolineras



Robusta y segura



Flexibilidad transaccional



Interfaz adaptable



Optimización continua

