

payware - Dossier informativo para medios

Este documento ha sido diseñado para su inclusión en el press-kit corporativo. Puede utilizarse como material independiente o como soporte para la habilitación de ventas. Texto destinado a la difusión pública. Cada afirmación contenida en este documento está verificada fácticamente, es defendible y está lista para su publicación.

En resumen: ¿Qué es payware?

payware es la red de resolución de transacciones especializada en pagos instantáneos de cuenta a cuenta (account-to-account). El proceso para los comercios es sumamente sencillo: solo requieren un registro único.

Cuando un cliente inicia un pago, su entidad de pago realiza una consulta automática a payware para resolver la transacción (confirmando el nombre del comercio, el importe, la divisa y la cuenta óptima del comercio). Una vez autorizada, la transferencia se ejecuta directamente de cuenta a cuenta a través de los propios canales de la institución financiera.

Características clave de la infraestructura:

- **Neutralidad absoluta:** payware funciona de manera similar a una red DNS, pero aplicada a las operaciones de pago.
- **Sin custodia de fondos:** La plataforma nunca retiene ni opera con los flujos de dinero.
- **Sin autenticación:** payware no identifica ni autentica a los clientes finales.
- **Sin competencia directa:** La red no compite con las instituciones financieras que se conectan a ella.
- **Independencia tecnológica:** No es un operador de banca abierta ni funciona bajo el marco técnico de la PSD2.

Una sola transacción - Siete formas de iniciarla

Cada pago en el sistema constituye una única transacción resoluble. Lo único que varía es el método que elige el cliente para iniciarla. Dado que el mismo identificador de transacción (ID) funciona para los siete métodos, los comercios y las marcas pueden aceptar pagos en contextos que tradicionalmente nunca se consideraron un punto de venta (POS).

- **Código QR:** Código escaneable que contiene la información de la transacción. Cualquier superficie impresa o digital se convierte en un punto de cobro: carteles, etiquetas de estanterías, facturas o fotogramas de televisión.
- **NFC:** Pago por proximidad (tap to pay). El hardware de caja ya existente en el comercio puede aceptar pagos bancarios directos sin necesidad de un terminal de tarjetas tradicional.
- **BLE (Bluetooth de baja energía):** Emisión de la transacción por proximidad. Los datos llegan al teléfono del cliente automáticamente; este solo aprueba el pago en su pantalla, eliminando las colas en establecimientos y transportes sin necesidad de hardware de tarjetas dedicado.
- **Soundbite:** Pago iniciado por audio que requiere un consentimiento activo. Las cuñas de radio, anuncios de televisión o podcasts se transforman en puntos de venta directos: el oyente decide realizar la compra en el mismo instante de la emisión.
- **Código de barras:** Escaneable en los lectores de caja ya existentes. El terminal fiscal del mostrador se convierte en un dispositivo inteligente de recepción de pagos mediante una simple actualización de software, sin renovar el hardware.
- **Enlace (Link):** URL cliqueable. Cualquier mensaje de texto, correo electrónico o publicación en redes sociales se convierte en una pasarela de pago; facilita ventas remotas e internacionales sin necesidad de desarrollar complejas páginas de pago.
- **Texto:** Una cadena corta de 10 caracteres. Ideal para integraciones B2B (máquina a máquina) y desarrollo de software a medida; permite integrar pagos en flujos automatizados que carecen de interfaz de usuario (UI) tradicional.

Nota aclaratoria sobre la tecnología Soundbite: Al ser el método más innovador, es el que más fácilmente puede malinterpretarse: Soundbite requiere la activación expresa y el consentimiento activo del usuario. El dispositivo del cliente no escucha el entorno de forma pasiva. El usuario elige escuchar y pagar. Se trata de una característica de diseño deliberada para garantizar la seguridad, no de una limitación tecnológica.

La prueba: Cero costes en nuevo hardware

La demostración más evidente de que payware es una red de infraestructura y no un producto comercial cerrado es la ausencia de requisitos de hardware: cualquier caja registradora o terminal fiscal que ya se encuentre en el mostrador de un comercio se transforma en un dispositivo inteligente de cobro únicamente mediante software.

- Sin sustitución de datáfonos o terminales POS.
- Sin nuevos contratos con adquirentes de tarjetas.
- Sin costes de capital (CapEx) para el comercio.

El dispositivo que el comerciante ya posee adquiere capacidades operativas completamente nuevas. Por ello, la integración a través del software de punto de venta (POS) ya consolidado es mucho más estratégica que la captación individual de comercios. La tecnología llega al negocio allí donde ya opera: en el sistema que utiliza en su día a día.

Modelos de negocio disruptivos fuera de las redes de tarjetas

Estas aplicaciones no son planes a futuro, sino realidades comerciales que se derivan directamente de los métodos de inicio de pago de payware:

Emisiones de audio y vídeo como canal de venta directa: Históricamente, los anunciantes en radio o televisión pagaban por captar atención esperando una conversión diferida. Con Soundbite, el propio anuncio vehicula el pago, permitiendo al oyente completar la transacción en el acto. La inversión en medios y el punto de venta se fusionan.

Publicidad exterior e impresa como terminal de venta: Vallas publicitarias, páginas de revistas, etiquetas de productos o embalajes pueden integrar un código QR vinculable a una transacción. Los soportes físicos tradicionales, que antes solo publicitaban, ahora facturan de forma directa.

Digitalización de comercios sin infraestructura: Cualquier negocio sin datáfono, sin tienda online y sin contratos de adquirencia puede aceptar pagos digitales utilizando solo un teléfono, un código impreso o el software POS del que ya dispone de licencia. El coste mínimo para aceptar pagos electrónicos cae prácticamente a cero.

Pagos integrados (Embedded) e iniciados por máquinas: Debido a que la transacción se reduce a un código corto, el pago puede embeberse en flujos sin ninguna interfaz visual: intercambios de API, dispositivos IoT (Internet de las cosas) o sistemas de reposición automática de stock. El pago pasa a ser una simple llamada de función de software.

Conversión omnicanal (Channel-Agnostic): Una misma transacción se procesa de forma idéntica si se presenta como un enlace en un chat, un QR en una pantalla, una aproximación NFC o un sonido en antena. La marca diseña la oferta una sola vez y acepta el pago en cualquier punto de contacto con el cliente.

Estructura de costes de la transacción: En todos los modelos, las condiciones financieras para el comercio se mantienen fijas: una tasa plana del 0,50% por transacción, eliminación total de las redes de tarjetas tradicionales, liquidación inmediata (settlement) a través de redes de pago instantáneo y el mantenimiento íntegro de la relación y autenticación del cliente por parte de su banco de origen.

Indicadores de mercado en cifras

- Más de 90.000 puntos de venta (POS) ya están conectados activamente a la red de payware en Bulgaria.
- Bulgaria es miembro oficial de la eurozona desde enero de 2026.
- Expansión en marcha en todo el Espacio Económico Europeo (EEE), alineada con la cobertura geográfica del esquema SEPA Instant.

Estrategia de crecimiento: ¿Cómo se expande la red?

El ecosistema de payware se articula en torno a cuatro roles clave. Tres de ellos realizan una única integración de software, mientras que el comercio final, en la gran mayoría de los casos, no requiere realizar ninguna integración. Esta es la razón estructural por la que una red joven logra escalar rápidamente sin necesidad de un despliegue masivo de comerciales de calle.

Entidades de pago (Bancos): Se integran con payware para resolver y liquidar transacciones. Una única integración faculta al banco para procesar los pagos de cualquier comercio adherido a la red. No requiere la firma de contratos bilaterales individuales comercio por comercio entre los bancos y los establecimientos; la conectividad global la proporciona la propia red payware.

Socios Tecnológicos de Entidades de Pago (PIIPs): Proveedores técnicos que se conectan una sola vez a payware y actúan como canal seguro de comunicación para uno o varios bancos asociados. El PIIP transmite de forma opaca y sellada los mensajes de las transacciones, pero nunca custodia fondos, no autentica clientes ni liquida dinero. Cada entidad bancaria mantiene su relación contractual directa con payware; el PIIP actúa meramente como infraestructura técnica (tubería de datos), no como principal. Es el equivalente institucional del canal ISV descrito a continuación.

Proveedores de software de punto de venta y plataformas de e-commerce (ISVs): Integran payware para ofrecer la funcionalidad de forma nativa a sus clientes actuales. Toda su base de comercios hereda la capacidad de cobro automáticamente mediante una actualización ordinaria de software. Este ha sido el motor clave de la adopción masiva por parte del tejido empresarial en Bulgaria.

Comercios: En la mayor parte de los escenarios no realizan proyectos de desarrollo tecnológico. Reciben payware como una característica integrada de fábrica en su sistema POS, ERP, tienda online o software de contabilidad. El coste de adopción es inexistente, dado que la integración nunca llega a ser un proyecto técnico propio del comercio.

Posicionamiento y rol de la banca

payware no es un modelo de desintermediación bancaria. Al contrario, la entidad de pago del cliente sigue reteniendo las funciones críticas: autentica al usuario, custodia los fondos y ejecuta la transferencia monetaria final a través de sus propios sistemas. payware se limita exclusivamente a resolver y enrutar la transacción de manera inteligente.

De este modo, el banco conserva la propiedad del cliente, el perímetro de seguridad y la línea de ingresos vinculada a las transacciones. Expresado de forma directa: la aplicación móvil del banco se convierte en la pasarela de pago para cualquier canal comercial soportado por la red.

Estado regulatorio y cumplimiento

payware opera bajo la figura jurídica de proveedor externo de servicios de TIC (ICT third-party service provider) mediante contratos comerciales estandarizados con bancos, entidades de pago y desarrolladores de software.

La arquitectura y gobernanza de la plataforma están diseñadas en estricto cumplimiento con el Reglamento Europeo de Resiliencia Operativa Digital (DORA). payware no actúa como proveedor de servicios de banca abierta, no opera bajo el marco regulatorio PSD2 ni requiere accesos técnicos basados en PSD2; las conexiones institucionales se gestionan mediante acuerdos comerciales ordinarios.

Contacto de prensa

Consultas de prensa

Correo: media@payware.eu

Web: <https://payware.eu>

Sofía, Bulgaria