

Los pagos entre particulares se trasladan al ámbito comercial: *P2P shopping payments*

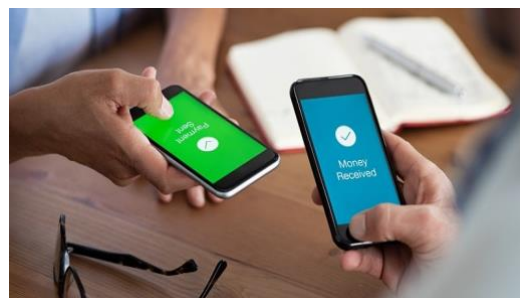
Los pagos entre particulares (P2P, por sus siglas en inglés), que ya estaban extendidos en el ámbito privado para realizar transferencias entre amigos, familiares o compañeros de trabajo, comienzan también a extenderse al ámbito comercial para pagar las compras realizadas en los establecimientos físicos.



En lugar de utilizar el efectivo o las tarjetas bancarias, cada vez son más los consumidores que usan aplicaciones de pagos entre particulares para pagar sus compras en los comercios. A ello está ayudando que un número creciente de comerciantes haya comenzado a aceptar los pagos P2P.

Los pagos P2P en el local comercial o establecimiento hostelero se están

produciendo gracias al auge de aplicaciones móviles a tal efecto. Una vez descargadas en el dispositivo del usuario, y tras vincular a una tarjeta (de crédito o débito) o cuenta bancaria, permiten recibir o enviar dinero directamente a otros usuarios que tengan la aplicación.



El éxito de estas apps se refleja en el número de usuarios. En Estados Unidos, algunas como Cash o Venmo ya han superado los 60



millones de usuarios¹. En España, destaca Bizum, una iniciativa del sector bancario que ha superado los 14 millones de usuarios activos.

En cualquier caso, el crecimiento de estos pagos P2P para compras en los establecimientos físicos se debe a las ventajas que ofrecen a los comerciantes en relación con otros medios de pago digitales. Así, para los comerciantes, estos pagos P2P no exigen disponer de equipos en el punto de venta (terminales de pago o TPVs). El comerciante solo necesita un *smartphone* y estar registrado en una o más aplicaciones P2P para recibir los pagos de sus clientes².



Algunas de estas aplicaciones -PayPal, Venmo, Zelle y Square Cash - ofrecen también un código

QR que el comerciante comparte con sus clientes. Así, los clientes escanean dicho código y ejecutan el pago. En la mayoría de estos casos, las aplicaciones P2P no fijan comisiones a los comerciantes por la creación de una cuenta de uso comercial. A diferencia de las comisiones cargadas por las transacciones procesadas con tarjeta, estas aplicaciones no suelen cobrar tampoco comisiones en función del volumen de operaciones realizadas. En algunos casos, el único cargo que se aplica a la mayoría de los propietarios de negocios es una comisión de depósito instantáneo, únicamente si el comerciante quiere disponer del dinero de forma inmediata.

Estas ventajas hacen que cada vez sean más comerciantes los que se abran a adoptar estos pagos P2P. De entre todos ellos destacan los pequeños comercios o vendedores ocasionales (por ejemplo, ferias de artesanía y mercados), ya que solo con un *smartphone*, y sin

¹ P2P Payments Adoption On The Rise But Not Without Cost. Forbes. 3 noviembre 2020. <https://www.forbes.com/sites/scarlettsieber/2020/11/03/p2p-payments-adoption-on-the-rise-but-not-without-cost/?sh=3ef0d9b565de>

² Understanding P2P Payments for Merchants. Practical Ecommerce. Septiembre 2020. <https://www.practicalecommerce.com/understanding-p2p-payments-for-merchants>



comisiones, pueden recibir
pagos digitales.