

## 2ª JORNADAS DE GESTIÓN DE EXPLOTACIONES AGRARIAS. “LA VENTA DIRECTA COMO OPORTUNIDAD”

**Fecha: 29 OCTUBRE 2020**

### PRIMERA PARTE: Comunicación de la Venta Directa

#### 7º PONENCIA: Herramientas de cobro

Javier Bragado. Caja Rural de Navarra. Javier es el responsable del Área de medios de pago de Caja Rural de Navarra y viene a explicar las herramientas disponibles de cobro.

Javier relata las diferentes herramientas de cobro que disponen:

- TPV o datáfono. A día de hoy existen dos tecnologías de este tipo de terminales:
  - o Tecnología ADSL. Permite conectar los terminales a través del *router* que existe en las propias explotaciones o tiendas donde poder hacer la venta directa. La conexión al *router* puede ser vía cable o a través de wifi.
  - o Terminales GPRS. Son como un teléfono móvil, a diferencia de que la tarjeta SIM que se instala en estos terminales es una tarjeta que solo permite transmisión de datos, y no de voz. Permite una movilidad total, lo que posibilita realizar ventas no solo en el propio establecimiento.
  - o Móvil (*M Pos*). El terminal *M Pos* es una solución que permite movilidad total. Consiste en conectar el teléfono móvil o tablet, a través de conexión *bluetooth*, a un dispositivo que va a ser capaz de leer la tarjeta de crédito de las personas compradoras con las tres tecnologías existentes: banda magnética, chip NV (integrado en todas las tarjetas del mercado) y la tecnología *contact less*). De esta manera se puede pagar, además de con tarjeta, con teléfono móvil o un reloj inteligente. Para ello es necesario descargar en el teléfono móvil o tablet la aplicación *M Pos*. La gran ventaja de este dispositivo es que el aparato que se conecta con *bluetooth* es muy ligero.
- TPV virtual. Se trata de una herramienta destinada al comercio electrónico. Una vez que se dispone de una plataforma por internet (*Marketplace* o tienda individual) se puede integrar en la misma un enlace a una pantalla (TPV virtual) donde las personas compradoras puedan introducir de forma segura todos los datos de su tarjeta de crédito (numeración, código de seguridad, CVV, la caducidad). La integración de ese sistema requiere de una persona informática para su instalación.
- *Bizum*. *Bizum* es una plataforma creada por las entidades financieras cuyo origen es el pago entre particulares. Está evolucionando y lo va a seguir haciendo. La

primera evolución que ha tenido es poder utilizarlo como medio de pago en el comercio electrónico. Durante el confinamiento ha habido mucha demanda por parte de comercios para utilizar *Bizum*. Hoy en día solo las personas físicas pueden utilizarlo como medio de cobro, salvo en el comercio electrónico. Hay un proyecto en marcha (saldrá en unos meses) para poder utilizar *Bizum* en el establecimiento presencial. Al dar de alta un TPV virtual, las entidades financieras tienen la posibilidad de informar que además de solicitar los datos de tarjeta bancaria pueda realizarse pago por *Bizum*. Y en ese caso a la persona compradora le llega un mensaje con el importe a pagar, y pinchando sobre el mismo debe introducir la clave *Bizum* que previamente ha definido en la plataforma de su banco. En este caso es mediante *Rural Pay*

- Otras modalidades

Hay otras modalidades que se han puesto de moda durante el período de pandemia:

- o *Pay goal*. Se trata de una fórmula para gestionar las ventas a distancia sin necesidad de disponer de una página web. Las personas productoras tiene la posibilidad de cobrar sus ventas de forma no presencial, gracias al envío de una solicitud al cliente, vía correo electrónico o SMS (en el que aparece un enlace que lleva a una pantalla tipo TPV virtual), para que las personas compradoras puedan ejecutar el pago de la compra con su tarjeta. Para ello la persona que vende completa una solicitud que puede personalizarse con campos como el importe, el concepto, la referencia de la compra. De esta manera no es necesario tener comercio electrónico ni TPV virtual integrado. Esta modalidad de pago tiene una diferencia respecto las anteriores herramientas presentadas, ya que antes de llevar la compra al domicilio ya se garantiza el cobro.

Las herramientas presentadas tiene unas comisiones similares en todos los servicios. Algunos servicios pueden tener comisión mensual de mantenimiento (5-6€/mes). Todos los terminales están en una comisión media de entorno al 0,30%.