



*Banco
Popular*

Conexión BP

Banco Popular y de Desarrollo
Comunal (BPDC)
Costa Rica





CONEXIÓN BP

Banco Popular y de Desarrollo
Comunal (BPDC)
Costa Rica



ABSTRACT

The core of the program is an application that allows the bank's affiliated merchants, both individuals and corporations, to receive contactless credit and debit card payments using mobile devices using Tap-to-Phone technology. In recent years, more than 8,000 affiliated merchants have joined the program, with more than 1.8 million transactions (approved sales), representing more than US\$35 million transacted on this platform.

RESUMO

O núcleo do programa é um aplicativo que permite que os comerciantes afiliados ao banco, tanto pessoas físicas quanto jurídicas, recebam pagamentos com cartão de crédito e débito sem contato por meio de dispositivos móveis usando a tecnologia Tap-to-Phone. Nos últimos anos, mais de 8.000 comerciantes afiliados foram integrados ao programa, com mais de 1,8 milhão de transações (vendas aprovadas), representando mais de US\$ 35 milhões transacionados nessa plataforma.

RESUMEN

El centro del programa consiste en una aplicación que permite a los comercios afiliados del banco, tanto a personas físicas como jurídicas, recibir pagos con tarjetas de crédito y débito sin contacto, a través del uso de dispositivos móviles mediante la tecnología Tap-to-Phone. En los últimos años se ha integrado al programa más de 8,000 comercios afiliados, con lo cual, se realizaron más de 1.8 millones de transacciones (ventas aprobadas), representando más de US\$35 millones transados en esta plataforma.





1.

Presentación general de la institución

El Banco Popular y de Desarrollo Comunal (en adelante, el Banco) es una entidad pública, no estatal¹, creada el 11 de julio de 1969 mediante la Ley No 4351. Forma parte del Sistema Bancario Nacional desde el 3 de noviembre de 1995, a partir de la emisión de la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica (Ley No 7558). Como entidad, estamos sujetos a la fiscalización de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) y de la Contraloría General de la República (CGR).

Con el pasar del tiempo, el Banco ha creado empresas independientes que le han permitido consolidarse como conglomerado financiero, las cuales son las descritas en la Figura N°1:

Figura N°1.

Empresas que conforman al Banco Popular y de Desarrollo Comunal

Empresa	Principal actividad	Ente regulador
Operadora de Planes de Pensiones Complementarias del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, S.A. (Popular Presiones) Creada en el 2000.	Administración de planes de pensiones complementarias y servicios adicionales de planes de invalidez y muerte a las personas afiliadas a los fondos.	Superintendencia de Pensiones (Supen)
Popular Sociedad de Fondos de Inversión S.A. (Popular SAFI) Creada en el 2000.	Administración de fondos de inversión y complementariamente la comercialización de fondos de inversión.	Superintendencia General de Valores (Sugeval)
Popular Sociedad Correduría de Seguros S.A. (Popular Seguros) Creada en el 2008.	Productos autoexpedibles, individuales y colectivos.	Superintendencia General de Seguros (Sugeese)
Popular Valores Puesto de Bolsa S.A. (Popular Valores) Creada en el 2000.	Intermediación bursátil en el mercado local e internacional	Superintendencia General de Valores (Sugeval)

Fuente: Banco Popular y de Desarrollo Comunal

1 Se rige por el derecho público, pero no es estatal porque el Banco no forma parte de las instituciones del estado, goza de autonomía y su propósito es ser una institución de bien público, sin fines de lucro ni mercantiles.





Cuenta con 401 cajeros automáticos en todo el país, así como con 105 oficinas distribuidas en todo el país (Figura N°2). A inicios de 2023 el Banco contaba con 3.849. Los canales digitales a través de los cuales se atiende a la clientela se aprecia en la figura N°3.

Figura N°2.

Cantidad de Centros de Atención del Banco Según Tipo

Tipo de oficina	Cantidad
	2021
BP Total	24
Agencias	74
Ventanillas	2
Centro de Alhajas	1
Subtotal oficinas BP	101
Oficina Puesto Bolsa	1
Oficinas Pensiones	1
Oficinas SAFI	1
Oficinas Seguros	1
TOTAL CFBPDC	105

Figura N°3.

Canales de Contacto y Comunicación que ofrece el Banco

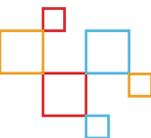


La segmentación por clientes (figura N°4) y se alinea con el Artículo 34 de la Ley Orgánica del Banco que expresamente (Ver Recuadro N°1).

Recuadro N°1. Artículo 34 de la Ley Orgánica del BPDC

Los recursos del Banco serán empleados en la concesión de préstamos a los trabajadores, artesanos, pequeños productores, asociaciones de desarrollo comunal, municipalidades, cooperativas y organizaciones sindicales. Asimismo, se podrán financiar proyectos específicos de desarrollo comunal o regional realizados por medio de instituciones públicas o privadas. Los préstamos que otorgue el Banco se destinarán a:

- Liberar y prevenir de la usura a los trabajadores;
- Adquirir herramientas, equipo de trabajo y suministrar capital de trabajo;
- Comprar, construir, reparar, ampliar y liberar de gravámenes viviendas populares;
- Financiar gastos de educación;





- e) Financiar aportes a cooperativas de trabajadores y pequeños productores;
- f) Solucionar emergencias de carácter social;
- g) Adquirir bienes de consumo calificado;
- h) Financiar proyectos de Desarrollo Comunal y Municipal;
- i) Financiar proyectos de organizaciones sindicales y cooperativas para realizar obras de bienestar colectivo.
- j) Los recursos que el Banco capte en el mercado financiero, los podrá destinar a préstamos a empresas mercantiles para inversiones y capital de trabajo. Las utilidades de esos préstamos se destinarán únicamente a reforzar las carteras de social y desarrollo.

Figura N°4.

Clasificación de los Clientes Principales de Acuerdo con el Propósito de Creación del Banco



Fuente: Banco Popular y de Desarrollo Comunal





La situación de las principales cuentas financiera del Banco puede apreciarse en el Tabla N°1.

Tabla N°1.

**Principales Cuentas Financiera del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, 2022
(En millones)**

	EN COLONES	EN DÓLARES
VARIABLES FINANCIERAS		
Activo	3.917.088	6.507
Pasivo	3.052.007	5.070
Patrimonio	865.082	1.437
Utilidad neta	44.625	74
Cartera de crédito directa bruta	2.824.019	4.691
Cuenta Corriente (público y entidades)	72.297	120
Captaciones a la vista del público y entidades	604.311	1.004
Captaciones a plazo público y obligaciones de entidades financieras a plazo.	1.927.031	3.201
NÚMERO OPERACIONES CREDITICIAS		
Segmentación		
Cartera a crédito		
Consumo	1.123.611	1.866
Numero operaciones de consumo	152.169	
Banca segundo piso	24.387	41
Numero operaciones banca de segundo piso	47	
Corporativo	195.653	325
Numero operaciones corporativo	88	
Empresarial	333.966	555
Numero operaciones empresariales	11.212	
Gobierno central	42.356	70
Numero operaciones gobierno central	65	
Sector Financiero	123.127	205
Numero operaciones sector financiero	123	
Sector no financiero	209.204	348
Numero operaciones sector no financiero	12	
Banca para el Desarrollo	44.403	74
Numero operaciones banca para el Desarrollo	3.317	
Tarjeta crédito (Millones de colones)	75.742	126
Numero operaciones tarjeta crédito	104.507	
Vehículo	18.469	31
Numero operaciones vehículo	1.568	
Vivienda	633.101	1.052
Numero operaciones vivienda	26.721	
Total número operaciones	299.829	
Total cartera directa bruta	2.824.019	4.691
CAPTACIÓN		
Numero de cuentas corrientes	10.272	
Numero de libretas captaciones a la vista	1.913.750	
Numero de certificados captaciones a plazo	54.732	





2. Introducción

Conexión BP es una aplicación que rompe el estatus quo en el mercado de compras con medios bancarios, es un innovador servicio tecnológico que permite a los comercios afiliados del Banco Popular y de Desarrollo Comunal (en adelante, el Banco), tanto a personas físicas como jurídicas, recibir pagos con tarjetas de crédito y débito sin contacto, a través del uso de dispositivos móviles, impactando en el sistema de compras que tradicionalmente ha utilizado datafonos.

La aplicación Conexión BP mediante la tecnología Tap-to-Phone (Acercar al Teléfono) permite a personas físicas o jurídicas aceptar pagos de cualquier tarjeta de débito o crédito VISA y MasterCard sin contacto, desde un celular Android y Huawei habilitado con NFC "tecnología de comunicación inalámbrica", facilitando así el intercambio de datos entre la tarjeta y el celular de manera segura, ágil y conveniente para el cliente final.

Al integrarse al programa del Banco, el comercio afiliado del sector de la micro, pequeña y mediana empresa aceptará que los dueños de las tarjetas de crédito y débito VISA y MasterCard, emitidas por el Banco y cualquier otro emisor nacional e internacional, le cancelen el pago de sus ventas mediante el uso de la aplicación instalada en su celular de acuerdo con los requisitos definidos por el Banco, así como los términos y condiciones del servicio que el comercio acepta digitalmente al momento de la utilización de la plataforma Conexión BP.

3. Objetivos del programa

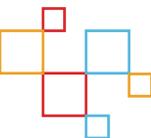
El programa Conexión BP fue diseñado para el mercado costarricense de pago de transacciones con tarjeta de débito y crédito, buscando abarcar dos grandes caminos:



1.
Mercado tradicional de pago con tarjetas de crédito y débito, enfocado en detallistas; y,



2.
Incursión en mercado de no bancarizados y no tradicionales que siempre vendían sus bienes mediante el uso del efectivo.





Algunos de los mercados que se deseaban abarcar se detallan a continuación:

- Comercios participantes del sector de la economía social, gestionado de manera tradicional con amplio tránsito de clientes y que mantengan operaciones de un tamaño de Pyme que se adecue al uso de Conexión BP.
- Entidades de comercio no tradicional y/o no bancarizados, tales como: taxistas, vendedores de lotería, puestos de ferias de agricultor, quioscos de ventas personales varias, vendedores ambulantes, vendedores independientes, entre otros.
- Pulperías, minisúper, abarrotes, zapaterías, lugares de comida restaurantes, sodas, artículos electrónicos o cualquier otro establecimiento independiente gestionado de manera tradicional de tamaño reducido con amplio tránsito de clientes.
- Tiendas de mostrador o autoservicio en las que el cliente elige el producto y lo paga en cajas.
- Supermercados independientes que poseen áreas de cajas o cadenas de comercios en diversas zonas del país.

Además, detallistas y personas físicas, así como jurídicas que son pequeños y medianos comercios que cumplen con la definición de Mipyme, así como aquellas iniciativas comerciales no formalizadas, algunos ejemplos de estos (sin limitarse a ellos) son: Pulperías y abarrotes, bazares, kioscos electrónicos, tiendas de reparación y ventas de celulares, peluquerías y salones de estética, farmacias, restaurantes o sodas, ventas de repuestos, centros, librerías, panaderías, tiendas y boutiques, ferreterías, autoservicios, transporte público (taxistas), vendedores de lotería, personas físicas que efectúan ventas como actividad económica no formalizada, entre otros.

Por otro lado, los profesionales independientes de las diferentes ramas de las ciencias sociales, económicas, medicas, u otro profesional que labora a título personal o de forma independiente, algunos ejemplos de estos (sin limitarse a ellos) son: Médicos, contadores, consultores, abogados, topógrafos, dentistas, psicólogos, profesores, entre otros.

Finalmente, las organizaciones del sector de la economía social costarricense y que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) define como: “Las empresas y organizaciones de carácter privado, en particular las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales, que específicamente producen bienes, servicios”





Estas organizaciones que en su mayoría tienen representación en la Asamblea de Trabajadores del Banco, trabajan basadas en las relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando el trabajo, al ser humano y satisfaciendo el interés general de los territorios donde se ubican. Algunos ejemplos de estos (sin limitarse a ellos) son: Cooperativas de autogestión, asociaciones solidaristas, cooperativas tradicionales, asociaciones de desarrollo integral, sindicatos confederados, sindicatos no confederados, trabajadores independientes, sector artesanal, sector profesional, asociaciones de productores, artistas, entre otros, así como asociaciones administradoras de acueductos y alcantarillados rurales (asadas), centros agrícolas cantonales, y fundaciones.

4.

Programa alineado con el mandato social y objetivos del banco

Para una mejor comprensión del alineamiento, a continuación, se detallan la misión, visión y objetivos del Banco en el que se puede evidenciar el vínculo con la propuesta de valor del programa Conexión BP (Figura N°5 y N°6).

Figura N°5.

Misión BPDC



Figura N°6.

Visión BPDC





Conexión BP busca que los comercios partícipes de esta forma de economía tengan a su disposición un medio de recepción de pagos simple e innovador, con comisiones competitivas, logrando maximizar sus recursos, ampliando su mercado de cobertura y medios para el cobro de sus actividades, al tiempo que ofrecen a sus clientes finales un medio seguro de pago.

Según lo definido por el Banco y en alineación estratégica a la propuesta de valor para los clientes, se ha trabajado fuertemente en el desarrollo del programa Conexión BP, el mismo que tiene como objetivo brindar un canal de alto impacto que contribuya el desarrollo económico, social y bienestar a los clientes (comercios afiliados) a través de herramientas de medios de pago que le permitan a las Mipymes, el desarrollarse, crecer y evolucionar de la mano del Banco a través de una tecnología innovadora como lo es el Tap-To-Phone que permite pagos con tarjetas a través de la aplicación instalada en el celular Android del comercio que posee antena NFC y que requiere vender a sus clientes productos o servicios sin que medie el efectivo, si no que todo se realiza a través del pago con su tarjeta de débito y crédito de cualquier entidad financiera. Lo anterior, genera que cada día que nuevos comercios se sumen al pago con tarjeta generando mayores ingresos, mayor rentabilidad, un equilibrio en su negocio y confianza en el uso de las plataformas digitales de pago.

Según lo detallado, Costa Rica de acuerdo con las políticas emitidas por el Banco Central y en la que los bancos trabajan de la mano con el desarrollo de las directrices definidas, ha evolucionado rápidamente lo que ha permitido ser un país de pago sin contacto ya que el mercado de tarjetas es 100% tecnología contactless, lo que genera mayor seguridad en la transacción, y ligado a esto, se suma que en el país el 95% o más de los ciudadanos poseen un celular inteligente y de ese dato se desprende que aproximadamente el 63% de los smartphone Android ya vienen de fábrica con la antena NFC, lo que permite que más comercios tengan la posibilidad de cobrar en sus dispositivos mediante el NFC sin necesidad de un datáfono tradicional que representa costos mensuales fijos, soporte y otros costos asociados del negocio de la compra de bienes y servicios con datáfonos.

Lo anterior, ha evidenciado un crecimiento importante, primero, en la migración de comercios que tradicionalmente usaban datáfonos adoptando la tecnología de NFC Tap-To-Phone y, segundo, que muchos emprendedores que nunca cobraron con tarjeta, estén hoy día utilizando esta nueva tecnología de una forma natural y lo más importante de bajo costo permitiendo a los socios cobrar a sus clientes y por ende, el aumento en las ventas, ya que no deben utilizar efectivo como lo hacían anteriormente, si no que ahora cobran a sus clientes con tarjeta generando de esta forma un proceso de venta más seguro, confiable y con mejores ingresos para su actividad comercial.





5.

Innovación: primer banco latinoamericano en lanzar la tecnología Tap-To-Phone

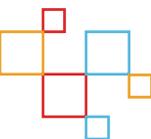
El 9 de diciembre de 2019, el Banco Popular y de Desarrollo Comunal de Costa Rica se convierte en el primer banco a nivel latinoamericano en lanzar la tecnología *Tap-To-Phone* y convertir los teléfonos inteligentes Android en datáfonos, lo que ha permitido que más comerciantes (Mipymes) puedan aceptar pagos de sus clientes con tarjetas contactless sin necesidad de un hardware de pago adicional, reduciendo el uso del efectivo brindado seguridad a los usuarios (tarjetahabientes) que no lo portan ya que pueden realizar sus pagos con tarjeta en el celular del comercio permitiendo al banco abarcar nuevos mercados, teniendo acceso a la bancarización de manera segura y sencilla.

En el enlace adjunto se puede apreciar un video preparado por la marca VISA Internacional para dar a conocer a Latinoamérica el innovador aplicativo de Tap-to-Phone de Conexión BP del Banco desarrollado con la marca:

[https://www.youtube.com/watch?v=PUT6yABmoME.](https://www.youtube.com/watch?v=PUT6yABmoME)



Conexión BP le facilita al comercio el acceso a tecnología innovadora, única y de bajo costo a diferencia de los datafonos tradicionales, cero costos de mantenimiento con soporte sencillo y practico desde el celular del comercio sin necesidad de utilizar dispositivos adicionales, cables, líneas telefónicas adicionales u otros que complican la operación del comercio y pagos de sus clientes, más sencillo no puede ser solo con Conexión BP es una realidad.





6.

Antecedentes, características y operatividad del programa

Como se mencionó anteriormente, el Programa Conexión BP fue diseñado para el mercado costarricense específicamente para comercios que requerían de un medio para cobrar a sus clientes los bienes y servicios mediante una tarjeta de débito o de crédito, por lo que de esta manera se trabajó en el diseño de una herramienta que permitiera abarcar nuevos segmentos de mercado así como tradicionales en los que se penetrara a través de una tecnología diferente a los datáfonos tradicionales y lo más importante, llegar a segmentos a los cuales los bancos no habían logrado afiliar por sus altos costos de operación por comisiones y soporte en sitio de los datáfonos, y en los que el Banco, por su mandato, está llamado a resolver.

Esta tecnología es una solución para sectores de la economía con alta relevancia para el Banco y es un ejemplo de cómo brindar protección económica a las personas trabajadoras se aplica en los tiempos actuales por medio de la tecnología digital.

Características de Conexión BP

Algunas de las características de la plataforma son las siguientes:

- **Sistema operativo:** El celular Android del comercio debe tener antena NFC de fábrica y sistema operativo Android 8.0 o superior (9-10-11-12).
- **Movilidad:** Cobro por parte del comercio en cualquier lugar del país a través de la movilidad que ofrece el uso de la aplicación Conexión BP en el celular del comercio.
- **Línea telefónica:** El celular(es) que utilizan los comercios no es necesario que tengan un plan prepago o post pago, lo único que requiere es acceso a una red wifi para consumir internet y así tener acceso a la app para cobrar a sus clientes con tarjetas.
- **Sin límite de terminales:** El comercio puede afiliar varios celulares (no hay límite) lo que facilita la recepción de pagos y la movilidad en todo el país según el giro de negocios del comercio. Por ejemplo:

(a) Un dueño de un restaurante (comercio) puede tener un celular en su caja y además, brindar el servicio express y la persona que lleva al producto al cliente a su casa u oficina puede llevar otro celular para cobrar, el mismo que este ligado al mismo comercio.





(b) Un comercio con diez locales (panaderías) en diferentes provincias puede tener un celular en cada uno de sus locales sin problema y el dinero de las ventas realizadas en Conexión BP, se depositan a su cuenta según terminal (celular) que realiza la venta.

- **Liquidación en tiempo real:** Las ventas con tarjetas VISA que realiza el comercio a través de la app Conexión BP, se liquidan a la cuenta del comercio en tiempo real de 5 a 50 minutos después de cada venta exitosa lo que los convierte en el único Banco que lo realiza en Costa Rica.
- **Cero costos:** El programa Conexión BP no tiene costo de soporte ni mantenimiento mensual para el socio comercial como si tienen los datáfonos tradicionales.
- **Comisiones:** El comercio solo paga comisiones máximas del 2% por cada venta procesada en la aplicación de acuerdo con lo establecido en el Reglamento del Banco Central de Costa Rica.
- **Amigable con el ambiente:** No se requiere papel para generar el vóucher de venta en Conexión BP ya que el mismo es digital y se envía al correo electrónico del tarjetahabiente.





Operatividad del programa Conexión BP

- El programa Conexión BP ha sido diseñado para que la integración a la plataforma sea sencilla y rápida ya que la fuerza de ventas y servicio al cliente se realiza en el comercio, y todo el proceso vinculación, afiliación, capacitación y puesta en operación de la plataforma se realiza en el punto de venta sin necesidad de que el dueño del comercio (Mipymes) tenga que trasladarse al Banco.
- **Soporte ágil:** Al ser un servicio sencillo de utilizar, el soporte de servicio al cliente se basa en atención telefónica y WhatsApp por lo que las Mipymes tienen acceso a una línea 800 gratuita para consultas, asesoría y soporte.
- El **99% de las llamadas de solicitudes** de los comercios **se resuelven telefónicamente** sin necesidad de una visita técnica al sitio.
- En caso de que el comercio requiera soporte en sitio, el Banco tiene una fuerza de ventas especializada que se desplaza a los puntos de venta para atender, asesorar y resolver cualquier incidente que reporta el comercio.





7.

Características y rol de los socios estratégicos del programa

Se detallan a continuación algunas de las características y rol de los socios estratégicos del programa Conexión BP:

- Los **socios estratégicos son comercios de diversos tamaños** que van de **1 hasta 100 trabajadores**.
- Las **actividades comerciales a las que se dedican los socios estratégicos suman a hoy más de 8.000** y están **distribuidos en todas las siete provincias y en sus 82 cantones (municipios) del territorio costarricense**, mismos que tienen el apoyo y asesoría de las oficinas.
- **Todos los comercios están habilitados para recibir pagos con tarjetas de débito y crédito VISA y MasterCard tanto nacionales como extranjeras** y según su actividad comercial y giro de negocios, tienen parámetros específicos para realizar la venta de sus bienes o servicios que ofrecen a sus clientes.
- **Lo socios comerciales van desde comercios que venden lotería, frutas, productos artesanales, pulperías, hasta tiendas, restaurantes, salas de eventos, agencias de viajes, tour operadores, profesionales independientes como doctores, dentistas, profesores, abogados, entre otros;** así como también empresas de servicios express al permitir la movilidad a través del pago en el celular del comercio.

8.

Beneficiarios directos e Indirectos: tamaño del segmento objetivo

- El Banco en poco más de tres años ha integrado al programa Conexión BP más de **8.000 comercios afiliados**.
- **Miles de estos comercios** que no vendían con tarjetas hace poco más de tres años, **ahora venden más**, colocan más, los conocen mucho más en sus regiones ya que permiten el pago de sus bienes o servicios a través de pago con tarjeta mediante la aplicación Conexión BP.
- **Los comercios dan empleo a muchos trabajadores** que se ven beneficiados de las ventas y crecimiento de los socios comerciales.





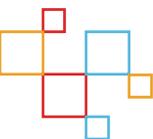
- **Aumento en la captación de bajo costo** a través de las ventas de miles de comercios afiliados al programa de Conexión BP.
- **Apertura de más de 8.000 cuentas de ahorro y la misma cantidad de tarjetas de débito** que se entreguen a los afiliados para que usen el dinero y realicen las compras en comercios donde realizan la compra de productos o servicios para sus comercios.
- Aumento en la cantidad de ingresos por servicios para el Banco por las comisiones de compra por cada venta realizada.
- **Fortalecimiento de la imagen social y comercial del Banco al apoyar a miles de Mipymes a que vendan más y de mejor manera lo que genera un impacto social y económico en las familias de los dueños de comercios** y, por ende, en las familias de los trabajadores que dichos comercios, así como en el desarrollo de las regiones donde viven ya que se aumenta el poder adquisitivo de los ciudadanos.

9. Impacto y beneficios esperados

Los impactos y beneficios más probables son los siguientes:

- **Crecimiento económico del Banco** al fortalecer el portafolio de productos y servicios.
- **La imagen tecnológica del Banco mejora** al ofrecer herramientas tecnológicas innovadoras de alto impacto que generan valor y beneficios económicos, sociales y reputacionales.
- **Confianza de los socios comerciales** al aceptar que el Banco procesar las operaciones de ventas con bajos costos y de una forma fácil y segura.

A continuación, se detallan los beneficios de todas las partes que participan en el negocio de la compraventa través del programa Conexión BP del Banco.





Beneficios del comercio

- El uso del programa Conexión BP les permite la atracción de nuevos clientes de diversos bancos nacionales o internacionales al negocio.
- Nuevos ingresos por las ventas a tarjeta habientes de bancos nacionales e internacionales.
- Sin costo por datáfono o dispositivos adicionales, línea telefónica, papel, entre otros.
- Bajas comisiones con respecto al resto de competidores en el mercado.
- Liquidación o pago inmediato de las transacciones a su cuenta de ahorros en el Banco Popular, sin necesidad de realizar un cierre.
- Acceso a la web transaccional para consultar en tiempo real todas sus ventas y sus históricos.
- Posibilidad de ser un Punto BP y generar ingresos adicionales para su negocio.
- Los comercios se vuelven referentes en sus localidades, pueblos al tener la posibilidad de vender a más personas y con el uso de la tarjeta con medio de pago.
- Los comercios al vender más con pago con tarjetas versus el efectivo tienen la capacidad de poder vender más a sus clientes no solo de su zona de influencia, si no que en otras zonas del país lo que los impulsa al crecimiento y generación de mejores utilidades.





Beneficios para el Tarjetahabiente (usuario del comercio)

- Elimina el uso del efectivo generando mayor confianza en los usuarios de tarjetas.
- Puede solicitar el reenvío del vóucher o recibo electrónico al correo electrónico en caso de que lo requiera.
- El cliente no se desprende de su tarjeta de débito o crédito para realizar el pago, lo que le genera confianza y seguridad en la transacción.

Beneficios para el Banco

- Generación de nuevos clientes: micro, pequeños y medianos a nivel nacional que el Banco bancariza y les permite aumentar sus ventas.
- Aumento en la captación de bajo costo, las ventas que realizan los comercios se acreditan en las cuentas de ahorro que el comercio afiliado apertura con el Banco.
- Generación de nuevas comisiones por cada venta que realiza el comercio afiliado con la recepción de tarjetas propias y otros bancos.
- Integración de productos y servicios por cliente: a cada comercio afiliado se le integra con la venta cruzada de otros productos financieros (nuevas cuentas, nuevas tarjetas de débito, créditos hipotecarios o con garantía fiduciaria, certificados de ahorro a plazo, pensiones, seguros, entre otros productos).

10.

Resultados

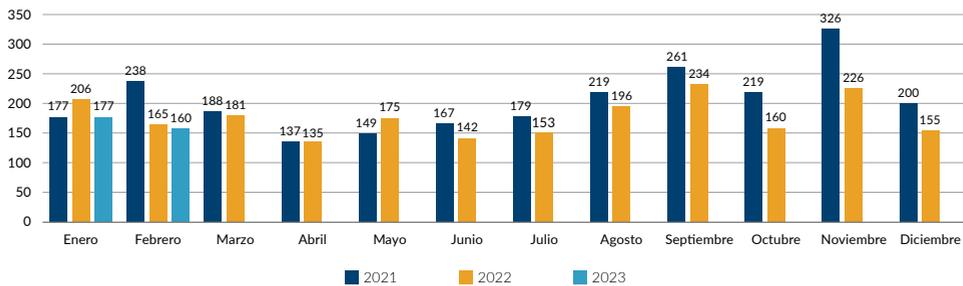
Según lo definido y de acuerdo con las metas de afiliación de nuevos socios al programa de Conexión BP, con gran satisfacción detallamos que a pesar del impacto que ha representado la pandemia por Covid-19 a nivel mundial y las limitaciones existentes en todo el mundo por el distanciamiento social y la no presencialidad y del que Costa Rica no ha sido la excepción, el Banco ha venido creciendo en más de 2.600 socios nuevos (comercios afiliados) a Conexión BP, lo que sin duda da fe del crecimiento y éxito del programa lo que hace reforzar acciones de la mano de un excelente servicio en soporte y asesoría profesional de todas las áreas del Banco par que más comercios confíen y utilicen esta tecnología tan innovadora e incremental.





Gráfico N°1.

Cantidad de Afiliaciones a Conexión BP, Periodo 2021-2023



Fuente: Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

A continuación, se detalla el top de comercios que han sido afiliados al programa de Conexión BP, en el que se puede visualizar que existen comercios de actividades económicas diversas, y lo más importante, muchos de ellos nunca habían utilizado mecanismos o herramientas de recepción de pagos de los bancos, hasta el día que se afiliaron a los servicios del Banco Popular mediante la aplicación Conexión BP a través de un celular Android con antena NFC para pagos con tarjetas sin contacto.

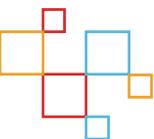
Casi los 3.300 comercios son de los segmentos como lugares para comer de diversos tamaños, abarrotes, supermercados, taxis formales y dentistas, lo que genera una gran motivación el poder estar ayudando a que estas actividades crezcan de la mano del Banco y cada día vendan más a través de los pagos con tarjeta eliminando el costo del efectivo, el riesgo de manejo de dinero y que los usuarios finales tengan muchas más opciones para comprar lo que necesitan (TablaN°2).

Tabla N°2.

Top Ten de Tipo de Comercio Afiliado a Conexión BP, Periodo Diciembre 2019-Febrero 2023

LUGAR	ACTIVIDAD	TOTAL	%
1	Lugares para comer y restaurantes	1173	15.05
2	Pulperías, abarrotes, abastecedores, minisuper	606	7.77
3	Transporte público (taxi)	544	6.98
4	Dentistas y ortodoncistas	199	2.55
5	Panadería y repostería	180	2.31
6	Salón de belleza	178	2.28
7	Tiendas de variedades, bazar	149	1.91
8	Doctores y médicos (no clasificados en otra parte)	115	1.48
9	Tiendas de ropa y accesorios para hombres, mujeres y niños	108	1.39
10	Carnicería	93	1.19

Fuente: Banco Popular y de Desarrollo Comunal.



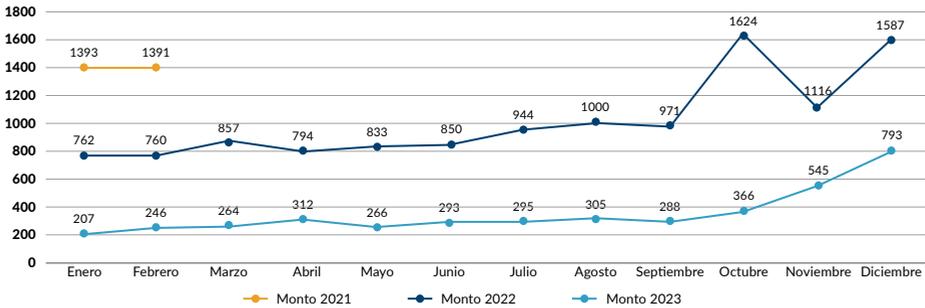


El cumplimiento por más de dos años de operación de la red de esta la Plataforma Bancaria es más de 19.000 mil millones de colones (moneda costarricense) y que en dólares representan más de US\$35 millones transados en la plataforma de Conexión BP y más de 1.8 millones de transacciones (aprobaciones).

A continuación, se muestra los montos transados por Conexión BP con el crecimiento porcentual mensual desde el año 2021 al mes de febrero 2023 (Gráfico N°2).

Gráfico N°2.

Monto Transado a Través de Conexión BP. Periodo 2021-2023

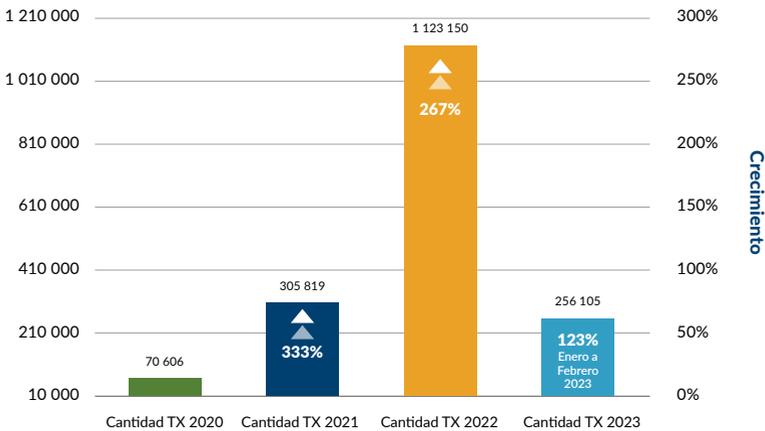


Fuente: Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

En línea con lo anterior, en los dos últimos años de operación de la red de la Plataforma se realizaron más de 1.8 millones de transacciones (ventas aprobadas) de los socios comerciales afiliados a Conexión BP.

Gráfico N°3.

Comportamiento Transaccional Conexión BP. Periodo 2020-2023



Fuente: Banco Popular y de Desarrollo Comunal.



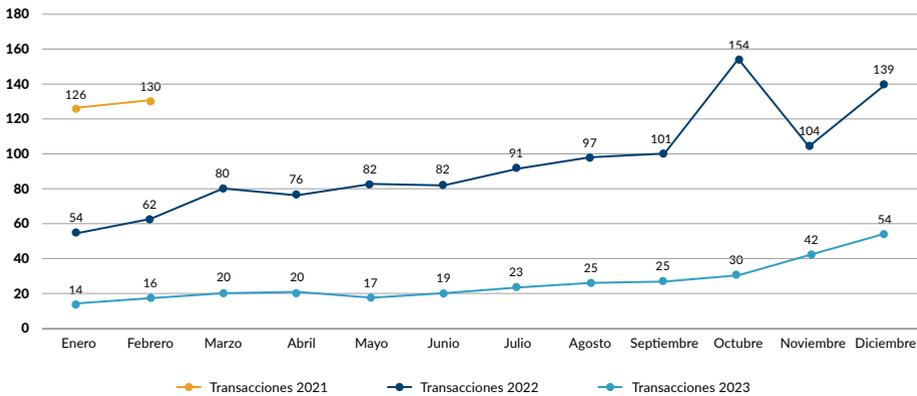


- Aumento del 2020 al 2021. Del año 2021 al 2022 el aumento en cantidad de transacciones se presentó un crecimiento del 333% cifra realmente relevante que validan el uso y credibilidad de Conexión BP.
- Aumento del 2021 al 2022. Del año 2021 al 2022 el aumento en cantidad de transacciones se presentó un crecimiento del 267% cifra realmente relevante que validan el uso y credibilidad de Conexión BP.
- Aumento del 2022 al 2023. En los meses de enero y febrero 2023 comparado contra el mismo periodo de del 2022, el aumento en cantidad de transacciones supera en un 120% validando que sigue creciendo el uso de la plataforma Conexión BP por parte de los afiliados. En el gráfico N°4, la cantidad se aprecian las transacciones mensuales realizadas a través de Conexión BP desde el año 2020 al año 2023.

Gráfico N°4.

Cantidad de transacciones con Conexión BP. Periodo 2021-2023

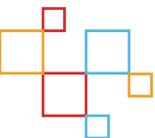
(en miles de transacciones)



11.

Lecciones aprendidas

Como se hizo referencia previamente, el Banco se convirtió en el primer banco a nivel latinoamericano en lanzar la tecnología Tap-To-Phone con la marca VISA y convertir los teléfonos inteligentes Android en datáfonos, lo que ha permitido que más comerciantes Mipymes puedan aceptar pagos de sus clientes con tarjetas Contactless sin necesidad de un hardware de pago adicional, reduciendo el uso del efectivo brindando seguridad a los usuarios (tarjetahabientes) que no lo portan ya que pueden realizar sus pagos con tarjeta en el celular del comercio permitiendo al Banco abarcar nuevos mercados, teniendo acceso a la bancarización de manera segura y sencilla.





Tap-to-Phone permite a las pequeñas empresas aceptar pagos fácilmente con solo descargar una aplicación y utilizar sus teléfonos inteligentes como terminales móviles de punto de venta (POS), eliminando así la necesidad de utilizar hardware o dongles de pago, así como los gastos asociados a ellos. Actualmente en Latinoamérica, Tap-to-Phone ya está disponible después del lanzamiento en Costa Rica con el Banco Popular, en Brasil, Guatemala y Perú.

Hecho relevante que ha cambiado el mercado de la adquirencia (compra en comercios) en Costa Rica y lo podría hacer en Latinoamérica y otras latitudes.

Lo anterior citado, fue visto con aceptación en la banca costarricense, tal es así, que dos bancos públicos fueron tras los pasos del Banco Popular y han incursionando en la tecnología Tap-to-Phone desarrollando proyectos similares a partir de finales del 2022 cambiando sus datáfonos tradicionales por celulares inteligentes que pertenecen a los dueños de comercios para procesar ventas con tarjetas (adquirencia bancaria) con un muy bajo costo para el comercio, lo que dio fundamento al génesis del desarrollo de Conexión BP para el Banco, lo que por ende, ha generado una explosión en el mercado que fue vista por los bancos tradicionales que utilizan datáfonos y además, se ha sumado que desde el 2021 las comisiones de compra con tarjeta que cobran los bancos han disminuido y pasaron de un 5% a un 2%, lo que ha sido muy bien recibido por los dueños de comercios, situación que ha colaborado sustancialmente a la adhesión de más afiliados, más transacciones y más tarjetahabientes satisfechos que hoy pueden usar su tarjeta en cualquier tipo de comercio a nivel país, desde pagar un servicio a un profesional independiente hasta llegar a un lugar lejano fuera de la capital y comprar un helado artesanal en la esquina de un parque, un souvenir en la playa, un almuerzo a la par del mar, en una montaña o cerca de un volcán y todo aquel servicio o bien que se pueda ocurrir querer comprar y pagar con la tarjeta de débito y crédito sin ningún problema a través de Conexión BP.

12. Conclusiones

Conexión BP ofrece ventajas atractivas tanto para los consumidores como para los vendedores. La solución permite a los clientes acercar el método de pago sin contacto de su preferencia al teléfono móvil del vendedor, desde tarjetas habilitadas para pagos sin contacto hasta billeteras digitales, lo que ofrece comodidad y conveniencia a los clientes a la hora de pagar y además evita el fraude, ya que los consumidores no entregan sus tarjetas durante el proceso de pago. A su vez, esto proporciona flexibilidad para los comercios y aumenta la productividad de los empleados.





Tal y como lo indica el Sr. Jorge Lemus, vicepresidente Senior, Gerente General de VISA para el Caribe y Centro América:

“...en Costa Rica tenemos el caso de la Panadería y Cafetería K&W, la cual al encontrar que el sistema de pago tradicional en el punto de venta (POS) resultaba inconveniente en varios sentidos, como por ejemplo, gastos de alquiler del sistema, retrasos de 24 horas en la recepción de los fondos e informes de transacciones, y que los clientes tuvieran que dejar sus mesas para ir a pagar en la caja en tiempos de pandemia, este año decidió adoptar la aplicación Conexión BP, del Banco Popular, un banco líder a nivel nacional, habilitada por la tecnología Tap-to-Phone sin contacto de Visa. Es muy significativo que el comercio haya aumentado sus ventas en un 17% en el primer mes de tener Tap-to-Phone, en mayo de 2020, y que el crecimiento en noviembre 2021 con respecto a noviembre 2020 haya sido de un 175%. Evidentemente, la solución ha tenido una repercusión muy positiva al crear una mejor experiencia de pago para los clientes y una mejor experiencia de venta para sus empleados, así como un aumento en las ventas, ahorros y la liquidez.”

Para este caso de éxito, Visa Internacional preparó un video de la experiencia que ha tenido el comercio afiliado al Banco “Panadería y Cafetería K&W” que fue mostrado a nivel mundial en el evento Visa Payments Forum 2023 que se realizó en California, Estados Unidos en el mes de junio 2023, el cual se visualiza en el siguiente enlace:

[https://vimeo.com/761128693.](https://vimeo.com/761128693)



Según Roberto González, Gerente País VISA de Costa Rica:

“... Creemos que esta solución es idónea principalmente para propietarios de microempresas que hoy en día solamente aceptan efectivo en muchos lugares. Actualmente, hay pocas soluciones para captar microempresas y pequeñas empresas o comercios especializados y Tap-to-Phone es una gran forma de pagar y de cobrar para todos, en todas partes.”





13.

Recomendaciones y sugerencias: Que exista garantía demostrable de que es autosostenible en el tiempo

“A los latinoamericanos les gusta utilizar sus teléfonos de formas innovadoras. Las pequeñas empresas pueden conectarse rápidamente a la red de Visa para empezar a aceptar pagos sin contacto utilizando dispositivos que ya tienen, lo que acelera el comercio para los vendedores de toda la región y del mundo entero. No es de extrañar que Tap-to-Phone sea tan popular entre consumidores y comercios, ya que ofrece comodidad, rapidez y seguridad para pagar y recibir pagos”

Dijo Xiko da Rocha Campos, vicepresidente Senior de Comercios y Adquirentes para Visa América Latina y el Caribe.

Además,

“La demanda de este servicio se está disparando en la región, y en Visa nos complace poder satisfacer las necesidades de contar con las mejores soluciones innovadoras de aceptación de pagos en todas partes”.

La popularidad de la solución refleja una tendencia constante en alza en la preferencia de soluciones de pago sin contacto en América Latina y el Caribe. Esta región alcanzó una penetración de transacciones sin contacto de más del 20% en abril de 2021, con mercados como Costa Rica y Chile, registrando una penetración muy por encima del 70%, y Argentina alcanzando el 15%.

Tap-to-Phone y los pagos sin contacto van de la mano en mercados como Costa Rica, Perú, Chile, Guatemala y muchos que están en camino de alcanzar altos niveles en la adopción de Tap-to-Phone, haciendo que todo el flujo de pagos sea rápido, fácil y seguro.

Tal como se ha indicado el servicio viene en un crecimiento positivo a nivel de afiliaciones y transaccional, lo que permite demostrar que el canal es autosostenible en el tiempo tanto para los comercios y para el Banco, esto se refleja en el mercado costarricense, así como a nivel de Latinoamérica.

