

Première partie de l'épreuve:

EUROPA PONE HOY FIN A LAS FRONTERAS DEL 'ECOMMERCE'

Europa pone fin a las fronteras del comercio electrónico. Hoy entra en vigor la nueva normativa contra el geobloqueo¹, que supone que los ciudadanos europeos pueden ya comprar productos en cualquier *ecommerce* de la UE que quieran, con independencia de si el vendedor tiene tienda online en el país al que pertenece el cliente. Pese a ello, “el grado de preparación de la mayoría de las empresas en España es cero, especialmente las pymes. Muchas ni siquiera están al tanto de esta normativa, pues no se ha hecho ningún tipo de campaña para darla a conocer desde que se aprobó en septiembre de 2017”, señala José Luis Zimmermann, director general de Adigital, la Asociación Española de Economía Digital, que agrupa a más de 500 empresas.

La sensación que tiene esta organización es que la norma no va a tener mucho impacto. “No creemos que los consumidores vayan a lanzarse a hacer compras transfronterizas² porque surja este reglamento, pues hay barreras idiomáticas, de confianza... Pero, si finalmente se traduce en un comercio transfronterizo masivo, habrá un problema operativo serio para las pymes”, advierte Zimmerman. “Imagínese que un *ecommerce* de Extremadura o Canarias empieza a recibir muchos pedidos de clientes polacos o húngaros; los problemas que se les plantea serán múltiples”.

Entre ellos apunta el tema logístico, pues aunque el reglamento no obliga al vendedor a hacer un envío fuera del país en el que tiene su *ecommerce*, sí debe dejar los pedidos donde los clientes puedan recogerlos. “Mientras esto ocurre, ellos han sacado de su stock unos productos, y ¿cómo se compatibiliza eso con el derecho de desestimiento? ¿Cuándo empiezan a activarse los 14 días que establece la ley para ello? Es evidente que todo esto puede generar muchas complicaciones a las empresas”, añade Zimmerman.

Otro tema “delicado” del que advierte el director general de Adigital es el de los métodos de pago, pues los comerciantes deben ofrecer a todos los ciudadanos de la UE los mismos medios que elijan para sus clientes locales (transferencia, contrarrembolso, Visa, Paypal...). “Si un *ecommerce* en España ofrece pagar con Visa a sus clientes españoles debe hacer lo mismo con los portugueses o los polacos, y esto puede traer complicaciones en el control de fraude pues los proveedores de esos medios de pago con los que trabajan los vendedores pueden tener establecidos algunos controles de riesgo por países, de tal manera que rechacen algunas tarjetas de crédito, por ejemplo. Y esto queda prohibido”, apunta Zimmermann.

María Jiménez, *Cinco Días*, 3 de diciembre de 2018

¹ *El geobloqueo* : le blocage de l'accès internet en fonction de la localisation géographique

² *Compras transfronterizas* : les achats hors des frontières d'un pays

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR NDRC	
SUJET ZÉRO	ESPAGNOL - LV1

Seconde partie de l'épreuve :

ENVÍOS Y DEVOLUCIONES GRATIS* La Tienda online de ROPA CASI NUEVA más grande de Europa IDENTIFICAR CARRITO (0)

PER|CEN|TIL MUJER NIÑOS HOMBRE BOLSOS ZAPATOS LA VUELTA ENVÍA TU ROPA INVITAR AMIGO ECO & SOLIDARIO

MODA CASI-NUEVA
Tus marcas favoritas con descuentos
de hasta el
85%

VER MUJER VER NIÑOS VER HOMBRE

H&M GOCCO POLO RALPH LAUREN ZARA Deezigual MANGO

Chatea con nosotros

➤ Situation

PERCENTIL es la tienda española *on line* de ropa de segunda mano. Es líder en España, Francia, Alemania y Holanda. Su particularidad es proponer un producto casi nuevo con precio reducido. Usted es asesor de ventas para la empresa Percentil, encargado de proporcionar a la clientela toda la información que precise sobre la venta a distancia.

- Identifique al cliente potencial de la empresa
- Determine los productos y distintos servicios que propone la empresa
- Valore las mayores ofertas y ventajas de Percentil