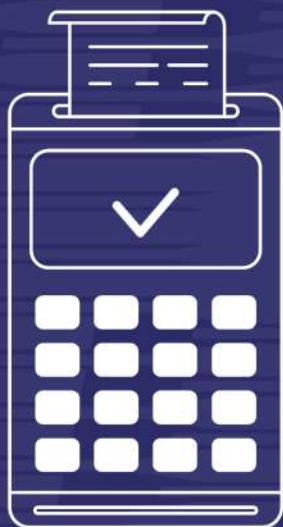




TERMINAL PUNTO DE VENTA

estrategia comercial





TERMINAL PUNTO DE VENTA

Conviértela en una estrategia comercial

Si no la has integrado a tu farmacia, tal vez llegó la hora, pues podría incrementar tus ventas hasta en 40 por ciento. Haz caso de nuestros consejos y después de calcular y comparar, decide cuál es tu mejor opción.

Por Elizabeth Cáceres



Si te preguntaran cuántas veces has perdido una venta por no recibir pagos con tarjeta seguramente podrías decir que al menos en más de una ocasión. Probablemente después de ello te has propuesto buscar la manera de contratar un servicio que te permita cobrar con tarjeta, pero aún no lo has concretado.

Hoy en día, la Terminal Punto de Venta (TPV), más que un viso de tecnología es una necesidad y una estrategia comercial para los pequeños negocios, pues aceptar tarjeta como tipo de pago puede incrementar entre 30 y 40% las ventas de las pequeñas y medianas empresas durante el primer mes, según diversas instituciones bancarias en el país.

Ello está relacionado a que la población cada vez más está utilizando servicios financieros, entre los que por supuesto se incluye el uso de tarjetas de crédito o débito. Según el Banco de México (Banxico), los billetes y monedas que circulan en el país registraron una desaceleración el año pasado, pues mientras en 2012 se registró un incremento de 13.8% respecto a 2013, en 2017 se incrementó 10.9% en relación con lo registrado en 2016.

En contraste, según el último reporte de Banxico, en junio de 2017 las instituciones financieras reportaron un total de 24.9 millones de tarjetas emitidas para personas físicas, con un saldo de crédito de 343.0 miles de millones de pesos. ▶



Ofrecer la posibilidad de pagar con tarjeta de crédito también

genera lealtad, pues en caso de no tener efectivo, los clientes sabrán que pueden recurrir a tu farmacia.

Sin embargo, hay más de 976 mil TPV en todo el país, según Banxico, con las cuales se realizan hasta más de 760 millones de operaciones por trimestre con tarjetas de crédito y débito.

MÁS BENEFICIOS QUE COSTOS

Pero, ¿qué es una TPV? Es un dispositivo electrónico que se enlaza a una línea telefónica (fija o móvil) para su funcionamiento, tiene un lector por el que se desliza la tarjeta bancaria (de crédito, débito, vale o monedero electrónico), con el que la institución bancaria autoriza la venta y a través del cual se imprime un voucher, el cual firma el cliente y se queda en el establecimiento, pero se entrega una copia al usuario.

En general, **las ventajas** de recibir tarjeta, además de incrementar las ventas, son:

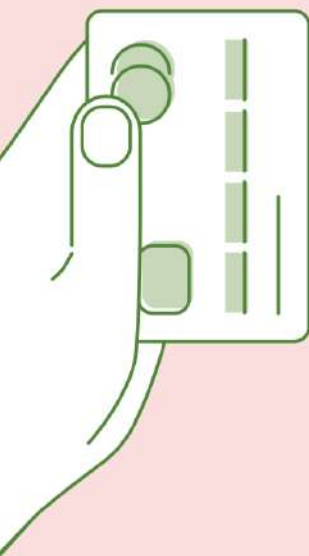
1. Seguridad. Disminuye la probabilidad de robo; es decir, al no existir tanto efectivo en caja, en caso de robo, las pérdidas disminuyen.

2. Agilizar y automatizar los procesos de salida de mercancía; es decir, permite tener control sobre las ventas, la mercancía y el personal de la farmacia. De esta manera, la Terminal Punto de Venta se convierte en el sistema a través del cual se organiza el proceso de venta, desde la captura de los productos en una base de datos, la lectura de códigos o información con dispositivos externos hasta la emisión de comprobantes de compra y la elaboración de reportes mensuales.

3. Lealtad. Desde el punto de vista de los clientes, el ofrecer la posibilidad de pagar con tarjeta también genera lealtad, pues en caso de no tener efectivo, sabrán que podrán recurrir a tu farmacia e, incluso, no sólo adquirir el producto de su principal interés, sino otros adicionales.

Entre **las desventajas** de utilizar una TPV se encuentran:

1. Comisiones adicionales en caso



#FARMANEGOCIO



¿QUÉ OPCIÓN TE CONVIENE?

Para decidir si la mejor opción es contratar el servicio de una TPV es necesario considerar lo siguiente:

- Calcular el margen** de utilidad de la farmacia para evaluar si la comisión que se cobra no afecta sus ingresos.
- Evaluar** si incluso en la temporada más baja de ventas es posible cubrir la cuota mínima de facturación que se requiere si se elige la opción de las instituciones financieras.
- Estudia tu mercado**, realiza encuestas aleatorias a tus clientes para consultarles si para ellos sería mejor pagar con tarjeta.
- Asesórate con el proveedor** que más te interesa sobre las “letras chiquitas” es decir, mantenimiento del dispositivo, insumos, comisiones.
- En caso de que hayas** decidido que una TPV es la mejor opción para tu negocio, solicita los señalamientos que indiquen que tu farmacia acepta

esa forma de pago para que tu cliente lo identifique fácilmente.

- Es importante recordar** que, aunque algunos comercios transfieren a sus clientes la comisión que les cobra el banco o servicio financiero, debido a que no hay ninguna ley o norma que lo prohíba, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Conadusef) señala que los contratos que estos firman con el servicio que les proporciona la TPV sí establece que la comisión no debe ser transferida al tarjetahabiente, por lo que antes de contratar el servicio, también sería necesario evaluar un ajuste de precios en los productos, o bien, sufragarlo como una estrategia de ventas.

La mejor opción es la que te dirán los cálculos al hacer un balance entre los beneficios a los que podrán acceder tus clientes y los costos que te representa. 🚫

Porcentajes de comisiones por transacción

Checa muy bien las distintas opciones en el mercado

EMPRESA	COMISIÓN POR TRANSACCIÓN MÁS I. V. A.	COSTO DEL DISPOSITIVO
iZettle	3.76%	\$749
Clip	3.6%	\$599
Sr. Pago	3.6%	\$650

FUENTE: PÁGINAS WEB DE LOS SERVICIOS

BANCO	COMISIÓN
Banamex	3.0%
BBVA Bancomer	2.23%
HSBC	2.90%
Santander	3.05%

FUENTE: TASAS DE DESCUENTO MÁXIMAS PARA TARJETAS DE CRÉDITO EN FARMACIAS. BANXICO, MAYO 2018.

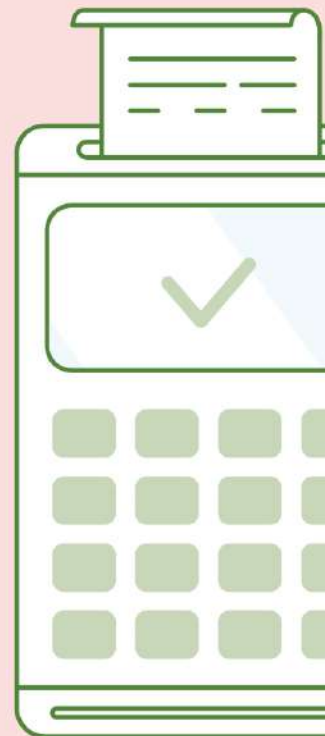
de que la farmacia no cubra la facturación solicitada por la institución financiera con la que se contrate el servicio; el cobro de comisiones por no cubrir el saldo promedio de la cuenta y aquellas relacionadas con la clientela; es decir, que no utilice tarjetas bancarias para su consumo, por lo que se recomienda estudiarla para decidir si es viable ofrecer el pago con tarjeta.

Existen tres opciones para contar una Terminal Punto de Venta:

- 1. Tradicional.** Es en sí mismo un dispositivo con caja registradora, lector de código de barras y minimpresora de tickets. Se requiere, invariablemente, que estén precargados los códigos de barras o la información de los productos de la farmacia. Funciona como inventario y sirve para obtener reportes administrativos.
- 2. Instituciones financieras.** El servicio se contrata directamente

en un banco, el cual proporciona el dispositivo, ya sea móvil o fijo, y se obtienen algunos beneficios como pago sin firma con montos menores a 250 pesos, meses sin intereses y reducción de costos operativos. La comisión varía de acuerdo con la institución bancaria y los requisitos son, generalmente, que el negocio tenga actividad comercial, un comprobante de domicilio e identificación de la persona física o el acta constitutiva en caso de personas morales.

- 3. Desde el celular.** Quizá es la opción más atractiva porque es la más rápida y fácil actualmente. El dispositivo, el cual se puede adquirir en tiendas de electrónica, ofrece la posibilidad de cobrar desde el celular a todas las tarjetas bancarias. Esta opción suele cobrar una comisión entre 3.6% por transacción hasta 4.6. Además, el depósito de dinero tarda aproximadamente 48 horas a cualquier cuenta bancaria. ▶





Es buen negocio hacer negocios con brudifarma.

  **BRUDIFARMA** • www.brudifarma.com.mx