



Una gran solución para pequeños comercios

VeriFone Access es una empresa dedicada a la prestación de servicios administrados en el punto de venta que opera en México hace algunos años a través de otra razón social. «De hecho nosotros comenzamos hace 4 años con esta prestación de servicios de forma muy incipiente en México. En el camino, nos encontramos a VeriFone Inc., con quién surgieron conversaciones durante el año pasado, entendiendo que había mucha sinergia entre ambas empresas. Esto derivó en la realización de un joint venture entre la empresa original «Tienda Kit», una pequeña empresa mexicana, y VeriFone Inc», expresó Alejandro Villalón, Director General de VeriFone Access.

VeriFone Access es una empresa especializada en el desarrollo de plataformas tecnológicas, las cuales pone a disposición del mercado a través de la prestación de servicios administrados. Es decir, la empresa lleva a cabo lo que se conoce como el terminal driving. «Buscamos dar la oportunidad a comercios pequeños, a comercios de baja escala de facturación en México, para acceder a servicios en el punto de venta que hasta el día de hoy solo habían sido alcanzados por empresas de mayor tamaño», mencionó Villalón.

Los servicios de VeriFone Access

La empresa presta servicios en 4 áreas:

- Cobro
- Venta
- Organización
- Evolución

En lo que refiere a cobro, el servicio se presta fundamentalmente en la parte adquirente, es decir, que se realiza el cobro de productos y servicios en el punto de venta a través de tarjetas de crédito, débito y tarjetas de servicio (como American Express).

Para esto, VeriFone Access se relaciona con varios bancos en México, lo que le permite llevar a cabo este tipo de servicios actuando como un procesador independiente. Por supuesto, la empresa tiene relación con tres bancos con una participación muy importante en México, además de venir llevando a cabo negociaciones con otros bancos,



Alejandro Villalón,
Director General
VeriFone Access

prácticamente con todos lo que operan en México.

Venta, le permite al comercio ofrecer otros productos electrónicos, además de recibir pagos de otros servicios SKU digitales. «Es como el Top-up del tiempo aire celular; como vender tickets de espectáculos, boletos de autobús, etc.», ejemplificó el ejecutivo.

También se ofrece la posibilidad de recibir pagos de servicios, bill payments o bill collecting en la misma terminal. «Obviamente este servicio le genera al comercio que lo instala, ingresos adicionales vinculados a los servicios que él está vendiendo. Por todo esto, la terminal POS, permite cobrar además de vender», amplió Villalón.

En cuanto a la organización en el punto de venta, ésta permite administrar los procesos básicos de negocio como ventas, manejo de inventarios, catálogo de productos, compras, etc.

Esto sirve para que el comercio pueda obtener esta información y así poder administrar y ser más eficiente en lo que está sucediendo en su punto de venta. Esto no solo se aplica a lo que vende a través de tarjetas, sino también a través de otros medios de pago como puede ser efectivo, cheque, etc.

Evolución, trata sobre actividades de promoción y fidelidad con los clientes del comercio. «Lo que estamos haciendo es, a través de la tecnología PAYware de VeriFone, ofrecer al comercio la capacidad de emitir, por ejemplo, loyalty cards, gift cards, etc.,

Uma grande solução para pequenos comércios

VeriFone Access é uma empresa dedicada à prestação de serviços administrados no ponto de venda que opera no México há alguns anos através de outra razão social. «Nós começamos, de fato, há quatro anos com esta prestação de serviços de forma muito incipiente no México. No caminho, encontramos a VeriFone Inc., com quem surgiram debates no ano passado, entendendo que havia muita sinergia entre as duas empresas. Isso derivou na criação de um join venture entre a empresa original «Tienda Kit», uma pequena empresa mexicana, e a VeriFone Inc», disse Alejandro Villalón, Diretor-Geral da VeriFone Access.

A VeriFone Access é uma empresa especializada no desenvolvimento de plataformas tecnológicas, as quais põe a disposição do mercado através da prestação de serviços administrados. Quer dizer, a empresa leva a cabo o que se conhece com o nome de terminal driving. «Procuramos dar oportunidade a comércios pequenos, a comércios de baixo faturamento no México, para aceder a serviços no ponto de venda que até hoje não têm sido atingidos por empresas de maior tamanho», disse Villalón.

Os serviços da VeriFone Access

A empresa presta serviços em 4 áreas:

- Cobro
- Venda
- Organização
- Evolução

Respeito ao cobro, o serviço presta-se fundamentalmente na parte adquirente, quer dizer, realiza-se o cobro de produtos e serviços no ponto de

que le permitan llevar a cabo programas de lealtad o de generación de ventas, de manera sencilla, utilizando mecanismos electrónicos», expresó el ejecutivo.

Esta propuesta de Cobro, Vendo, Organizo y Evoluciono, es la oferta global que VeriFone Access está llevando a cabo inicialmente en México.

Beneficios

Los beneficios de VeriFone Access para toda la cadena de valor del comercio en México son: permitir a los comercios pequeños otorgar a sus clientes servicios que las grandes cadenas hoy en día ya están ofreciendo. Esto genera mayor tráfico en los pequeños negocios además de lealtad del cliente hacia el pequeño comercio, lo que se traduce en mayores ventas. Esto desde la perspectiva del comercio que instala y contrata los servicios de VeriFone Access.

Por su parte los bancos pueden también generar lealtad con sus clientes al tiempo de ofrecer servicios de valor agregado que al día de hoy no son ofrecidos solo con la terminal. Con VeriFone Access le estarán aderezando servicios administrados que redundan en beneficios para el comercio.

Además, los proveedores de servicios, como telefonía, agua, luz, impuestos, etc., ofrecerán más opciones y formas de pago al consumidor.

Por último, el consumidor sería el beneficiado más importante ya que será él quien tendrá mejores opciones de pago de produc-



Gustavo Jiménez,
Vicepresidente de Desarrollo
de Nuevos Mercados
VeriFone Latinoamérica

tos y servicios en lugares que realmente le convienen.

VeriFone Inc. y VeriFone Access

«VeriFone se encuentra trabajando desde hace mucho tiempo para ofrecer este tipo de servicios y soluciones. De hecho, lleva más de un año trabajando en el concepto para poder realizar actividades primero para el mercado mexicano y después enfocarse hacia el mercado latinoamericano», destacó Gustavo Jiménez, Vicepresidente de Desarrollo de Nuevos Mercados para VeriFone Latinoamérica.

VeriFone tiene mucho interés en los servicios de valor agregado. «El mercado tiene una tendencia muy interesante, ya que hoy en día la terminal simplemente se está utilizando para procesar tarjetas de crédito y débito, pero en realidad ofrece mucho más que eso. Se pueden realizar pagos de servicios, vender tiempo aire, tener aplicaciones de salud, etc., y nosotros nos hemos enfocado en ofrecer esos servicios», agregó Jiménez.

La terminal se está convirtiendo en un portal de servicios ya que tiene muchas características para trabajar en un ambiente muy seguro, adecuado al mundo de pagos electrónicos. «Hoy en día, desde ésta terminal se va a poder tener acceso a una gama de servicios que antes no estaban disponibles. Por esta razón, muchas empresas están buscando ofrecer este tipo de servicios, pero toda la logística y toda la complejidad para poder implementarla es algo que está más allá de su alcance. En este sentido, nosotros estamos ofreciendo los servicios y soluciones que

venda através de crédito, débito e cartões de serviço (como American Express).

Para isso, a VeriFone Access se relaciona com vários bancos do México, que lhe permite levar a cabo esse tipo de serviços agindo como um processador independente. Sem dúvida, a empresa se relaciona com três bancos com uma participação muito importante no México, além de negociações com outros bancos, quase todos os que operam no México.

Na venda, permite ao comércio oferecer outros produtos eletrônicos, além de receber pagamentos de outros serviços SKU digitais. «É como o Top-up do tempo ar celular; como vender entradas de espetáculos, passagens de ônibus, etc», disse o executivo.

Também oferece a possibilidade de receber pagamentos de serviços, bill payments ou bill collecting na mesma terminal. «Obviamente esse serviço gera ingressos ao comércio que o instala, vinculados aos serviços que vende». Em definitiva, a terminal POS permite cobrar além de vender», acrescentou Villalón.

Quanto à organização no ponto de venda, ela permite administrar os processos básicos de negócio como vendas, manejo de inventários, catálogo de produtos, compras, etc.

Isso serve para que o comércio possa obter a informação e administrar e ser mais eficiente no que esteja acontecendo em seu ponto de venda. Isso não só se aplica ao que vende através de cartões, também através de outros meios de pagamento como serem à vista, com cheque, etc.

A evolução, trata-se de atividades de promoção e fidelidade com os clientes do comércio. «O que estamos fazendo através da tecnologia PAYware da VeriFone, é oferecer ao comércio a capacidade de emitir, por exemplo, loyalty cards, gift cards, etc. que permitam levar a cabo programas de lealdade ou de geração de vendas, de maneira simples, utilizando mecanismos eletrônicos», disse o executivo.

Essa proposta de Cobro, Vendo, Organizo e Evoluo, é a oferta global que a VeriFone Access está levando a cabo inicialmente no México.

Benefícios

Os benefícios da VeriFone Access para toda a rede de valor do comércio no México são: permitir aos comércios pequenos outorgar a seus clientes serviços que as grandes redes já estão oferecendo. Isso gera maior tráfico nos pequenos negócios, além de lealdade do cliente ao pequeno comércio, que se traduz em maiores vendas. Isso desde a perspectiva do comércio que instala e contrata os serviços da VeriFone Access.

Por sua vez, os bancos podem também gerar lealdade com seus clientes ao tempo de oferecer serviços de valor agregado, que hoje não são oferecidos só com a terminal. Com a VeriFone Access estarão acrescentando serviços administrados que redundam em benefícios para o comércio.

Aliás, os provedores de serviços, como telefone, água, luz, impostos, etc., oferecerão mais opções e formas de pagamento ao consumidor.

Finalmente, o consumidor será o mais importante beneficiado, já que será ele que tenha



los clientes están pidiendo», comentó el ejecutivo.

La empresa cree que el sistema tiene un amplio potencial para extenderse a otros países además de México. Todo esto es posible gracias a que las conectividades de IP permiten que el servicio se pueda ofrecer en cualquier lugar del mundo. Funciona de forma similar a una PC en donde, conexión mediante, se puede acceder a información de cualquier parte del mundo. A través de este sistema se pueden brindar servicios en la terminal en tiempo real pudiendo estar conectado por un lado a México, y por otro a China, Japón o al país que sea. Por esto VeriFone pretende a futuro ofrecer servicios no solamente en México sino también a Latinoamérica y demás países del mundo.



«El primer ambiente utilizado es el de México, pero desde ahí se puede ofrecer a cualquier mercado, por lo que podríamos prestar servicios a Colombia, Brasil y Chile, o cualquier país donde haya terminales VeriFone. En realidad ya ha dejado de ser importante el origen del producto», mencionó Jiménez.

El servicio hoy en día está siendo brindado por medio de la solución de software PAYware CMS, la cual tiene la función de emisión y adquirencia. «Una tendencia muy importante es la tarjeta privada. Ésta permite a los comercios crear su propia identidad, y emitir su propia tarjeta, para así luego proporcionarla a sus clientes. El beneficio mayor se logra al poder monitorear las transacciones, al mismo tiempo que se ofrecen distintos servicios y programas», concluyó el ejecutivo.

melhores opções de pagamentos de produtos e serviços e lugares que realmente lhe convêm.

VeriFone Inc. e VeriFone Access

«A VeriFone está trabalhando desde há muito tempo para oferecer este tipo de serviços e soluções. De fato, leva mais de um ano trabalhando nisso para poder realizar atividades primeiro para o mercado mexicano e depois se enfocar ao mercado latino-americano», disse Gustavo Jiménez, Vicepresidente do Desenvolvimento de Novos Mercados para a VeriFone da América Latina.

A VeriFone tem muito interesse nos serviços de valor agregado. «O mercado tem uma tendência muito interessante, já que hoje a terminal está simplesmente sendo utilizada para processar cartões de crédito e débito, mas na verdade oferece muito além.

Podem-se realizar pagamentos de serviços, vender tempo ar, ter aplicações de saúde, etc. e nós

estamos a oferecermos esses serviços», acrescentou Jiménez.

A terminal está virando portal de serviços, já que tem muitas características para trabalhar em um ambiente muito seguro, adequado ao mundo de pagamentos eletrônicos. «Hoje em dia vamos poder ter acesso a uma gama de serviços que antes não estavam disponíveis desde essa terminal. Por esse motivo, muitas empresas estão procurando oferecerem esse tipo de serviços, para toda a logística e toda a complexidade para poder implementá-la, é algo que está além do seu alcance. Nesse sentido, estamos oferecendo os serviços e soluções que os clientes estão pedindo», comentou o executivo.

A empresa acha que o sistema tem um amplo potencial para se espalhar por outros países além do México. Isso é possível porque as conectividades de IP permitem que o serviço possa ser oferecido em qualquer lugar do mundo. Funciona de maneira similar a uma PC, onde mediante uma conexão pode-se aceder a informação de qualquer lugar do mundo. Através desse sistema se podem brindar

serviços na terminal em tempo real, podendo estar conectado por um lado ao México, e por outro à China, ao Japão, seja ao país que for. Por isso, a VeriFone pretende oferecer no futuro serviços não somente no México, também na América Latina e no resto do mundo.

«O primeiro ambiente utilizado é o México, mas desde ali pode-se oferecer a qualquer mercado, então poderíamos prestar serviços à Colômbia, ao Brasil e ao Chile, ou a qualquer país que tenha terminais VeriFone. Na verdade, a origem do produto já deixou de ser importante», disse Jiménez.

Hoje o serviço está sendo brindado mediante a solução de software PAYware CMS, que tem a missão de emissão e adquirencia. «Uma tendência muito importante é o cartão privado. Ela permite aos comercios criarem sua própria identidade e emitir seu próprio cartão, para depois outorgá-lo a seus clientes. O maior benefício se atinge quando se podem monitorar as transações, ao tempo que se oferecem diferentes serviços e programas», concluiu o executivo.