

Financial Technology Adoption - Survey Report

Erick Molina

November 20, 2022

Contents

1	Text Audit Data	5
2	Response Rate Statistics	7
3	Unsuccessful surveys	8
4	Surveyor Productivity	9
5	Screening	11
5.1	Is owner there?	11
5.2	Power of decision	13
6	Consent	15
7	All Results	17
7.1	Número de empleados	17
7.2	Has POS	18
7.3	Has had POS	19
7.4	Section A: Has POS	20
7.4.1	started_business_w_pos	20
7.4.2	pos_num	21
7.4.3	pos_firm_name	22
7.4.4	time_pos	22
7.4.5	replaced_pos	23
7.4.6	pos_firm_replaced	24
7.4.7	reason_replaced_pos	24
7.4.8	pos_usage	26
7.4.9	reason_many_pos	27
7.4.10	reason_one_pos_used	28
7.4.11	reason_of_adoption	29
7.4.12	cust_ask_before_pos	31
7.4.13	cust_ask_before_pos_pay	32
7.4.14	cust_left_before_pos	33
7.4.15	cust_left_before_pos_p	34
7.4.16	cust_left_be4_pos_conf	35
7.4.17	num_cust_changed	36
7.4.18	num_cust_incr_p	37
7.4.19	incr_vs_expected	38
7.4.20	cust_shop_others_before_pos	39
7.4.21	num_cust_decr_p	40
7.4.22	num_cust_decr_reason	41
7.4.23	sales_changed	42

7.4.24	sales_incr_p	43
7.4.25	sales_incr_vs_expected	44
7.4.26	sales_incr_reason	45
7.4.27	sales_decr_p	46
7.4.28	sales_decr_reason	47
7.4.29	profits_changed	48
7.4.30	profits_incr_p	49
7.4.31	profits_incr_vs_expected	50
7.4.32	profits_decr_p	51
7.4.33	profits_decr_reason	52
7.4.34	pos_firm_fee	53
7.4.35	pos_firm_price_yesno	53
7.4.36	pos_firm_price	54
7.4.37	pos_firm_per_yesno	54
7.4.38	pos_firm_per_payment	55
7.4.39	cust_fee_card_payment_yesno	56
7.4.40	cust_fee_card_payment	57
7.4.41	cust_fee_card_payment_when	58
7.4.42	cust_fee_card_payment_reason	59
7.4.43	cust_fee_card_pymment_when_no	62
7.4.44	incr_prices_after_pos	63
7.4.45	incr_prices_after_pos_p	64
7.4.46	no_incr_prices_reason	65
7.4.47	advantages_pos	70
7.4.48	disadvantages_pos	72
7.4.49	people_adopted_after_pos	74
7.4.50	people_adopted_after_pos_others	75
7.4.51	cust_card_payment_p	76
7.4.52	sales_card_payment_p	77
7.4.53	min_amount_card_payment	78
7.4.54	no_min_amount_reason	79
7.4.55	no_min_amount_when	83
7.4.56	min_amount_c	84
7.4.57	min_amount_reason	85
7.4.58	min_amount_when	87
7.4.59	vat_whom	88
7.4.60	vat_card	89
7.4.61	vat_card_reason	90
7.4.62	vat_cash	91
7.4.63	vat_cash_reason	92
7.5	Section B: Does not have POS	93
7.5.1	considered_adopting	93
7.5.2	considered_adoption_reason	94
7.5.3	no_considered_adoption_reason	100
7.5.4	cust_ask_card_payment_p	113
7.5.5	cust_ask_card_payment	114
7.5.6	cust_left	115
7.5.7	cust_left_p	116
7.5.8	cust_left_conf	117
7.5.9	num_cust_wd_change	118
7.5.10	num_cust_wd_incr	119
7.5.11	cust_shop_others	120
7.5.12	num_cust_wd_decr	121
7.5.13	num_cust_wd_decr_reason	122

7.5.14	sales_wd_change	125
7.5.15	sales_wd_incr	126
7.5.16	sales_wd_decr	127
7.5.17	sales_wd_decr_reason	128
7.5.18	profits_wd_change	131
7.5.19	profits_wd_incr	132
7.5.20	profits_wd_incr_reason	133
7.5.21	profits_wd_decr	142
7.5.22	profits_wd_decr_reason	143
7.5.23	pos_firm_fee_b	146
7.5.24	pos_firm_price_b	147
7.5.25	Periodic Payment - POS	148
7.5.26	adopt_if_price_decreases	150
7.5.27	adopt_if_fee_decreases	151
7.5.28	advantages_pos.b	152
7.5.29	disadvantages_pos.b	155
7.5.30	people_wd_adopt_after_pos	159
7.5.31	people_wd_adopt_after_pos_others	160
7.5.32	cust_wd_card_payment_p	161
7.5.33	sales_wd_card_payment_p	162
7.5.34	vat_whom_b	163
7.5.35	vat_reason_b	164
7.6	Section C: Does not have POS, but had one once	165
7.6.1	started_business_w_pos_c	165
7.6.2	pos_num_c	166
7.6.3	pos_firm_name_c	167
7.6.4	time_pos_c	167
7.6.5	replaced_pos_c	168
7.6.6	pos_firm_replaced_c	169
7.6.7	reason_replaced_pos_c	169
7.6.8	pos_usage_c	171
7.6.9	reason_many_pos_c	172
7.6.10	reason_one_pos_used_c	172
7.6.11	reason_of_adoption_c	174
7.6.12	cust_ask_before_pos_c	176
7.6.13	cust_ask_before_pos_pay_c	177
7.6.14	cust_left_before_pos_c	178
7.6.15	cust_left_before_pos_p_c	179
7.6.16	cust_left_be4_pos_conf_c	180
7.6.17	num_cust_changed_c	181
7.6.18	num_cust_incr_p_c	182
7.6.19	incr_vs_expected_c	183
7.6.20	cust_shop_others_before_pos_c	184
7.6.21	num_cust_decr_p_c	185
7.6.22	num_cust_decr_reason_c	185
7.6.23	sales_changed_c	186
7.6.24	sales_incr_p_c	187
7.6.25	sales_incr_vs_expected_c	188
7.6.26	sales_incr_reason_c	189
7.6.27	sales_decr_p_c	190
7.6.28	sales_decr_reason_c	190
7.6.29	profits_changed_c	192
7.6.30	profits_incr_p_c	193
7.6.31	profits_incr_vs_expected_c	194

7.6.32	profits_decr_p.c	195
7.6.33	profits_decr_reason.c	196
7.6.34	pos_firm_fee.c	197
7.6.35	pos_firm_price_yesno.c	197
7.6.36	pos_firm_price.c	198
7.6.37	pos_firm_per_yesno.c	198
7.6.38	pos_firm_per_payment.c	199
7.6.39	cust_fee_card_payment_yesno.c	200
7.6.40	cust_fee_card_payment.c	201
7.6.41	cust_fee_card_payment_when.c	202
7.6.42	cust_fee_card_payment_reason.c	203
7.6.43	cust_fee_card_pymnt_when_no.c	205
7.6.44	incr_prices_after_pos.c	206
7.6.45	incr_prices_after_pos_p.c	207
7.6.46	no_incr_prices_reason.c	208
7.6.47	advantages_pos.c	210
7.6.48	disadvantages_pos.c	211
7.6.49	people_adopted_after_pos.c	213
7.6.50	people_adopted_after_pos_others.c	214
7.6.51	cust_card_payment_p.c	215
7.6.52	sales_card_payment_p.c	216
7.6.53	min_amount_card_payment.c	217
7.6.54	no_min_amount_reason.c	218
7.6.55	no_min_amount_when.c	220
7.6.56	min_amount_reason.c.c	221
7.6.57	min_amount_reason.c	222
7.6.58	min_amount_when.c	223
7.6.59	vat_whom_before.c	224
7.6.60	vat_card_before.c	225
7.6.61	vat_card_reason_before.c	225
7.6.62	vat_cash_before.c	227
7.6.63	vat_cash_reason_before.c	227
7.6.64	time_pos_canceled	228
7.6.65	reason_of_canceling	229
7.6.66	cust_ask_card_payment_p_cancel	231
7.6.67	cust_ask_card_payment_cancel	232
7.6.68	cust_left_cancel	233
7.6.69	cust_left_p_cancel	234
7.6.70	num_cust_changed_cancel	235
7.6.71	sales_changed_cancel	236
7.6.72	sales_incr_p_cancel	237
7.6.73	sales_decr_p_cancel	238
7.6.74	profits_changed_cancel	239
7.6.75	profits_incr_p_cancel	240
7.6.76	profits_decr_p_cancel	241
7.6.77	vat_whom.c	242
7.6.78	vat_reason.c	243

1 Text Audit Data

These tables compute the average time in seconds that the question appeared in the survey, using ‘comments’ variable, which appears after the survey has ended. In the first table, this is the average across all surveys, and the second table breaks it down by surveyor.

Table 1: Average Time of Successful Surveys

field_name	average_first_appeared	n
comments	919.33	1758

Table 2: Average Time of Successful Surveys per Enumerator

field_name	surveyor_name	average_first_appeared	n
comments	Enumerator 1	1156.42	150
comments	Enumerator 2	814.12	170
comments	Enumerator 3	812.34	146
comments	Enumerator 4	750.94	178
comments	Enumerator 5	956.59	138
comments	Enumerator 6	819.67	144
comments	Enumerator 7	918.09	145
comments	Enumerator 8	1099.14	190
comments	Enumerator 9	1086.38	133
comments	Enumerator 10	1284.00	1
comments	Enumerator 11	996.89	118
comments	Enumerator 12	1119.00	2
comments	Enumerator 13	694.85	155
comments	Enumerator 14	1001.55	77
comments	Enumerator 15	871.64	11

The following tables show now the total duration breaking data down by section. Section A is the case when the owner has a POS, section B is when In the first table, this is the average across all surveys, and the second table breaks it down by surveyor.

Table 3: Average Time of Successful Surveys per Sections

field_name	section	average_first_appeared	n
comments	A	1084.88	233
comments	B	874.37	1445
comments	C	1260.85	78
comments		798.50	2

Table 4: Average Time of Successful Surveys per Enumerator per Sections

field_name	section	surveyor_name	average_first_appeared	n
comments	A	Enumerator 1	1270.50	22
comments	A	Enumerator 2	923.73	37
comments	A	Enumerator 3	1133.40	10
comments	A	Enumerator 4	907.26	34
comments	A	Enumerator 5	1445.60	5
comments	A	Enumerator 6	874.20	5
comments	A	Enumerator 7	1231.67	3
comments	A	Enumerator 8	1252.48	29
comments	A	Enumerator 9	1312.32	22
comments	A	Enumerator 11	1262.41	22
comments	A	Enumerator 13	871.57	28
comments	A	Enumerator 14	987.62	16
comments	B	Enumerator 1	1110.24	119
comments	B	Enumerator 2	751.86	123
comments	B	Enumerator 3	778.51	132
comments	B	Enumerator 4	709.50	140
comments	B	Enumerator 5	927.73	128
comments	B	Enumerator 6	814.72	137
comments	B	Enumerator 7	898.64	137
comments	B	Enumerator 8	1044.55	153
comments	B	Enumerator 9	1020.62	102
comments	B	Enumerator 10	1284.00	1
comments	B	Enumerator 11	898.08	88
comments	B	Enumerator 12	1119.00	2
comments	B	Enumerator 13	643.49	119
comments	B	Enumerator 14	969.35	55
comments	B	Enumerator 15	770.78	9
comments	C	Enumerator 1	1488.11	9
comments	C	Enumerator 2	1174.40	10
comments	C	Enumerator 3	1126.25	4
comments	C	Enumerator 4	872.50	4
comments	C	Enumerator 5	1206.40	5
comments	C	Enumerator 6	1022.50	2
comments	C	Enumerator 7	1334.50	4
comments	C	Enumerator 8	1587.38	8
comments	C	Enumerator 9	1279.33	9
comments	C	Enumerator 11	1353.62	8
comments	C	Enumerator 13	871.86	7
comments	C	Enumerator 14	1333.83	6
comments	C	Enumerator 15	1325.50	2
comments		Enumerator 7	977.00	1
comments		Enumerator 13	620.00	1

2 Response Rate Statistics

We can look at the response rate overall and broken down by survey enumerator.

Table 5: Overall Response Rate

successful	n	response_rate
1760.00	6887	0.26

Table 6: Response Rate by Enumerator

surveyor_name	successful	n	response_rate
Aideé Ovilor de la Cruz	150.00	793	0.19
Alberto Canseco	170.00	565	0.30
Alejandra Trinidad Mauricio	146.00	510	0.29
Bertha Mendoza Canseco	178.00	434	0.41
Ceriolit Pilar Tapia Ramos	138.00	423	0.33
Dwight Rubén Martínez Gómez	144.00	406	0.35
Edgar David Castilla Navarro	147.00	417	0.35
Fernanda Soto Palma	190.00	907	0.21
Fernando Cruz Miranda	133.00	934	0.14
Jorge Alberto Méndez Jiménez	1.00	3	0.33
Jorge Escobar Montiel	118.00	786	0.15
Luis Carlos Reyes Pichardo	2.00	19	0.11
Nayeli Rocha	155.00	359	0.43
Sandra Paulina Anaya	77.00	254	0.30
Víctor Hugo Ortiz Herrera	11.00	77	0.14

Next, we look at the response rate by time of day.

Table 7: Response Rate by Hour of the Day

hour_of_day	successful	n	response_rate
10	17.00	65	0.26
11	252.00	905	0.28
12	334.00	1283	0.26
13	323.00	1271	0.25
14	257.00	958	0.27
15	163.00	526	0.31
16	141.00	577	0.24
17	171.00	778	0.22
18	92.00	476	0.19
19	10.00	48	0.21

3 Unsuccessful surveys

Table 8: Unsuccessful surveys: reasons

successful	n	Percent
Cerrado al momento de la visita	629	0.12
Dueño no localizado sin horario de regreso	1174	0.23
Negocio en fraccionamiento privado	5	0.00
Negocio localizado sin alguien atendiendo	6	0.00
Negocio no elegible	14	0.00
Negocio no localizado	341	0.07
No existe/cerrado permanentemente	1045	0.20
Rechazo parcial	6	0.00
Rechazo total	800	0.16
Volver a visitar	1107	0.22

4 Surveyor Productivity

We first want to look at the total amount of time spend making surveys. Here, we do not impose any restrictions on whether the survey was successful or dates.

Table 9: Hours Spent on Surveys per Enumerator

surveyor_name	Hours Spent on Surveys (duration)
Enumerator 1	95.90
Enumerator 2	53.09
Enumerator 3	50.66
Enumerator 4	44.12
Enumerator 5	52.85
Enumerator 6	47.38
Enumerator 7	54.55
Enumerator 8	103.67
Enumerator 9	85.38
Enumerator 10	0.64
Enumerator 11	124.18
Enumerator 12	1.64
Enumerator 13	39.74
Enumerator 14	27.77
Enumerator 15	7.77
Total	789.34

Next, we want to look at the total number of days they have been surveying for.

Table 10: Days Spent on Surveys per Enumerator

Unique Days spent surveying
46

We want to look at the attempted surveys per hour by enumerator.

An attempted survey is a survey that shows up in the text audit files. This means that an attempted survey could be a survey in which the owner is not there, the store is closed, there is no store there or the owner simply does not want to answer.

In this scenario, we do not apply any filters on dates or whether the survey was successful.

Table 11: Surveys Attempted per Hour per Enumerator

surveyor_name	Hours Spent on Surveys	Surveys attempted	Surveys attempted per hour
Enumerator 1	95.90	793	8.27
Enumerator 2	53.09	565	10.64
Enumerator 3	50.66	510	10.07
Enumerator 4	44.12	434	9.84
Enumerator 5	52.85	423	8.00
Enumerator 6	47.38	406	8.57
Enumerator 7	54.55	417	7.64
Enumerator 8	103.67	907	8.75
Enumerator 9	85.38	934	10.94
Enumerator 10	0.64	3	4.69
Enumerator 11	124.18	786	6.33
Enumerator 12	1.64	19	11.60
Enumerator 13	39.74	359	9.03
Enumerator 14	27.77	254	9.15
Enumerator 15	7.77	77	9.91

We also want to look at average surveys completed per day per enumerator.

Table 12: Successful Surveys per Hour per Enumerator

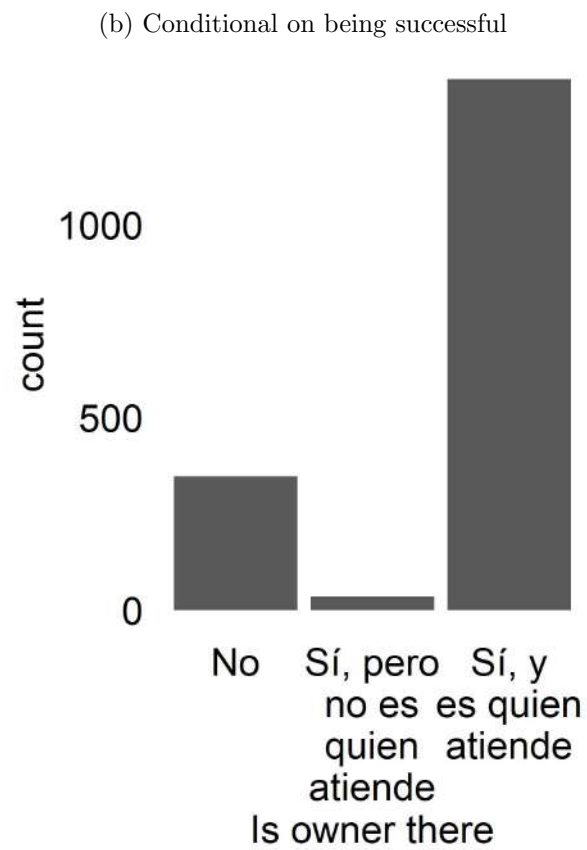
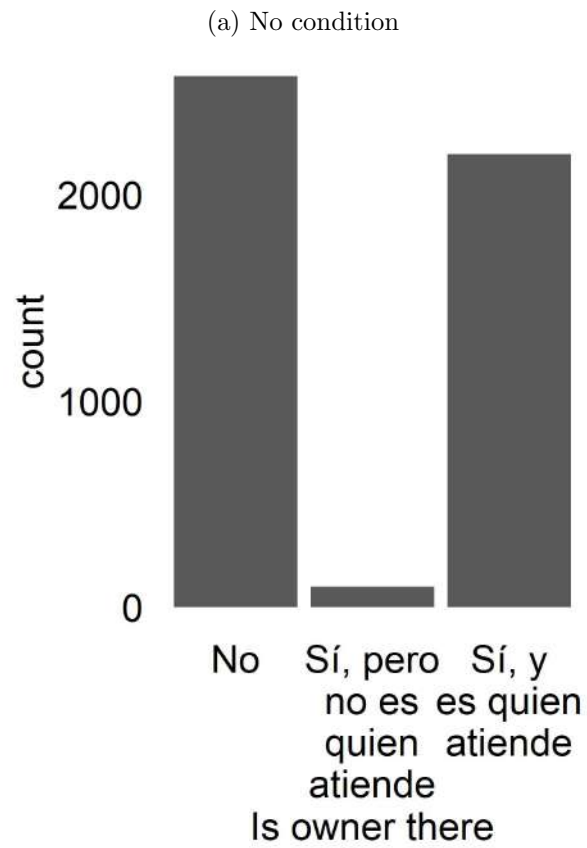
surveyor_name	Completed surveys	Days surveying	Surveys per day
Enumerator 1	150	41	3.66
Enumerator 2	170	24	7.08
Enumerator 3	146	30	4.87
Enumerator 4	178	27	6.59
Enumerator 5	138	29	4.76
Enumerator 6	144	28	5.14
Enumerator 7	147	30	4.90
Enumerator 8	190	43	4.42
Enumerator 9	133	39	3.41
Enumerator 10	1	1	1.00
Enumerator 11	118	39	3.03
Enumerator 12	2	1	2.00
Enumerator 13	155	21	7.38
Enumerator 14	77	16	4.81
Enumerator 15	11	5	2.20

5 Screening

5.1 Is owner there?

Question: ¿Se encuentra el dueño o la dueña del negocio?

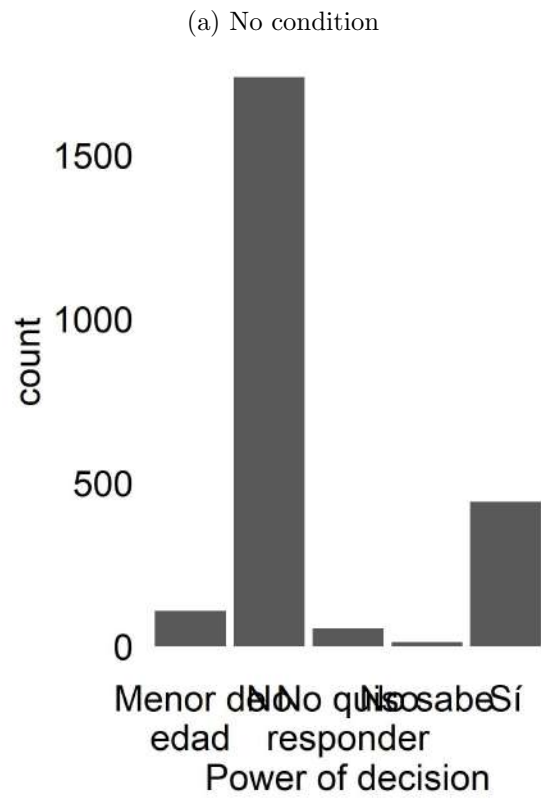
Figure 1: Is owner there?



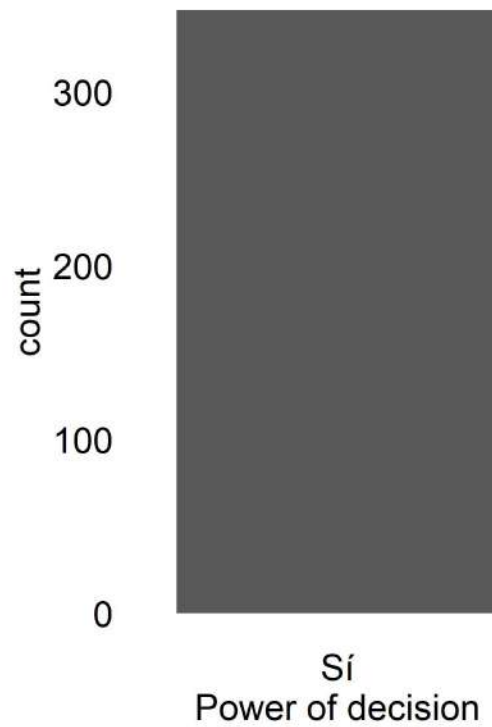
5.2 Power of decision

Question: ¿Usted toma las decisiones importantes del negocio?

Figure 2: Power of decision



(b) Conditional on being successful



6 Consent

How many people accept to be recorded?

Table 13: Authorized to be recorded

Authorized recording	Successful surveys	Rate
934	1760	0.53

Table 14: Authorized to be recorded (per enumerator)

surveyor_name	Authorized recording	Successful surveys	Rate
Aideé Ovilor de la Cruz	74	150	0.49
Alberto Canseco	91	170	0.54
Alejandra Trinidad Mauricio	78	146	0.53
Bertha Mendoza Canseco	98	178	0.55
Ceriolit Pilar Tapia Ramos	57	138	0.41
Dwight Rubén Martínez Gómez	83	144	0.58
Edgar David Castilla Navarro	86	147	0.58
Fernanda Soto Palma	104	190	0.55
Fernando Cruz Miranda	79	133	0.59
Jorge Alberto Méndez Jiménez	0	1	0.00
Jorge Escobar Montiel	68	118	0.58
Luis Carlos Reyes Pichardo	1	2	0.50
Nayeli Rocha	82	155	0.53
Sandra Paulina Anaya	27	77	0.35
Víctor Hugo Ortiz Herrera	6	11	0.55

How many people accept to be contacted for follow-up survey?

Table 15: Authorized follow-up survey

Authorized follow-up	Successful surveys	Rate
1319	1760	0.75

Table 16: Authorized follow-up survey (per enumerator)

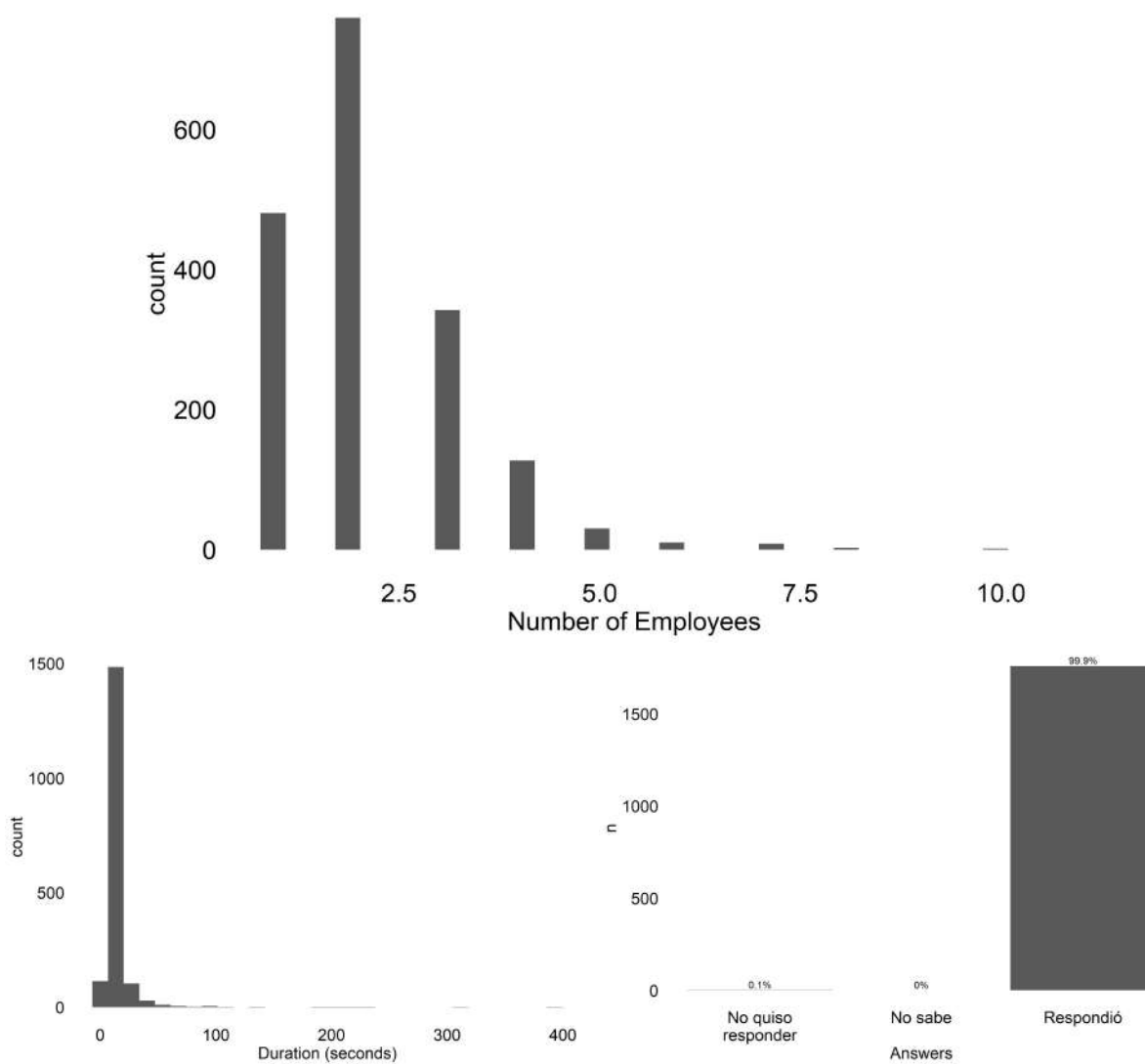
surveyor_name	Authorized follow-up	Successful surveys	Rate
Aidéé Ovilor de la Cruz	102	150	0.68
Alberto Canseco	129	170	0.76
Alejandra Trinidad Mauricio	102	146	0.70
Bertha Mendoza Canseco	136	178	0.76
Ceriolit Pilar Tapia Ramos	116	138	0.84
Dwight Rubén Martínez Gómez	114	144	0.79
Edgar David Castilla Navarro	113	147	0.77
Fernanda Soto Palma	143	190	0.75
Fernando Cruz Miranda	114	133	0.86
Jorge Alberto Méndez Jiménez	1	1	1.00
Jorge Escobar Montiel	76	118	0.64
Luis Carlos Reyes Pichardo	2	2	1.00
Nayeli Rocha	109	155	0.70
Sandra Paulina Anaya	53	77	0.69
Víctor Hugo Ortiz Herrera	9	11	0.82

7 All Results

7.1 Número de empleados

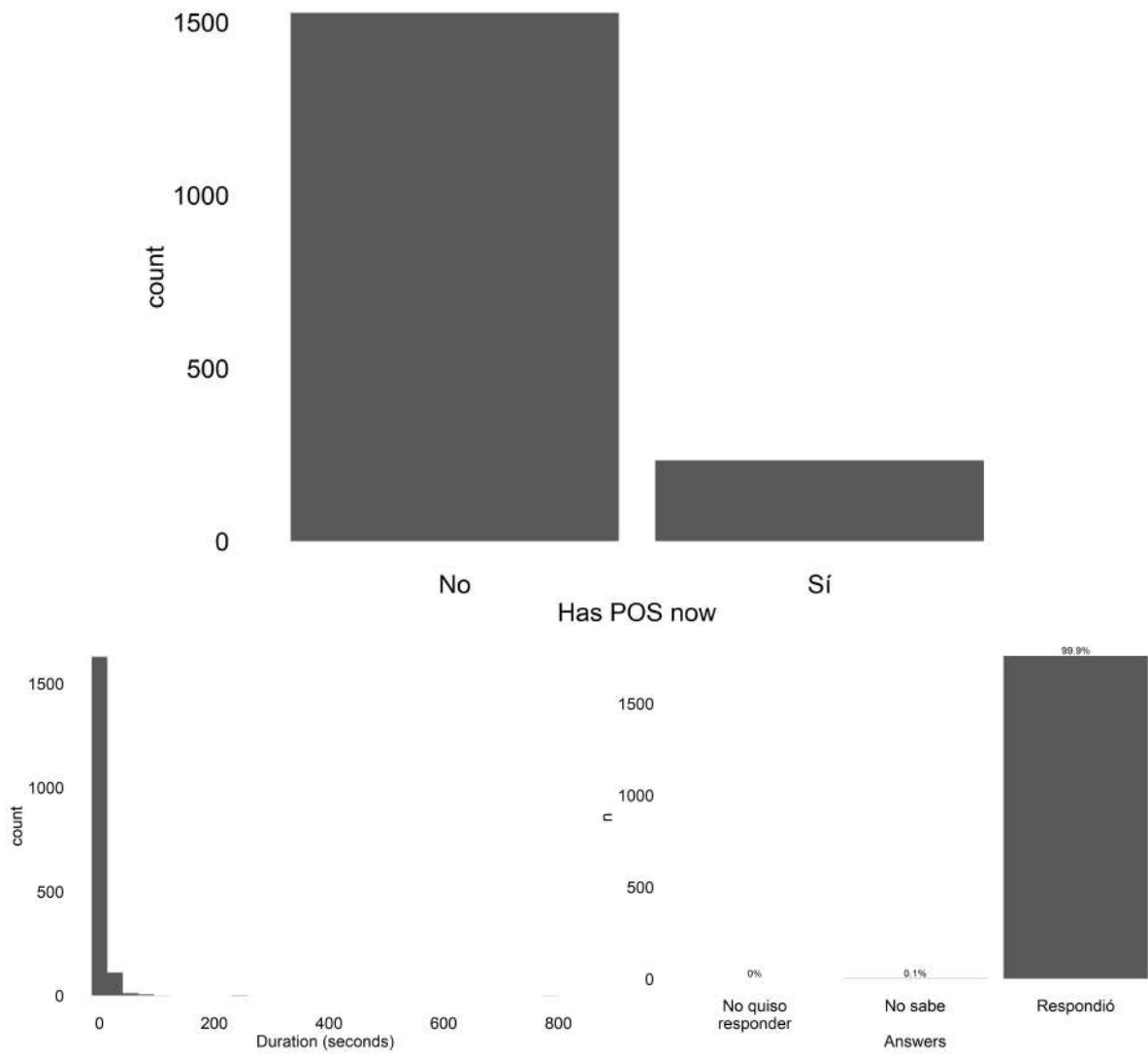
Question: ¿Cuántos empleados laboran o le ayudan en su negocio, incluyendo a usted y a miembros de su familia?

Figure 3: Number of employees



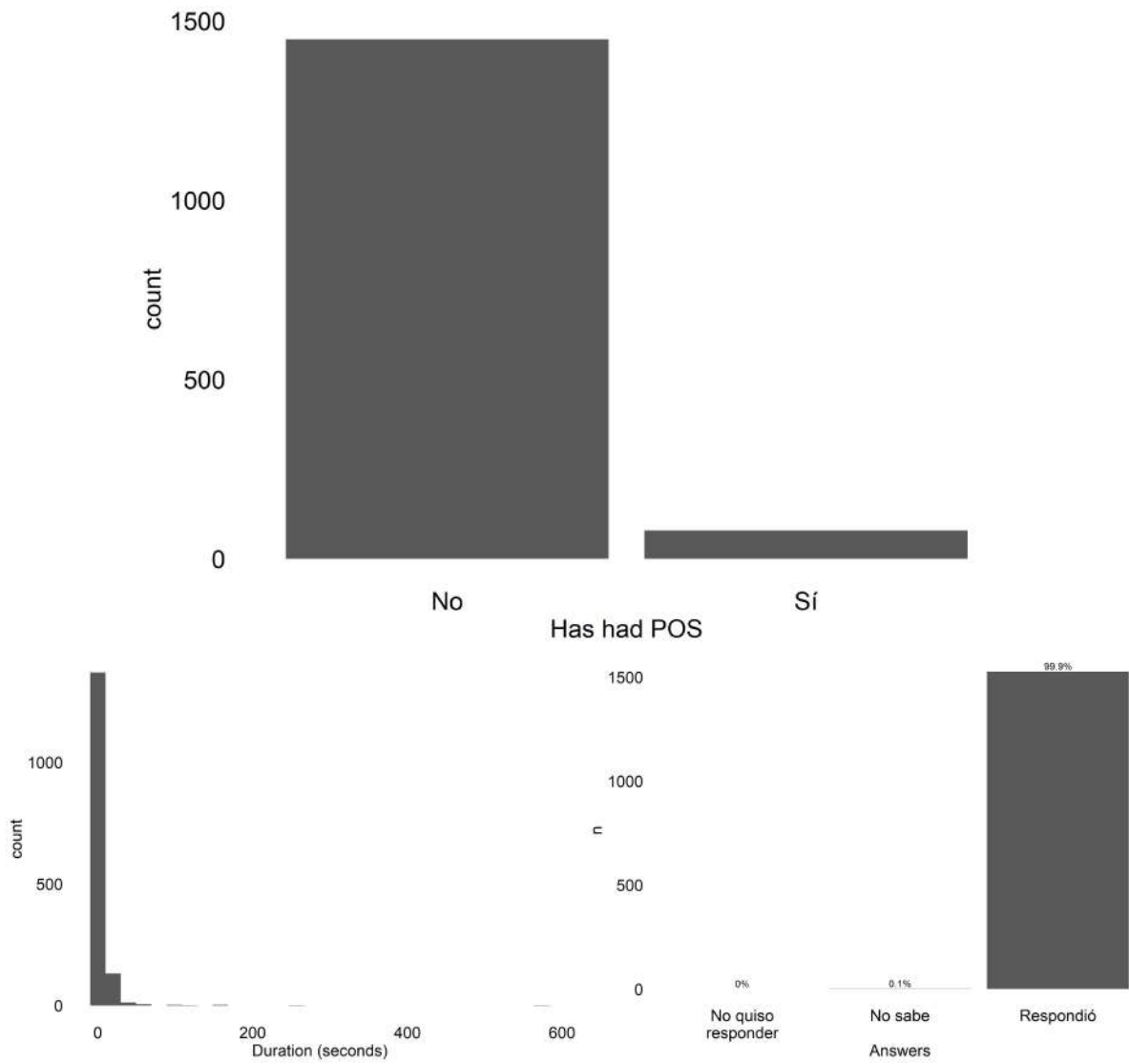
7.2 Has POS

Figure 4: Has POS



7.3 Has had POS

Figure 5: Has had POS

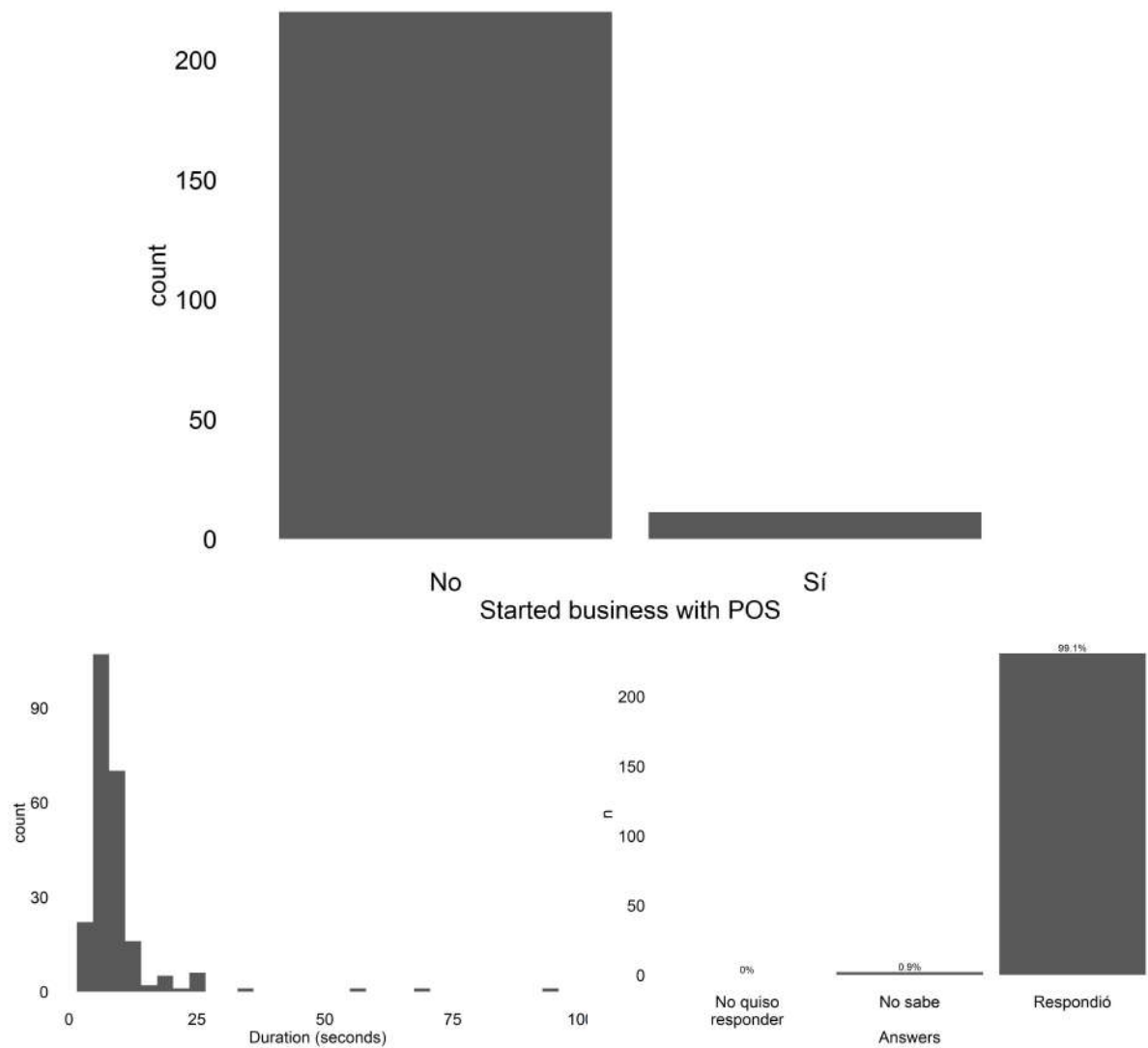


7.4 Section A: Has POS

7.4.1 started_business_w_pos

Question: ¿Usted inició su negocio contando con una terminal punto de venta, es decir, aceptando pagos con tarjeta?

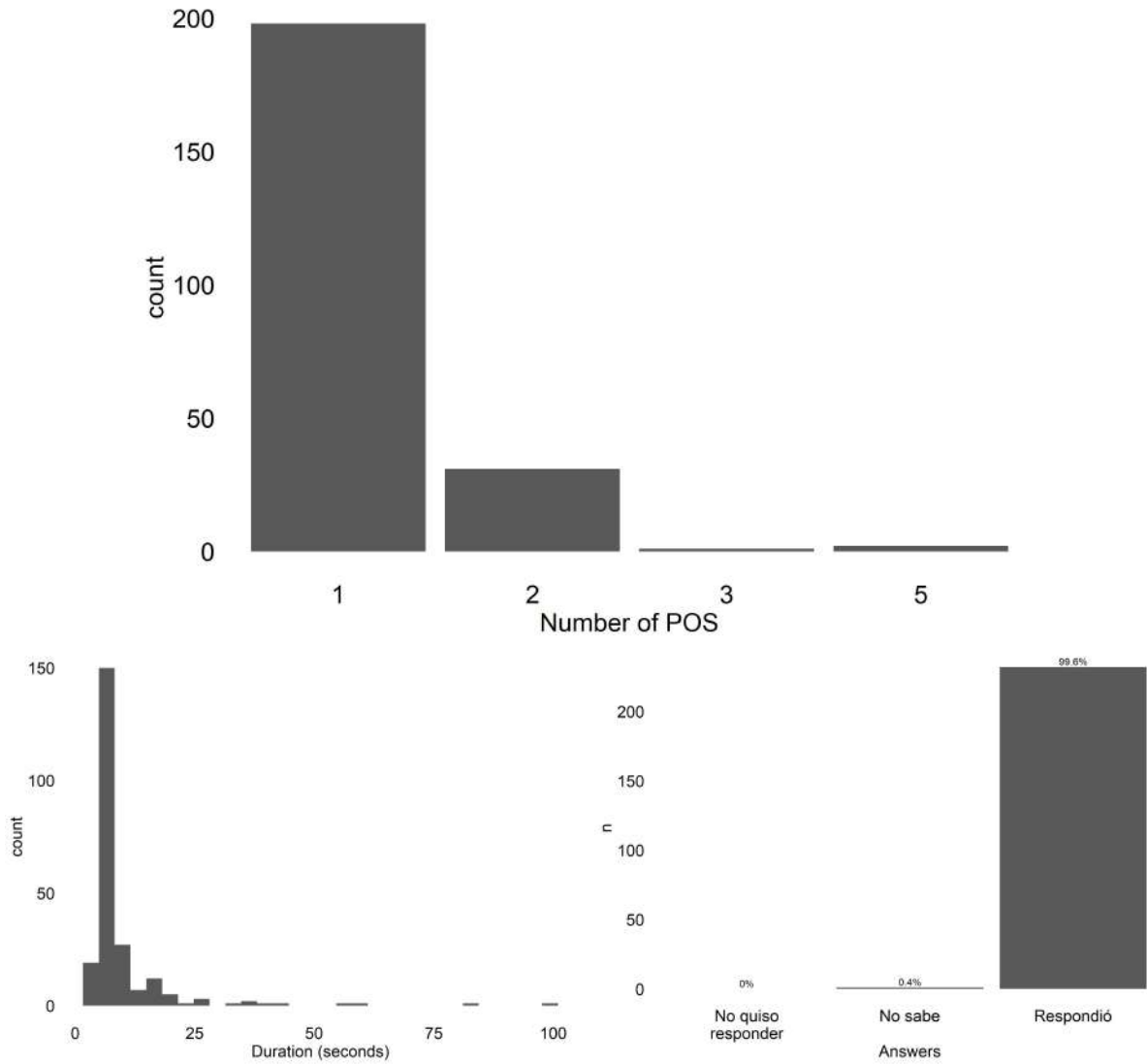
Figure 6: Started business with POS



7.4.2 pos_num

Question: ¿Cuántas terminales punto de venta de diferente proveedor tiene?

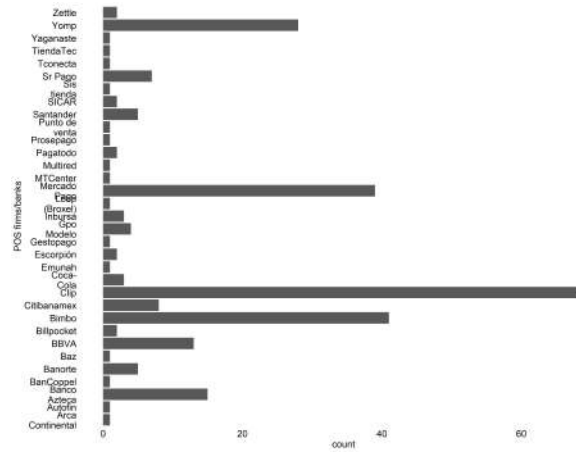
Figure 7: Number of POS



7.4.3 pos_firm_name

Question: ¿De cuál banco o empresa tiene la terminal punto de venta?

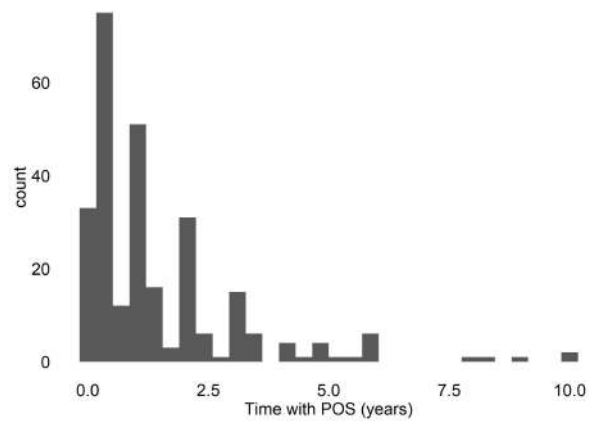
Figure 8: Bank/Firm of POS



7.4.4 time_pos

Question: ¿Hace cuántos años y meses adoptó la terminal punto de venta de responseto3? Hace años... y meses.

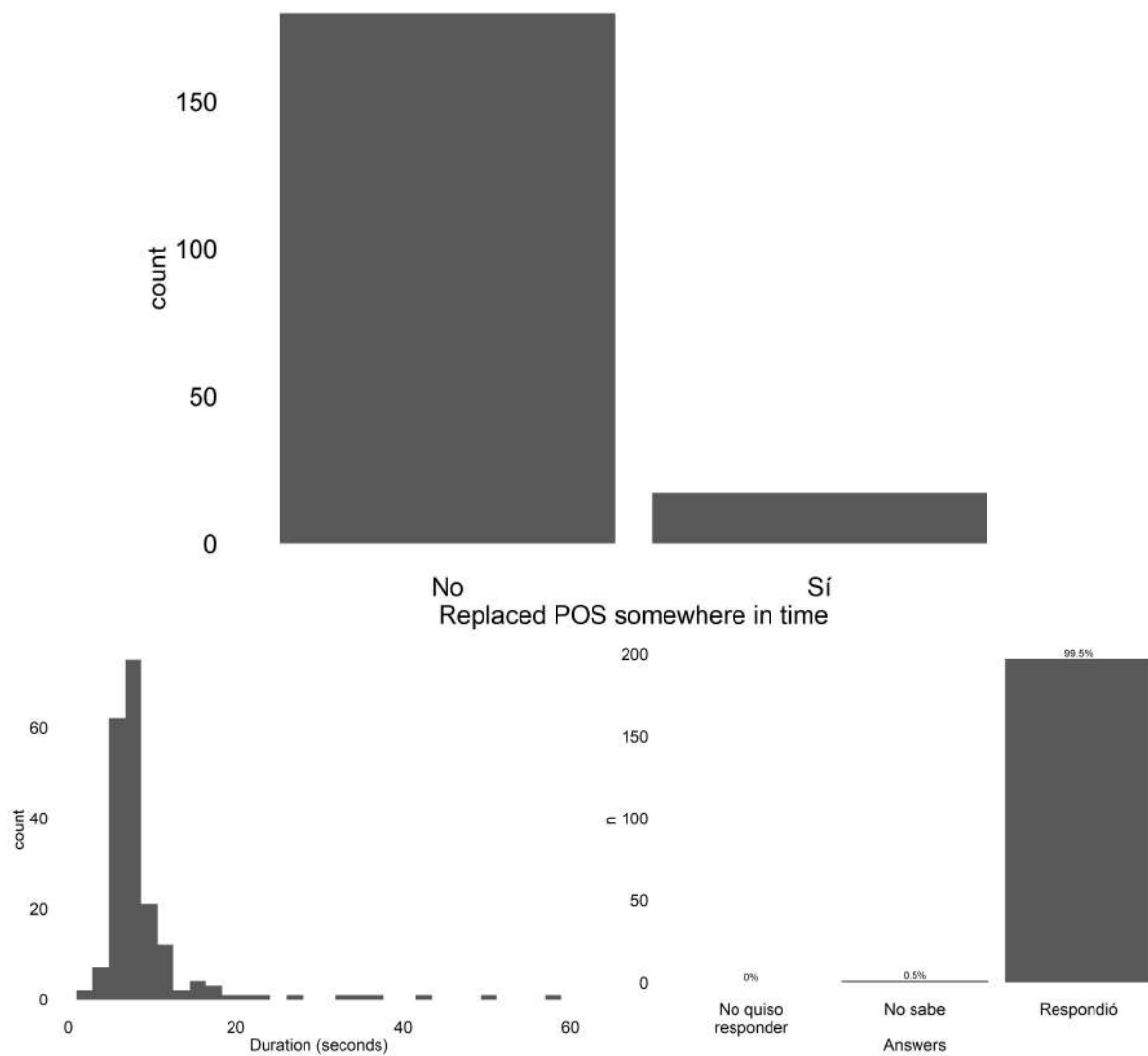
Figure 9: Time with POS (average)



7.4.5 replaced_pos

Question: ¿Tenía una terminal punto de venta de algún otro proveedor antes de la terminal que tiene ahora?

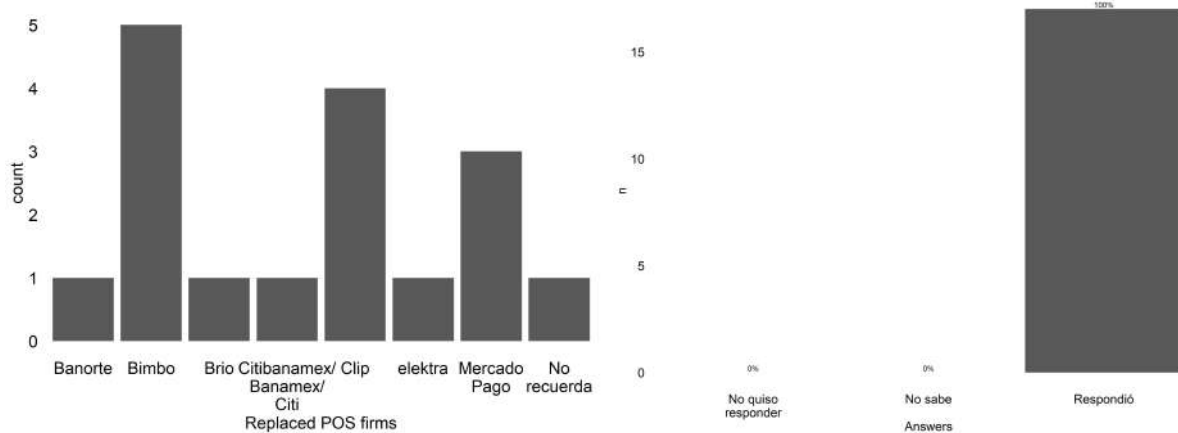
Figure 10: Replaced POS



7.4.6 pos_firm_replaced

Question: ¿De cuál banco o empresa era la terminal punto de venta que tenía antes de la de responseto3?

Figure 11: POS firm replaced



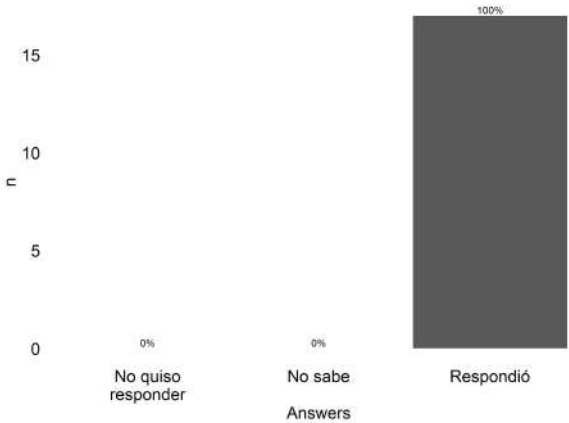
7.4.7 reason_replaced_pos

Question: ¿Por qué decidió cambiar de la terminal punto de venta de antes a la terminal que tiene hoy?

Table 17: Reasons replaced POS

reason_replaced_pos
ella es la que esta dada de alta en hacienda por eso cambio a terminal que estuviera a su nombre
Los cobros de tarjeta de vale se reflejarse más de 24 horad
Clip es la que tiene actualmente , la cambio porque comenzo a cobrarle mucha comision, aun tiene bimbo pero dejo de usarla
Ofrecieron más descuentos el dinero cae en inmediato
Mas beneficios
Porque había muchos cobros
Porque tiene co idiomas más bajas y mejores beneficios y para las recargas es más accesible abona saldo para las recargar
Le robaron el teléfono anterior y decidió cambiar a yomp porque pasaron y se la ofrecieron
Perdió su teléfono e inconformidad del proveedor
Es más sencilla de manejar
no le funciono y cobraban mucha comis8
Facilidad y rapidez, aceptaban transferencia y caía el pago más rapido
No recuerdo los motivos
Porque era muy difícil ingresar credito a la terminal. Tenía que ir a toluca para comprar crédito a la terminal
Porque la terminal punto de venta tiene un programa para hacer los cobros en general de la tienda
Le gusto , no es necesario otra
Porque le pro eterno cosas y otros cumplieron muchas comisiones 20 pesos diarios

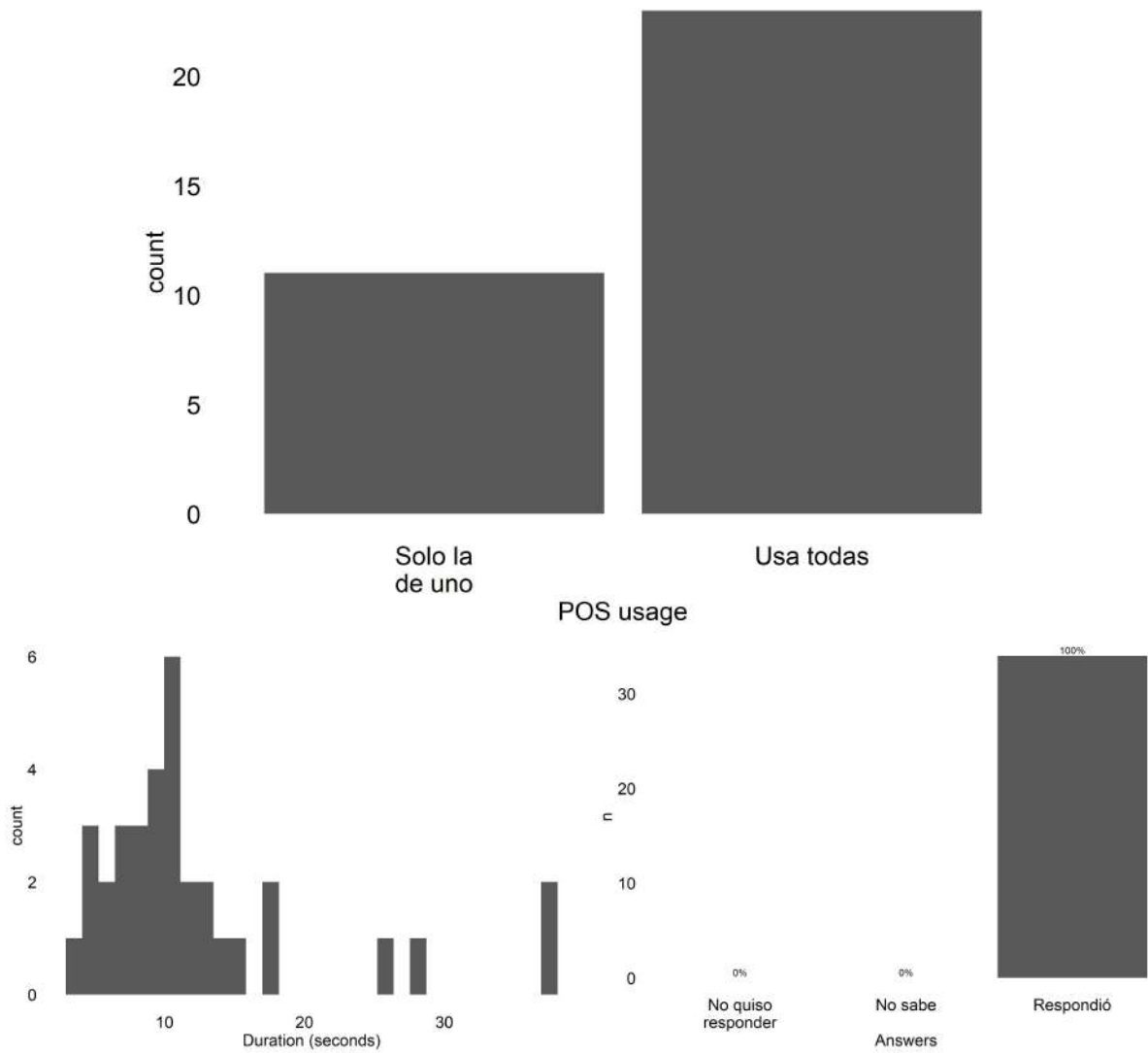
Figure 12: Reason replaced POS (Don't know/ Refuse)



7.4.8 pos_usage

Question: Usa todas terminales punto de venta de diferentes proveedores o solo usa la de uno?

Figure 13: POS usage



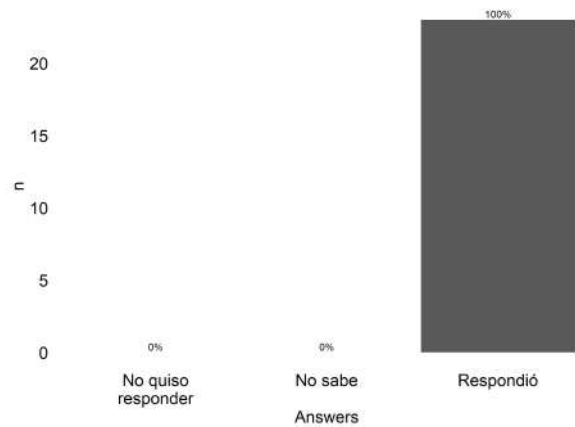
7.4.9 reason_many_pos

Question: ¿Por qué usa terminales punto de venta de más de un proveedor?

Table 18: Reasons many POS

reason_many_pos
Una para recargas y una para pagos
Para ver cual era mejir
Recibe tarjetas distintas
La convenció la aplicación, sin problemas de conectividad
A veces un sistema falla
Porque le ofrecen diferentes ben beneficios en cuanto a comisiones y las ocupa para diferentes cosas.
Porque una acepta tarjetas de vales. La de banco azteca acepta las tarjetas normales
Porque no todas aceptan el mismo tipo de tarjeta
Porque una genera el dinero y otra se afilia a tu tarjeta
Porque una no me abastecida para todos los tipos de tarjetas. El yomp se le caía el sistema y si no funciona una entonces tengo la otra.
Casi no usa la de clip
La del banco no acepta algunas afiliaciones
Porque con yomp tenia problemas de señal
Porque yomp apenas empezó a utilizarlo para pagos de servicios
Algunas no cobra todas la tarjetas
Por el tipo de pago no aceptan todo
Porque bri fa diferentes serv
banco azteca acepta tarjeta de gobierno vomo la de bienestar
Porquesu no funciona una usa la otra
Luego no pasa la tarjeta en una y ocupa la otra la de clip no acepta todas las tarjetas y mercado pago si
Porque cada una le ofrece diferentes beneficios y la comisión es diferente
Para generar más ganancia
Porque le ofrecen diferentes beneficios

Figure 14: Reasons many POS (Don't know/ Refuse)



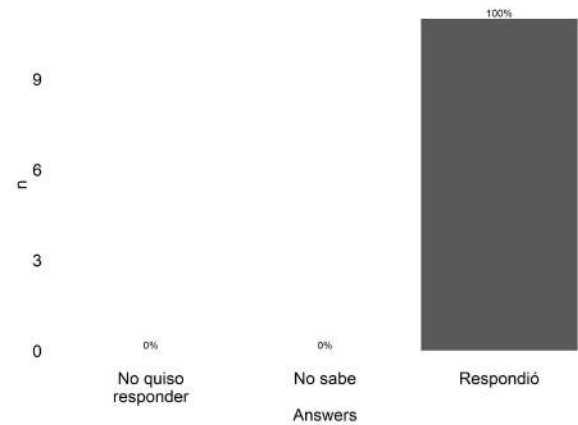
7.4.10 reason_one_pos_used

Question: ¿Por qué solo usa la terminal punto de venta de un proveedor, pero tiene terminales de más de uno?

Table 19: Reasons one POS

reason_one_pos_used
Quería ver ventajas y desvenyajas
Porque cada parte del negocio tiene su terminal
Una ya la cancelo
Porque una le estaba generando comisiones adicionales
Es mas eficiente
No tiene saldo la de bimbo
Por la comisión baja
Es más económico y cercanía de la sucursal
esta a prueba la de bimbo
Porque esta cargada en el sistema
utiliza más sr pago porque se la acaban de poner

Figure 15: Reasons one POS (Don't know/ Refuse)



7.4.11 reason_of_adoption

Question: ¿Cuáles son las principales razones por las que usted decidió adoptar una terminal punto de venta

Figure 16: Reasons of adoption

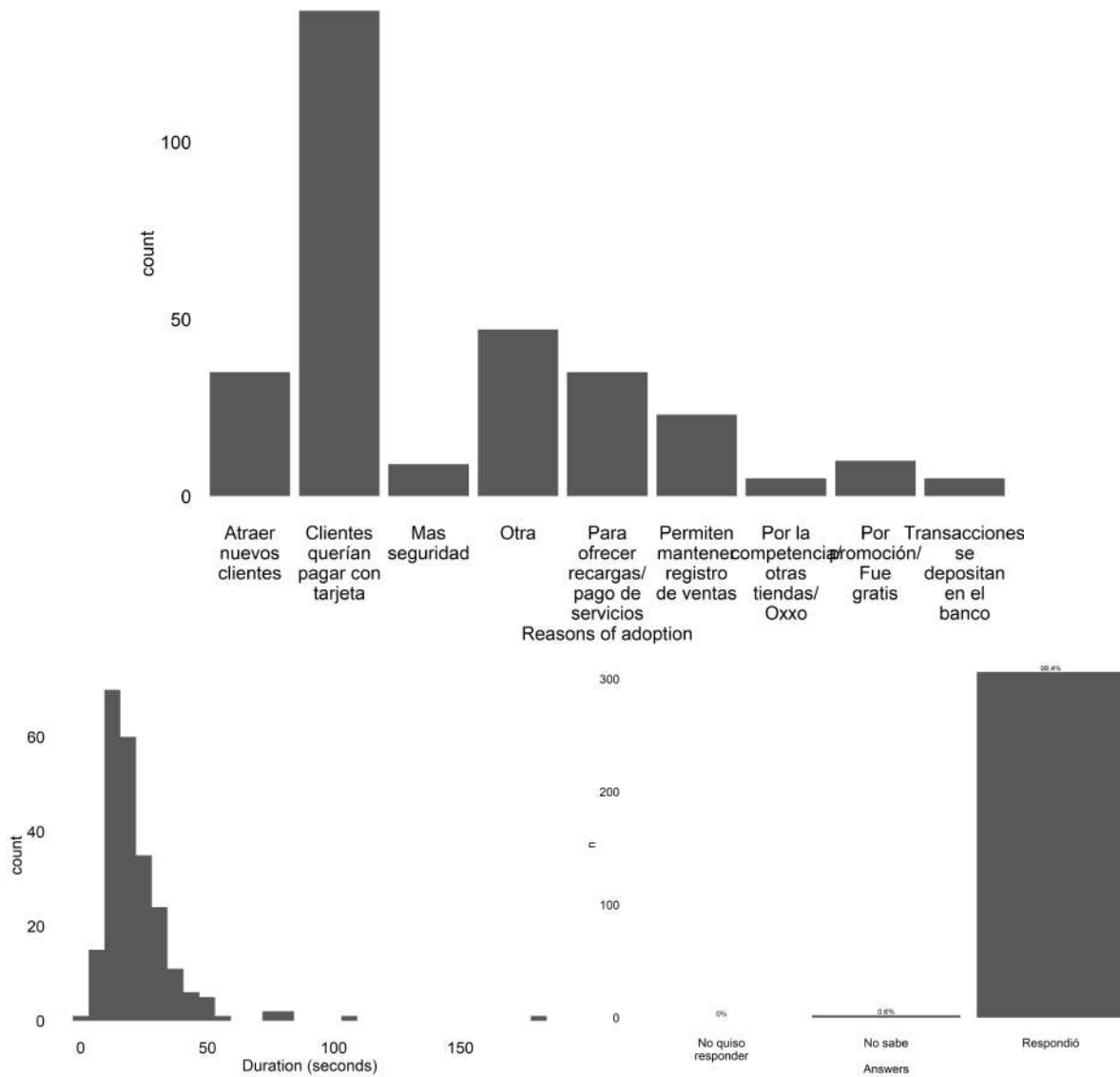


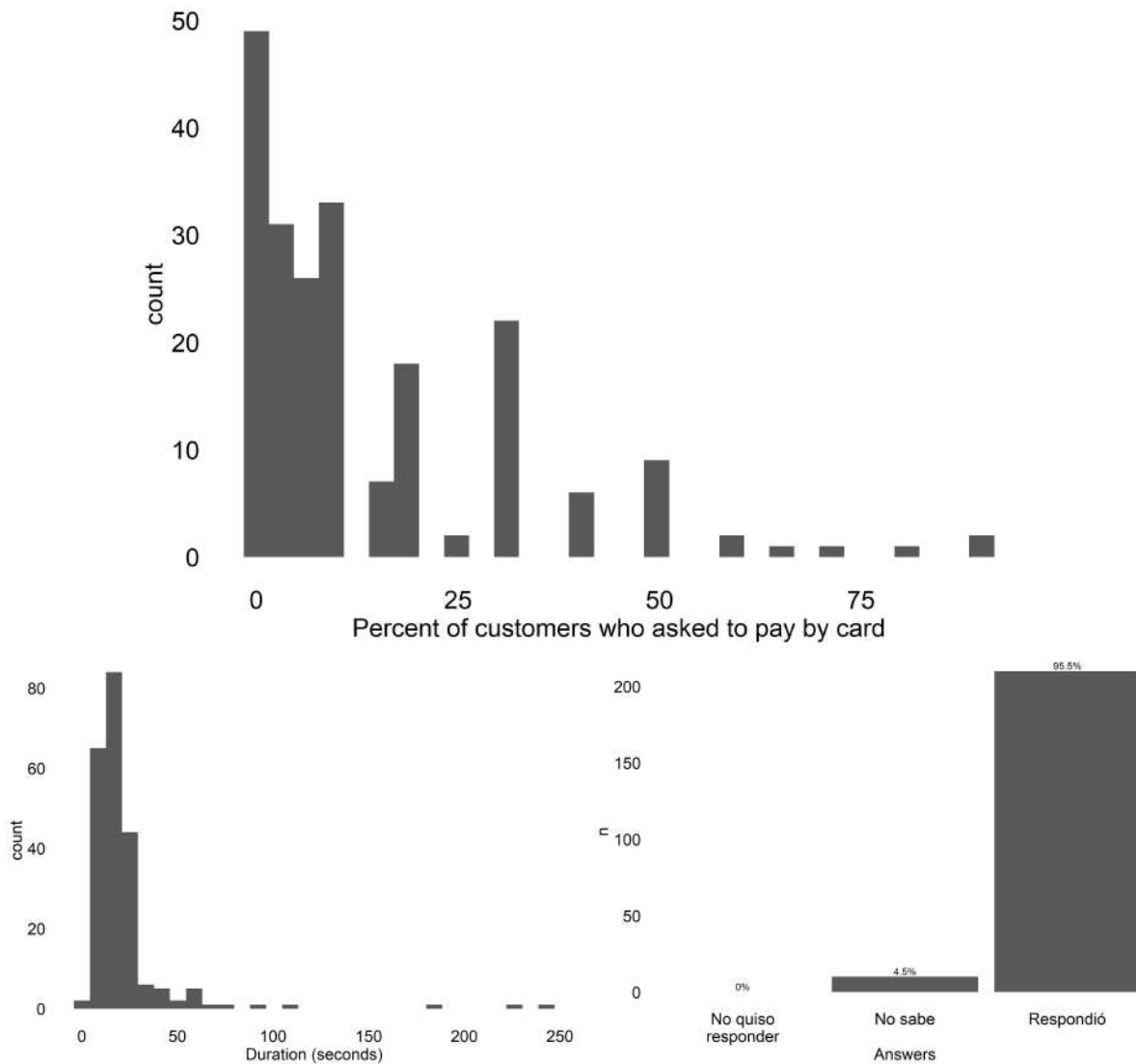
Table 20: Reasons of adoption - other

reason_of_adoption_other
Accesibilidad fi ancuamiento utilidades en recargas y que el aparato es más grande
Darle servicio a todos los clientes
Llevar control de producto pero falla mucho
por las ganancias que deja a la tienda
Versatilidad
Practicidad. Nadie más en la calle cuenta con ello. Clientes la usan.
Más opciones de pago
Por la tecnología
Mas practico
Evitar contagio por covid
Mayor facilidad para hacer pagos
Para aceptar tarjetas de vales
Facilidad para hacer los cobros
Por el horario laboral nocturno
Para actualizarse
la facilidad de comprar la terminal
La mayoría paga con vales
Practico
Para no perder ventas
Por el nivel del dueño en mercado libre
Trabajar más rápido
Para evitar el contacto con el efectivo y las manos
Facilita los pagos
Porque acepta la tarjeta de salario rosa
facilidad de pago
Requisito para abrir la tienda cadena six
Brindar servios a cliente que le pagan con vales
Mejorar calidad de venta
Para llevar inventario Se lleva más control de las ventas Poder llevar estadística de venta, eso permite
comprar mas económico
se hace más fácil el pago y le presta dinero el banco
90% de los jóvenes me pedían pago con tarjeta
se despacha mas rapido

7.4.12 cust_ask_before_pos

Question: Antes de adoptar una terminal punto de venta, ¿qué porcentaje de clientes que acudían a su tienda pedían pagar con tarjeta?

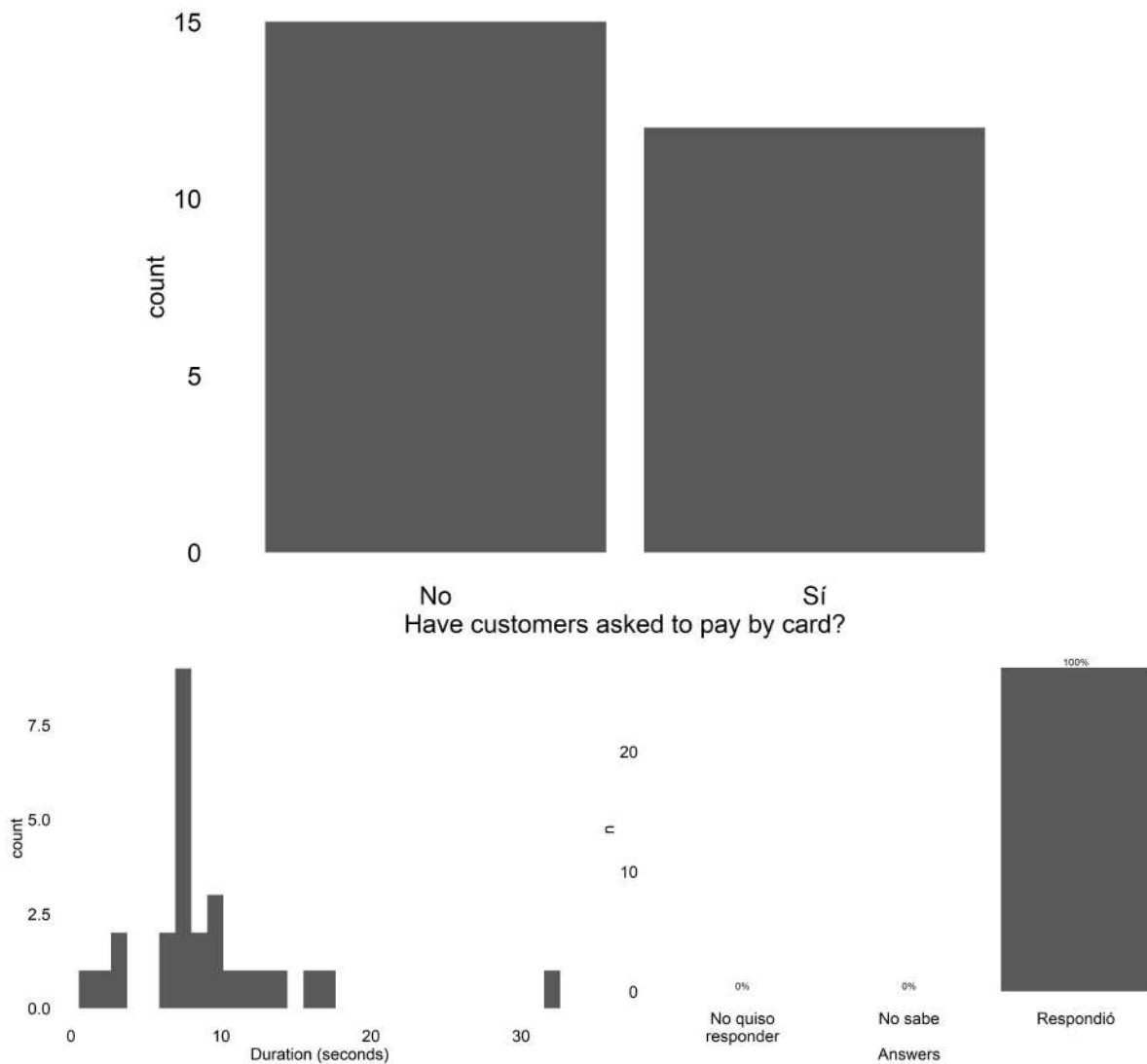
Figure 17: Percent of customers asking before POS



7.4.13 cust_ask_before_pos_pay

Question: Antes de adoptar una terminal punto de venta, ¿alguna vez algún cliente le pidió pagar con tarjeta?

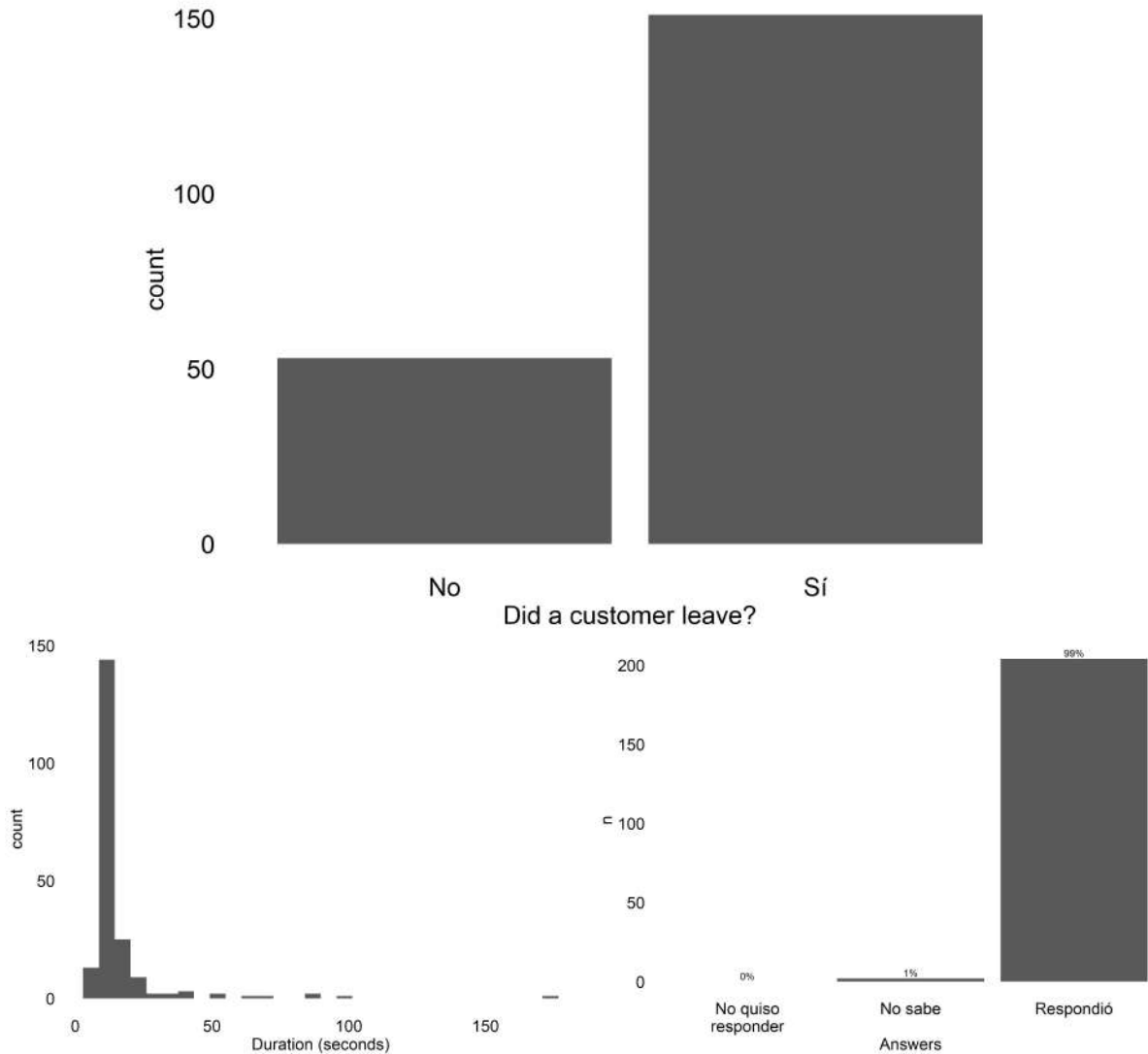
Figure 18: Did a customer ever ask to pay with card before POS?



7.4.14 cust_left_before_pos

Question: Antes de adoptar una terminal punto de venta, ¿alguna vez un cliente que haya pedido pagar con tarjeta salió de la tienda sin comprar nada, después de haberle dicho que no aceptaba pagos con tarjeta?

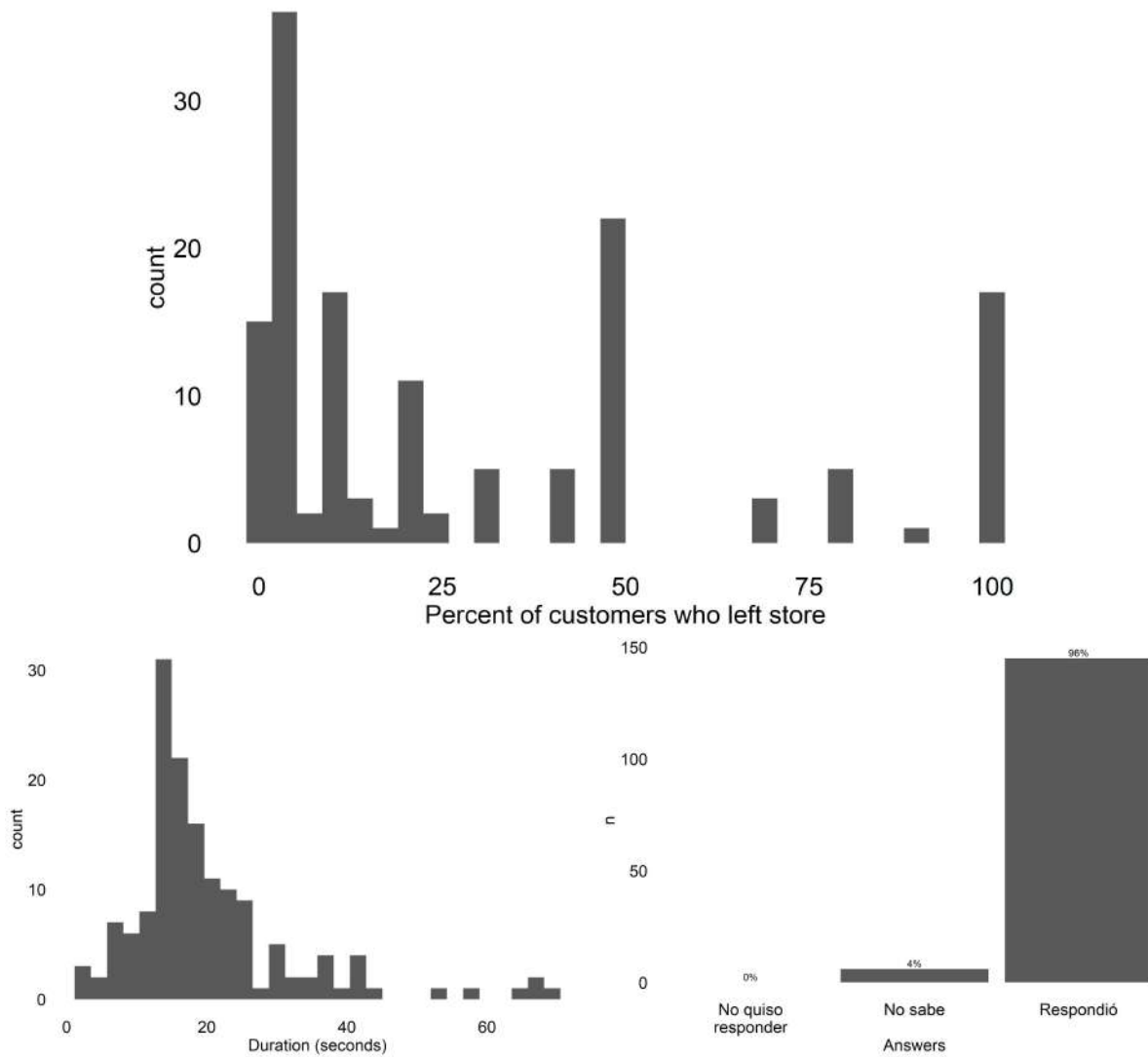
Figure 19: Customers left before POS



7.4.15 cust_left_before_pos_p

Question: Antes de adoptar una terminal punto de venta, ¿qué porcentaje de clientes que haya pedido pagar con tarjeta salió de la tienda sin comprar nada, después de haberles informado que no aceptaba pagos con tarjeta?

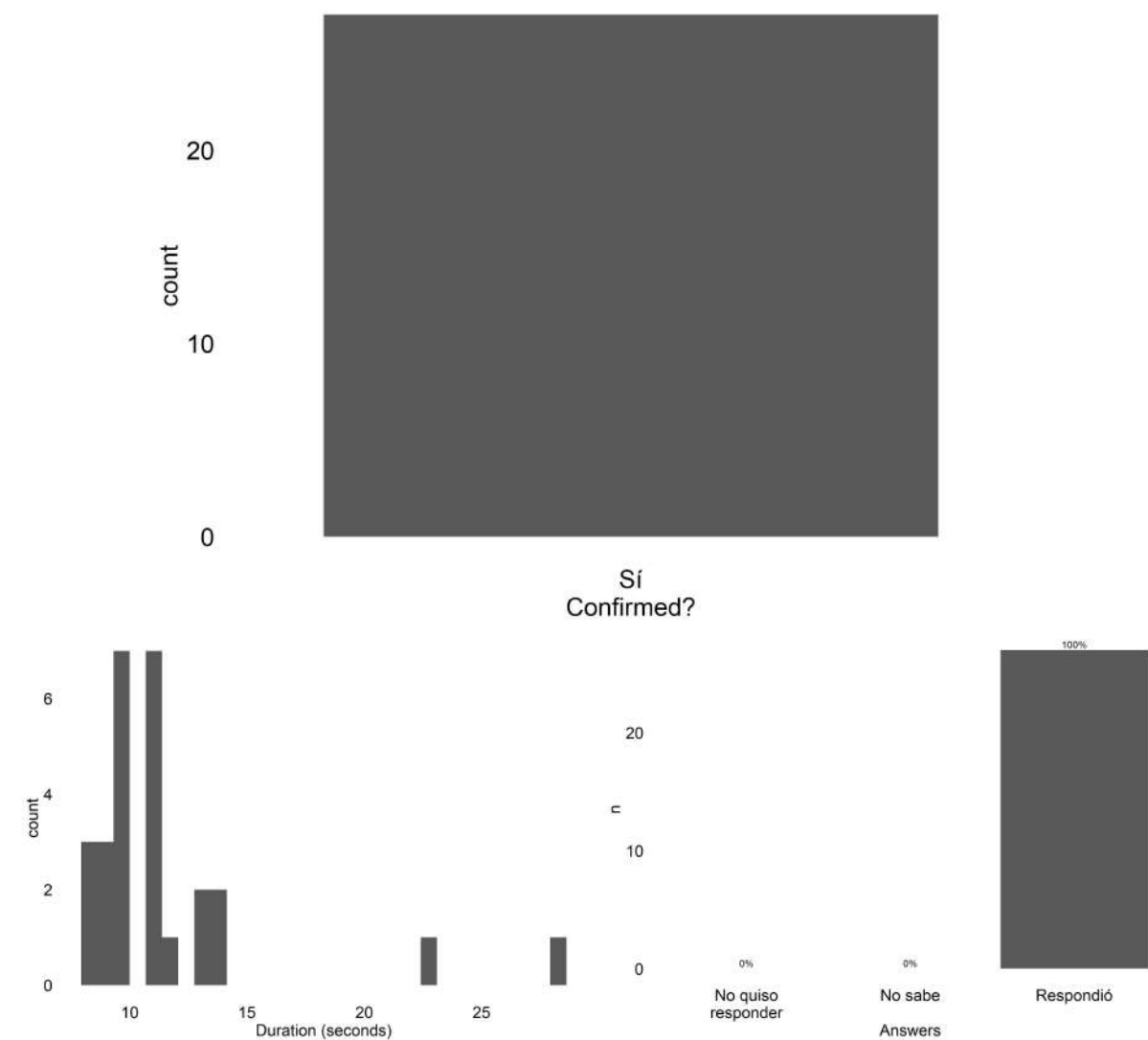
Figure 20: Customers left before POS (percent)



7.4.16 cust_left_be4_pos_conf

Question: A manera de confirmación, ¿de cada 100 clientes que pedían pagar con tarjeta, \$cust_left_before_pos_p salieron de la tienda sin comprar nada, después de haberles informado que no aceptaba pagos con tarjeta?

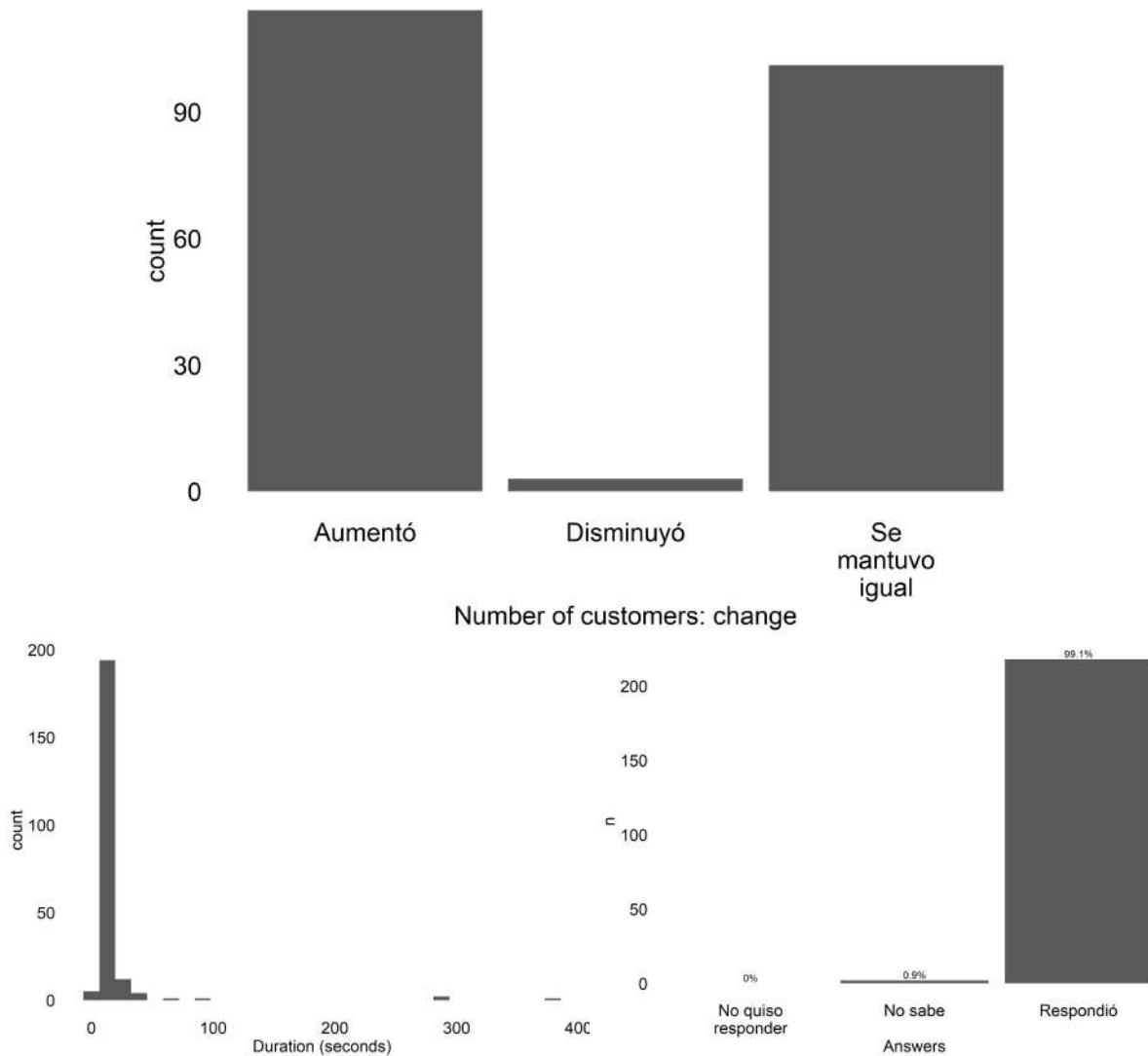
Figure 21: Confirmed?



7.4.17 num_cust_changed

Question: ¿El número diario de clientes que acuden a su negocio aumentó, disminuyó o se mantuvo igual después de que adoptó una terminal punto de venta?

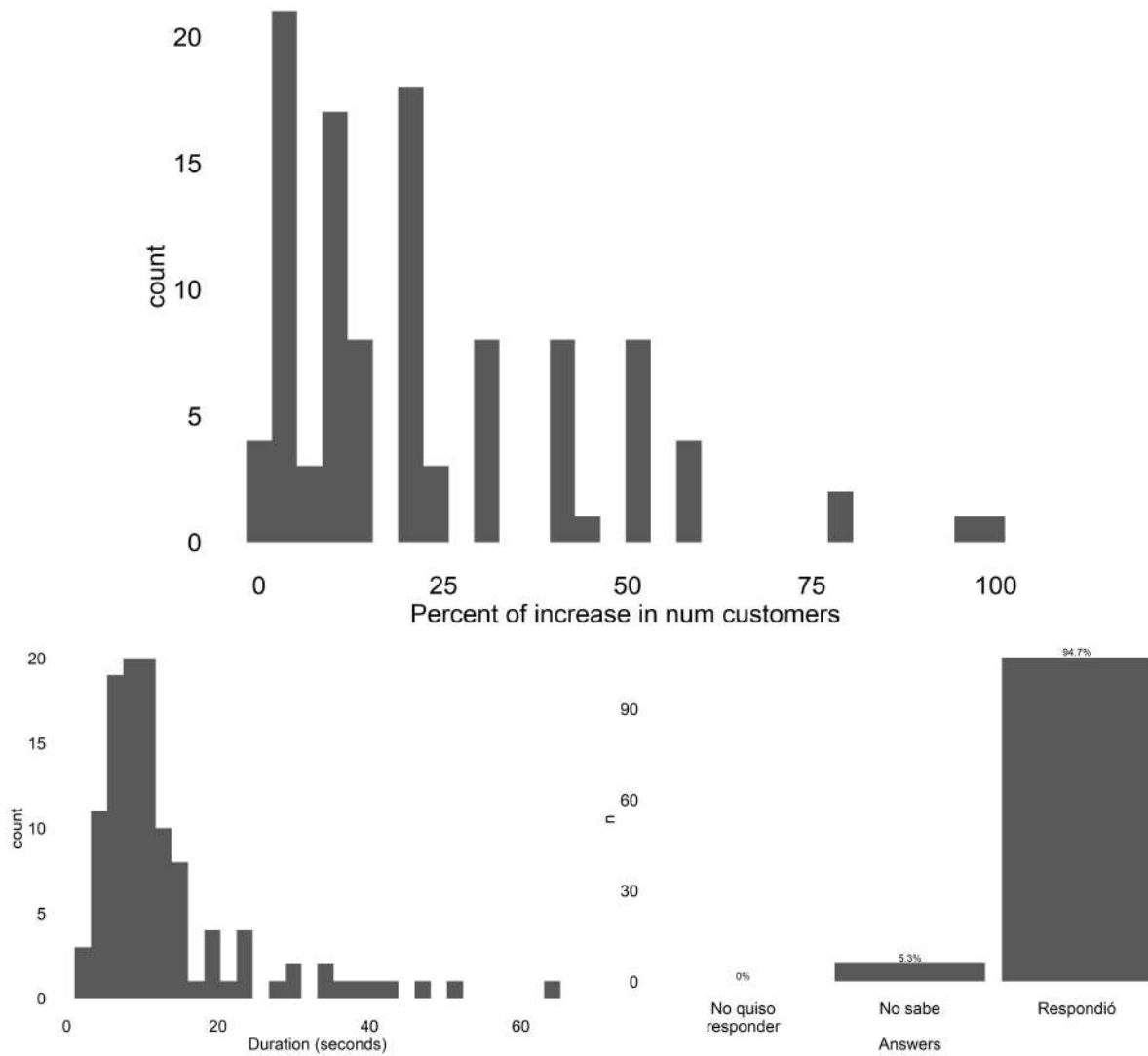
Figure 22: Number of customers changed



7.4.18 num_cust_incr_p

Question: ¿En qué porcentaje aumentó el número diario de clientes que acuden a su negocio al adoptar una terminal punto de venta?

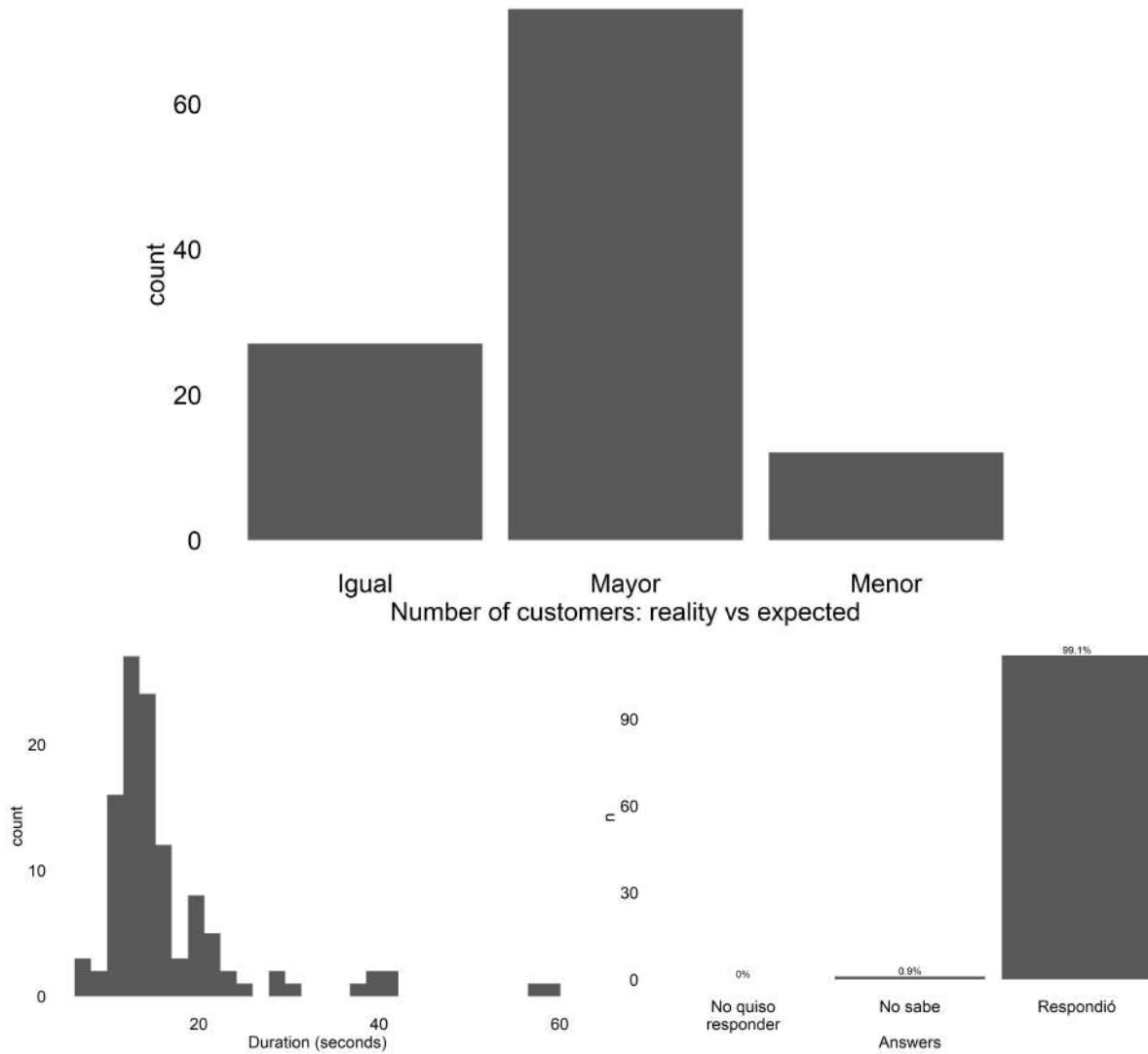
Figure 23: Increase in number of customers



7.4.19 incr_vs_expected

Question: ¿El aumento en el número diario de clientes que acuden a su negocio después de adoptar una terminal punto de venta fue mayor, menor o igual a lo que usted esperaba antes de adoptarla?

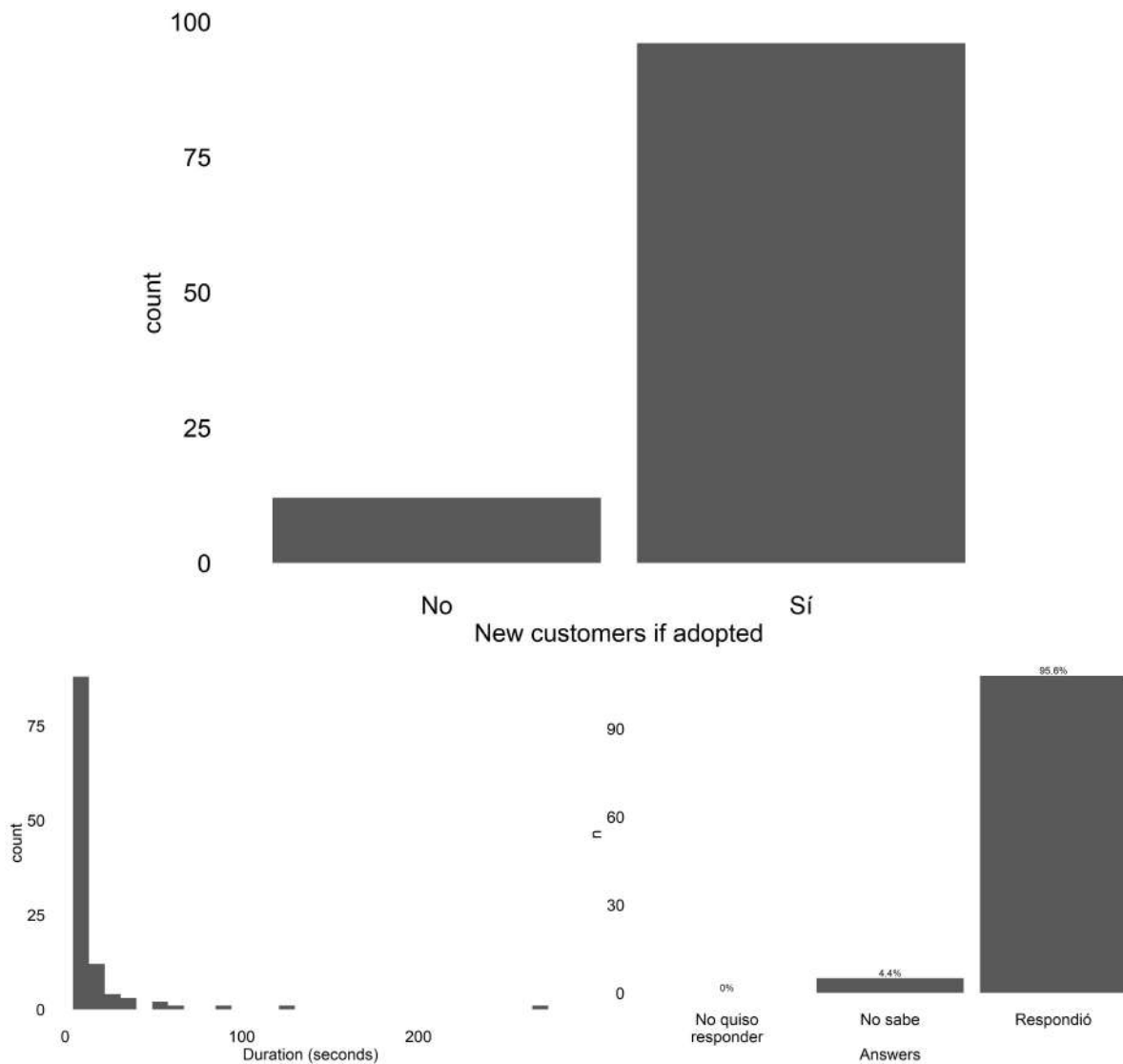
Figure 24: Increase in number of customers vs expected



7.4.20 cust_shop_others_before_pos

Question: ¿Cree que los nuevos clientes que empezaron a acudir a su tienda cuando adoptó una terminal punto de venta, antes hacían esas compras en otras tiendas?

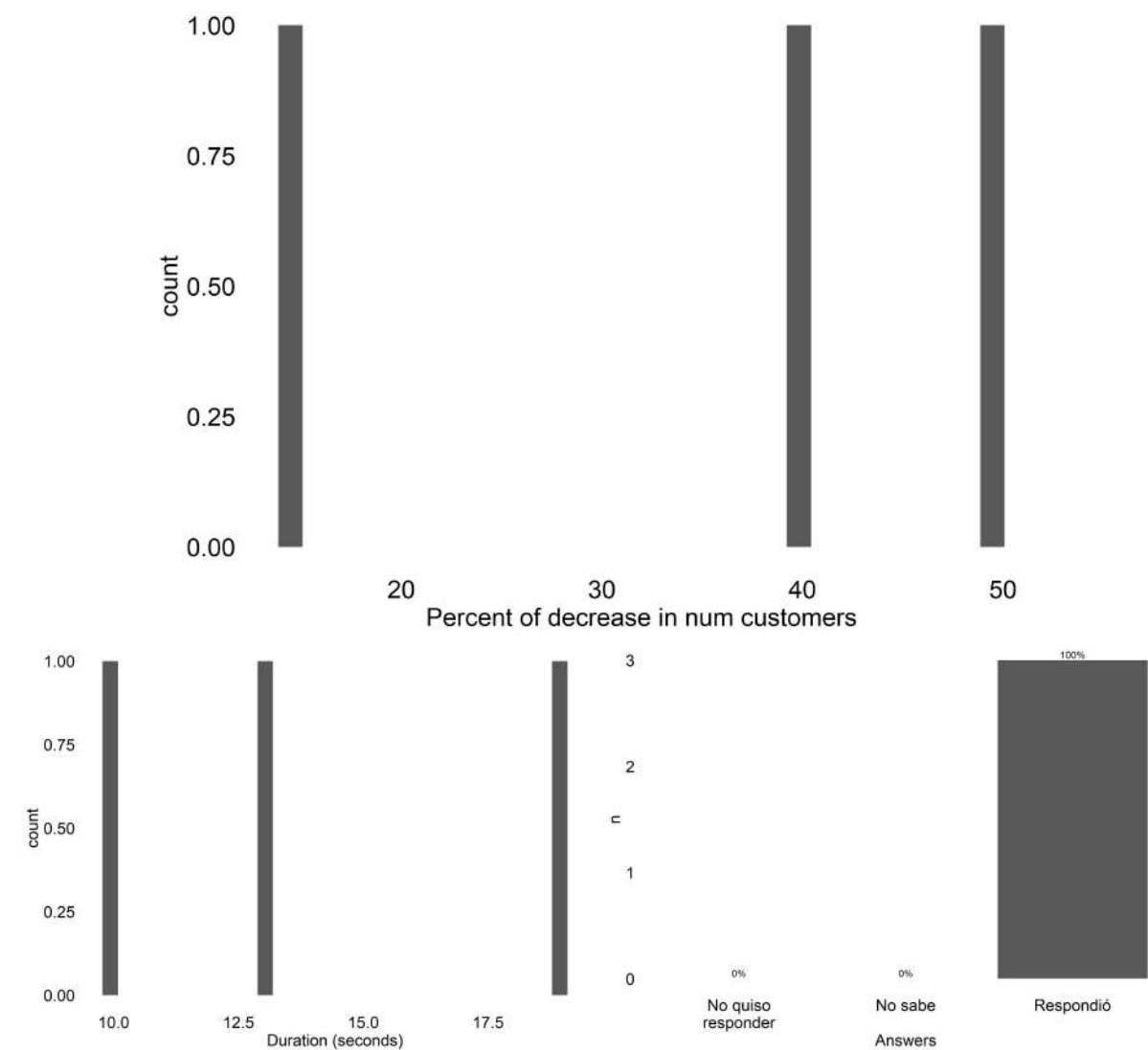
Figure 25: Customers shopped before in other stores



7.4.21 num_cust_decr_p

Question: ¿En qué porcentaje disminuyó el número diario de clientes que acuden a su negocio después de adoptar una terminal punto de venta?

Figure 26: Decrease in number of customers (percent)



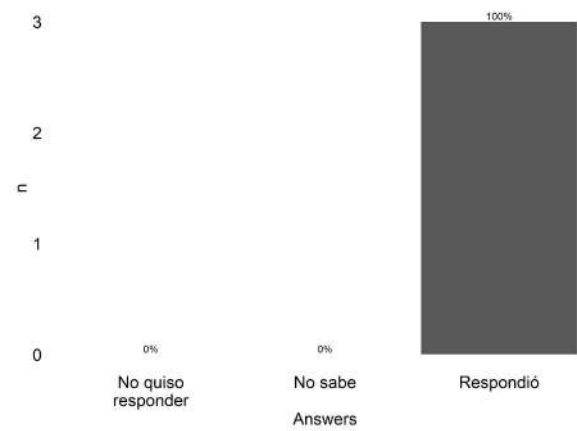
7.4.22 num_cust_decr_reason

Question: ¿Por qué cree que el número diario de clientes que acuden a su negocio disminuyó al adoptar una terminal punto de venta?

Table 21: Reasons of decrease in number of customers

num_cust_decr_reason
No tuvo que ver con la terminal fue por el aurrera expres que abrieron cerca Porque venían a hacer recargas y pago de servicios cuando tenia la terminal punto de venta de bimbo y de paso compraban cosas. Pero ahora sin las recargas porque banamex no tiene bajaron los clientes Porque hay mas tiendas

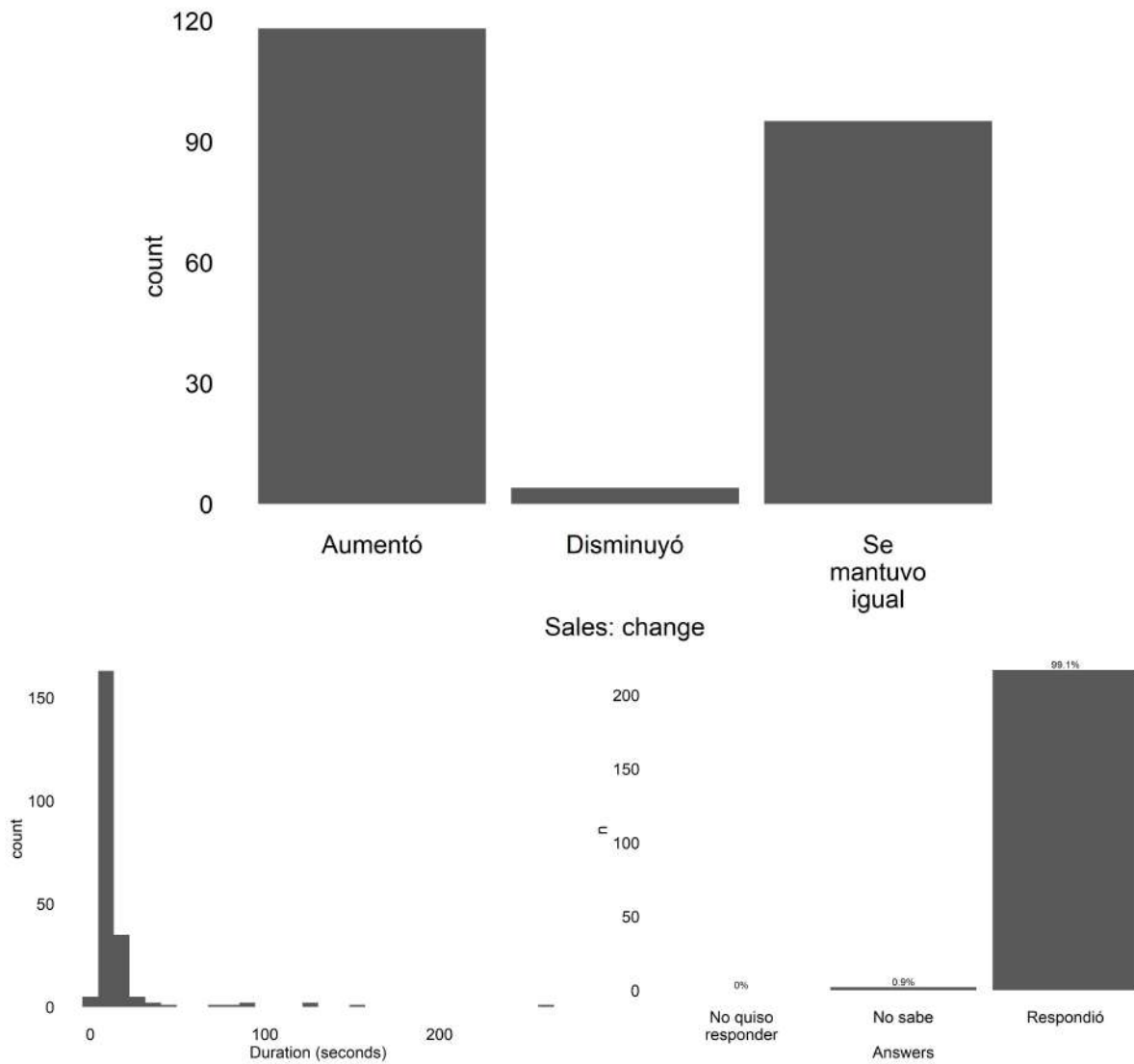
Figure 27: Reasons of decrease in number of customers



7.4.23 sales_changed

Question: ¿El volumen total de ventas en su negocio aumentó, disminuyó o se mantuvo igual después de que adoptó una terminal punto de venta?

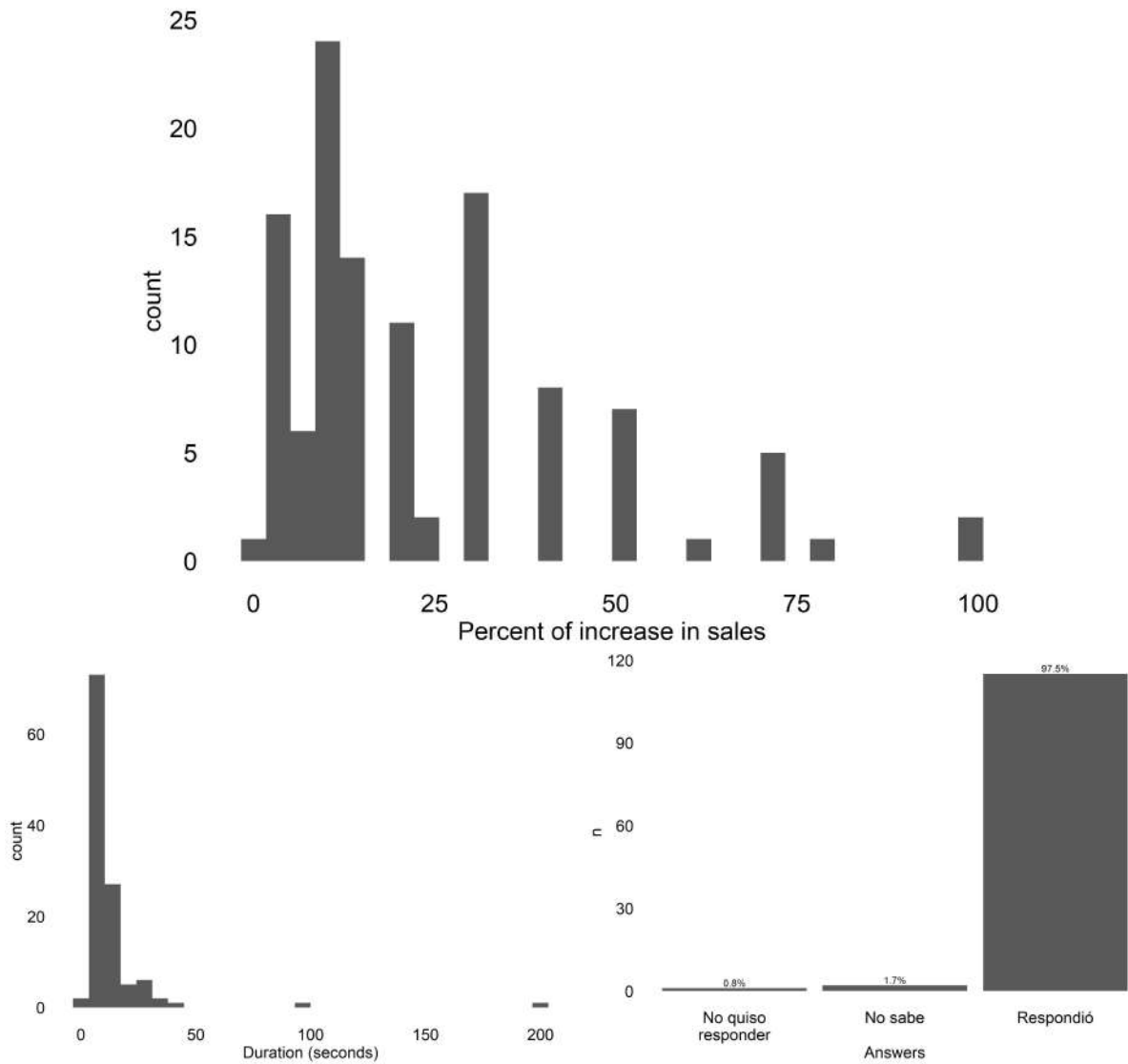
Figure 28: Sales changed



7.4.24 sales_incr_p

Question: ¿En qué porcentaje aumentó el volumen total de ventas después de adoptar una terminal punto de venta?

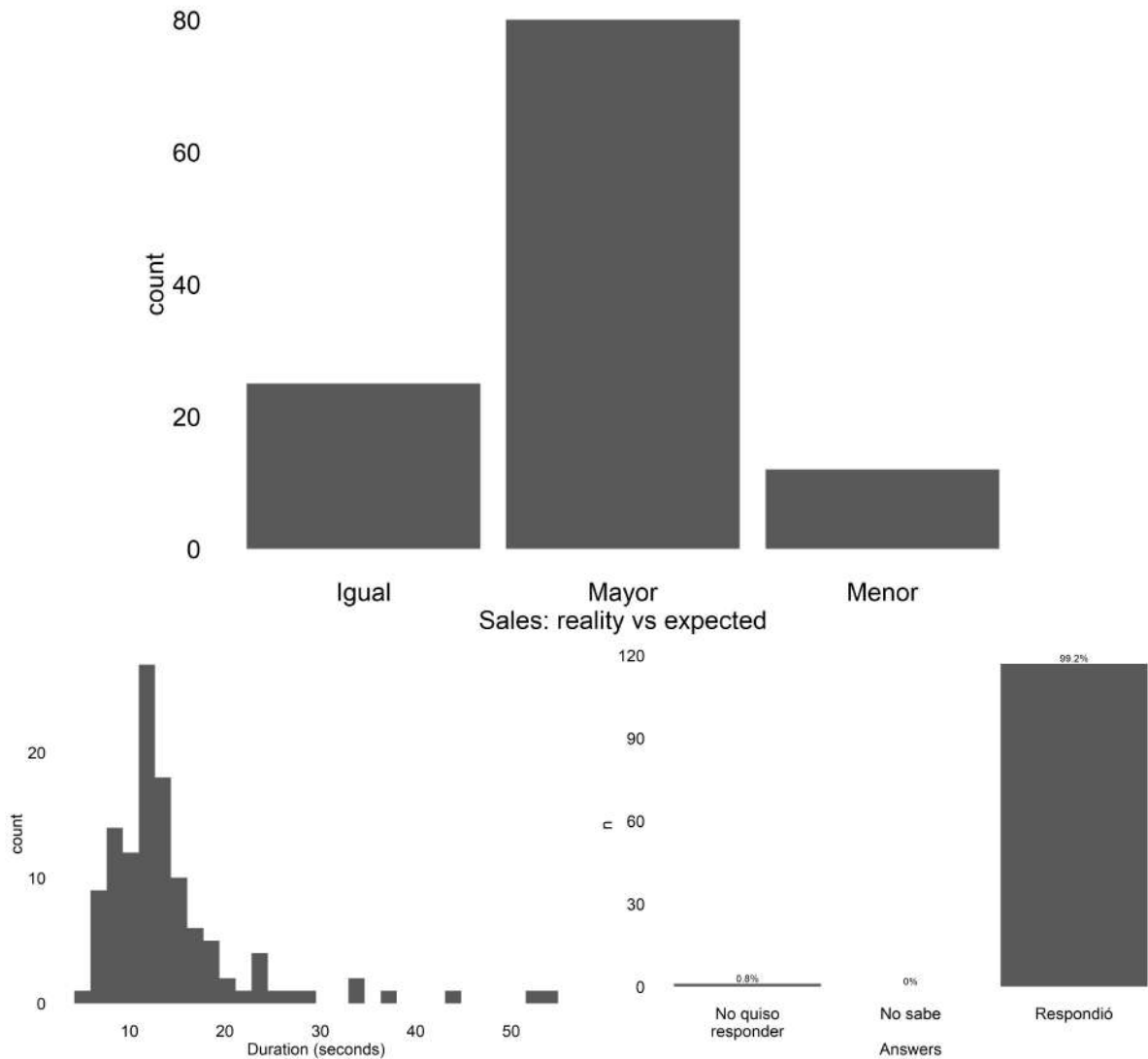
Figure 29: Sales increased (percent)



7.4.25 sales_incr_vs_expected

Question: ¿El aumento en el volumen total de ventas después de adoptar una terminal punto de venta fue mayor, menor o igual a lo que usted esperaba antes de adoptarla?

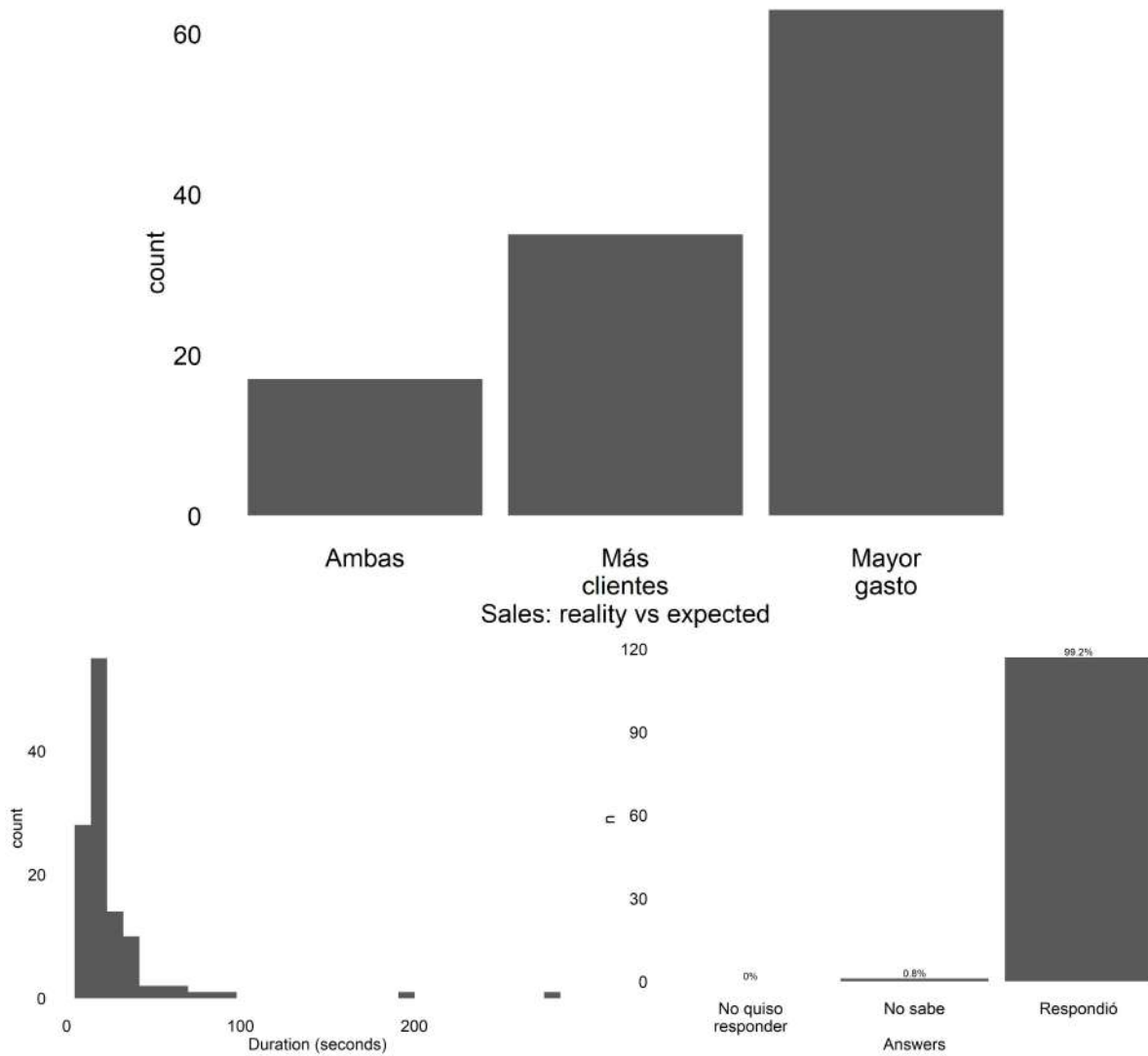
Figure 30: Increase of sales vs expected



7.4.26 sales_incr_reason

Question: ¿Cree que el aumento del volumen total de ventas se debe principalmente a que más clientes acuden a su tienda, o a que los clientes que ya compraban en su tienda gastan más con tarjeta?

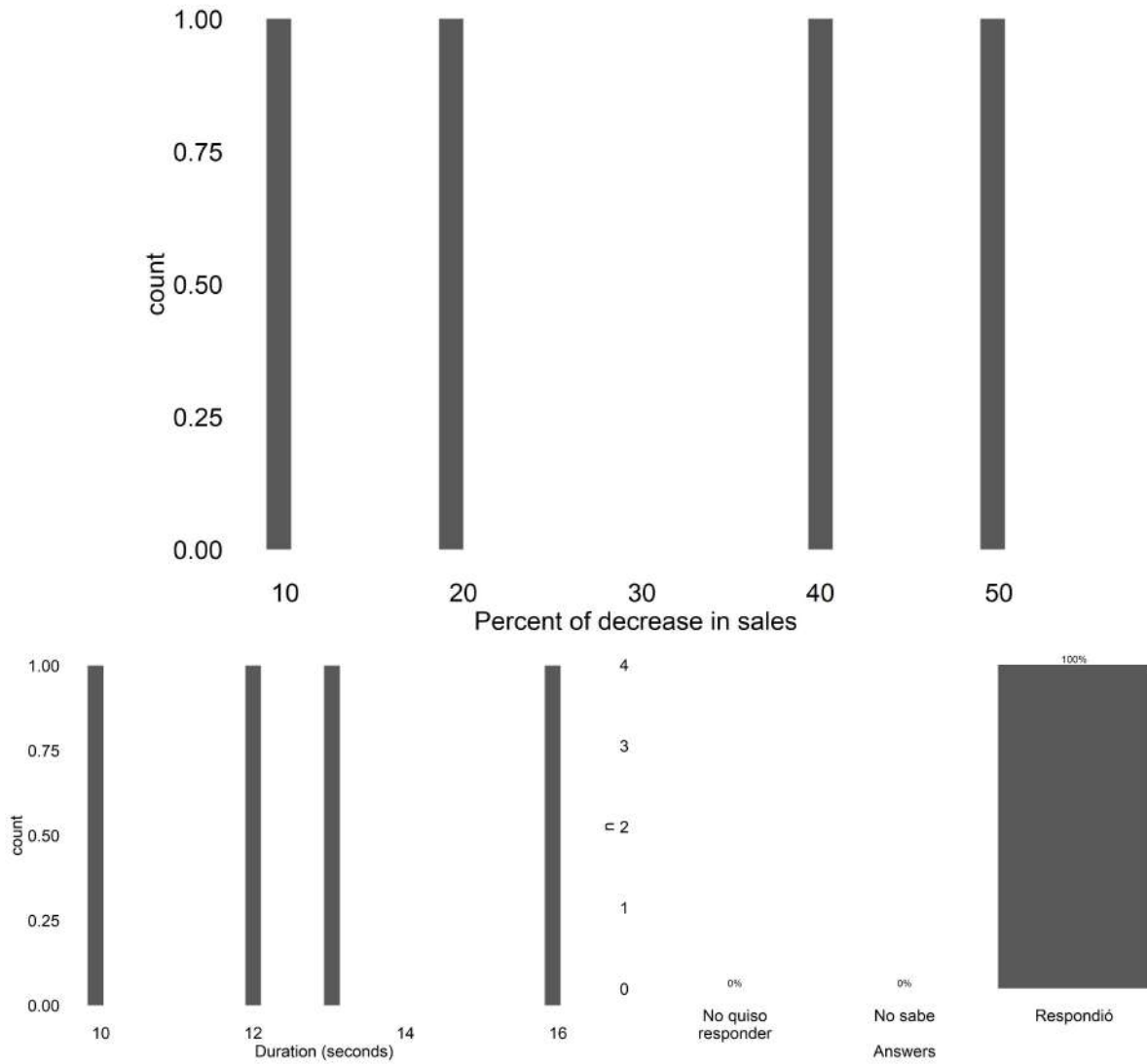
Figure 31: Increase of sales - reason



7.4.27 sales_decr_p

Question: ¿En qué porcentaje disminuyó el volumen total de ventas después adoptar una terminal punto de venta?

Figure 32: Sales decreased (percent)



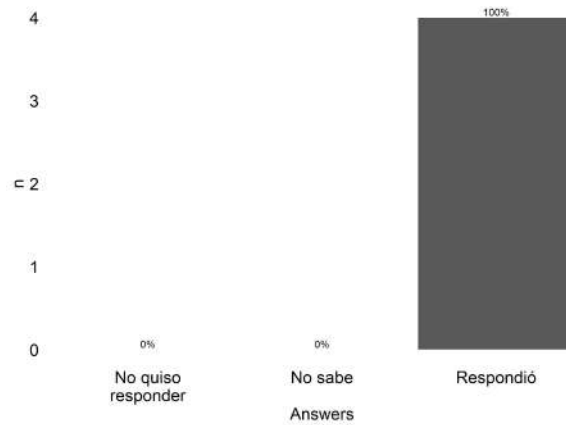
7.4.28 sales_decr_reason

Question: ¿Por qué cree que el volumen total de ventas disminuyó después de adoptar una terminal punto de venta?

Table 22: Reasons of decrease in sales

sales_decr_reason
Porque se fueron los de la empresa de fruta
Alza de precios
La economía bajo demaciado
No bajó por adoptar la terminal

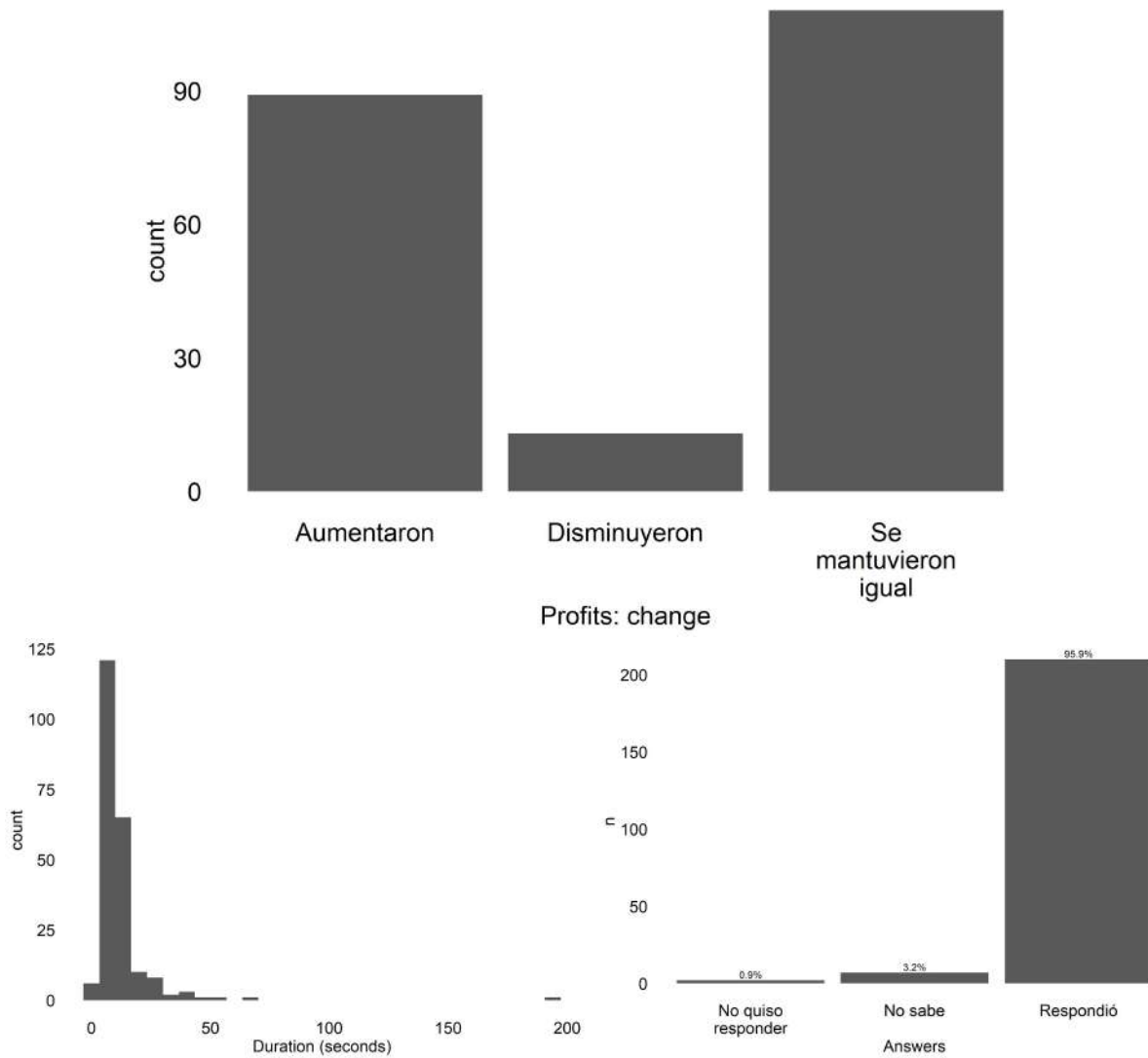
Figure 33: Reasons of decrease in number of customers



7.4.29 profits_changed

Question: ¿Sus ganancias aumentaron, disminuyeron o se mantuvieron igual después de que adoptó una terminal punto de venta?

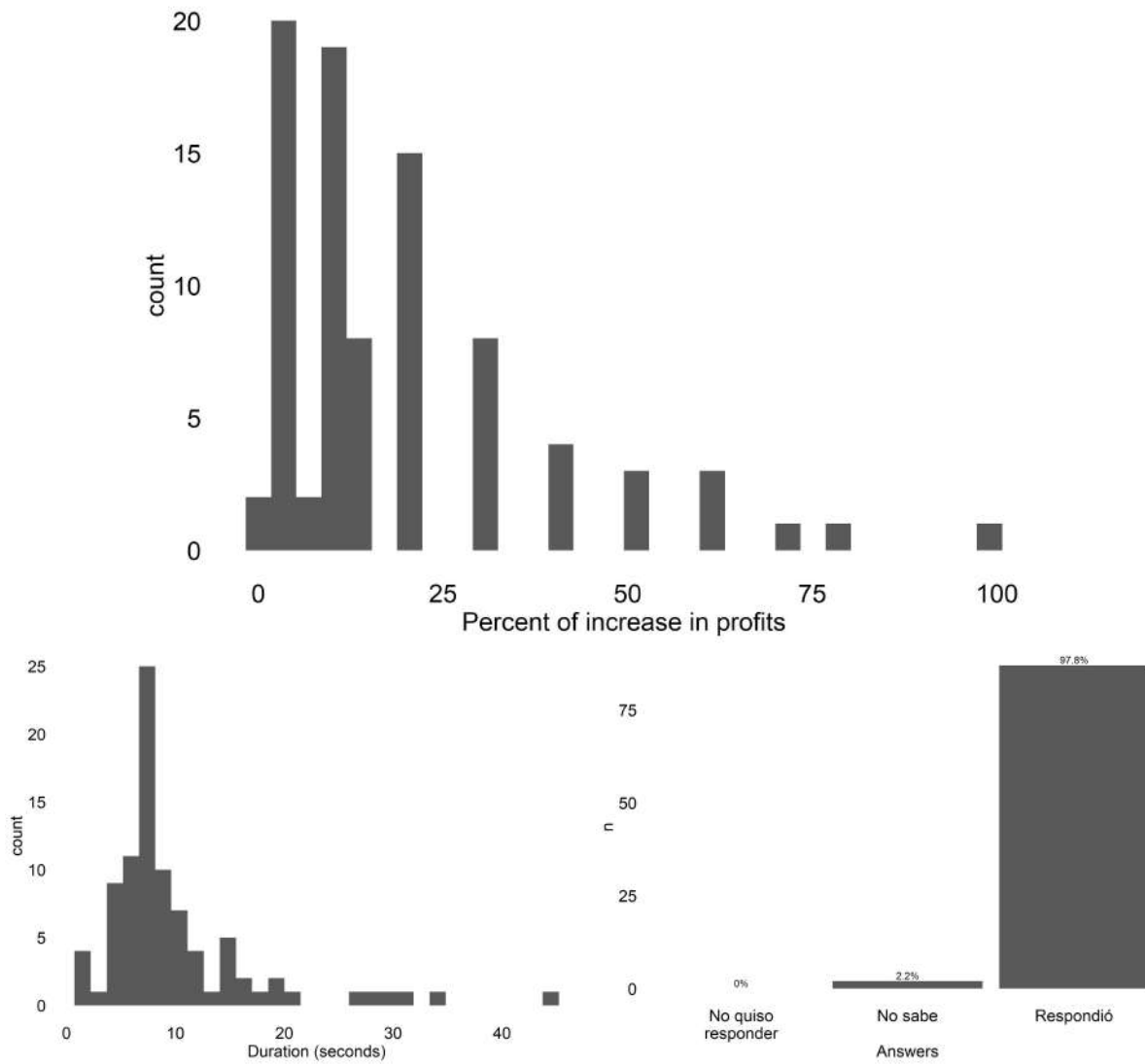
Figure 34: Profits changed



7.4.30 profits_incr_p

Question: ¿En qué porcentaje aumentaron sus ganancias después de adoptar una terminal punto de venta?

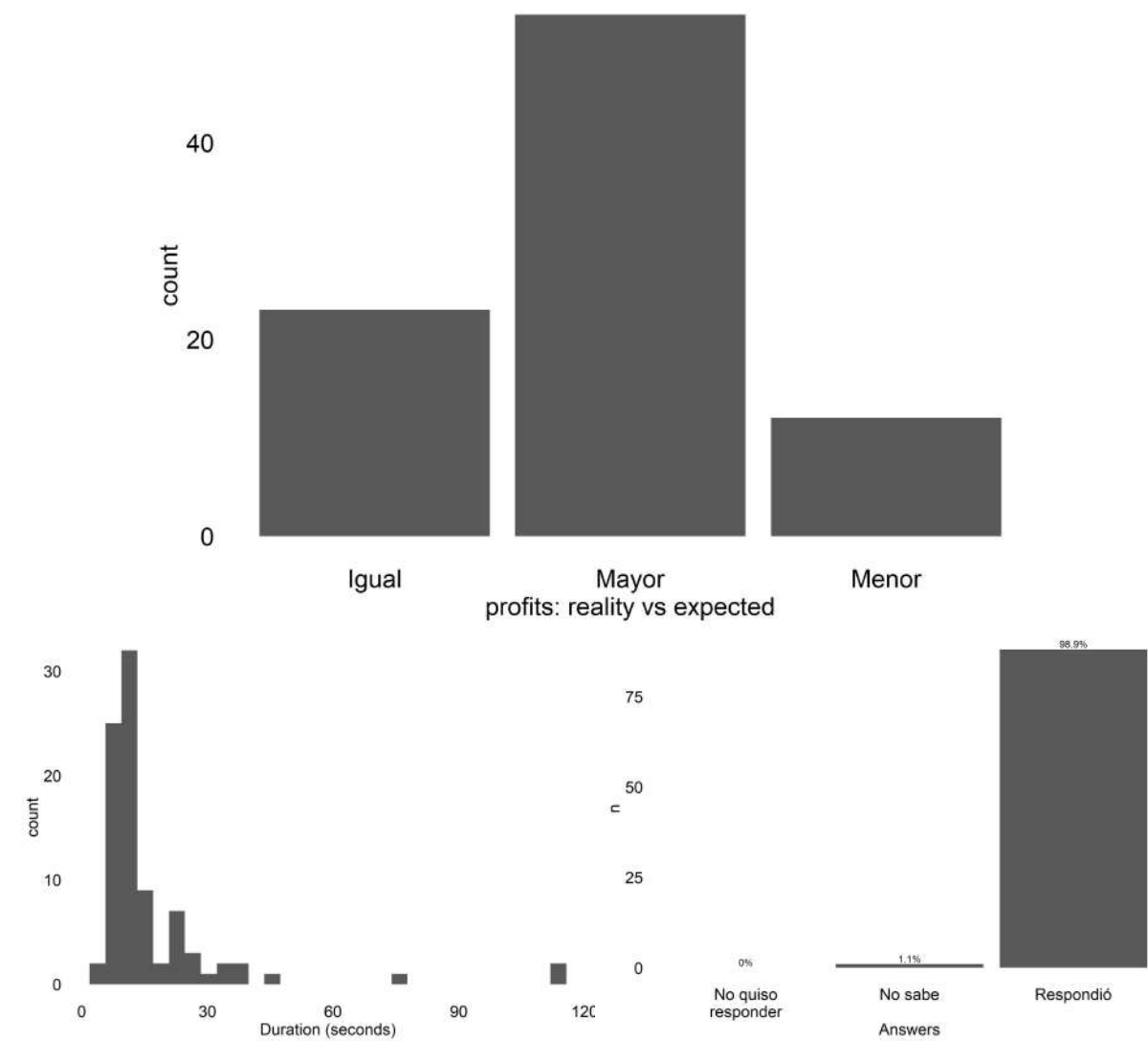
Figure 35: Profits increased (percent)



7.4.31 profits_incr_vs_expected

Question: ¿El aumento en sus ganancias después de adoptar una terminal punto de venta fue mayor, menor o igual a lo que usted esperaba antes de adoptarla?

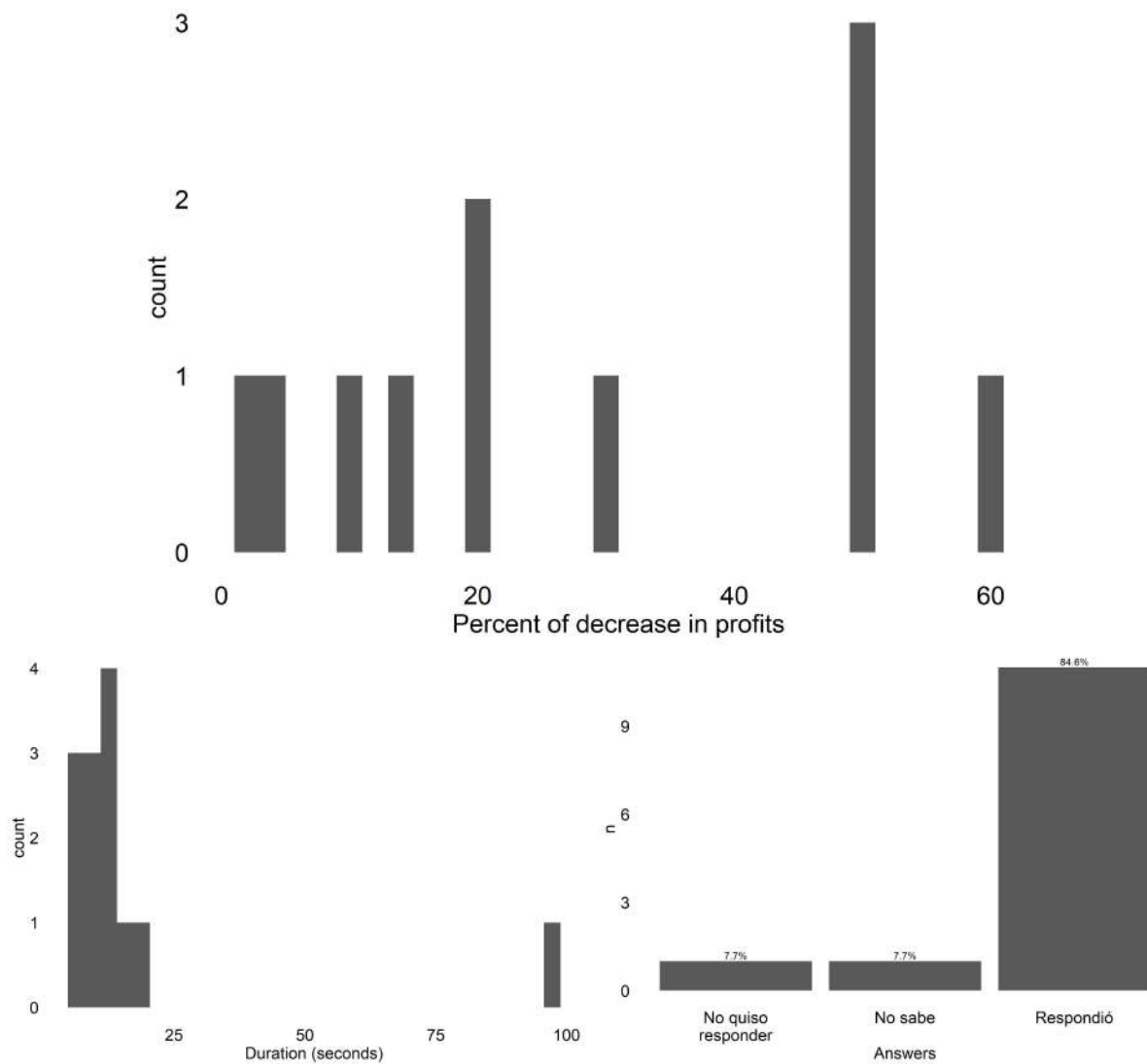
Figure 36: Increase of profits vs expected



7.4.32 profits_decr_p

Question: ¿En qué porcentaje disminuyeron sus ganancias después adoptar una terminal punto de venta?

Figure 37: Increase of profits vs expected



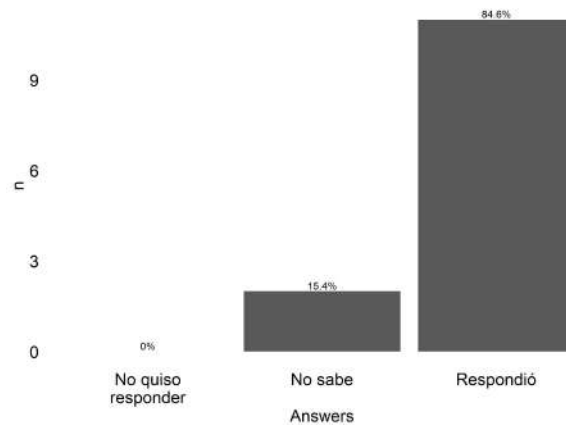
7.4.33 profits_decr_reason

Question: ¿Por qué cree sus ganancias disminuyeron después de adoptar una terminal punto de venta?

Table 23: Reasons of decrease in profits

profits_decr_reason
Por l comisión que paga
Por la comisión que cobran los bancos (el negocio la absorbe)
En la zona no mucha gente compra así y la renta o comisiones que va comiendo la ganancia
-777
Por la comisión
Prefieren pagar en bodega aurrera y tiendas grandes
Por la pandemia
Se cobra comisiones por la tpv
Principalmente por la pandemia
Fue pr la pandemia y muchas gente se quedó sin empleo están subiendo y hay escasez de producto
-777
No fue por la terminal
Por la competencia

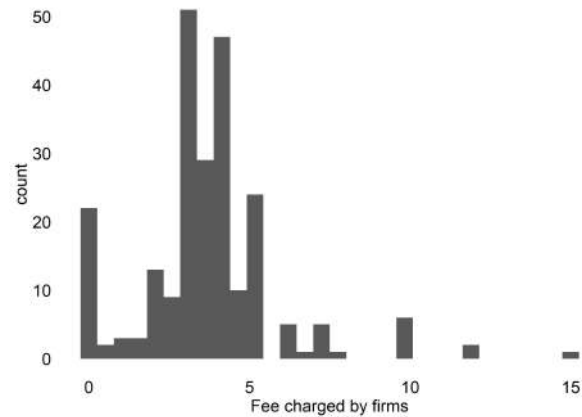
Figure 38: Reasons of decrease in profits



7.4.34 pos_firm_fee

Question: Generalmente, se cobra al negocio un porcentaje de comisión por transacción con tarjeta, ¿qué porcentaje de comisión le cobra responseto3 por cada pago con tarjeta?

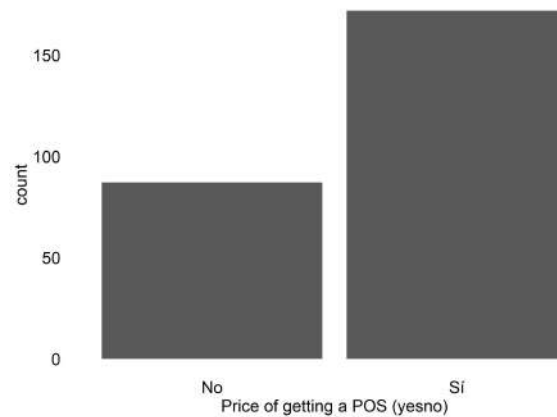
Figure 39: POS fee charged by banks/firms



7.4.35 pos_firm_price_yesno

Question: ¿Tuvo que pagar por adquirir la terminal punto de venta?

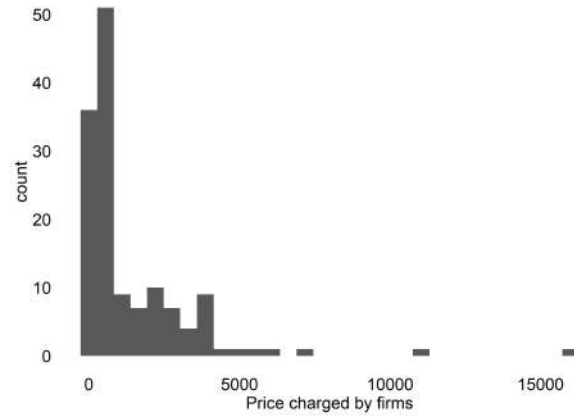
Figure 40: POS price (yes/no)



7.4.36 pos_firm_price

Question: ¿Qué precio tuvo que pagar por adquirir la terminal punto de venta?

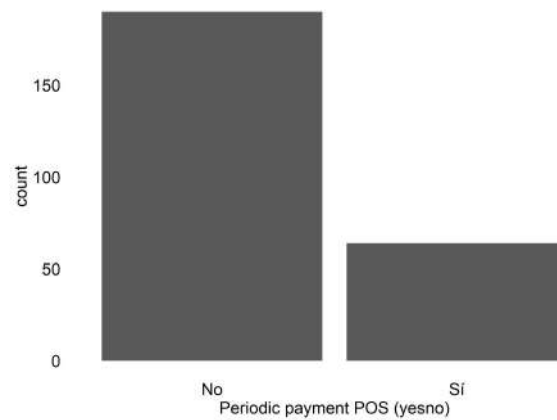
Figure 41: POS price



7.4.37 pos_firm_per_yesno

Question: Además de un porcentaje de comisión por transacción y un precio por adquirirla, algunos bancos y/o empresas suelen cobrar un pago periódico como una renta. ¿Usted realiza un pago periódicamente para mantener la terminal de responseto3?

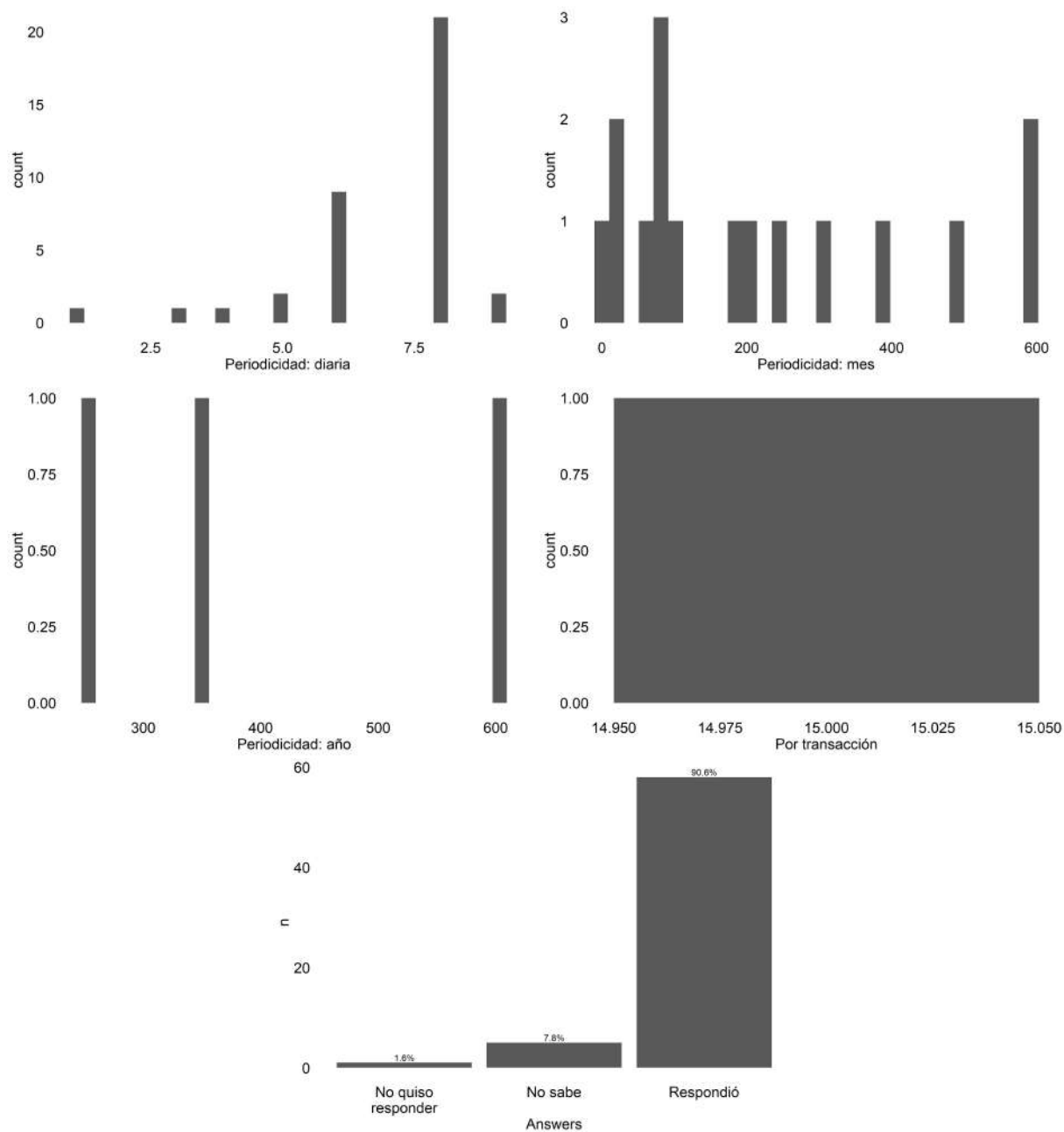
Figure 42: POS periodic payment (yes/no)



7.4.38 pos_firm_per_payment

Question: Cuánto le cobra periódicamente por tener la terminal?
Question: ¿Ese cobro periódico es por mes, semana, día, u otra periodicidad?

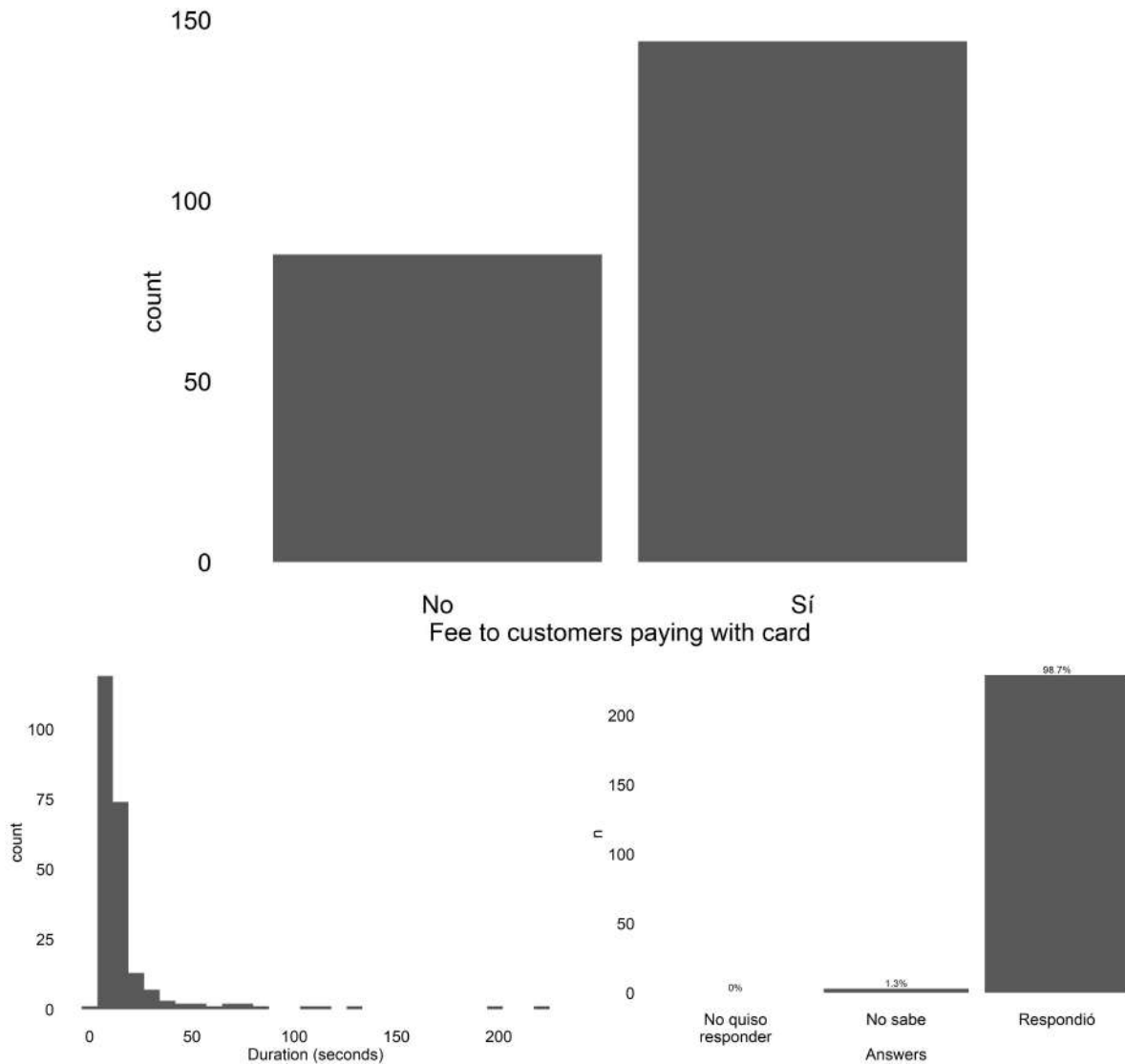
Figure 43: POS periodic payment



7.4.39 cust_fee_card_payment_yesno

Question: ¿Usted le cobra comisión al cliente que va a pagar con tarjeta? Es decir, ¿usted le cobra más al cliente que pague con tarjeta para cubrir la comisión que le cobran a usted por pagos con tarjeta?

Figure 44: Charge fee to customers that use card

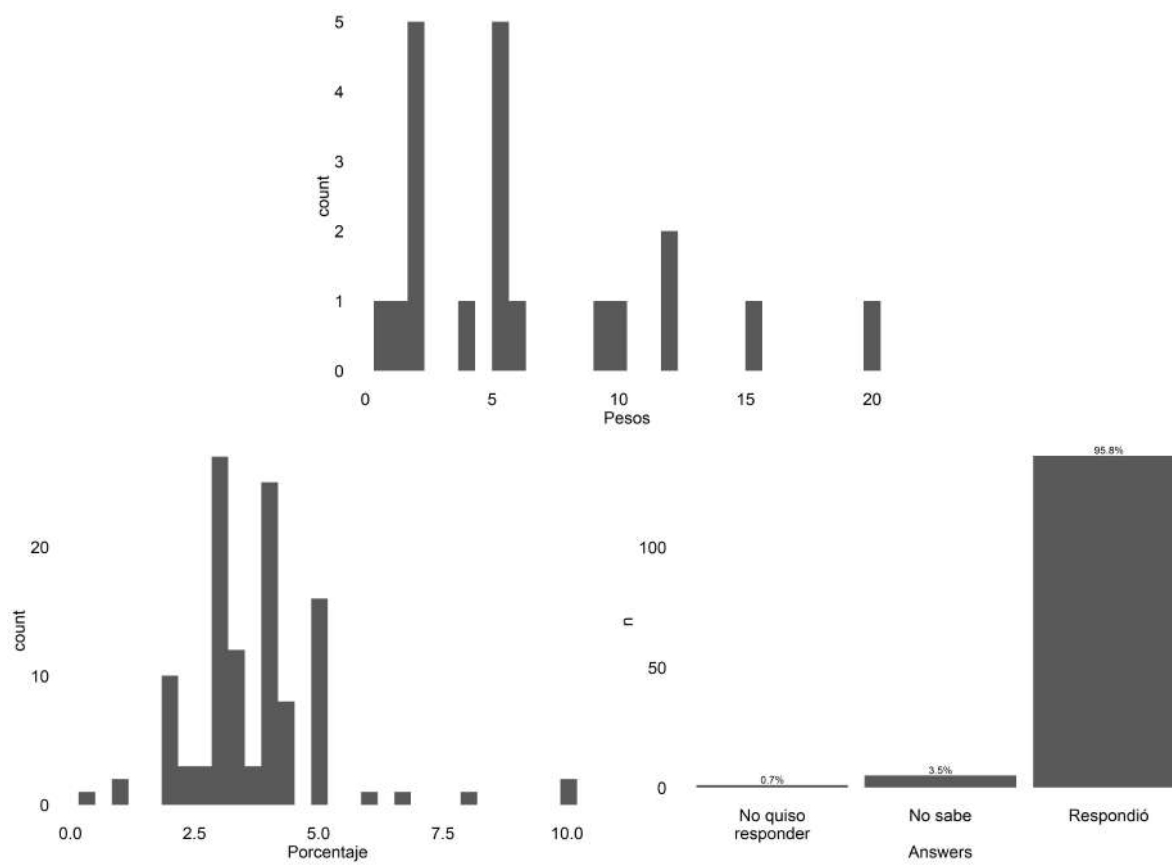


7.4.40 cust_fee_card_payment

Question: ¿Cuánto le cobra de comisión al cliente que va a pagar con tarjeta?

Question: ¿Esta comisión es en porcentaje o en pesos?

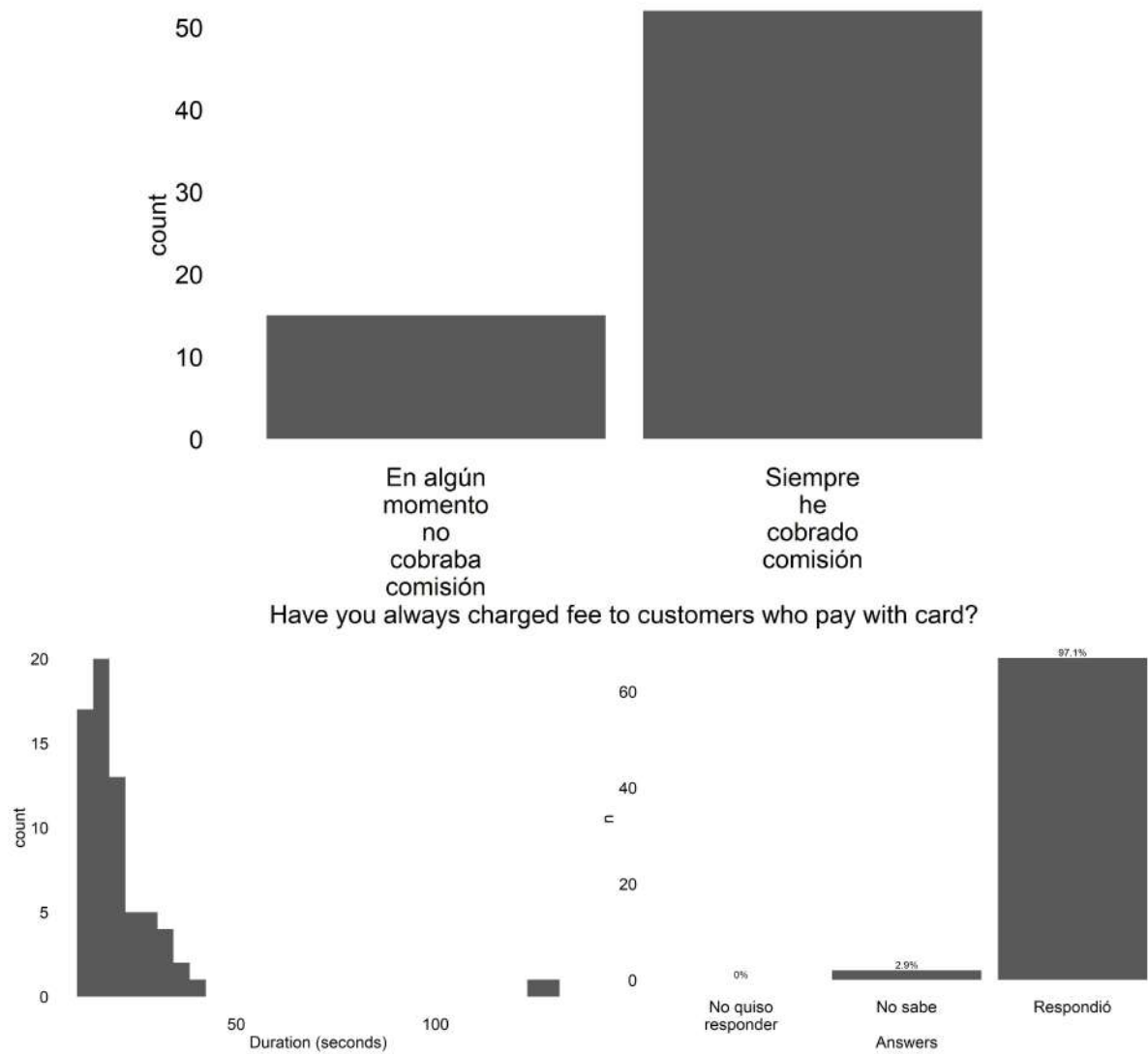
Figure 45: Amount charged as a fee to customers that use card



7.4.41 cust_fee_card_payment_when

Question: Desde que adoptó la terminal punto de venta, ¿usted comenzó a cobrar más al cliente que paga con tarjeta para cubrir la comisión que le cobran a usted por pagos con tarjeta, o hubo algún momento en que no cobraba la comisión al cliente que pagara con tarjeta?

Figure 46: Always has charged fee to customers that use card



7.4.42 cust_fee_card_payment_reason

Question: ¿Por qué no cobra un porcentaje de comisión a los clientes que pagan con tarjeta?

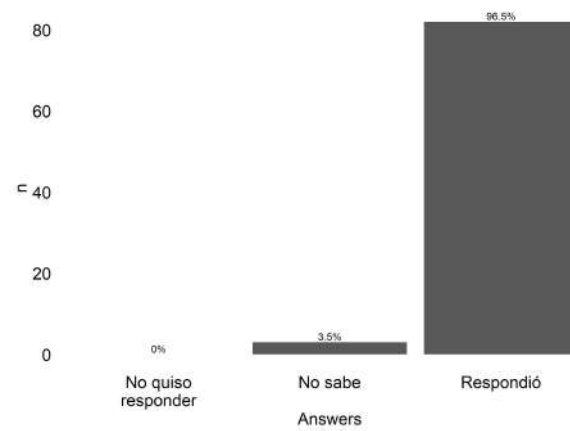
Table 24: Reasons of not charging a fee

cust_fee_card_payment_reason
No se le hace justo
Porque se ,e ven ,os clientes
para onservar los clientes
-777
No lo cree necesario
La tienda absorbe el gasto
No tendría beneficio, lo cobra el banco
Porque a ellos los dueños no le cobran
No se debe de cobrar mas
Les auyenta
La ley dice que no deben cobrar comisión
La terminal ya la marca
Solo la comisión ya incluida
Para atraer más clientes
No lo ha activado la terminal
Porque lo que quieren es mas clientes
por que no han venido clientes que paguen con tarjeta
lo hace por comodidad de servicio
Su ganancia van en las ventas
Por conducef
Para no perder clientes
No cobra con tarjeta
Porque ganar más clientes
Comentaron que ese porcentaje que se cobra una parte iba ser para la tienda y la otra parte para la empresa
Nunca la he usado
Atraer más clientes
No es tan rentable
Son vecinos y no lo cobra por que no se lo cobran solo en servicios y recarga
Absorbo el costo de la comisión yo pero así gano clientes que podrían irse a comprar a grandes
tiendas, me compran más. Cuando cobra uno la comisión pierdo el cliente, muchos no quieren pagarlo
Porque ya les hace caro
Ya va incluida en los precios de, porcentaje que pide de comision
No la ha ocupado
Aun no se activa por que todavía no hay una cuenta para que funcione
-777
-777
Porque ninguno le ha pagado con tarjeta

Table 25: Reasons of not charging a fee, pt. 2

cust_fee_card_payment_reason
No se permite
Por la competencia del aurrera no le conviene
Porque no es necesario
El porcentaje le cobran en la plataforma
porque son poco y solo por el servicio de las recargas telefonicas
Si cobra no comprarían
No se le cobra
Se le hace injusto
el clientr va a precerir ir a fonde no le cobren
porque a los clientes le decían que no se debe cobrar la comision
No le gusta ser abusivo con los clientes
No cobra con tarjeta
La ganancia va en el producto
La gente se molesta
La terminal no lo cobra
Por que nunca la activo y tampoco la utiliza
No se le debe de cobrar el porcentaje al cliente por lo que el sabe
Clip no nos genera comisión
Porque la comisión se la cobra el banco en automático
Para hacer atractiva el negocio
Porque es directo
Porqueella no paga un porcentwje
Porque ya no comprarían las cosas
Porque no seria justo
Ya no comprarían
Porque apenas y completan su compra
Porque es de six y les dijeron que o cobraran comisión
Para que tengan la venta no se cobra porcentaje
No hay necesidad. El porcentaje de comisión no es tan significativo
No la ha ocupado por falta de capacitación para usarla
No la ha ocupado
Nunca la ocupó
Nunca la utiliza
Porque no le conviene al cliente
El dueño absorbe la comision y eso beneficia a los clientes y así hace que regresen los clientes
porque no esta autorizada para hacer el cobro
Porque ya les cobra la terminal
No se le hace necesario
Porque ellos se van y no compran, puede ser muy caro para ellos. No quiero perder la venta
No sabia que se pagana una comisio
No cobra con tarjeta
Es ilegal
Se les hace caro a los clientes y no pagan
Ya le cobran a ellos
Para que se venda mas
Para no perder ventas
Se espantan los clientes
Porque no hay comisión de la terminal
Solo que sea luz o cable si cobro comisión

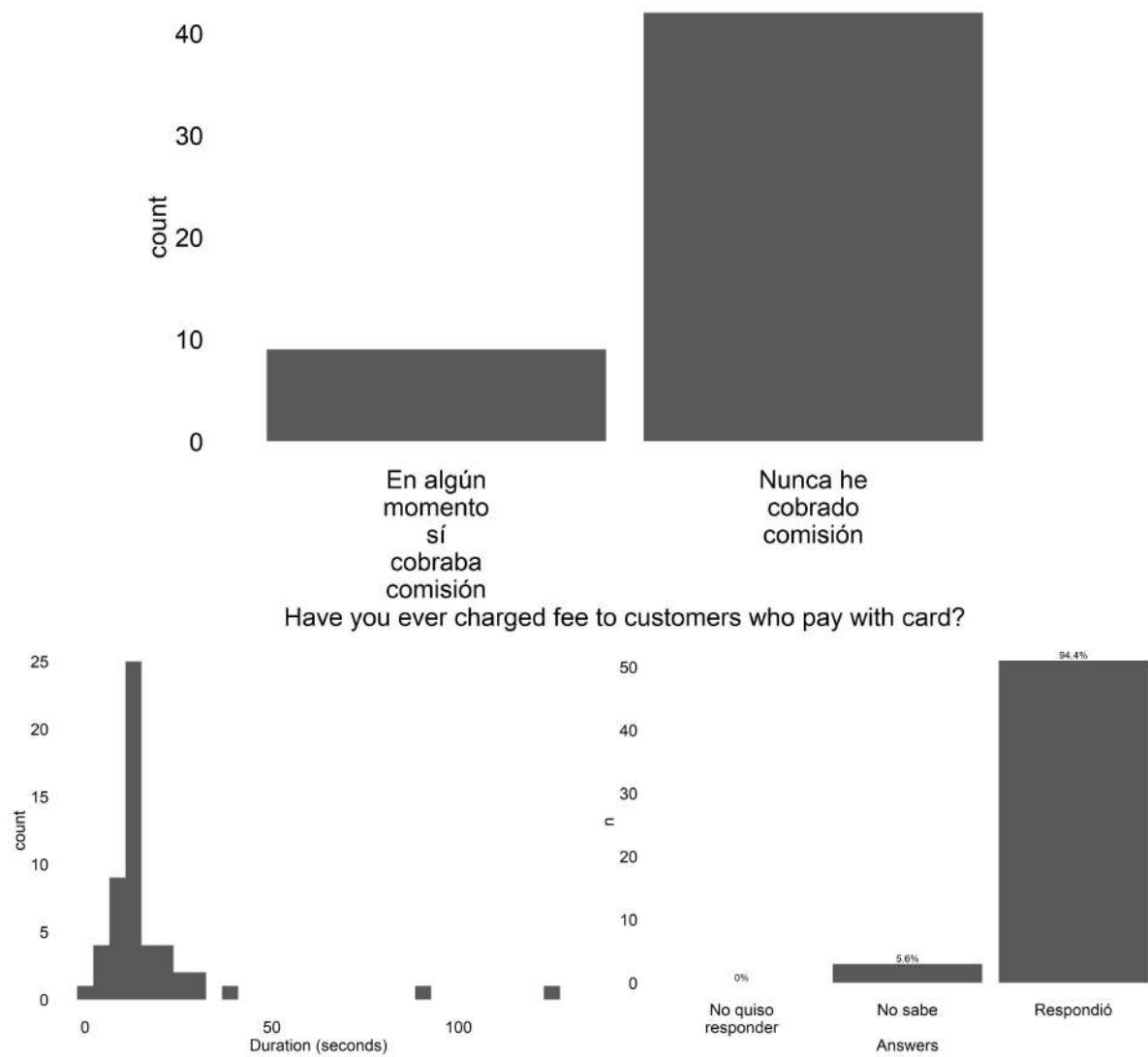
Figure 47: Reasons of not charging a fee



7.4.43 cust_fee_card_pymment_when_no

Question: Desde que adoptó la terminal punto de venta, ¿nunca ha cobrado un porcentaje de comisión a los clientes que pagan con tarjeta, o hubo algún momento en que sí cobraba la comisión al cliente que pagara con tarjeta?

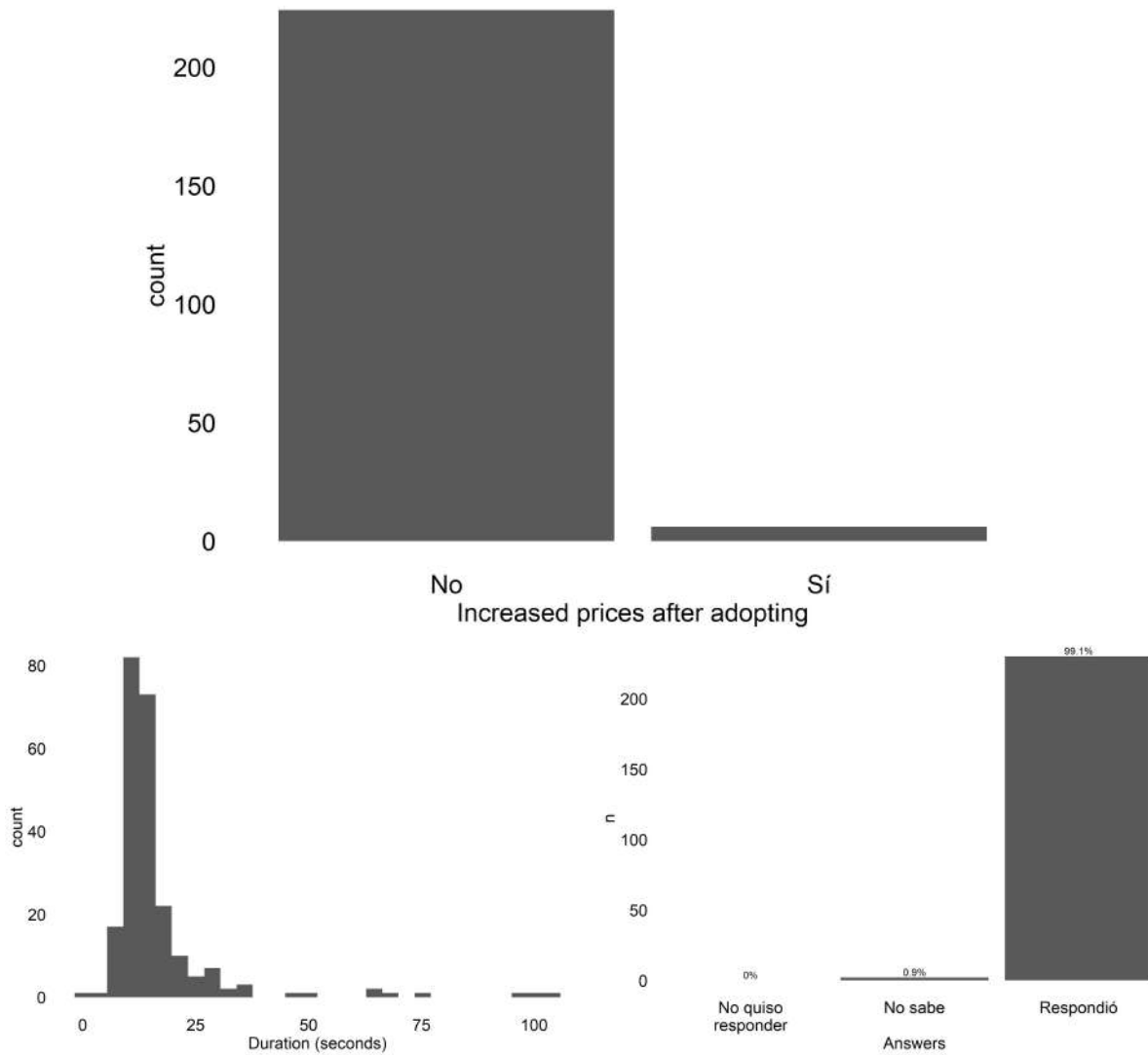
Figure 48: Ever has charged fee to customers that use card



7.4.44 incr_prices_after_pos

Question: Después de adoptar la terminal punto de venta, ¿usted aumentó los precios que cobra a todos los clientes para cubrir los gastos adicionales de la terminal punto de venta sin importar si pagan con efectivo o tarjeta?

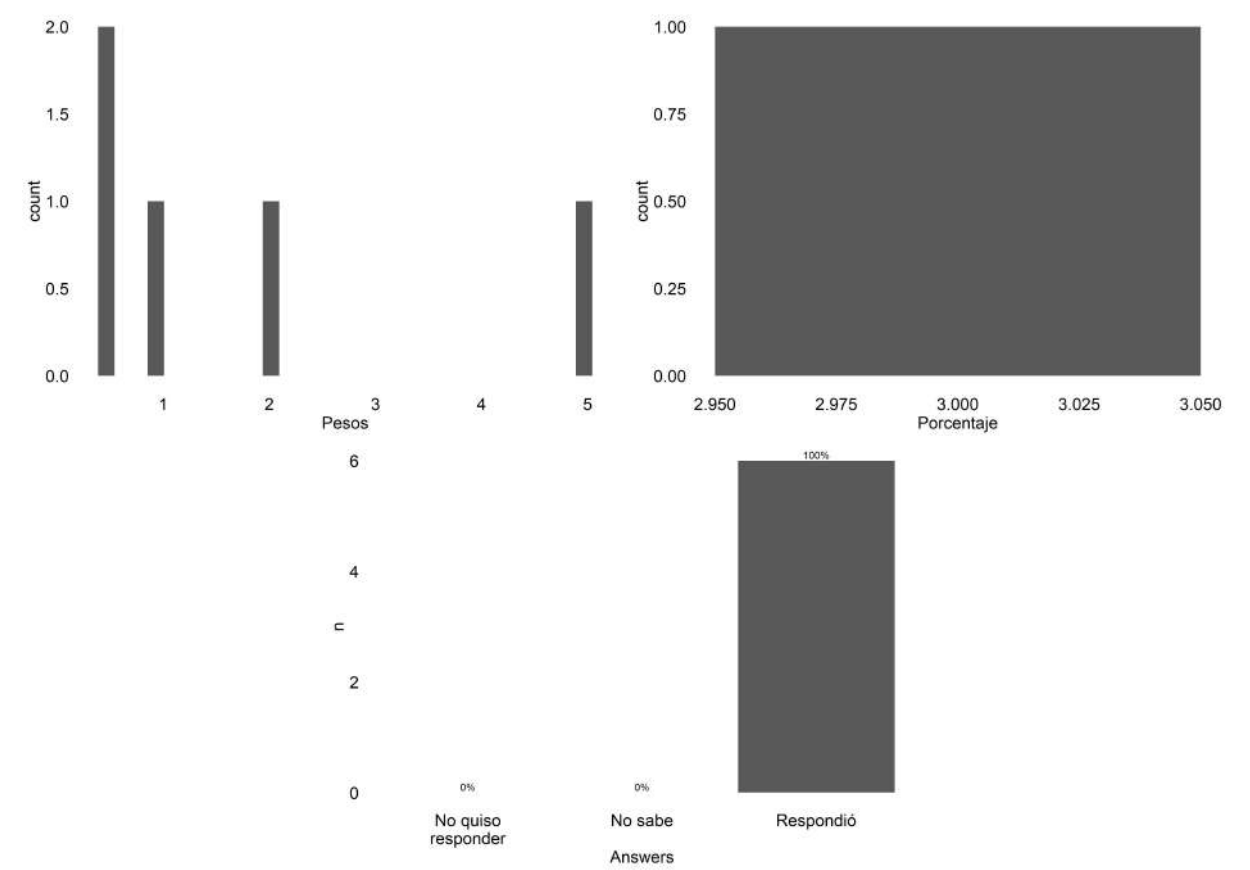
Figure 49: Increased prices after adopting POS



7.4.45 incr_prices_after_pos_p

Question: ¿En qué magnitud aumentó usted los precios a todos los clientes? ¿Esta magnitud es en porcentaje o en pesos?

Figure 50: Increase in prices after adopting POS



7.4.46 no_incr_prices_reason

Question: ¿Por qué no aumentó usted los precios que cobra a todos los clientes para cubrir los gastos adicionales de la terminal punto de venta?

Table 26: Reasons of no increase in prices

no_incr_prices_reason
Es antiético
Porque en el sistema los precios ya están establecidos
-777
no es justo ya que todo es caro
Es ilógico aumentar el precio
No hay necesidad se cobra de la comisión de los paga con tarjeta
para mantener sus clientes y que no se vayan con la competencia seguir con ganancias
Las situaciones económica es varía y aumentar significa disminuye el consumo, la compra
no les cobra porque ve la ganancia con la recarga y con eso se compensa
Porque se cobra muy poco
Lo cubre con la comisión
Lo hace en automatico
-777
Porque la plataforma da para pagar la renta y los pagos de servicios reitua
No afectaba tanto al negocio
Para mantener los clientes
Por que ya cobra comisión
Lo absorbe la comisión de las recargas
Porque a ellos no le cobran comisión
Porque no la usa solo para recargas
Porque es injusto aumentarlos más de lo que ya se cobra
Porque molesta a los clientes
Porque no lo cree necesario y para competir con las demás tiendas
Para no perder clientes
Tiene la misma ganancia
El producto quedará muy caro
No le hace necesario
No lo cree necesario
No era necesario
Porque la gente ya sabe que si paga con tarjeta se les dice del cobro del 4 por ciento
No se le hace justo
Porque la zona es de perfil económico bajo
Se paga entre los clientes que pagan con efectivo y tarjetas por eso puede absorber el costo
Solo no los aumento.
porque toda no cobra con la terminal
por servicio al cliente comodidad y no perderlo
Con su ganancia es suficiente
Por la confusión
Hay mucha competencia y no han subido las mercancías
Cree que no cobran tener la terminal punto de venta
Por eso se cobra comisión
Porque se le cobra directamente al momento de la compra
No tiene comisión

Table 27: Reasons of no increase in prices, pt 2

no.incr_prices_reason
La inversión del clip se hizo pensando en los gastos del negocio. Se cobra el 3 por ciento porqué así lo indicaron
Son muy competitivos los precios
Porque gana más clientes
No lo había pensado y además con las ventas bajas hay que dar mas barato no caro
Porque solo el que paga con tarjeta sabe que se le cobra mas
No comentaron que subiera los precios
Porque no son muchos gastos y al cobrar la comisión se cubren los gastos
Solo a los que pagan con tarjeta se les cobran comision
Porque no cobra lo de la terminal
No genera muchos gastos y se debería cubrir con cobrar la comisión
Porque salia igual
Porque la gente decide si quiere pagar con tarjeta o no
No es encajoso
Porque les avisa a quienes pagan con tarjeta el costo extr
Yo cubro esos gastos
Tiene 10 años aquí y no queremos quemarnos con los clientes
No le cobran comision
No me conviene sino no vendo
Solo a los que pagan con tarjeta
No hubo gasto adicional
Porque ya vienen preciaadas las cosas
Porque la comisión lo cubre
Porque la misma terminal ya cobra la comisión
Prefiero que me compren a que les compren a los grandes negocios
Porque es para un mejor servicio
Porque no lo vio necesario
No se puede porque los productos traen su precio
Porque solo desea cobrar la comisión al cliente.
Porque si pocos lo clientes que pagan con tarjeta
La acaba de adquirir hace un mes y quiere darla a conocer
No la ha ocupado
Porque ya les cobra una comisión a los que pagan con tarjeta
Porque ya cobra comisión
Precio sugerido precio respetado
Porque se absorbe en automático
Como la misma terminal cobra la comisión no necesito aumentar los precios y gano bien de hacer recargas y pagar servicios
No genera cargos
La única tienda y los precios que están fijos
-777
Porque baja la vent
Porque no ocupa la terminal
Porque tiene ún precio sugerido
Por competencias de precios
Porque no lo requieren
Para tener mayor competitividad
Porque el cliente decide la forma de pago
Nolo vio conveniente
Por la competencia
Por los clientes
Porque no generaban costos adicionales

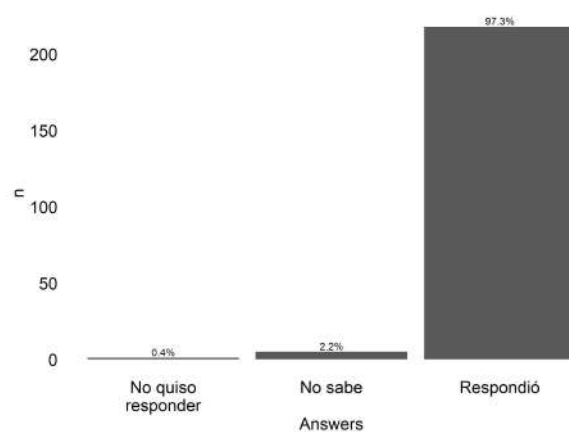
Table 28: Reasons of no increase in prices, pt 3

no.incr_prices_reason
Porque no la terminal no le afecta
Porque la gente se pone bien al brinco por pagar mas
Porque no es conveniente para los demás clientes
Porque no, e veo el caso
Es muy poco
no cree conveniente cobrar mas a los clientes
Porque no comprarian los clientes
No lo cobr porque la maquina es prestada y solo cobro la comision acordada
No se puede aumentar los precios por profeco
Intenta mantener los precios competitivos
Por que ya no usaron la terminal se descompuso no había señal y ya no vinieron a arreglarla
No lo había pensado
Se le va la venta
Se le hace injusto
Porque era una inversión no fue necesaria aumentarlo
no es rentable para su negocio
porque los clientes ya conocen los precios
porque el cliente paga lo justo y
Cobra el 2.5 en cada compra con tarjeta
-777
Si de por si no les alcanza
Precios normales
Porque cobro la comisión y ya
Solo cobra porcentaje que le cobran
La mayoría tienen precios sugeridos
No le gusta ser abusivo con la clientela
Dejan de venir
Solo a los que paga n con tarjeta
Porque el 90% no utiliza la tarjeta
Fue para asegurar ventas
Es injusto por que el cliente que paga en efectivo no tendría que pagar una comision
Para mantener a los clientes
Iba ahí la ganancia
No le conviene subirlos solo se cobra al paga con tarjeta
Porque solo cobra la comisión
No sería justo
Solo aumentan los precios porque aumentan en general, la gente no compra si subo los precios,
hay ya mucha tienda aquí y la gente busca buenos precios
La gente consume muy poquito
No puede jugar con los precios el costo es fijo
No lo cobra la terminal aun
Nunca la ocupo
No tiene sentido subirlos
No nos cobran grandes comisiones
Porque ya esta obteniendo ganancias
Cobra comisión que pagan solo con tarjeta
No lo cree necesario
Porque son pocos clientes y no son grandes cantidades
La terminal no le genero costo
Los precios son fijos

Table 29: Reasons of no increase in prices, pt 4

no.incr_prices_reason
Por que no creen justo que se cobre el precio para todos los clientes
Porque a ella no le cobraron
Porque no conviene
Porque solopaga una vez y no m3nsuwilidad6 por conform8dad de los clientes
Porque no era necesario
Porque los precios de las tiendas de alrededor son iguales
Solo se les cobra a los que pagan con tarjeta
Porque no le afecta
Por la competencia
no lo habían considerado
Para no generar más costos al cliente
Porque andan limitados los clientes de dinero
Porque la ganancia es la misma
Porque no le cobran comisión
Porque solo a los que pagan con tarjeta
Por la competencia
Solo le cobra a los pagan con tarjeta
No es logico
No perder venta
Para mantener a los clientes
No se impacta significativamente en los ingresos
La comisión a paga con la compra
Porque no le cuesta y lo recupera en ventas
No lo cree necesario y no la ocupa
No lo cree necesario y no la ocupa
La compro de sus utilidades
Prefiere vender volumen y no costos
Porque no lo creí conveniente
La tpv arroja los precios que son y se aumentan por pobedor
Porque eso se va cubriendo con el servicio de recargas
-888
Porque es solo un servicio opcional
No parece justo
Solo cuando pagan con tarjeta
Porque les cobro la comisión del uso de la terminal
No la ocupa
Porque hay productos que no se puede subir el precio
Sería aumento sobre aumento porque de por sí aumentaron los precios
No se lo cobran al negocio si no al cliente
Porque ya todo es caro y d Seria contraproducente
una opcion paragenera mas ventas y no perder sus ckientes
Para hacer competitivo el negocio. La gente viene más si tenemos buenos precios.
Solo la comisión de las tarjetas
Porque los cubre la ganancia
No tiene gastos adicionales
No hay
Porquejo fue mucho
no es necesario
Se paga de ahí solo

Figure 51: Reasons of no increase in prices



7.4.47 **advantages_pos**

Question: ¿Cuáles son las ventajas de tener una terminal punto de venta?

Figure 52: Advantages of POS

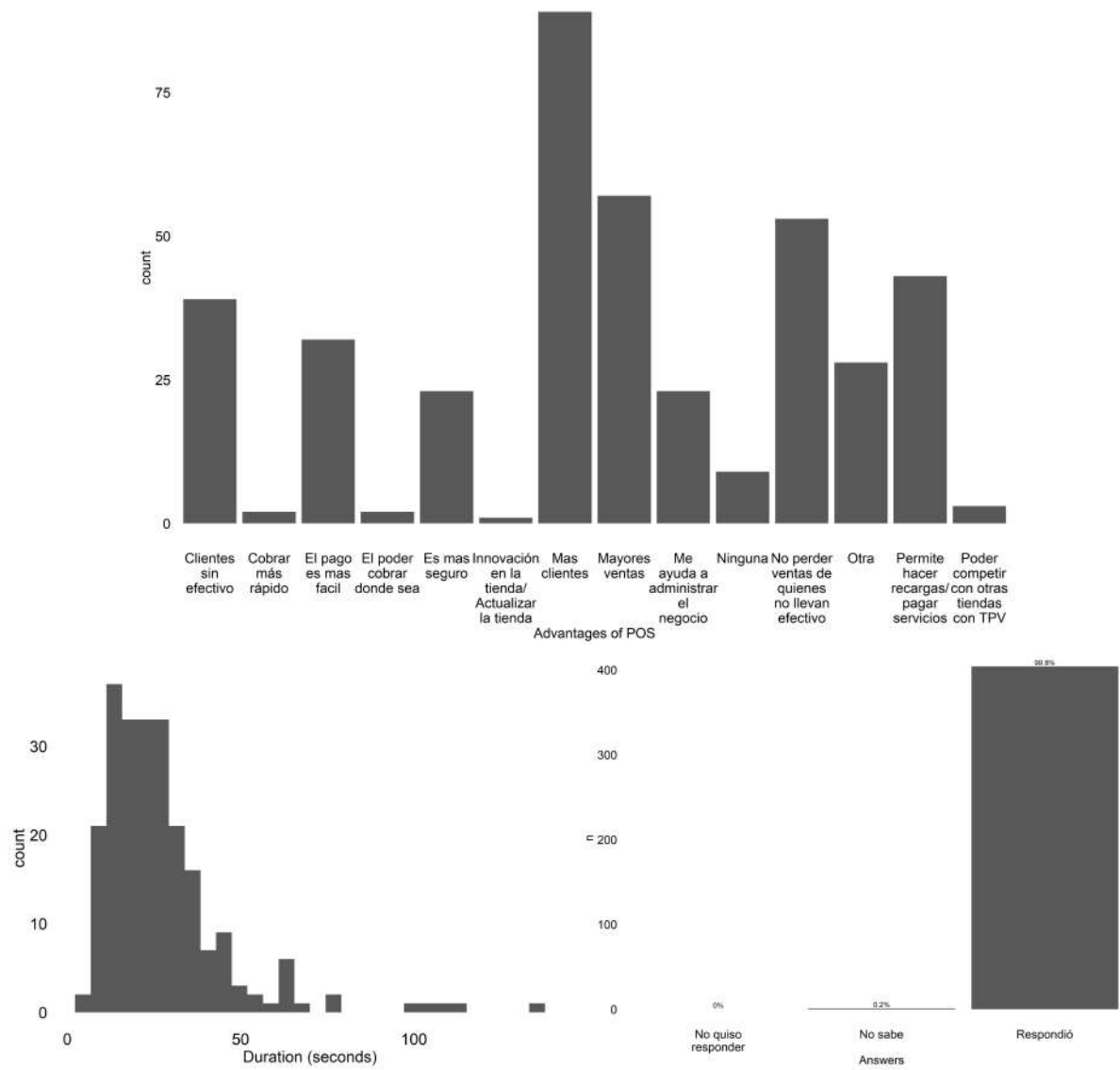


Table 30: Advantages of POS (Other)

advantages_pos_other
Mejor servicio
Más satisfacción al cliente
Aceptar tarjetas de vales
Promociones
tiene dinero electronico
Ahorro en el transporte
Es un servicio extra
Aceptar compras mínimas
Aceptar las tarjetas rosas
Se usa ahora más el dinero digital
el banco le da prestaciones por tener lanterminal

7.4.48 **disadvantages_pos**

Question: ¿Cuáles son las desventajas de tener una terminal punto de venta?

Figure 53: Disdvantages of POS

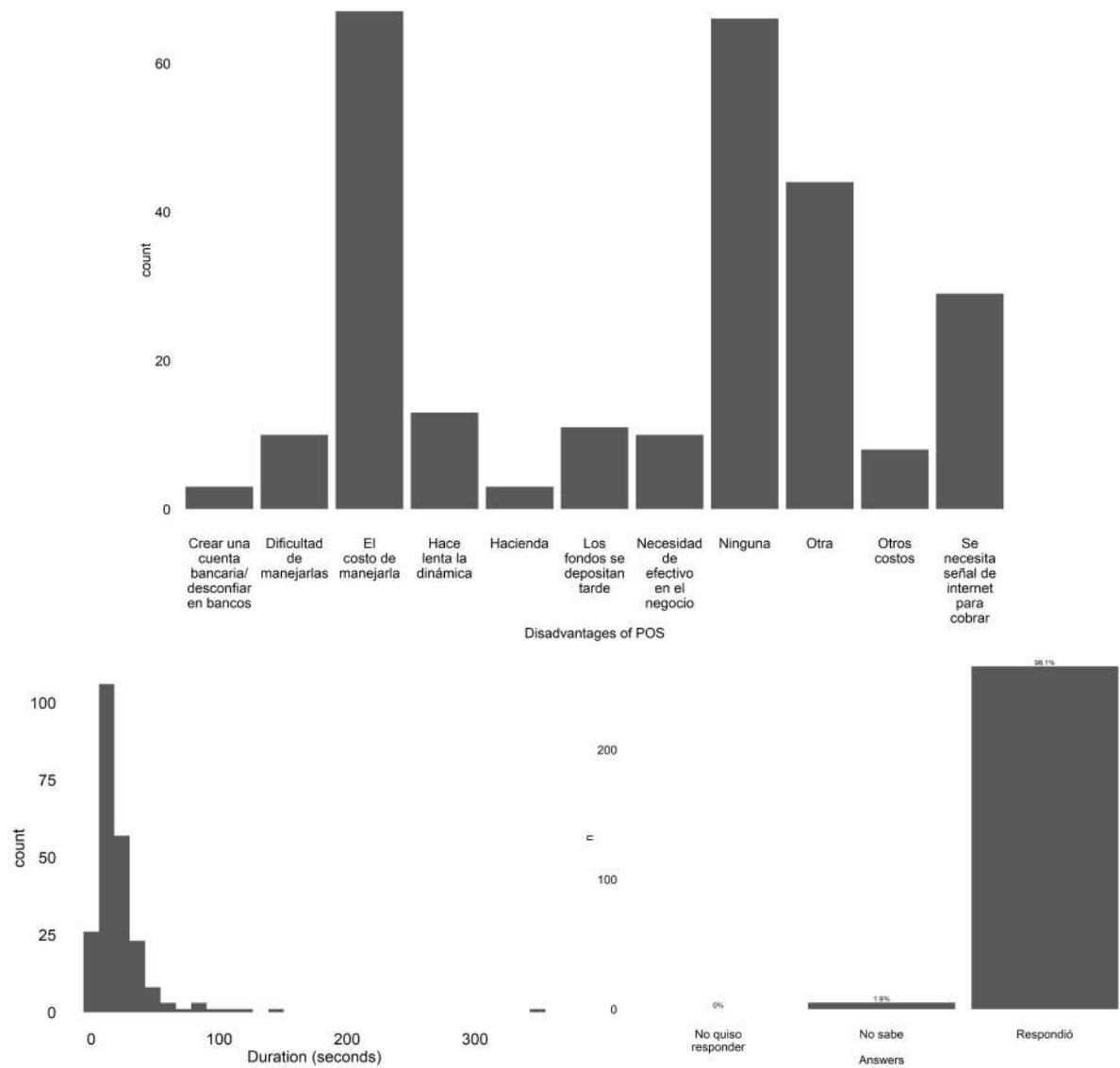


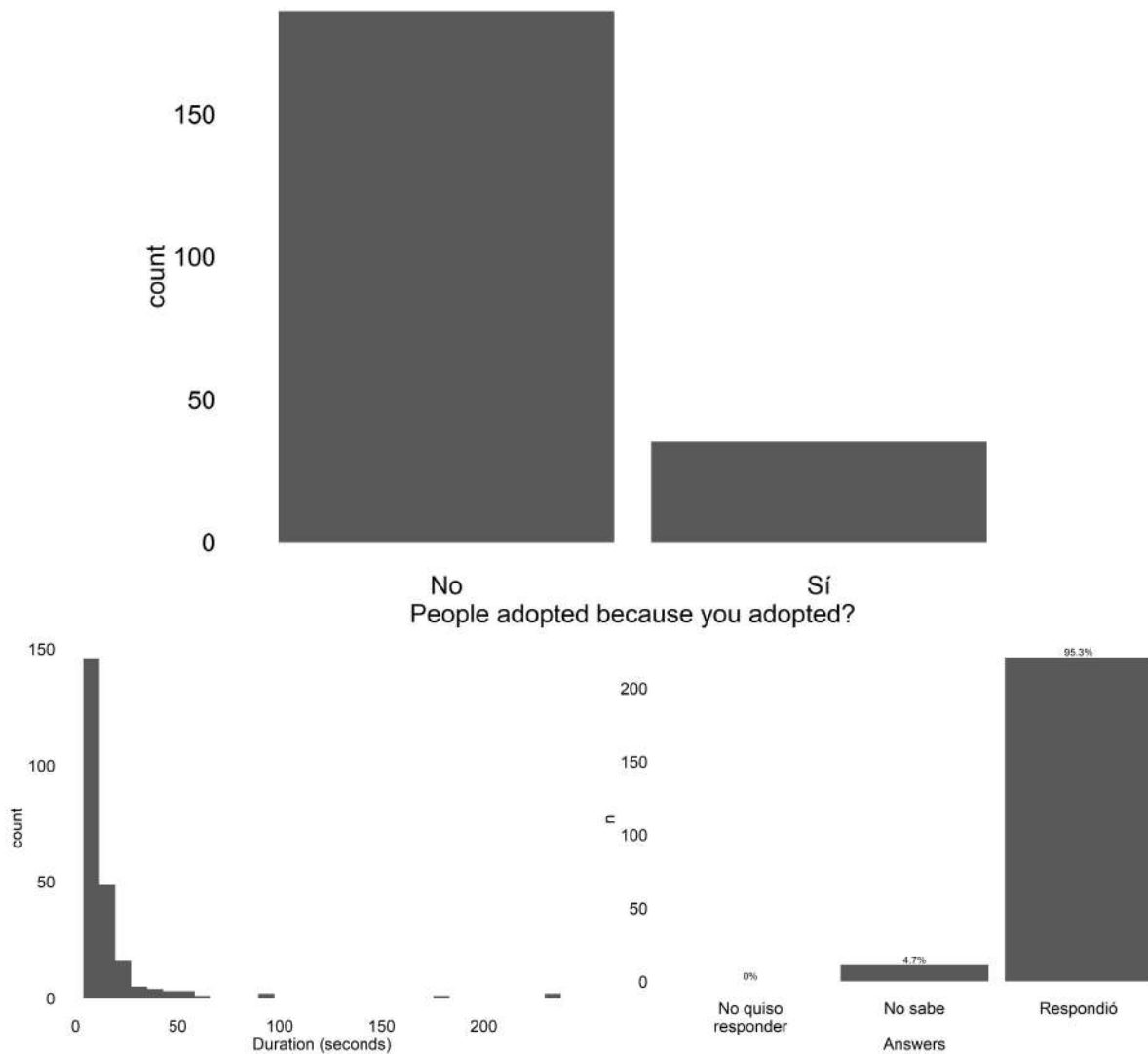
Table 31: Disdvantages of POS (Other)

disadvantages_pos_other
Se deposita saldo de recargas y dinero electronico a electra y se pierde tiempo
No poder cobrar tarjetas de vales
Fallas de Internet
no tiene el efectivo al momento
La luz
Tiene un límite máximo de cobro de 800
No hay una que acepte todas las tarjetas
Comisiones
Falla de sistema
Necesidad de ir al banco por el dinero
La comisión no es para mí
Mantenimiento técnico de las terminales
La compro yno la ha usado no ha recuperado su inversión
Tienen limite de pago
Cuando uno se equivoca al usarla
No hace tantas recargas al día y el dinero se queda estancado
Bloqueo de cuentas electrónicas
Pago de comisiones
No poder cobrar todas las tarjetas, solo acepta algunas tarjetas.
Solo la gente pasa por las recargas y bimbo lo limitan
no tienen fondos y eso es mas lenta
El miedo del consumidor y el dueño de manejarlas y que les cobraran de mas
Seguridad o inseguridad
Hay que tener cuenta de banco y se puede rastrear el dinero
La falta de tiempo para ir a retirar al banco
No se puede cobrar con algunos bancos las rechazs
Que a veces quieren pagar muy poco con la tarjets
Inseguridad de un robo
Desventajas para el cliente por la comision
No acepta todas las tarjetas
Tarda en retirar dinero y tiene que cerrar el negocio
No tener saldo en la terminal punto de venta
Los malos trastos de la empresa
La comisión de compras chicas
A menos que la tarjeta sea robada
Le cobran la comisión al cliente y aveces se molestan algunos
Que te lo roben
No le pagan porque fia
A veces se traba el sistema
Protesta de la comisión por parte de los clientes
Pila papel y señal

7.4.49 people_adopted_after_pos

Question: ¿Considera que más personas adoptaron tarjetas de débito porque usted adoptó una terminal punto de venta?

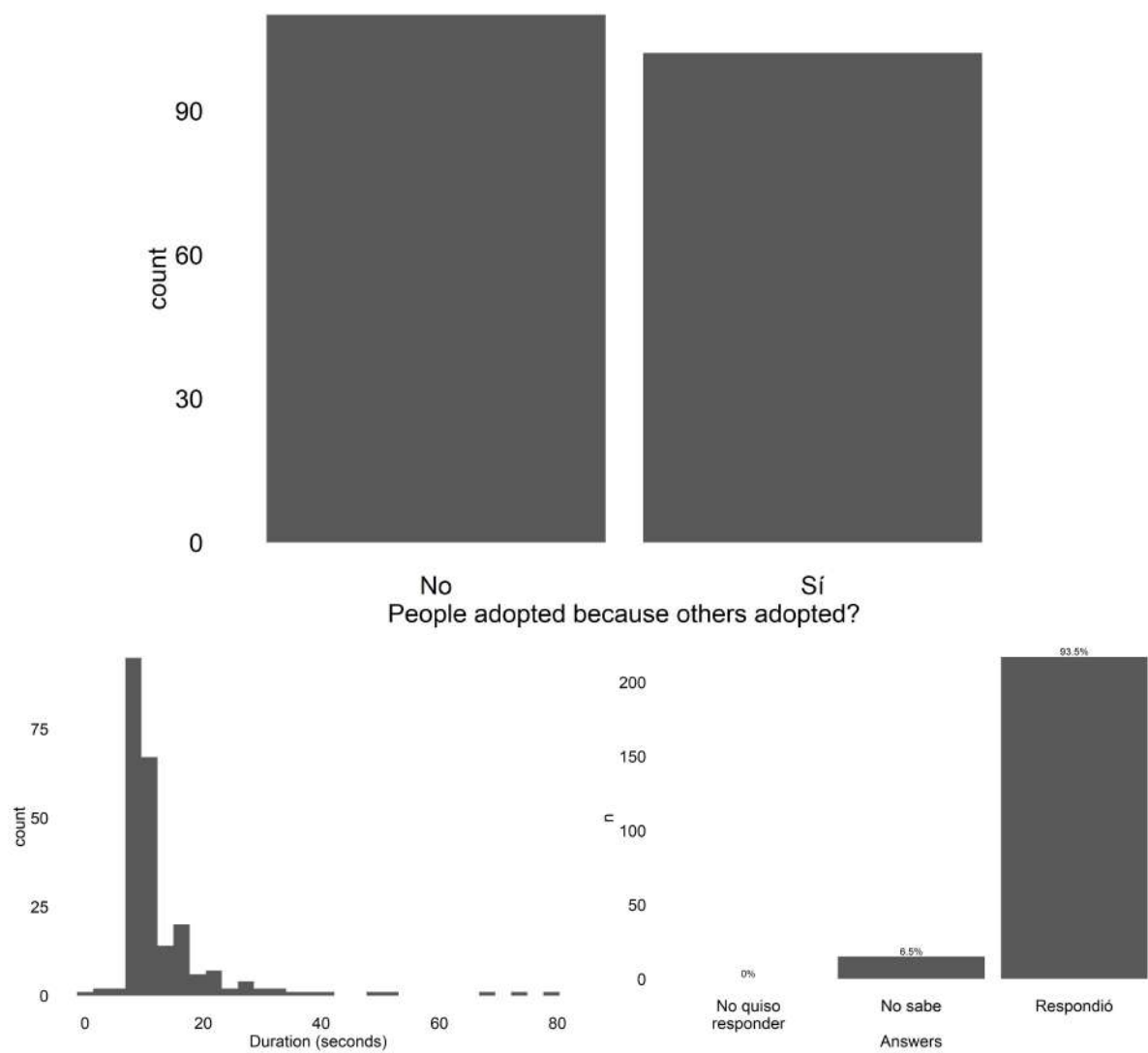
Figure 54: People adopted because you adopted



7.4.50 people_adopted_after_pos_others

Question: ¿Considera que más personas adoptaron tarjetas de débito porque muchas tiendas de abarrotes adoptaron una terminal punto de venta?

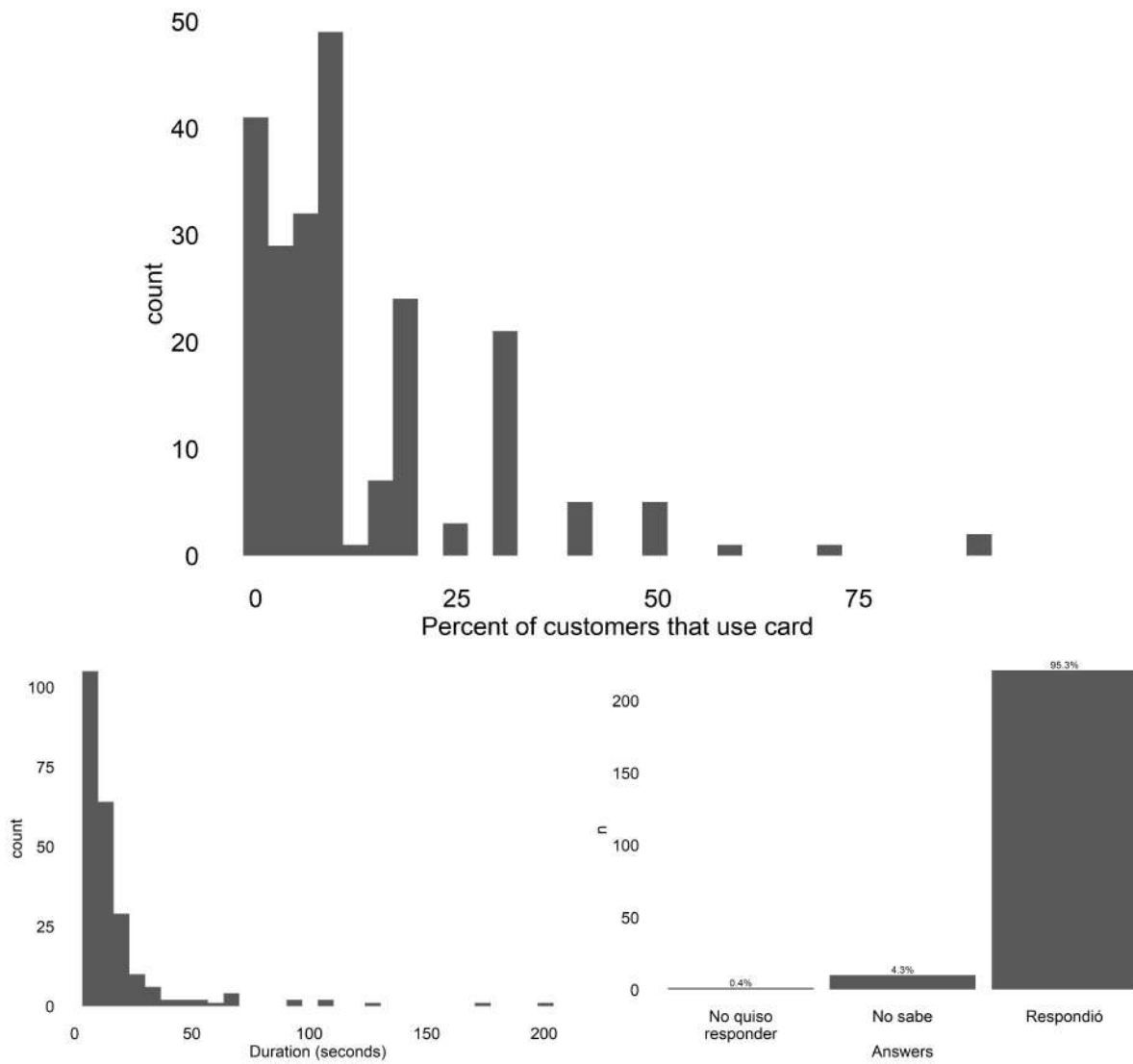
Figure 55: People adopted because others adopted



7.4.51 cust_card_payment_p

Question: ¿Qué porcentaje de clientes en su tienda pagan con tarjeta?

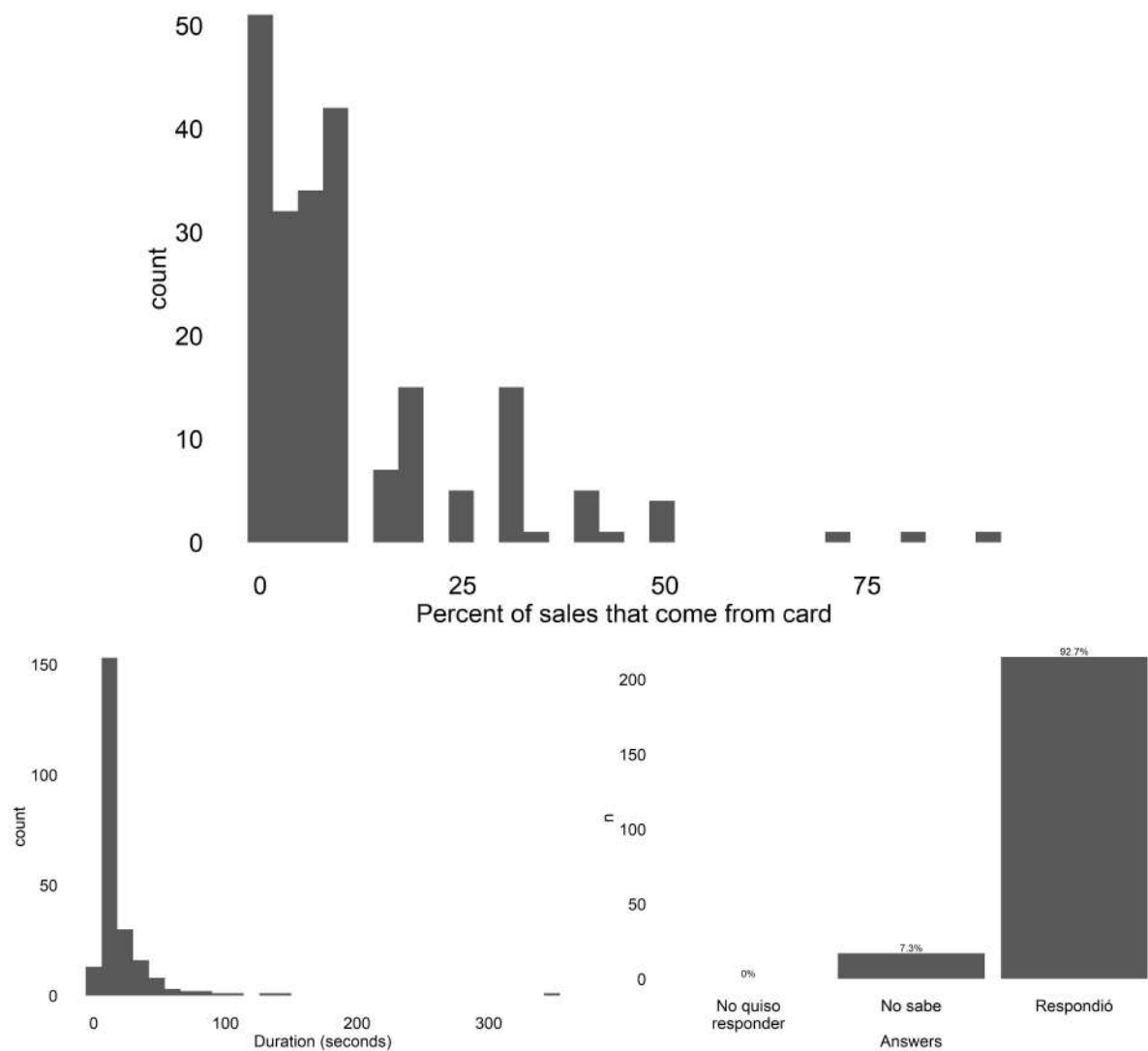
Figure 56: Percent of people paying with card



7.4.52 sales_card_payment_p

Question: ¿Qué porcentaje del volumen total de ventas en su tienda proviene de transacciones por tarjeta?

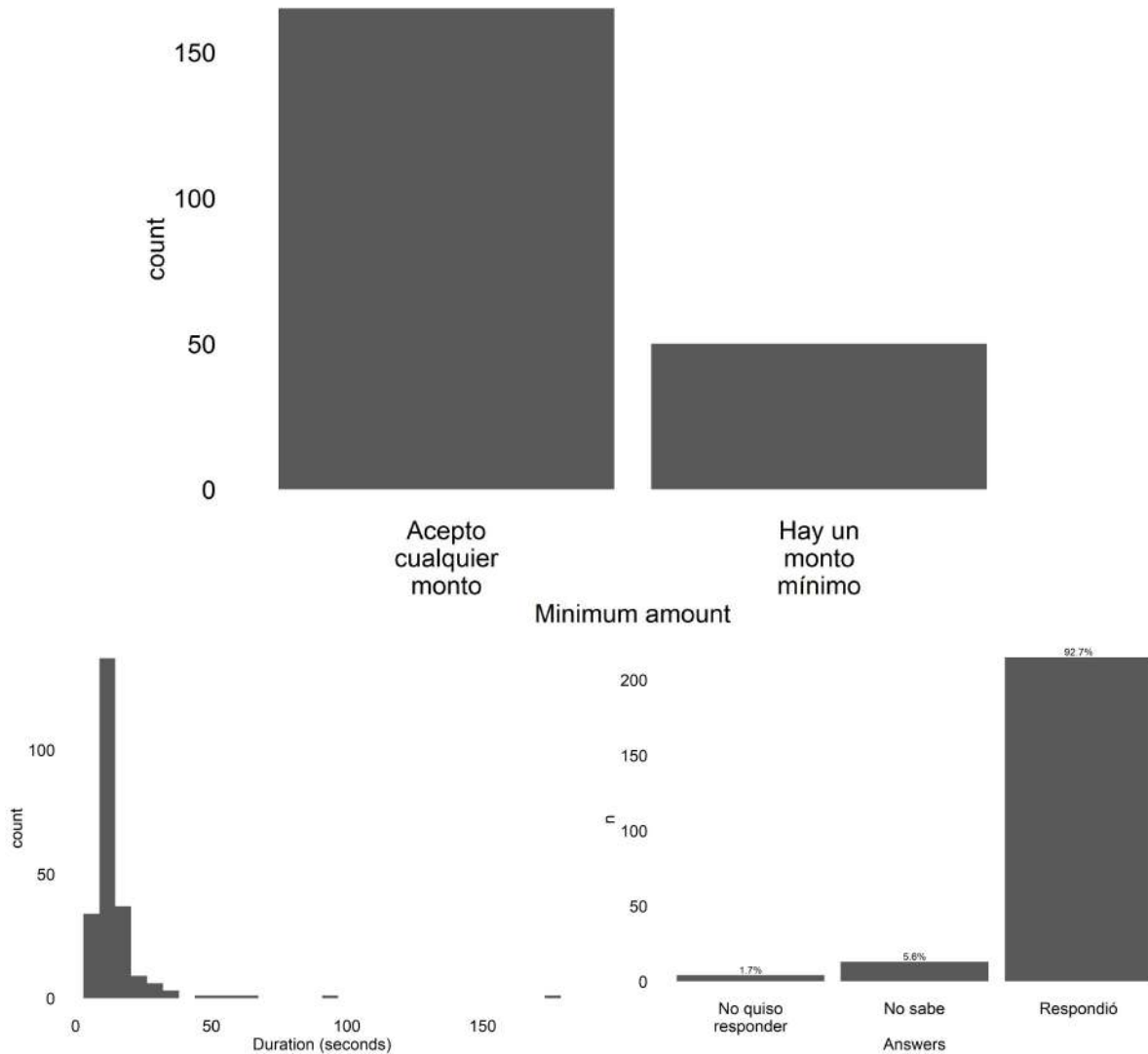
Figure 57: Percent of sales that come from card transactions



7.4.53 min_amount_card_payment

Question: Para pagos con tarjeta, ¿acepta pagos de cualquier monto, o hay un monto mínimo para que usted permita que el cliente pague con tarjeta?

Figure 58: Percent of sales that come from card transactions



7.4.54 no_min_amount_reason

Question: ¿Por qué no implementa un monto mínimo para pagos con tarjeta?

Table 32: Reasons for no minimum amount to pay with card

no_min_amount_reason
Nunca lo había pensado
Porque no es de su interés
se pierde al clienten cuanfo se le impone un monto
Para no limitar las ventas
Siente que no es necesario lo que el cliente guste comprar
no lo ha considerado
no lo había pensado
Para no condicionar al cliente
Porque de todos modos cobran la comisión
Porque no lo ha pensado
No lo cree necesario
-777
No le ha visto necesidad
-777
Porque no lo cree necesario.
-777
.
No lo cree necesario
Porque no tiene mucho surtido y lo que se venda es bue
No lo considera necesario
Solo no lo ha querido implementar.
no lo habia pensado
No lo han implementado
No lo había pensado
Se les cobra comisión en el mismo monto
No acepta pago con tarjeta
Porque el sector o tipo de venta no lo permite. Perdería la venta se fuera un mínimo
Por necesidad del cliente
Porque el cliente ocupa los remanentes de su tarjeta
Porque ya le genera una ganadora
Para no perder la venta
No le comentaron un monto minimo
Mientras se puedan hacer y se cobre la comisión
Hay persona que tiene 10 o 15 y compran cualquier cosa para vaciar la tarjeta
Porque no se lo pide
-777
No conviene
Porque de por si no quieren pagar con tarjeta
-777
Nunca pagan poco
Por que no la ocupan mucho
No es ecesario
Por que la gente que no tiene la mayoría paga en efectivo

Table 33: Reasons for no minimum amount to pay with card, pt 2

no_min_amount_reason
Para siempre hacer la venta
No se le había ocurrido
Acepta 200 a 300 pesos de consumo no más, por e, momento no lo implementa
No la ha ocupado
Porque no lo cree necesario
Es una tienda sencilla una tienda humilde
Porque la plataforma se lo permite
Porque lo que quiero es ganar clientes y no quiero perderlos. Quiero que me tengan en cuenta, brindar buen servicio y ser competitivo
Sería limitarse
Por comodidad del cliente
Porque la gente no paga con tarjeta para motos pequeños
No se le hace necesario
No hay razones
Porque mucha gente no tiene tanto dinero en su tarjeta la usan como segunda al efectivo
El dispositivo no tiene monto minimo y no lo implementan para no perder el cliente
No es necesario para ella
Porque a veces solo quieren terminarse lo traen en la tarjeta
Porque no es necesario
No es necesario
Porque no lo pide app
Solo abajo de 50 pesos se cobra comisión
El sistema le permite cualquier monto
No es necesario y no te compran más de 1000 pesos
es muy poca gente que paga con tarjeta de debito
Con eso acompletan los clientes
Las personas que comprarían 50 pesos ya o comprarían
Anteriormente lo hizo pero se veía muy limitado el cliente
Para no alejar al cliente
No se ocupo
Porque luego se molestan los clientes
Porque lo que quiero es vender
Para tener clientes
.
porque paga lo justo el cliente y no perder el cliente
No hay mínimo para pagar con la terminal
Al final de cuentas ellos pagan la comisión
Como apenas lo estoy conociendo después chocare eso
Sería usura
Las compras dependen de diferentes precios, lo que el cliente quiera
Se puede ir el cliente
No le importa un monto mínimo ya que a todos les cobra la comision
-777
No lo ha considerado
Es condicionar al cliente
La plataforma no impone un monto mínimo ni penaliza
Porque la mayoría de la gente no cuenta con su tarjeta, no hay mucho movimiento con tarjeta
Los clientes compran más de 30

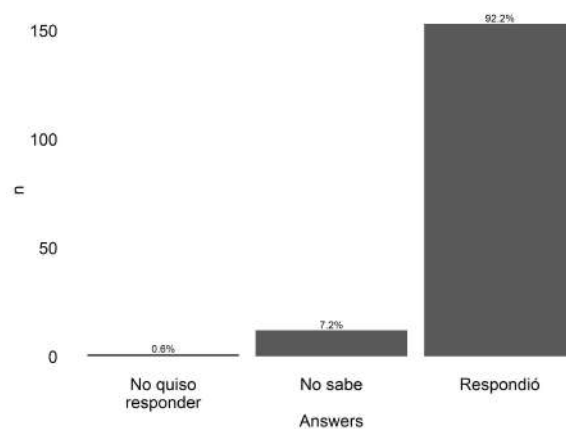
Table 34: Reasons for no minimum amount to pay with card, pt 3

no_min_amount_reason
No lo cree necesario
No lo ha tomado en cuenta
No lo pide aun la terminal
Por lo regular las compras que hacen nuestros clientes son mayores a 50 pesos
Es lo mismo con cualquier cantidad
Solo requieren un producto
Para no perder la venta
Porque el cliente hace compras mínimas
Porque su tienda es pequeña
Porque la gente no quiere llevar el monto que se pide
Porque no soy mala
-777
Porque es venta y no pierde por el porcentaje
-777
No esnecesario
Porque la app no lo marca
no lo habían pensado
Porque el cliente decide cuanto pagar, no podemos perder el cliente por eso
Porque no es necesario
Porque no lo ha pensado
No he tenido la necesidad porque cuando pagan con tarjeta se llevan mínimo 50 de mercancía
Porque las compras son bajas
Por la zona y la gente
Nunca se implemento y la gente se costumbro
No me influye si siempre les cobro la comisión
No es atractivo para los clientes
No le afecta que paguen con tarjeta
No lo cree necesario por la zona sociocultural
No lo cree necesario
No la ha usado nunca
Nunca ha ha ocupado por falta de capacitación
Porque se cobra la misma comisión
No lo había pensado
Lo que el cliente quiera aunque sea poco además la ente quiere más cosas
-888
Porque el chiste es hacer la venta independiente de la cantidad
Tiene clientes que son adultos mayores y compran con lo que queda de sus tarjetas
Siempre compran más de 100 pesos
Como es abarrotos hay cuentas muy pequeñas y se paga eso con efectivo
Limitas al cliente
Lo habíamos hecho pero seguía yéndose la clientela
A ellos no se lo cobran
-777
no lobabia pensado
Porque luego hay gente que compra muy poquito Como no hay mínimo de transacción no necesito poner un minimo de compra. Se puede hacer cualquier pago
Por el cobro de la comisión
Porque los clientes puedan hacer sus compras

Table 35: Reasons for no minimum amount to pay with card, pt 4

no_min_amount_reason
Limita al cliente a consumjr
Porque ya se les cobra comision
No cobra comision
No lo pide la empresa
No es necesario
no sabe
Porque si ponemos un monto mínimo la gente no compra, que usualmente compra poco
Son pagos pequeños los que hacen los clientes
Por que aveces solo gastan el saldó les queda
Para que la gente se sienta libre
Le interesa generar la venta no importa el monto
-777
Porque la gente esta Acostumbrada a pagar cualquier monto
No lo había pensado yo lo que quiero es que el cliente no se vaya
Porque las compras son de pequeñas confiada
No limitan al cliente
Para seguir vendiendo, para que no se vayan los clientes
No lo cree necesario
-777
-777
Porque no lo cree necesario
Porque hay personas que compran cantidades grandes
Desconoce
no sabe
No es necesario
No lo había pensado
La cantidad no importa mientras sea venta
No me lo piden en las instrucciones de la terminal
No lo cree necesario y no negar la venta

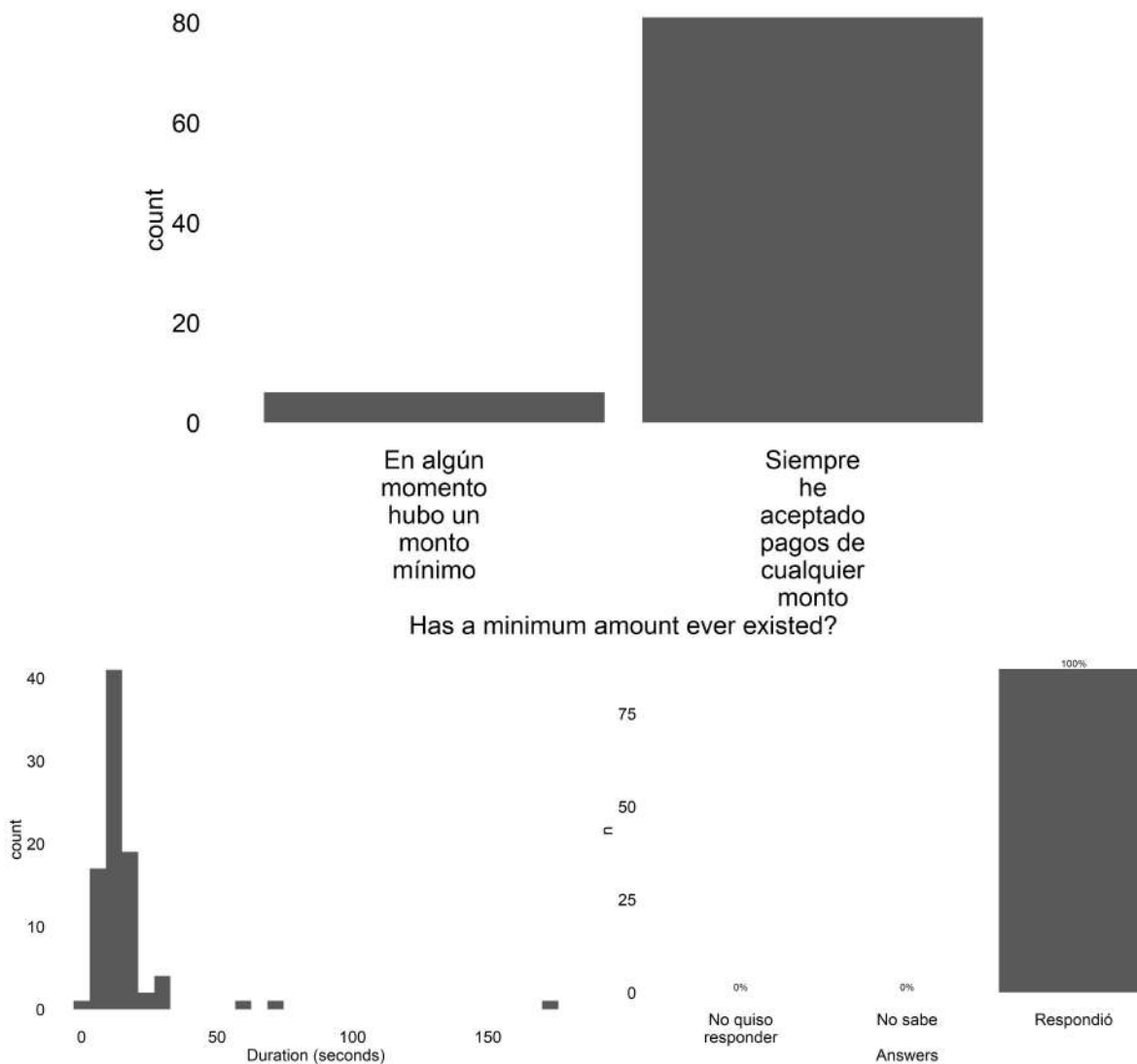
Figure 59: Reasons for no minimum amount to pay with card



7.4.55 no_min_amount_when

Question: Desde que adoptó la terminal punto de venta, ¿ha aceptado siempre pagos de cualquier monto, o en algún momento había un monto mínimo para que usted permitiera que el cliente pagara con tarjeta?

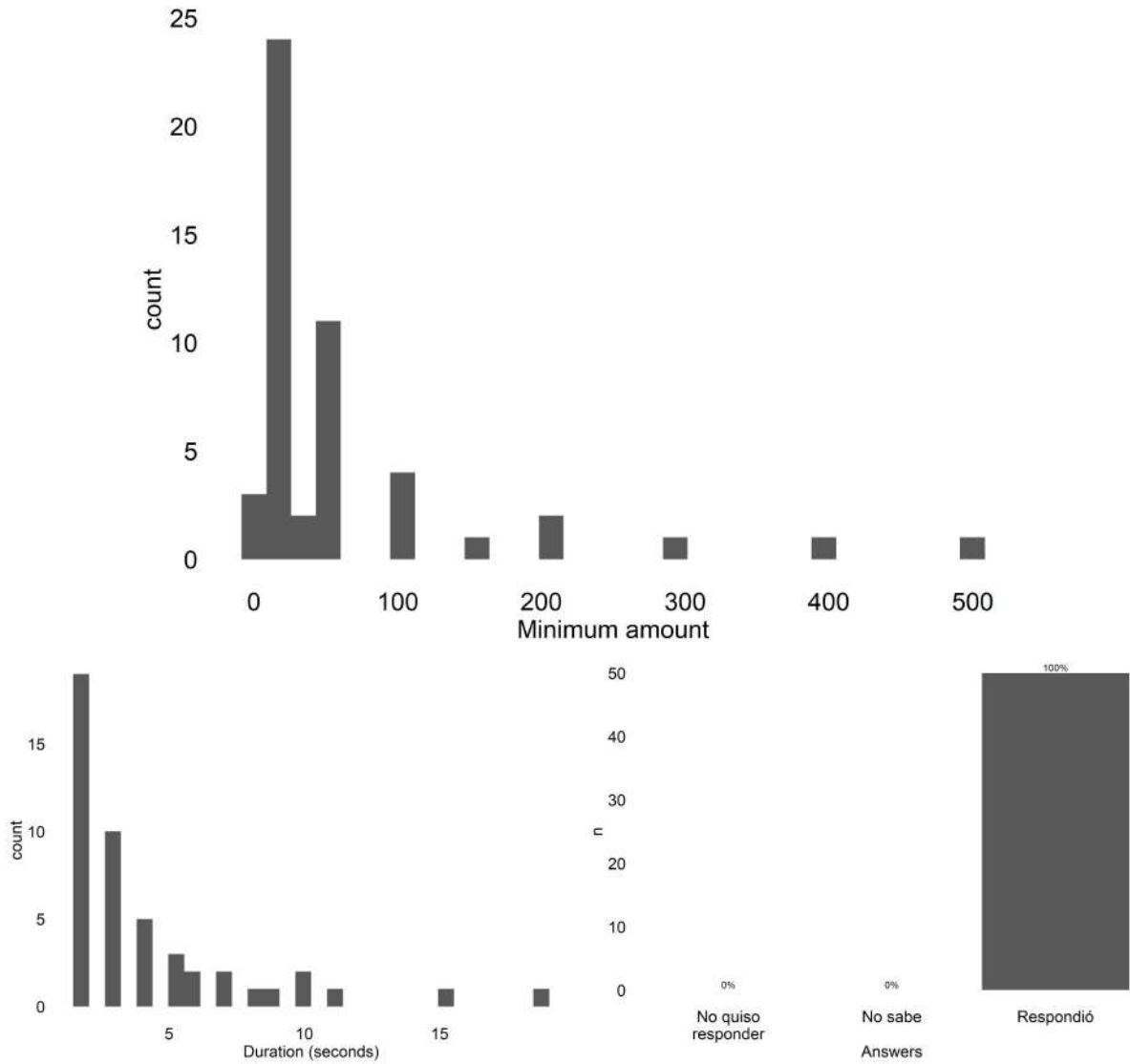
Figure 60: Has there ever been a minimum amount?



7.4.56 min_amount_c

Question: ¿Cuál es el monto mínimo en pesos que implementa para pagos con tarjeta?

Figure 61: Minimum amount



7.4.57 min_amount_reason

Question: ¿Por qué implementa un monto mínimo para pagos con tarjeta?

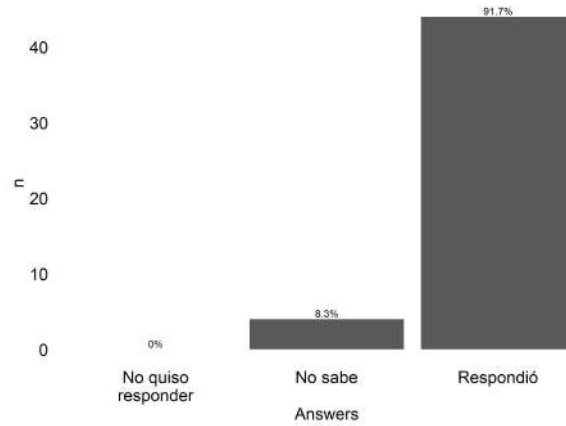
Table 36: Reasons for minimum amount to pay with card

min_amount_reason
porque se le pidio el contador
Viene estipulado por la empresa
-777
Por la tardanza de la transacción
Porque losi gresoscaen con 24 horas dedifere
Porque los productos que vwnde pasan del monto mínimo
La aplicación ya pone el monto
Ya venia así
Por la comision
-777
-777
Por el manejo que implica utilizar la terminal
Porque no le conviene al cliente ni a mi cobrar la comisión por pagos bajos ejemplo dos pesos
La aplicación lo requiere
Porque es muy poco menos
Al principio a los clientes se les hacía muy caro pagar la comisión
Porque la terminal hay que prender y apagar la terminal y genera gastos para obrar lo mínimo no funciona
Lo requiere la terminal
Lo estipula la misma terminal
El sistema se lo pide
Así lo establece el sistema
El sistema lo solicita
Viene de la instrucciones de la terminal
Por los vasos del uso de la terminal
Porque luego quieren hacer compras de 5 pesos
Así le dijeron los de yomp
Así lo marca la terminal
por el porcentaje que cobra ek banco por usar la tarjeta
La misma terminal lo indica
No conviene en compras menos de 20 pesos por la comision que cobran
Porque las compras baja no generan ganancias
Por que aveces quieren pagar solo por un chicle
Porque muchas sin amas se casa
Porque no quiere consumos mínimos de 5 pesos porque quitando la comisión ya no hay ganancia
El sistema se lo solicita
En otras tiendas así lo hacen por eso
Por el porcentaje se necesita que la venta sea mas
Para que no sean ventas mínimas y compren más
Porque no es rentable
Para que sea conveniente
para que no le cobren más comision a la duenna
La terminal le pide mínimo cobros de 10 pesos

Table 37: Reasons for minimum amount to pay with card, pt 2

min_amount_reason
Es instrucción de todas las sucursales
Porque se lo solicita mercado pago por default
Porque no conviene gastos menores
Los estipula el banco
Asi lo pide la terminal
-777

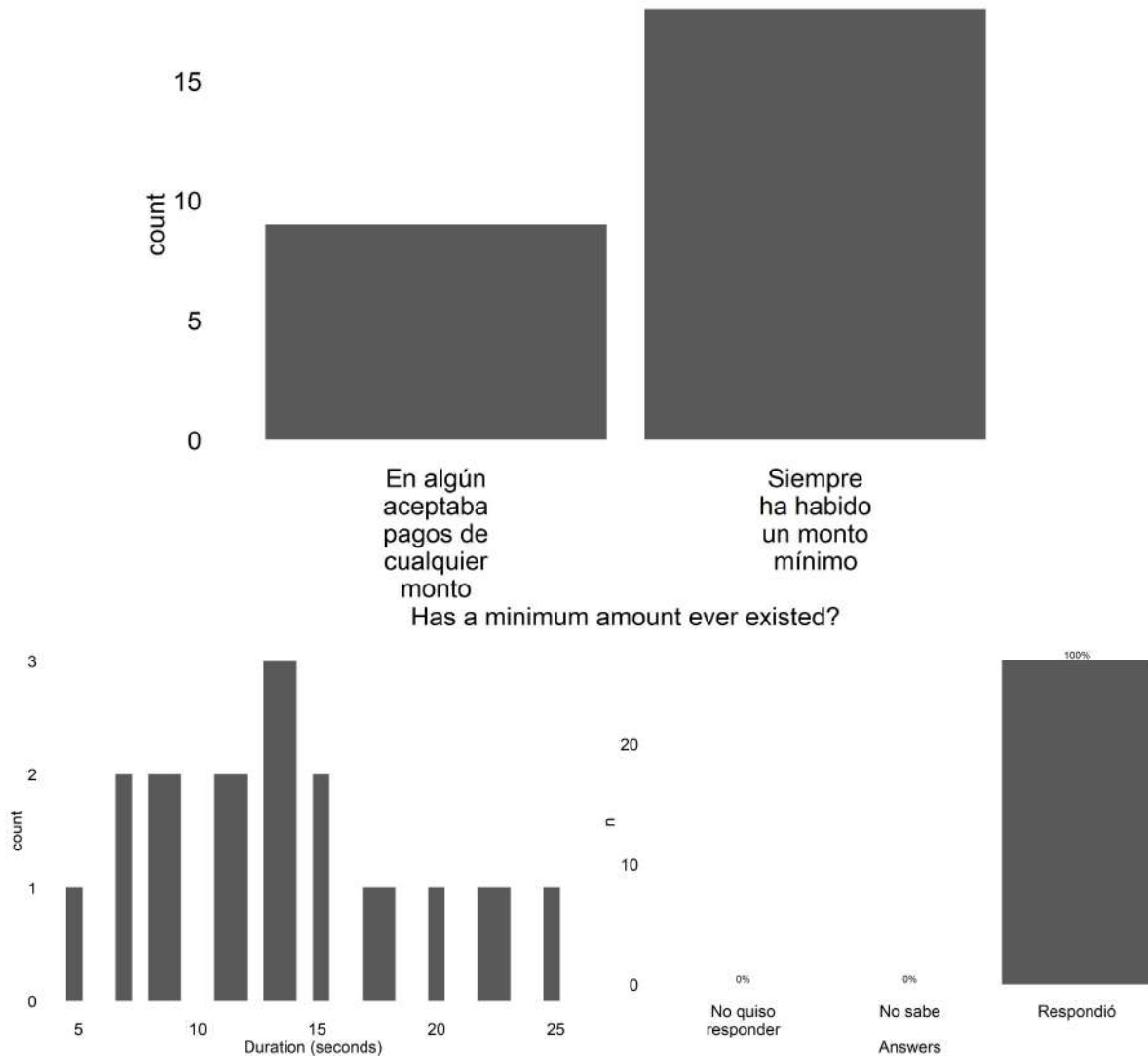
Figure 62: Reasons for minimum amount to pay with card



7.4.58 min_amount_when

Question: Desde que adoptó la terminal punto de venta, ¿siempre ha implementado un monto mínimo para que usted permita que el cliente pague con tarjeta, o en algún momento aceptaba pagos de cualquier monto por tarjeta?

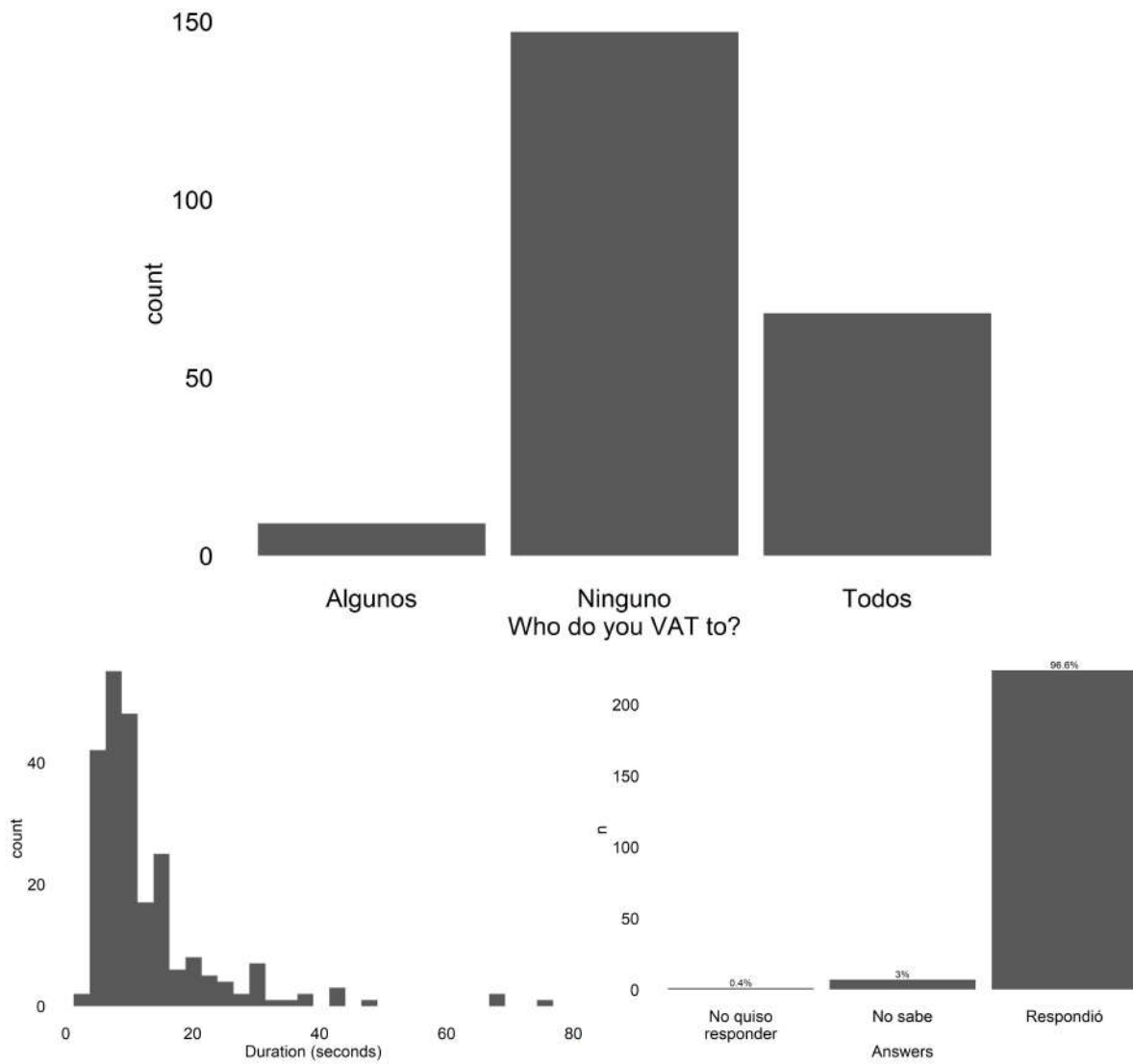
Figure 63: Has there always been a minimum amount?



7.4.59 vat_whom

Question: Actualmente, ¿les cobra IVA a todos, algunos o ninguno de sus clientes?

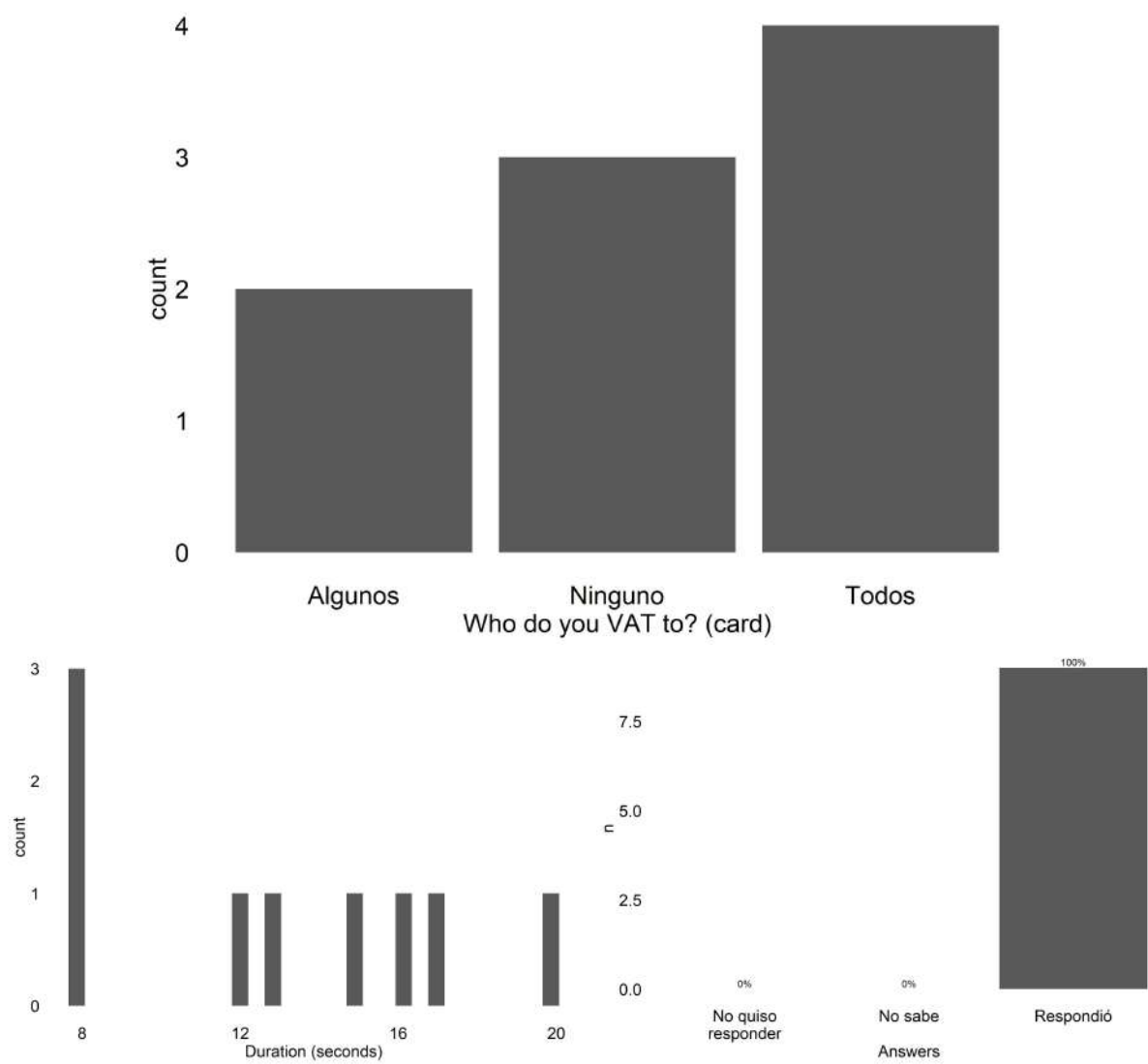
Figure 64: VAT whom



7.4.60 vat_card

Question: A los clientes que pagan con tarjeta, ¿actualmente les cobra IVA a todos, algunos o ninguno?

Figure 65: VAT card



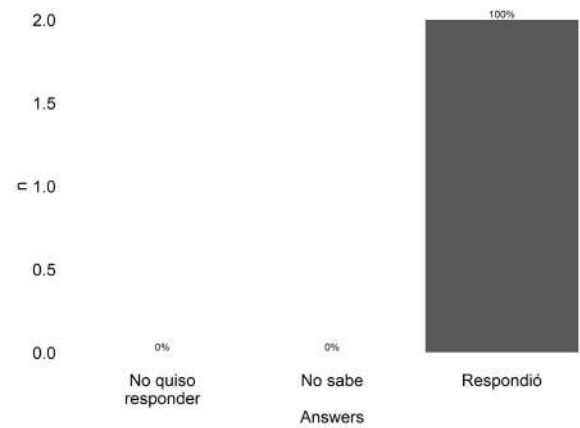
7.4.61 vat_card_reason

Question: ¿Qué determina que le cobre IVA a quienes pagan con tarjeta?

Table 38: Reasons for charge VAT to those who pay with card

vat_card_reason
cuanto es abarrote les cobra el iva como la coxa les c8bra iva
Hay productos que tienen iva y otros que no

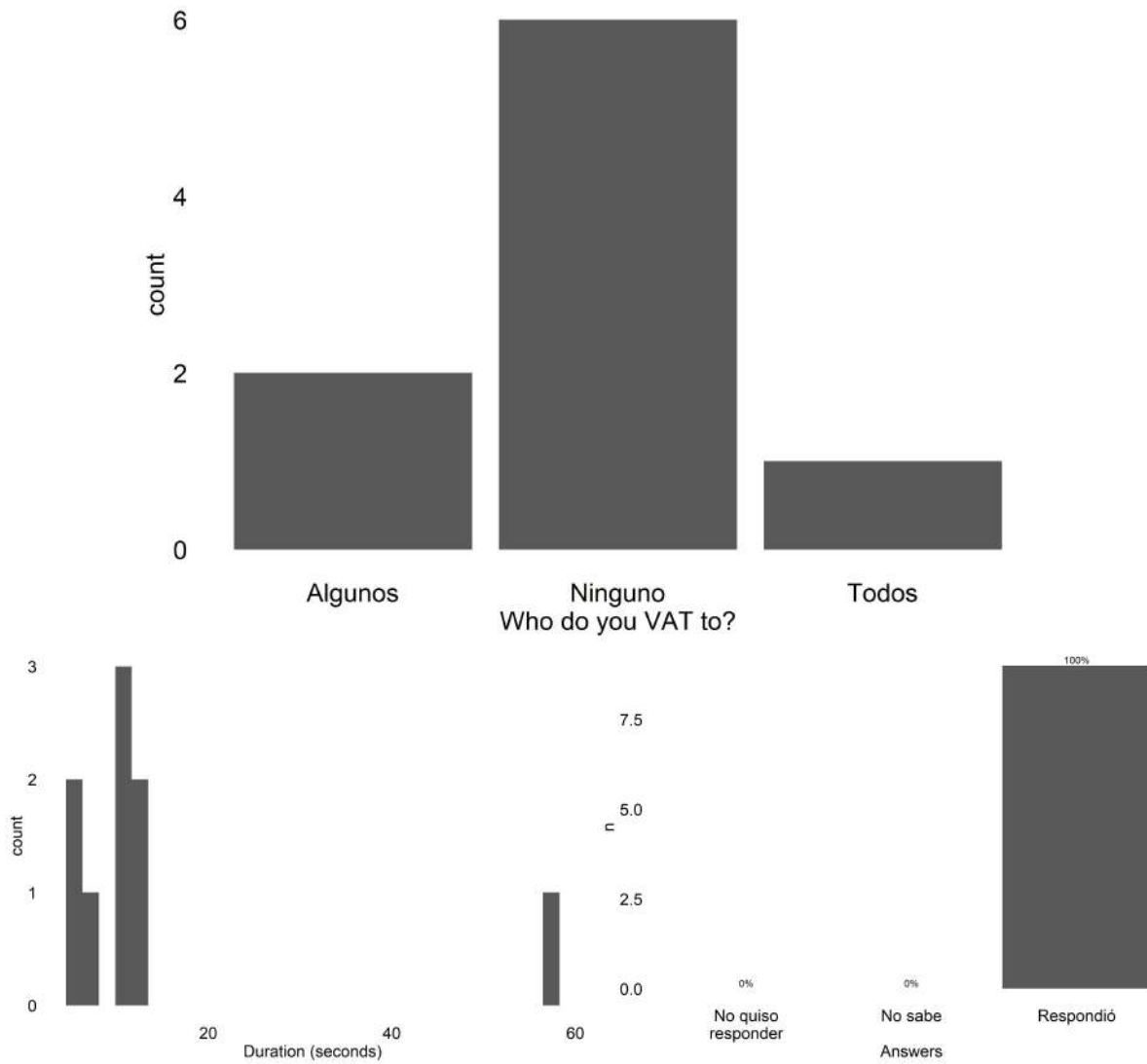
Figure 66: Reasons for charge VAT to those who pay with card



7.4.62 vat_cash

Question: A los clientes que pagan con efectivo, ¿actualmente les cobra IVA a todos, algunos o ninguno?

Figure 67: VAT cash



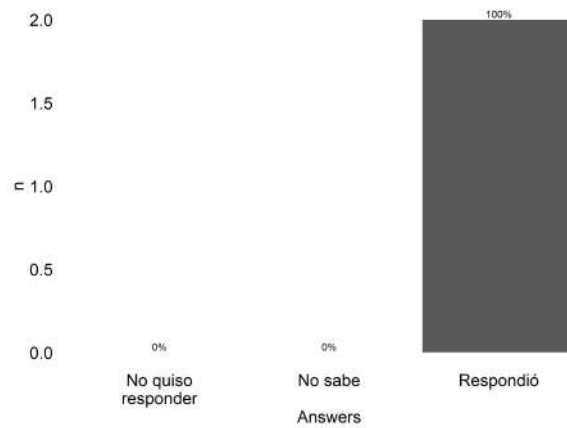
7.4.63 vat_cash_reason

Question: ¿Qué determina que le cobre IVA a quienes pagan con efectivo?

Table 39: Reasons for charge VAT to those who pay with cash

vat_cash_reason
a los que piden factura
Los productos que tienen iva y los que no pues no

Figure 68: Reasons for charge VAT to those who pay with cash

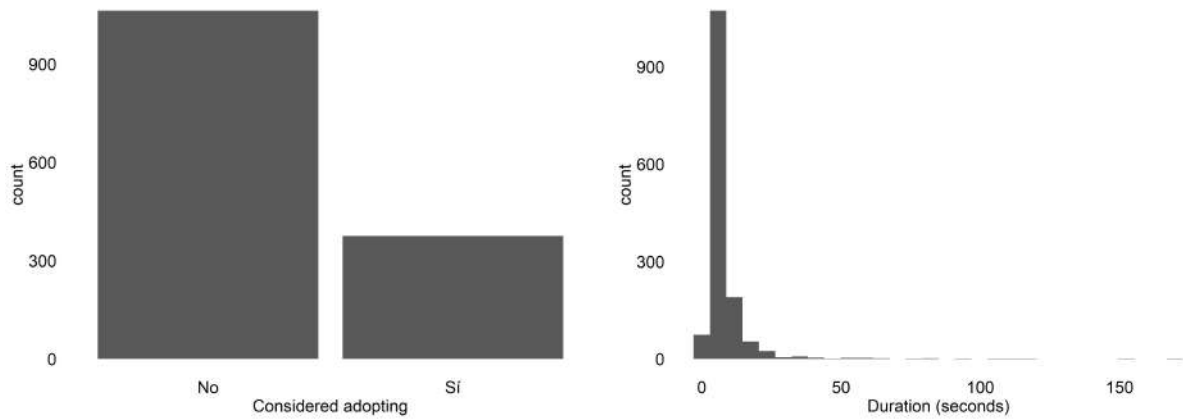


7.5 Section B: Does not have POS

7.5.1 considered_adopting

Question: ¿Ha considerado adoptar una terminal punto de venta?

Figure 69: Considered Adopting



7.5.2 considered_adoption_reason

Question: ¿Cuáles son las principales razones por las que no ha adoptado una terminal punto de venta?

Figure 70: Considered Adoption - Reasons

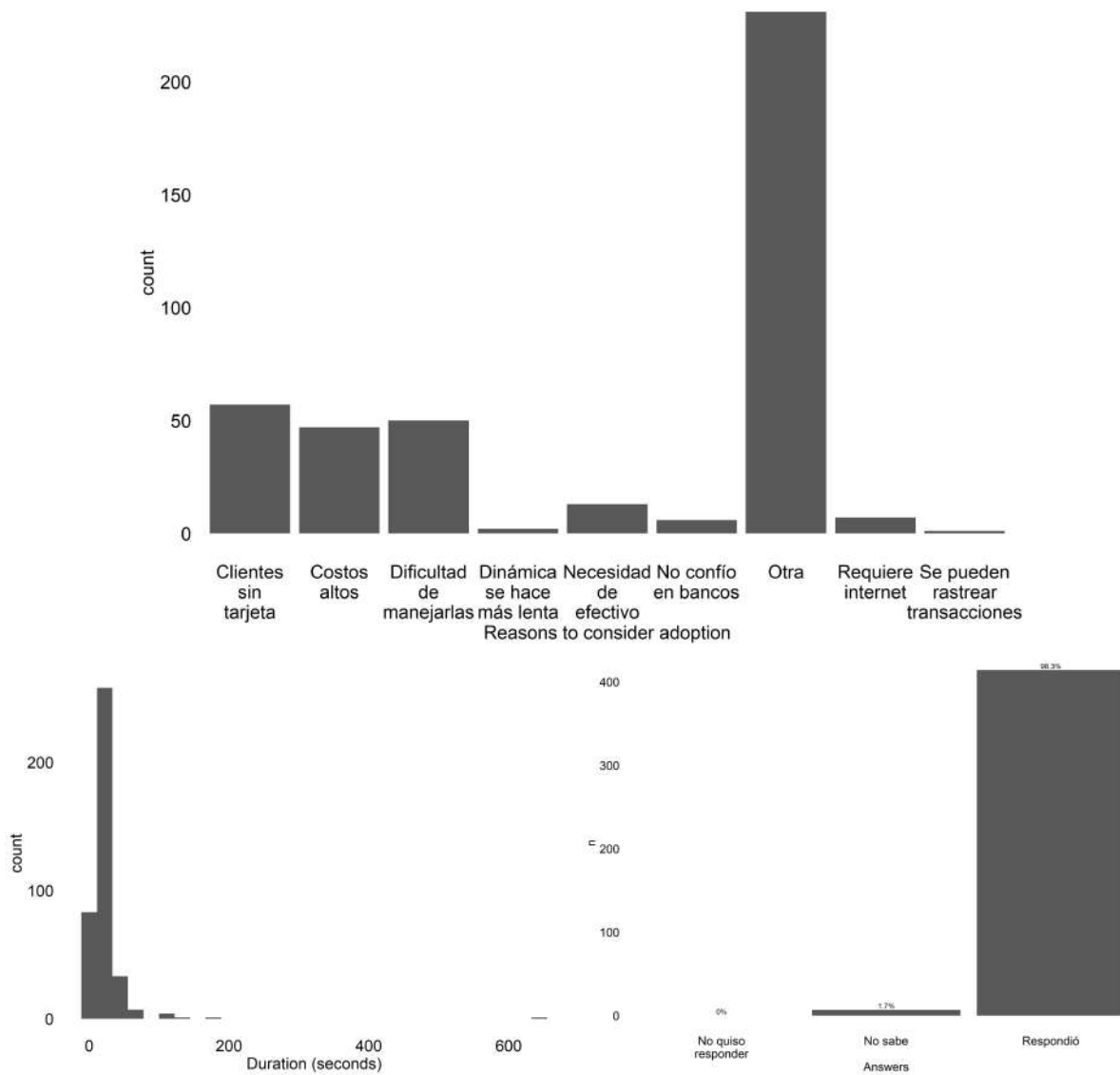


Table 40: Reasons considered adoption - other I

considered_adoption_reason_other
Porque es un negocio pequeño
No se ha requerido
No hay muchas ventas ni gente con tarjeta
No le ve practicidad
Porque esta comenzando el negocio
Dificultad para tramitarla
No tiene cuenta bancaria
aun no requiere de la terminal
ventas pequeñas
Ingresos bajos de la tienda y clientes
Tiene poco que abrieron la tienda anteriormente en otros dueña pero conservar el nombre
El señor tomaría esa decisión
Porque se ve que es complicado
la personas pagan solo en efectivo
por la ubicación de la tienda y la Gente usa efectivo
Negocio chico
Falta de clientes y baja economía
no se les han ofrecido
El negocio no es solvente para eso son pocas ventas
El local va ser remodelado
Recien apertura
No hay mucha venta
el proveedor no se la a podido traer
Falta de tiempo
No hay en la zona solo existe en tiendas grandes
Aqui no hay mucho entendimiento de estos metodos de pago ademas hay mala fe
no sabe como usarla
El esposo no sabe usarla y la dueña sale mucho
Por que se maneja mucho dinero y en el negocio no se cuenta y por que se tiene que comprar
Poco tiempo para ir por la terminal
No lleva un control todo lo invertido
Es probable pero las ventas no mejoran es probable que cierren pronto
van empezando con la tienda
por la inseguridad y están indecisos y no conocen el proceso para adquirir una terminal
Bajo la venta y todo esta caro, han subido los precios
no había pensado en tener una
Desconoce los trámites para adquirir la terminal
desconocimiento de como funciona
No se sabe donde comprarla y no sabe si hay que meterle saldo y no sabe manejarla
No lo cree necesario
Falta de tiempo para contratar internet
No ha tenido tiempo
Falta ahorrar mas para comprarla
Falta de información
No ha pedido informacion aun al respecto
Decidía
Les falta información

Table 41: Reasons considered adoption - other II

considered_adoption_reason_other
No se la han ofrecido
Desconozco
Falta de dinero
No tiene el dinero
Muy pocos clientes
Prefiere efectivo para ir a la central de abastos
Apenas se encarga de la tienda
Todavía no lo cree conveniente
Mucho trabajo de inventario
Esta en reanimado de la tienda porque antes se encargaba su papá en zona rural todavía
Decidía
No hemos tenido la oportunidad
Dificultad por la cuenta bancaria e ir al banco
No está informada
La indecisión
Tiene un mes que somos dueñas de la tienda
No sabe qué equipo comprar
Tiene una deuda con el banco y quiere terminar de pagarla
No hay suficiente dinero
La tienda es nueva
No hay dinero
Porque era pequeña
No ha tenido tiempo de so,imitarla
Su esposo no lo ha hecho
Tiene poco en el negocio
Cobros muy bajos
Buscan tarjeta que no cobre tanto
Es poquito lo que se vende
Necesita hacer crecer más el negocio
Pocos clientes
No tiene una cuenta de banco
Falta de información
Decidía
Cuestiones monetarias pago de servicios
Falta de tiempo
Sus clientes manejan mayormente efectivo
La economía
Por aquí no se conoce eso todavía, solo en tiendas grandes
No lo he necesitado
Necesidad de tener cuenta de banco
no sabe de tecnología
Manejo de efectivo
No tener cuenta de banco
No me he dado el tiempo para solicitarla
Por hacienda
No hay muchos clientes no estamos en una avenida principal
No me ha llamado la atención
Pocas ventas
Falta de mercancía

Table 42: Reasons considered adoption - other III

considered_adoption_reason_other
No tiene para invertir
Es inversion
Los clientes no quieren pagar la comisión
No tengo el dinero suficiente Considero riesgoso, me da miedo tener el dinero en una cuenta de banco
Por la pandemia lo aplazo
No vendo mucho
Es mucho mas fácil y rápido atender clientes con efectivo, mi hijo seria el que sabría ocupar
la terminal y viven el extranjero
Incertidumbre de saber como funciona
NO se encuentra el todo el tiempo
No hay quien se la haya pedido
No tiene tiempo para informarse y contratarlo
No han ofrecido
Elevar los costos de los productos por la comisión de la terminal. Por tiempo para chocaron, poco tiempo
Estamos empezando
Tiempo e indecisión
Apenas se Actualiza la tienda
No puede salir y tiene que ir a tehuacan
Es pequeña la tienda y no esta tan surtida
Fue un traspaso y apenas empiezan a surtir
No han encontrado la correcta
Pocos clientes piden pagar con tarjeta
Es recientemente el dueño del negocio
porque la tienda es de dicinsa y ellos le dicen que se manejen con puro efectivo debido a que
la gente es de bajos recursos
hay pocas ventas
El patrón no quiere porque tuvo una mala experiencia con el personal anterior
No se lo han ofrecido
Va empezando
Poco tiempo con el negocio
Tiene poco que abrieron la tienda
Esta buscando información al respecto
No ha sido una necesidad ya que ningún cliente ha solicitado el servicio
no saben donde solicitarla
Poca mercanciA
No les ha llegado
Ventas bajas
Falta de información
El negocio es nuevo
Tiempo
Por la variedad de los productos a granel
N0 se ha organizado para saber la información
No hemos investigado bien, no tenemos tiempo de ver eso
Falta de disciplina y administracion
No hay formas de contratar ar el servicio

Table 43: Reasons considered adoption - other IV

considered_adoption_reason_other
Por la variedad de los productos a granel
N0 se ha organizado para saber la información
No hemos investigado bien, no tenemos tiempo de ver eso
Falta de disciplina y administracion
No hay formas de contratar ar el servicio
Mas clientes
Por la pondemia bajaron las ventas
miedo a fraudes
Tiene afectaciones e n la venta y hay mucha competencia y afectaciones por comercio ambulante
Se les pone saldo
No lo ha visto necesario
Su negocio es chico
No ha tenido tiempo
por no tener una computadora
no le han pedido pagar los clientes con tarjeta
Por precaución de los cobros y por las comisiones
No se a hecho la inversión
calta de mercancia y dinero para su negocio
No sabe como adoptar la terminal
Bajas ventas
nunca ha pensados en aceptar pagos con tarjeta
Desinterés
El negocio apenas empezó
No sabe como conseguirla ni la ha comprado
La venta es muy baja
Desconocimiento de beneficios
Por desidia
No han llegado a esta zona y es negocio chico
Desconocimiento del tema
No hay muchos clientes
No tener cuenta bancaria
Por falta de tiempo
No tienen dinero, viven al día
Más adelante que crezca el negocio
No No tenido la oportunidad de pedir informes
Pocas ventas
Tienda chica
van iniciando con el negocio
no hay proveedores para contactar la tpv
Porque piensa que la gente no tiene tarjetas
Errores en cuanto al cobro que no se puedan corregir
No tiene mucha mercancia
Cambio de dueño y falta de interés
No alcanza el presupuesto y no vende mucho
No tengo la información necesaria
No saben manejarla
Esperan a que crezca el negocio
Tienda chica

Table 44: Reasons considered adoption - other V

considered_adoption_reason_other
Apenas están comenzando
Pocos usuarios con tarjeta
Desconfianza en las transacciones
Apenas lo esta pensando
Pocas ventas
Lleva poco tiempo
Porque lleva poco tiempo
No ha habido la necesidad
No hay gran volumen de ventas
por falta de ingresos
Desconocen como adquirirla
Ventas bajas
La adoptará cuando amplíesu negocio
no tenia mucha venta
No esta surtida la tienda la mayoría de los clientes no pagan con tarjeta
costos de comision
Tiene poco tiempo con la tienda se la traspasaron
Tiempo
Aun no se la entregwn
No tiene mucho dinero
Por no tener cuenta en banco
Le comentan al dueño del local pero aun no deciden
No todos los miembros de la familia seles conolicaria
Hasta que crezca más el negocio
No funcionan
Pago de impuestos
No ha pensado tener una terminal punto de venta
No tiene un conocimiento de ellas

7.5.3 no_considered_adoption_reason

Question: ¿Cuáles son las principales razones por las que no ha considerado adoptar una terminal punto de venta?

Figure 71: Has not Considered Adoption - Reasons

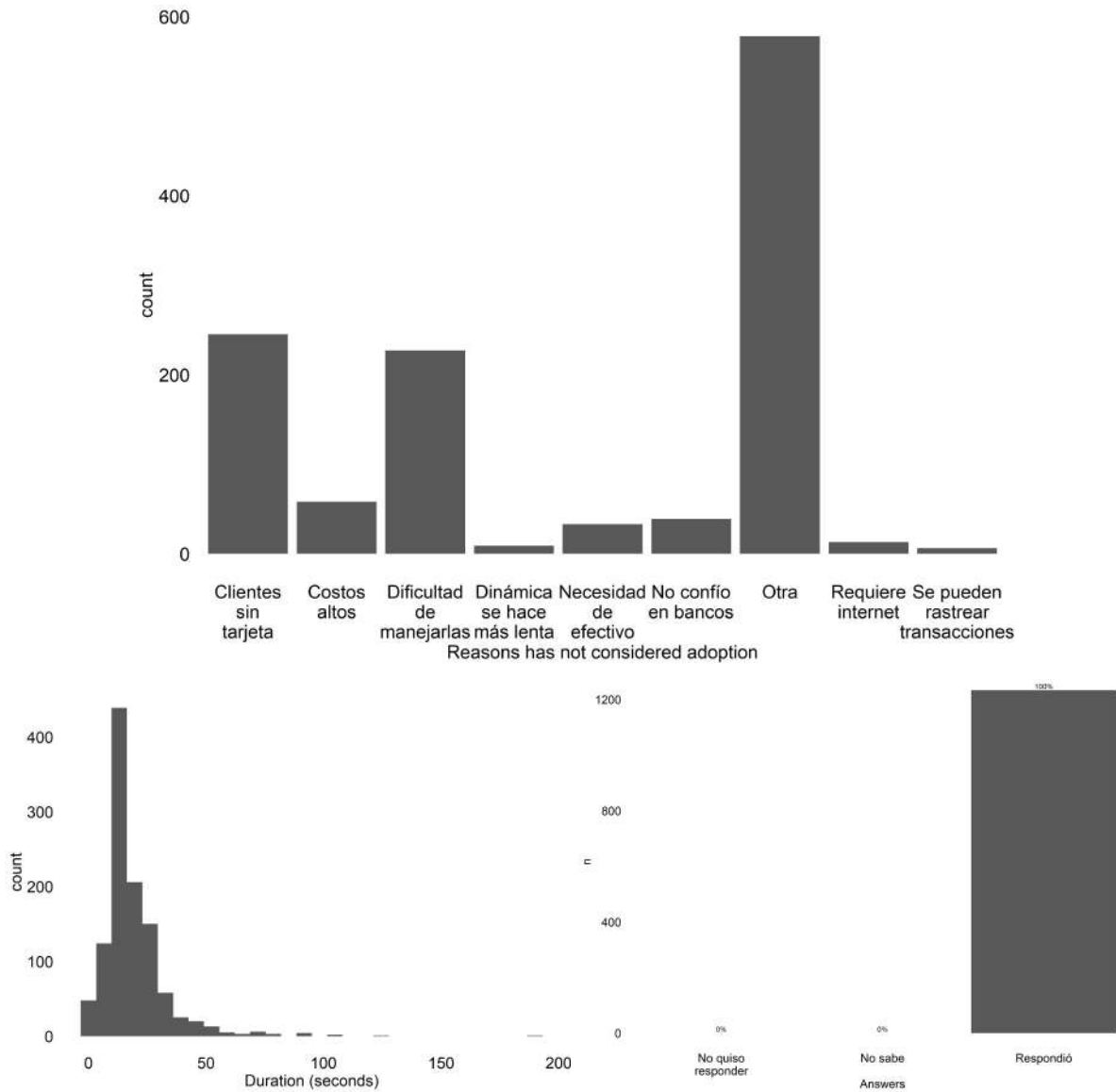


Table 45: Reasons has not considered adoption - other I

no_considered_adoption_reason_other
Pequeña tienda
No le 8nteressa
No tiene suficiente capital
Negocio chico
N3gocio pequeño
Negocio pequeño
Negocio pequeño
No lo necesita
Hay mucha delucueniaw
No lo ha necesitado
No le ha parecido necesario
Por el tamaño de la tienda no lo veo necesario
No tiene cuenta en el banco
Nunca la han pedido
No se vende tanto
No es indispensable
Tienda chica
Tienda chica
no comfiq 2n la tecnologí
falta de ingresos
venta es muy poca
no se la han ofrecido
Tiene pocos productos
venden poco para aceptar pagos con tarjeta
Venden poco no tienen posibilidad de ir vestir en su negocio
Es negocio pequeño no hay muchaventa
Pequeño negocio venden poco y su sistema es préstamo y psgo cada semana
La colonia es pequeña y de bajos recursos
Porque no sabe si pueden veneficiar o perjudicar
Desconoce el proceso
más seguridad usándolo efectivo
la tienda es muy pequeña
no lo habían considerados y todo se maneja con efectivo
no quiere compromisos
Confusiones con el banco
Es inutil
Ni tiene mucha venta para ese servicio
la tiendas es chica y no da para tener una terminap
Son recientes dueñas dl negocio
su negocio es pequeno
No la necesita otro método de pago
No es necesario
Muchos robos
robo
no maneja pagos con tarjeta
hace compras pequenas y no usatarjetas
No es necesario porque es colonia pobre
No dan nada de ganancia y se les pone saldo

Table 46: Reasons has not considered adoption - other II

no.considered_adoption_reason_other
Negocio pequeño
nunca lo habia pensado
No es necesario
Pocos clientes mucha competencia y no es zona comercial
Casi no piden ese servicio
Poca venta
casi nohay venta
Tienda pequeña y vende pocas cosas
No hay dinero para pagar
la tienda es ,un pequeña la gente usa puro efectivo
Se vende poco
Negocio chico
Tiempo
No le gustan
no es una xona que manejan tarjetas
su tienda es pequena
Porque no hay ventas
son gente de bajos recursos
Se vende poco
las ventas son muy bajas
A gente no confía en el aparato y la robos
No es tienda granda
los clientes usan puro efectivo
Tienda chica y a pe ad empezo
no hay mucha venta
Negocio pequeño
No tiene cuent de banco ni tiempo
las persona no usan tarjetas de débito
el negocio es pequeno
Considera no ser n3cesario
nunca lo había pensado
por ser una tienda pequeña
miedo a fraudes
No hay mucha venta
tienen pocas ventas la gene no usa tarjetas de debito
No se ve de mucho
No hay venta
No se vende
Compran poco en su tienda
tiene una demanda de pension y no quiere datos bancarios y aquí usan puro efectivo
Negocio pequeño
comenta que porque es pueblo y no llega la tecnologia
se compra poco
tienda pequena
negocio pequeno
Es poco lo que compran los clientes
es un negocio pequeno y lo quevenden no es redituable
Pocas ventas poca mercancía no hay suficiente venta mucha competencia
no lo habían pensado
es u no negocio pequeno

Table 47: Reasons has not considered adoption - other III

no_considered_adoption_reason_other
No es necesariamente necesariamente negocio ya que es poco lo que vende tarjetas usan quienes trabajan solo en gobierno
No es un negocio grande
no hay ventas
No se acostumbra a pagar con tarjeta
Una de las personas no sabe de tecnologia e impuestos
Se vende poco
por el momento no la ha necesitado
Preocupaciones por la salud no se preocupa por nada mas
Pocos clientes
no hay inversión para la terminal
porque el negocio es muy pequenno
picas ventas y competencia con otras tiendas
sele hace mucho lío usarla y ademas a veces no esta
No sabe leer
Poca mercancia y no le interesa
Las ventasson muy bajas y solo esporádica en eventos de la iglesia
Malas experiencias con tarjetas
Pocas ventas y hay varias tiendas
en la colonia no pagan con tarjeta
No hay dinero para guardar
Desconfianza en las transacciones que se realizan o que ni lleguen las cantidades
cantidades trampa en las tarjetas
no tiene ventas por lo tanto no podría pagar
No sabe y no le interesa algunas veces no hay venta
no deja la tienda ingresos para tener una terminal
Seria un gasto extra. No se le ha ocurrido por qué considera no tener opcioes
las ventas son muy bajas
Pocos productos y vienen pocos clientes
no se le había ocurrido se le hace complicado y no sabe xomo funciona
pocos clientes vienen
tiene poco ingreso
sele dificulta la tecnología
No le gusta
Es poco el ingreso
No se vende mucho
No hay ninguna venta
No lp ha oensado
Su venta es poca
No ha tenido i teres
Son ventas menores
Se vende muy poco
Tienda pequeña
Es un negocio pequeño
No le llama la atención
Tienda chica
No hay ventas
A veces las tarjetas no tienen fondos y nos quedaríamos sin el co ro

Table 48: Reasons has not considered adoption - other IV

no.considered.adoption.reason.other
Ventas bajas
No se le ha ocurrido
Nunca ,o ha considerado
Pocos clientes
Pocas ventas, no hay necesidad
Falta de informacion
No porque no tiene mucho surtido
No hay feria
No le gusta manejar tarjetas
Negó pequeño
Porque el negocio es familiar
No lo cree necesario
Muy poquitos clientes
Es sola
Nunca lo hemos pensado
No se vende
No tiene conocimiento de su uso
No estan capacitados
No le gusta deber
ventas muy pequennas
Ventas bajas
la gente paga con puro efectivo
No cuenta con saldo para terminal
Nunca ha manejar ninguntsrjeta
Negocio chico
Le gusta ocupar efectivo
Prefiere efectivo
En el barrio pagan con efectivo
Las compras son bajas
No se lo recomiendan
No hay para guardar
Desconoce la forma en que se maneja la terminal punto de venta y las compras son pequeñas
No tiene muchas ventas
Pocos clientes tes
Hay pocos clientes tendría que estar en una zona con más gente
No sabe utilizarla
Ventas son pocas
Ventas bajas
A veces no abre o no está
Desconfianza
No le es necesario
Nadie a pedido pagar con tarjeta
Alguna vez tuvo para recargas y no le vio beneficio
Por que esta al dia
Se vende poco y está abajo de la avenida
No hay mucha venta y no necesito cobrar con tarjeta
Venden poco

Table 49: Reasons has not considered adoption - other V

no.considered.adoption.reason.other
Casi no tiene mercancía
Maneja muy poco producto
Vende poco
Trabaja por ratos la tienda
No se le había ocurrido
Bajo volumen de ventas
No le llama atención
Desconoce del tema de las terminales
No entiende el uso y ,manejo
Poca venta
No le interesa
Pequeño negocio
Es pequeño
Hace falta información
No la necesita porque le marcan los precios y es poca gente y poca la venta
Es un negocio pequeño
No hay dinero para invertir
Pocas ventas
No me gusta tener el compromiso de la tecnología y me parece manipulador.
No tiene horario fijo
No lo había pensado como una opción
La colonia es muy pequeña y no hay mucha gente
Muy pocas ventas
No lo ha pensado
Es un negocio pequeñito
Su negocio es pequeño
Incertidumbre de consetvar aun la tienda
Nadie lo pide
Muy laborioso cobrar poco por producto
No esnecesario
No alcanza la economía
Por la cantidad de competencia
Porque es un negocio pequeño
Tiene poco tiempo con la tienda
No hay banco cerca por aquí
Control de efectivo
No le gusta
Es poca la venta
No lo cree necesario
Falta de información y de recursos económicos
Falta de dinero
No le llama la atencion
Cobros dobles o no se hace el cobro
Bajo volumen de ventas
negocio pequenno
Falta de interes
Negocio pequeño

Table 50: Reasons has not considered adoption - other VI

no_considered_adoption_reason_other
No esta informada sobre el tema
Discapacidad
Indesicion
No es grande el negocio
La venta es mínima
Nunca lo han pedido
Le han dicho que no sirven y se presta a fraudes
No lo requiero
Pocas ventas
Pocas ventas
No hay ventas
Las compras son de montón pequeños
no sabe leer y además cobran por tener terminal y no hay ventas
Contestaba que no sabe pero su hija comenta que falla la luz
Antes no existian
No es necesario
Tiene poca mercancía
Hay pocas ventas
me comentaba que ya esta quebrando su tienda
no sabe manejar la por falta de preparacion academica
se vende poquito no sabe usar
su tienda es muy pequena
negocio chiquito y no ha investigado
Tiene poco producto
El negocio es pequeño
No es común por la zona y el tipo de negocio
No cuenta con cuantas de anco para recibir transferencias
Si se descompone hay que pagarla
Pocas ventas
No habré periódicamente
Porwue nohay mucha venta
Pocas ventas
Indesicion por cerrar el negocio
Falta de tiempo
No es muy grande la tienda
Es tienda pequeña
Su tienda es muy pequeña
Evitar problemas
No siempre está abierto el negocio
Hay muchas tiendas y la competencia es muy frecuente
Considera que su negocio es pequeño
Negocio pequeño
Ya casi no hay mercancía
Negocio pequeño
no ya que bayy pocasventas
Paca mercancia
pocas ventas

Table 51: Reasons has not considered adoption - other VII

no_considered_adoption_reason_other
Zona que no se familiariza con tarjetas
el negocio es pequeño
Vende poco y abre muy seguido
Tienda chica
Inseguridad que le traería ya que manejaría más dinero
Nunca lo habia pensado
No les llama la atención
tiene pocas ventas
Tienda pequeña no cuenta con dinero para co orse una tpv
nadie paga con tarjeta y cobran comisión
No le interesa
esta sola enferma su negocio es pequeno ynotiene ventas
No le llama la atencion
pocas ventas
Poca venta
las ventas son pocas
la venta es poca
La tienda se encuentra en quiebra y ni tiene recursos para invertir
Poca venta no está ubicada en una avenida
No es necesario par el lugar donde se encuentran
No vende mucho y su negocio tiene poco producto y además tiene mucha competencia
porque nomtienen dinero ni ingreos suficientes
porque tiene pocas ventas
nade le ha preguntado sobre pagos con tarjeta
no le gustan deudas
las ventas son pequennas
negocio pequenno
no se la han ofrecido
No hay nadie que le ayude
Tienda chica
Negocio chico
Falta de dinero
No me interesa
Nadie paga con tarjeta
Es negocio chico
Compras pequeñas
El negocio no da para mucho no tiene tantas ventss
Las ventas son bajas
Casi no la necesita
Contratamientos, la señal de la zona no es buena
Su hijo es el que se encarga
No han venido a ofrecerla
El negocio es pequeño
Por el tiempo prefiere usar efectivo
No es necesaria
Compras pequeñas

Table 52: Reasons has not considered adoption - other VIII

no.considered.adoption.reason.other
Es pequeño el negocio
Es pequeño su negocio
Para evitar problemas con los clientes
NO has explicado como sirve
No lo ha considerado
Fraudes
No es funcional
Máximo vendo 80 pesos por eso no lo ocupo, en mi caso no se necesita, no la utilizamos
No la he necesitado
Es analfabeta
Dificultad de manejo
No vende mucho
Si tengo que estar todos los días aquí no tengo tiempo de ir al banco. No tengo tiempo para atender una cuenta de banco de ir allí.
No hay mucha gente y no es una tienda muy grande
Como es zona rural no estamos actualizados
La edad del papá
Falta de demanda
No tiene mercancía e inversión
Fraudes con el banco. Robos, endeudarse.
No ,o ve necesario
Aquí se vende muy poquito, a veces nada
Esta iniciando el negocio
Desconfianza
No usan tarjeta
La tienda está chiquita y no se puede cobrar con tarjeta
No tiene tiempo
En el poblado no se manejan tarjetas
No hay dinero
Necesitan una cuenta y piden tener efectivo para pagar y mover el efectivo
Volver a invertir, apenas abrimos
No tenemos tiempo para hacerlo
No manejo mucho dinero, vamos al paso, al dia
No vende mucho
Tiempo para hacer un tramite para eso
No pagar creditos
No manejo mucho dinero , no hay grandes ganancias. Es una tienda chiquita
Subieron las cosas y no tiene recursos.
No le entiende y no sabe cómo manejarlo
La dueña dice no saber leer
No queremos
Bajas ventas
Poca venta
Poca venta
Pequeño negocio
No tener cuenta de banco. Tener que desatender la tienda para ir al banco.
Poca venta y no lo ve necesario
No tener los recursos. No querer endeudarse.

Table 53: Reasons has not considered adoption - other IX

no_considered_adoption_reason_other
Es pequeño el negocio
Soy débil visual
Ya no abre muy seguido el negocio
Es muy poco lo que surtimos en la tienda
Por que es pequeño el negoció
Todos pagan en efectivo
Bajas ventas
Más fácil manejo de efectivo
Pocas ventas
No se ha pedido
Negocio pequeño
La señora es analfabeta y el negocio es pequeño
No tenemos dinero para ello
Ventas bajas
No rentable
Menores ventas y nos rentable
No se ve de mucho
Pago de los clientes es mínimo
No tener presupuesto para invertir en eso
No tengo dinero para invertir
No tiene cuenta de banco
Vende poco y no es necesario
Venta lenta
Poco conocimiento y tienda chica
No manejan muchos productos
las personas solo pagan con efectivo
negocio pequenno pocas ventas
no lo ha considerado
2s un negocio pequeño
Porque es un negocio pequeño
No es necesario porque el dinero se lo recoge diconsa
Tienen problemas con sat
nonlo ha anunciado considerado
No puede estar al pendiente ya que tienen una ayudándote que no sabría usarla
A punto de cerrar la tienda
no les han ofrecido tpv y la Gene paga con puro efectivo
no lo hab8a considerado
Pocas ventas pocos surtido
Tienda chicq
Acostumbrada al efectivo
pocas ventas las tpv sin opara negocios mas grandes
las personas solo usan efectivo
no la habian considerado
porque la tienda es de diconsa
No le llama la atención
Porque hacen compras minimas
Negocio no muy surtido
Es un negocio pequeño
Es un negocio pequeño
Hay poca venta

Table 54: Reasons has not considered adoption - other X

no.considered_adoption_reason_other
Poca afluencia
Es un negocio equieño
Porque pueden fallar
No está involucrado en el tema
Es un negocio pequeño
El dueño no ha querido
Se involucrar con el banco
La zona no se presta para eso
No lo ha pensado
su tienda es pequeña
No tienen cuentas de banco
Tienda pequeña no le ven lógica a tener una
No le llama la Atención
No hay necesidad
Pocos clientes en la tienda
No hay quien le ayude y no sabe leer
No hay ventas
No lo ha pensado
Tienda pequeña
Tiene muchas dificultades como fraudes
no hay mucha venta
No hay venta suficiente
No hay mucha venta
Tienda chiquita y no tienen muchos productos
Poca mercancia
No tienen donde recibir y ni entienden mucho al respecto
por falta de información para poder usarla
No han encontrado la adecuada
porque los precios de los productos varian
Que no hay pocos población y hay varios tiendas y competencia
No hay mucha gente
no hay mucha venta
tiene pocas ventas y jo le interesa el servicio
negocio es pequeño
Falta de tiempo y dinero
se manejan con puro efectivo no hay necesidad de tener tarjeta nadie las usa en la colonia
No se vende mucho y no tiene parano invertir
no hay dinero adquirir una terminal
No lo había pensado
Es negocio pequeño
Es un negocio pequeño
Tienda chiquita
Porque no tiene dinero
nadie le pide pagar con tarjeta
Pocas ventas tienda pequeña
No lo han pensado ya que hay poca venta
No lo había considerado
No lo había considerado
La tienda es aun pequeña
Es una tienda pequeña

Table 55: Reasons has not considered adoption - other XI

no.considered.adoption.reason.other
No lp ve necesario
Las ventas andan flojas
Solo viene gente por pocas cosas
Nadie ha ofrecido la terminal
El tiempo para manejarlas. Hay pocas ventas, vivimos al día.
No la necesita por el área donde se encuentra
No se ha dado la oportunidad de platicarlo
Zona por la que esta y hacienda
Se vende poco y es contado
El banco pide un minimo de ventas para no cobrar una renta alta
Pocas ventas
No me interesa nada
Poca venta
Ventas muy bajas
Solo vienen vecinos
No hay ganancias
No alcanza a ver bien
Se vende poco
Poca venta
La venta es baja y no hay clientes
No lo considera necesario
No la conocia
No se vende mucho
Negocio chico
Vende poco y piensa que para su negocio es poco lo que vende malas ventas
comprar puros ninnos
Tienda chica
no hay muchas ventas
Es negocio es pequeño
negocio pequeño
no tiene cuentas en el banco
No se vende mucho
El local vende muy pocas cosas y piensan en quitar el negocio
la tienda es muy pequenna y es una zona de bajos recursos
No lo conoce
Negocio pequeño y no surte mucho no cuenta con dinero
la tienda es pequeña
no hay ingresos suficientes
no hay ingresos y su negocio lo tiene por prestamos
No le gusta las tajetas para ella
No hay mucha venta y tienda no muy transitada
el negocio es pequeno y no tienen mercancia
No ha tenido tiempo
nadie ha preguntado por pagos con tarjeta y no les ha interesado implementar jna
Pocas ventas y ha pensando en cerrar el local
Pocos clientes y pocas ventas
no lo han considerado
Negocio pequeño
Tienda chica
las personas no le han pedido pagar con tarjeta

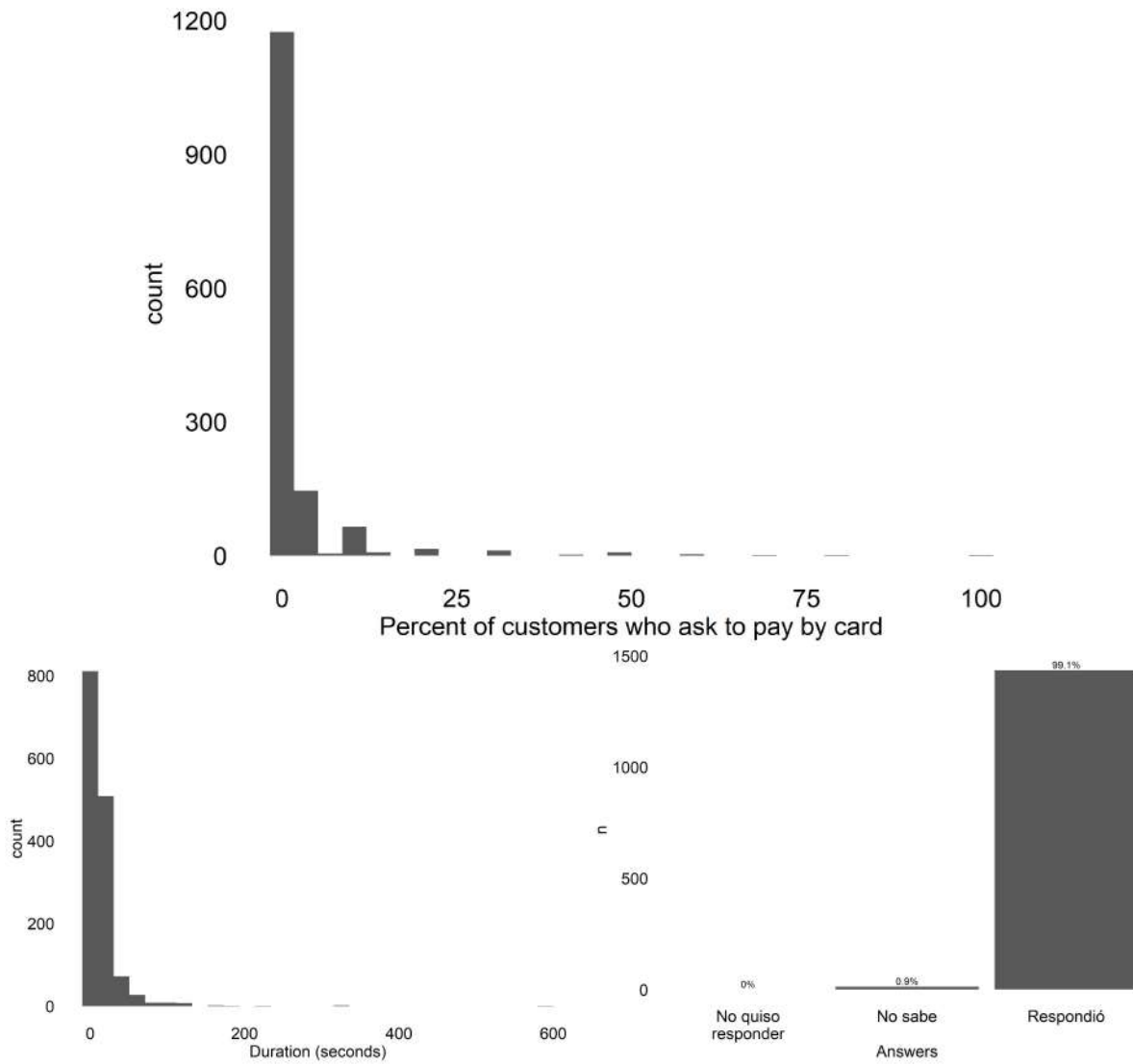
Table 56: Reasons has not considered adoption - other XII

no_considered_adoption_reason_other
Por que no tienen una persona encargada
Tienda chica y sin posibilidad de expansion
vienen más ninnos que adultos
Poca venta
Ventas bajas y no le conviene
Nadie la ha solicitado
Cierra constantemente por que tiene enfermos
Muchos requisitos
En la zona no se maneja pagos con tarjeta
No tienen dinero en el banco y normalmente solo pagan en efectivo son de bajos recursos
No tenia interes
Comprarla
porque no no tiene tarjetas para pagar
Principalmente porque ni tiene cuenta bancaria
Tienda chica
La tienda es pequeña
Que no cuenta con cuenta bancaria y no cuentan con equipo de computo
Tentativamente puede cambiar su tienda
la gente no usa tarjetas y es una tienda pequeña
su negocio es muy pequeno
usan puro efectivo y porque se puede usar el celular para cobrar
Menciona que no es necesario porque no tiene muchas ventas debido a pandemia
No se ha necesitado
pocos ingresos en la tienda
por ser una tienda chica y se maneja puro efectivo
No vendo mucho
Perder tiempo haciendo ese tramite
Solo es una tienda pequeña
Abre y cierra la tienda no tiene horarios
Porque es una tienda pequeña y comenta que no lo requieren
Es muy problemática los traspaso no se hacen como debe de ser
No lp ha p,aneado
Dejar el negocio para ir al banco
Es reciente la tienda
puro efectivomusa la gente
Pocas ventas el negocio es pequeño
Es difícil LA SEÑAL DE INTERNET
Hacer mal cobros. Desconfianza de los bancos.
Por bajas ventas
Pocas ventas
Pocas ventas y no hay mucho dinero
No tienen la informacion de los intereses
No puede ya que no tiene efectivo
no lo había considerado
El negocio es muy pequeño y la piensan cerrar
No lo ha pe sado
Es negocio pequeño y no lo cree necesario
No se si dure mi negocio
La economía está muy baja y la terminal mueve mucho dinero seria un lujo tenerla
No le tiene mucha confianza al uso de las tarjetas
Esta viendo que funcione y levante el negocio

7.5.4 cust_ask_card_payment_p

Question: ¿Qué porcentaje de clientes que acuden a su tienda piden pagar con tarjeta?

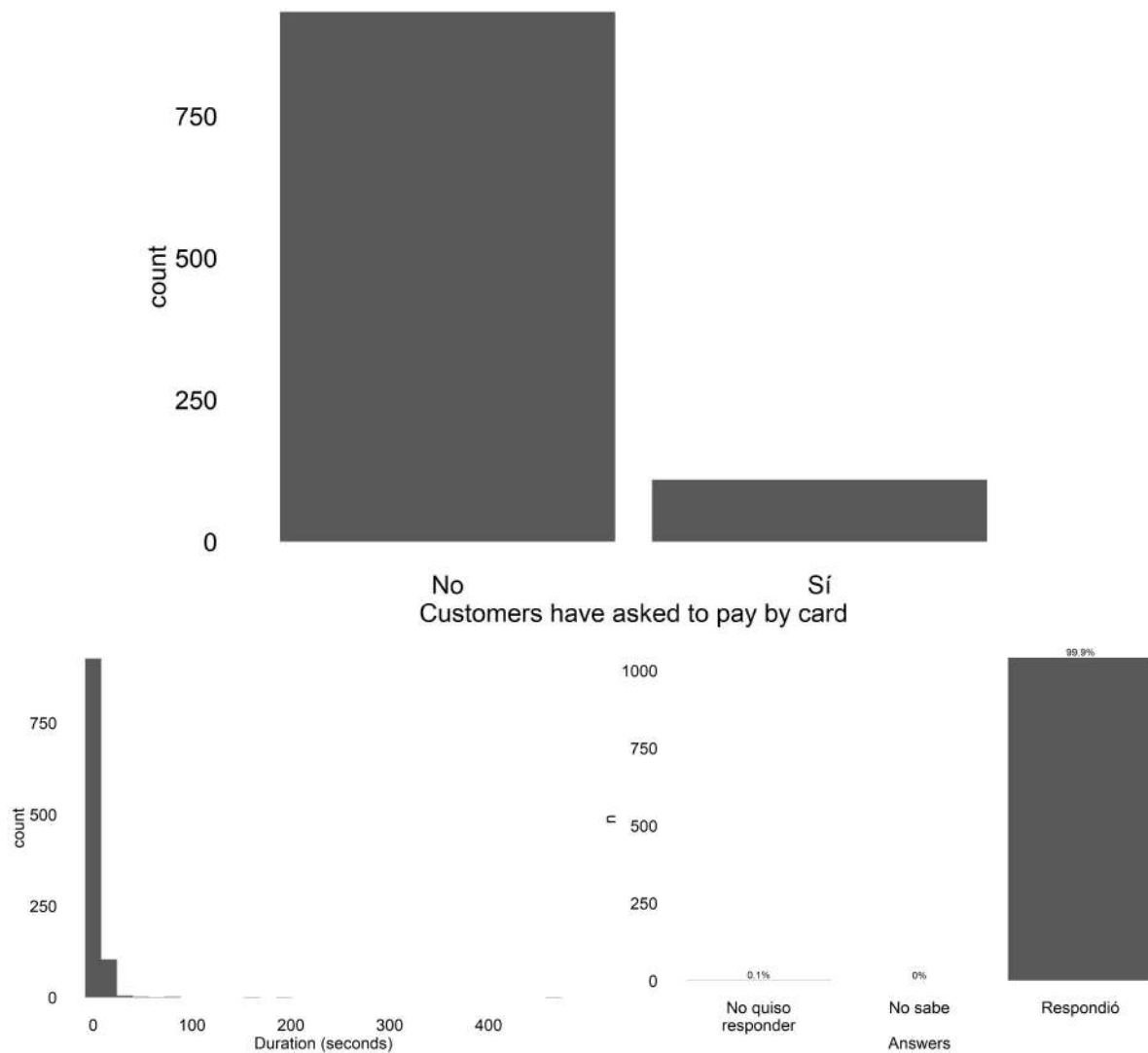
Figure 72: Percent of customers who ask to pay by card?



7.5.5 cust_ask_card_payment

Question: ¿Alguna vez algún cliente ha pedido pagar con tarjeta?

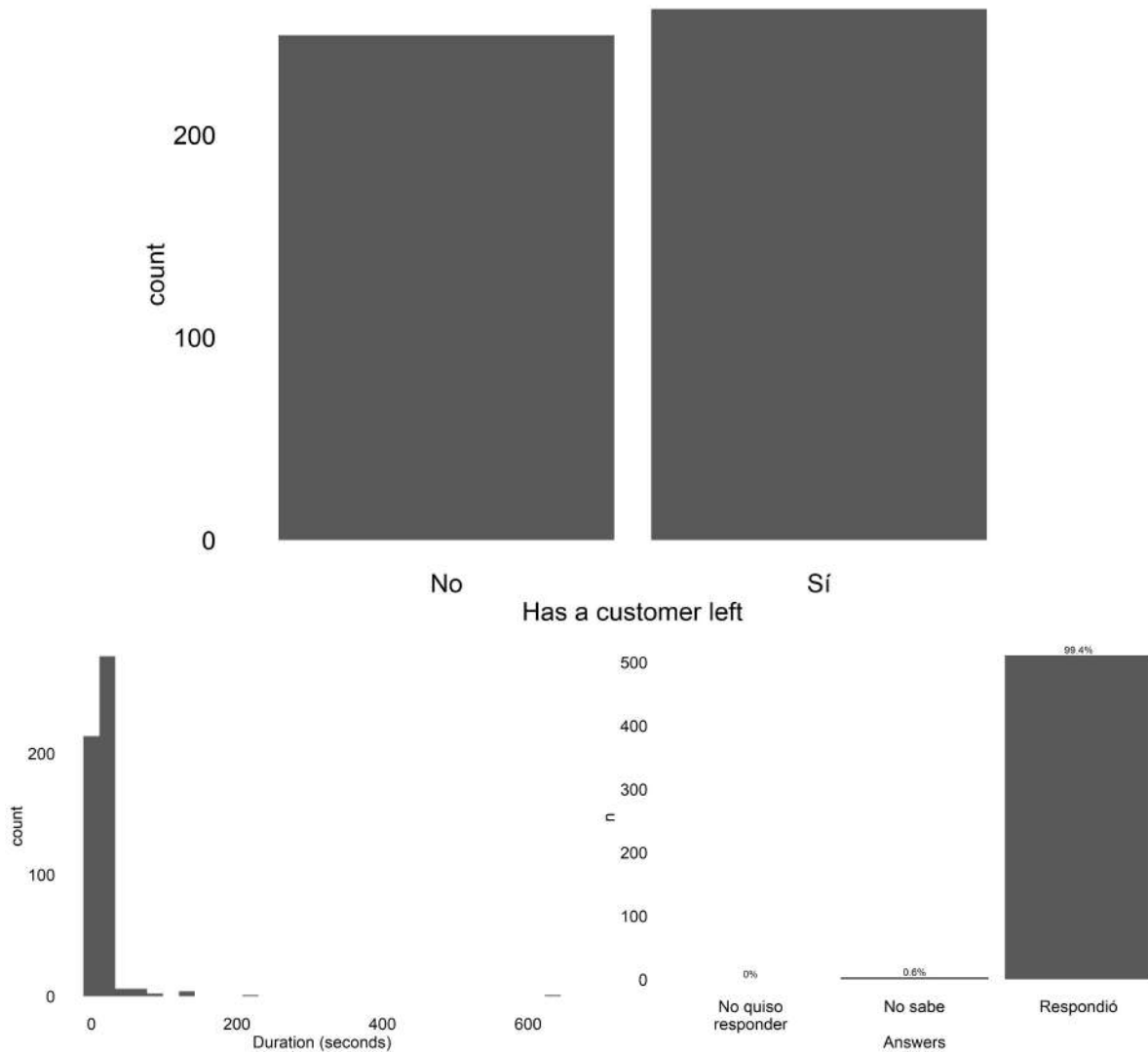
Figure 73: Has any customer ever asked to pay by card?



7.5.6 cust_left

Question: ¿Alguna vez un cliente que haya pedido pagar con tarjeta salió de la tienda sin comprar nada después de haberle informado que no aceptaba pagos con tarjeta?

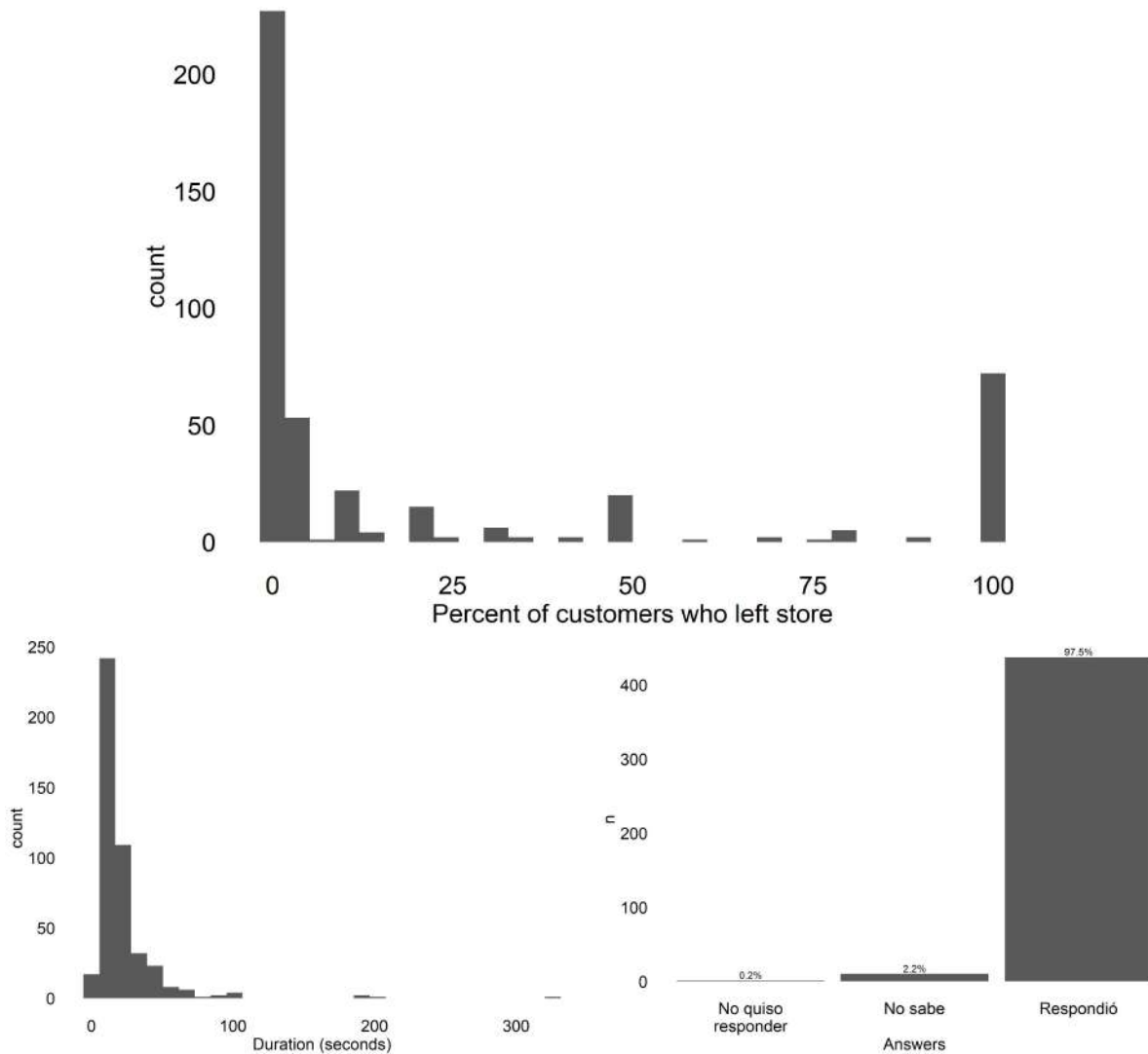
Figure 74: Has a customer left...?



7.5.7 cust_left_p

Question: ¿Qué porcentaje de clientes que piden pagar con tarjeta salen de la tienda sin comprar nada cuando les informa que no acepta pagos con tarjeta?

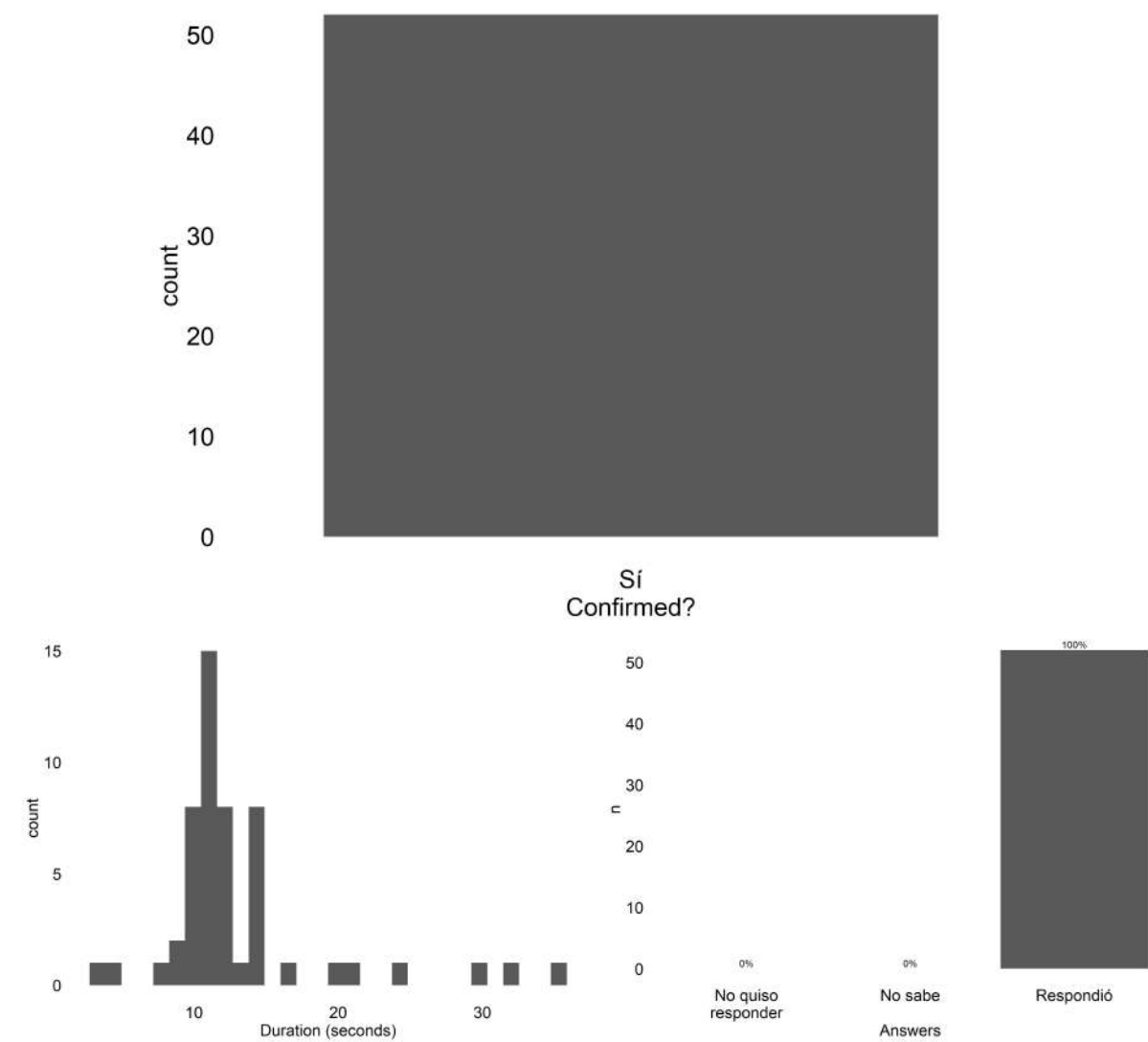
Figure 75: Percent of customers who left



7.5.8 cust_left_conf

Question: A manera de confirmación, ¿de cada 100 clientes que piden pagar con tarjeta, \$cust_left_p salen de la tienda sin comprar nada, después de informarle que no acepta pagos con tarjeta?

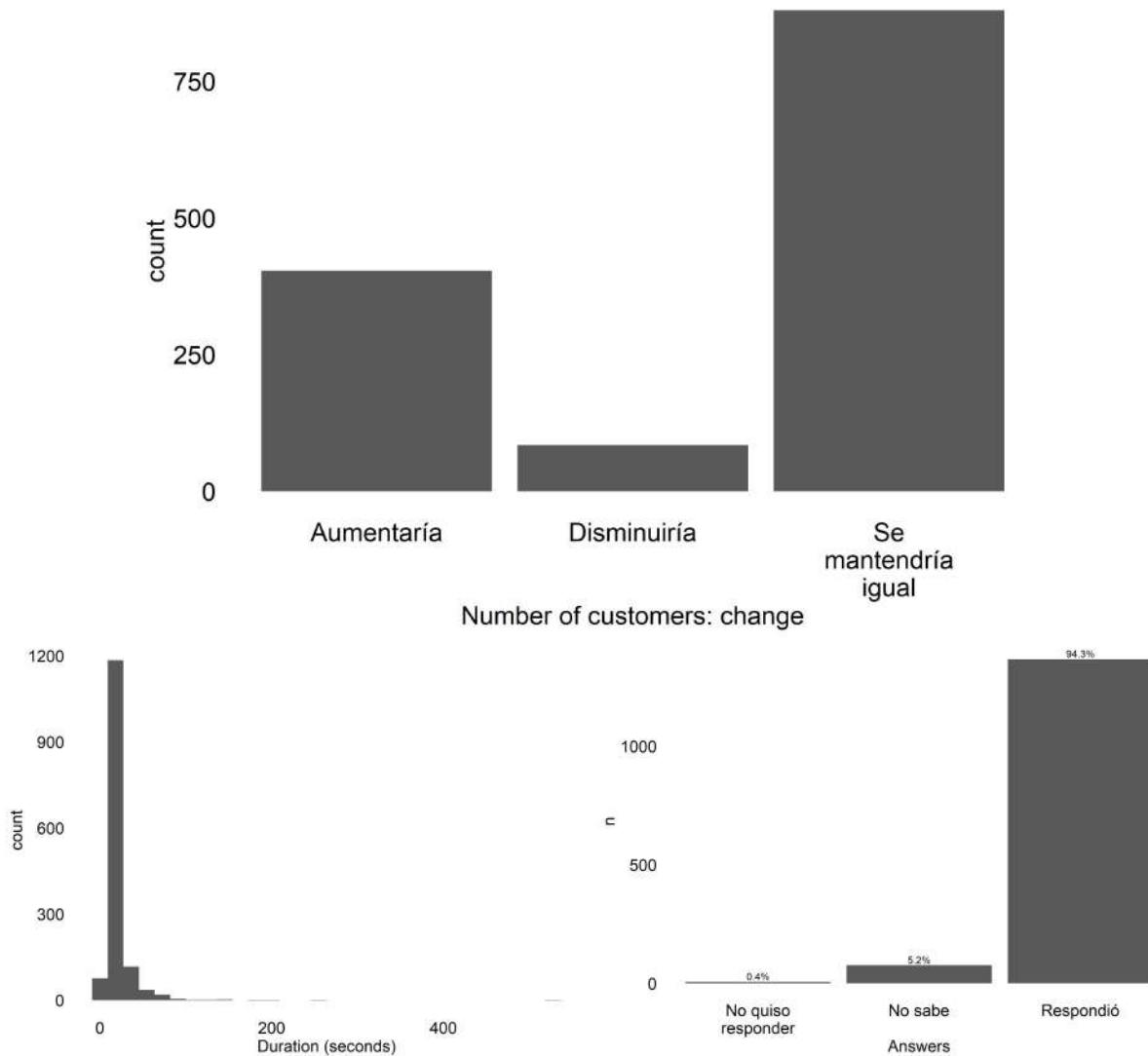
Figure 76: Confirmed?



7.5.9 num_cust_wd_change

Question: ¿En qué porcentaje esperarías que aumente el número diario de clientes que acuden a su negocio al adoptar una terminal punto de venta?

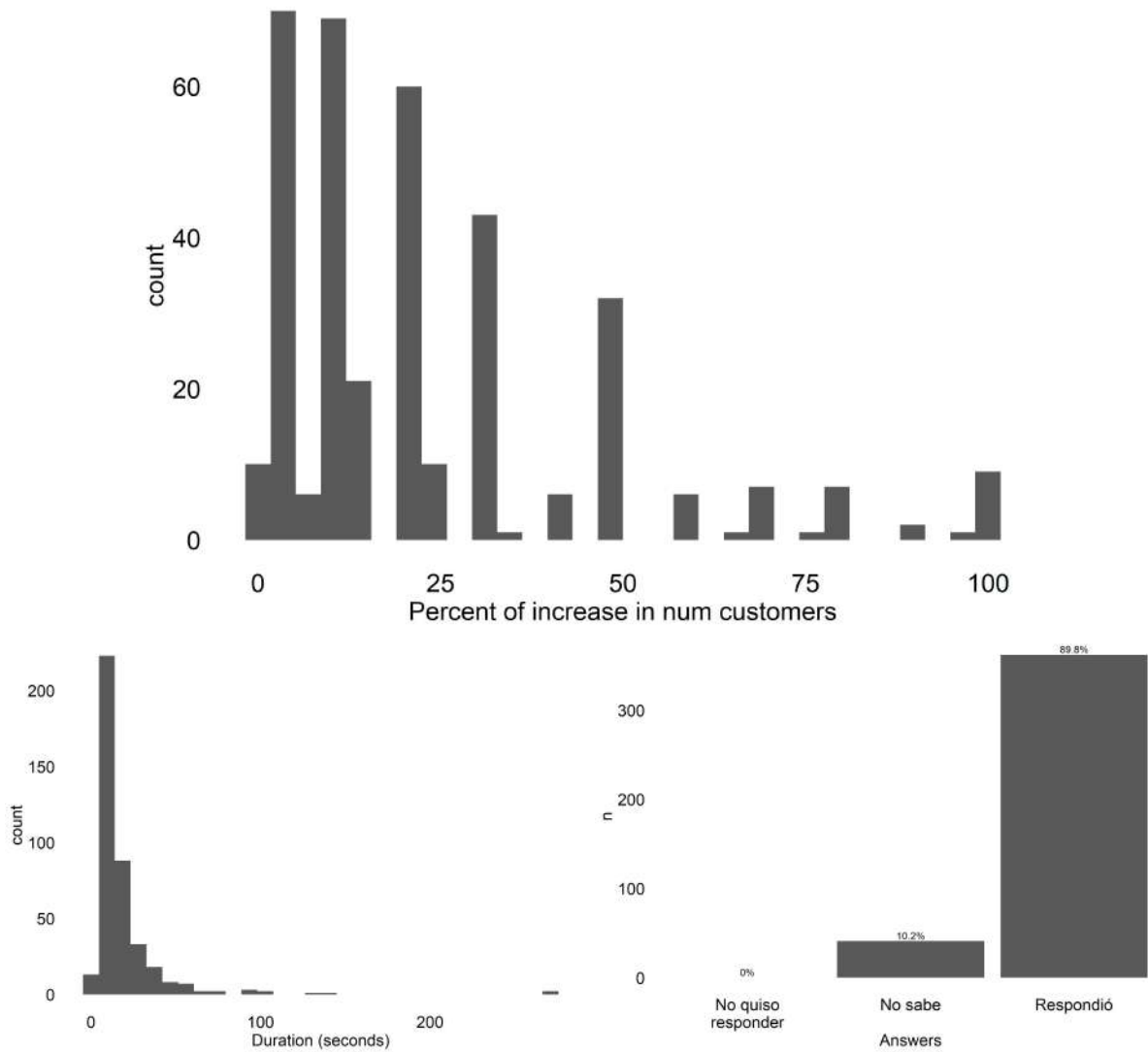
Figure 77: Change in number of daily customers



7.5.10 num_cust_wd_incr

Question: ¿Cree que los nuevos clientes que empezarán a acudir a su tienda cuando adopte la terminal punto de venta ahora hacen esas compras en otras tiendas?

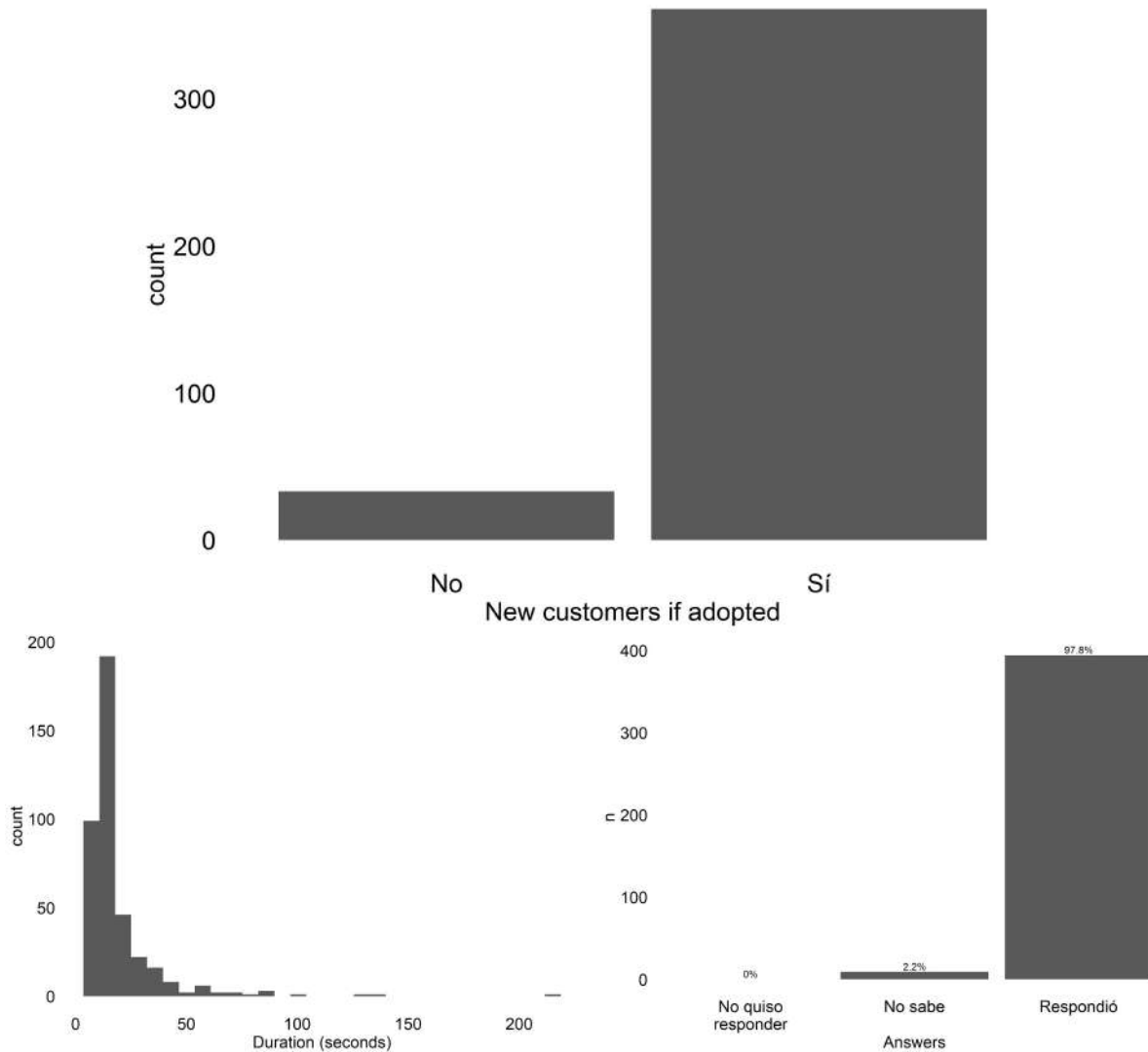
Figure 78: Increase in number of daily customers



7.5.11 cust_shop_others

Question: ¿Cree que los nuevos clientes que empezarán a acudir a su tienda cuando adopte la terminal punto de venta ahora hacen esas compras en otras tiendas?

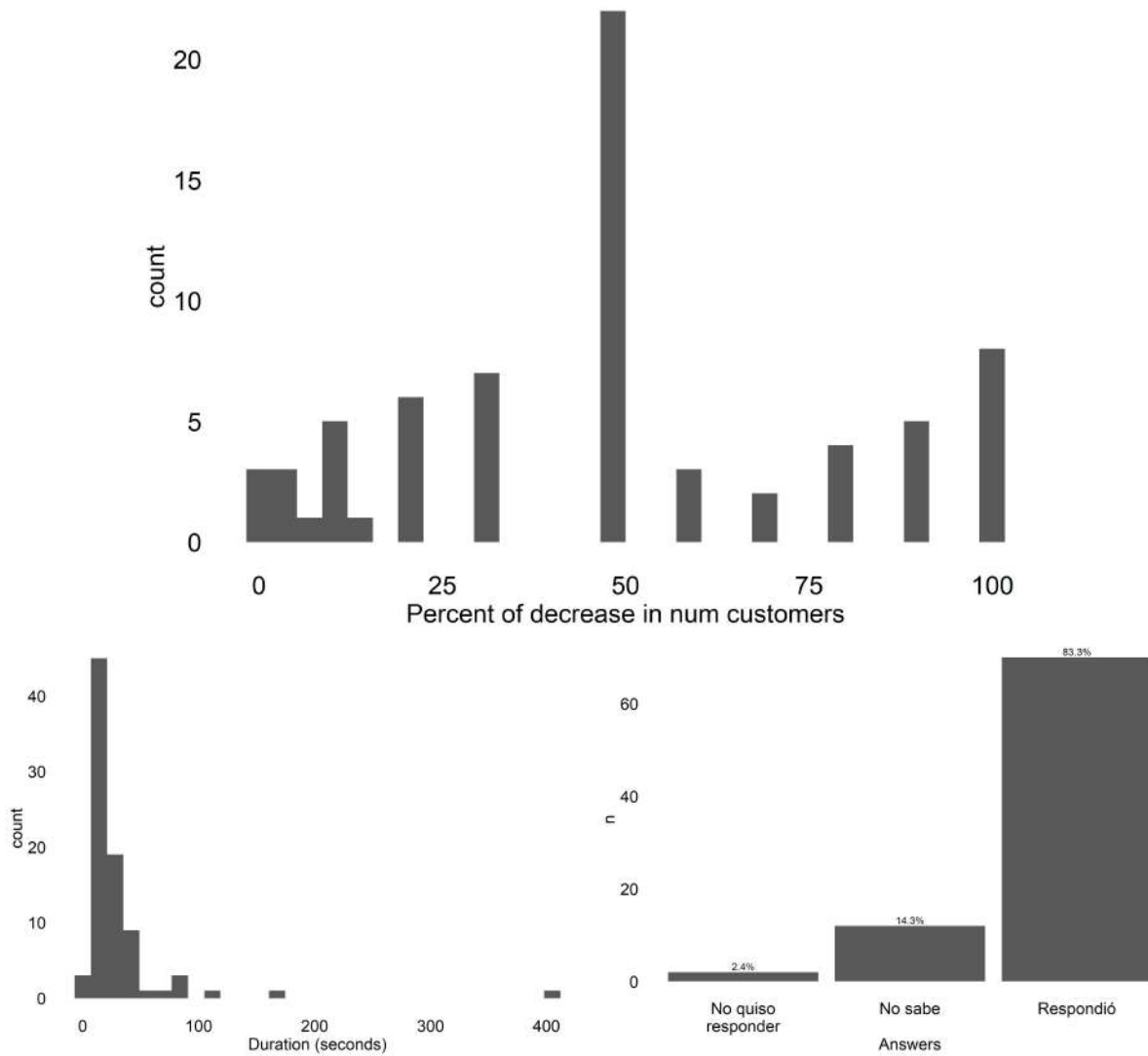
Figure 79: Possible new customers...



7.5.12 num_cust_wd_decr

Question: ¿En qué porcentaje esperaba que el número diario de clientes que acuden a su negocio disminuya al adoptar una terminal punto de venta?

Figure 80: Decrease in number of daily customers



7.5.13 num_cust_wd_decr_reason

Question: ¿Por qué cree que el número diario de clientes que acuden a su negocio disminuiría al adoptar una terminal punto de venta?

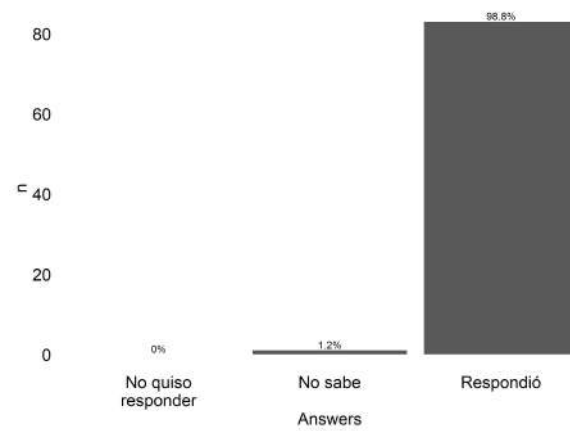
Table 57: Reasons num of customers would decrease - other I

num_cust_wd_decr_reason
Porque no tienen tarjeta
Por la dinámica
Nadie utiliza tarjeta
Por la dificultad de tener cuenta bancaria
Porque aquí nadie tiene cuenta en el banco
usan puro efectivo y nadie usa tarjeta
no hay trabajos y son personas de bajos recursos que no pueden adquirir una tarjeta
porque la mayoría paga en efectivo
Porque no hay mucha gente que tenga tarjetas
Cada quien tiene efectivo
Nadie maneja tarjeta
porque nadie usa tarjetas
porque los vecinos no cuentan con tarjeta
Porque no tienen cuentas bancarias y no tiene muchas ventas, menciona que son de clase baja
porque nadie le ha pedido agar con tarjeta
porque nadie tiene tarjeta
los clientes no manejan tarjeta y quienes lo hacen se van a tiendas grandes
Porque la gente no está capacitada para pagos en tarjetas
Menciona que las han bajado las ventas en general y no responde a preguntas
no afecta
las ventas están muy bajas
su negocio es chico y casi no hay ventas
No usan tarjeta
Es poco su volumen de ventas
Desconfianza de los clientes
Pocos clientes con tarjeta
Porque muchos no tienen tarjeta
Todos usamos efectivo
Porque el negocio es pequeño
Porque la mayoría no paga con tarjeta
porque no tienen tarjetas y sus clientes pagan con efectivo
no tienen trabajo para comprar con tarjeta
No se cuenta con el dinero suficiente por parte de los clientes, la tarjeta se queda sin fondos.
Los clientes se endeudan.
Se irían a otro lado
No toda la gente no está acostumbrada y no se acostumbraría a usarla
Los que consumen son niños
Porque la mayoría usa efectivo
Porque no manejan tarjetas
porque no manejan tarjetas de débito y saben que no tiene terminal
Porque la mayoría de las cosas que viene de turistas ya la traen
porque no tienen sus clientes tarjetas
ninguno utilizaría pagos con tarjeta
Los clientes pagan en efectivo clientes locales que a veces pide prestado o no pagan
porque nadie pagaría con tarjeta

Table 58: Reasons num of customers would decrease - other II

num_cust_wd_decr_reason
No todos pagan con tarjeta
No tienen la tarjeta para hacer el pago
Porque no cualquiera maneja tarjeta menos las amas de casa
No sabem usar la tarjeta
Nadie de los clientes tiene tarjeta y no tienen dinero, menos tienen dinero para tener fondos en la tarjeta y así pagar
Porque vienen puras señoras más grandes y tampoco saben usar tarjetas
Porque nadie usa tarjeta
La mayoría saca a crédito y no podrían pagar con una terminal
Porque hay gente que no usa tarjeta
No tienen tarjetas
Están acostumbrados al efectivo
Nadie cuenta con ese servicio
Pocas personas manejan tarjeta
Porque la gente es muy humilde
son niños los que compran normalmente y no usan tarjetas
hay mucha competencia
la gente no tiene suficientes ingresos y no usan tarjetas
porque no manejan tarjetas
Porque la gente casi no paga con tarjeta
Los clientes son los mismos
Porque la gente no está acostumbrada
no hay gente y no usan tarjeta
Los clientes consideran caro el pago con tarjeta, buscamos lo económico
No disminuiría solo no lo piden
no tendrían tarjeta para pagar
Son de escasos recursos
La gente es muy pobre y piden prestado
Pocos clientes y muchas personas no tienen tarjeta
porque es una zona de bajos recursos
el negocio es pequeño y porque dirán que no tienen tarjeta pagan puro efectivo
Porque todos van al día
porque todos traen efectivo
La gente es de bajos recursos
Probablemente no lo manejen sus clientes
los ingresos son en efectivo
porque nadie maneja tarjeta
Porque van a pensar que pagar con tarjeta es obligatorio
Porque no tienen tarjeta de débito
Porque nadie tiene tarjeta
-777

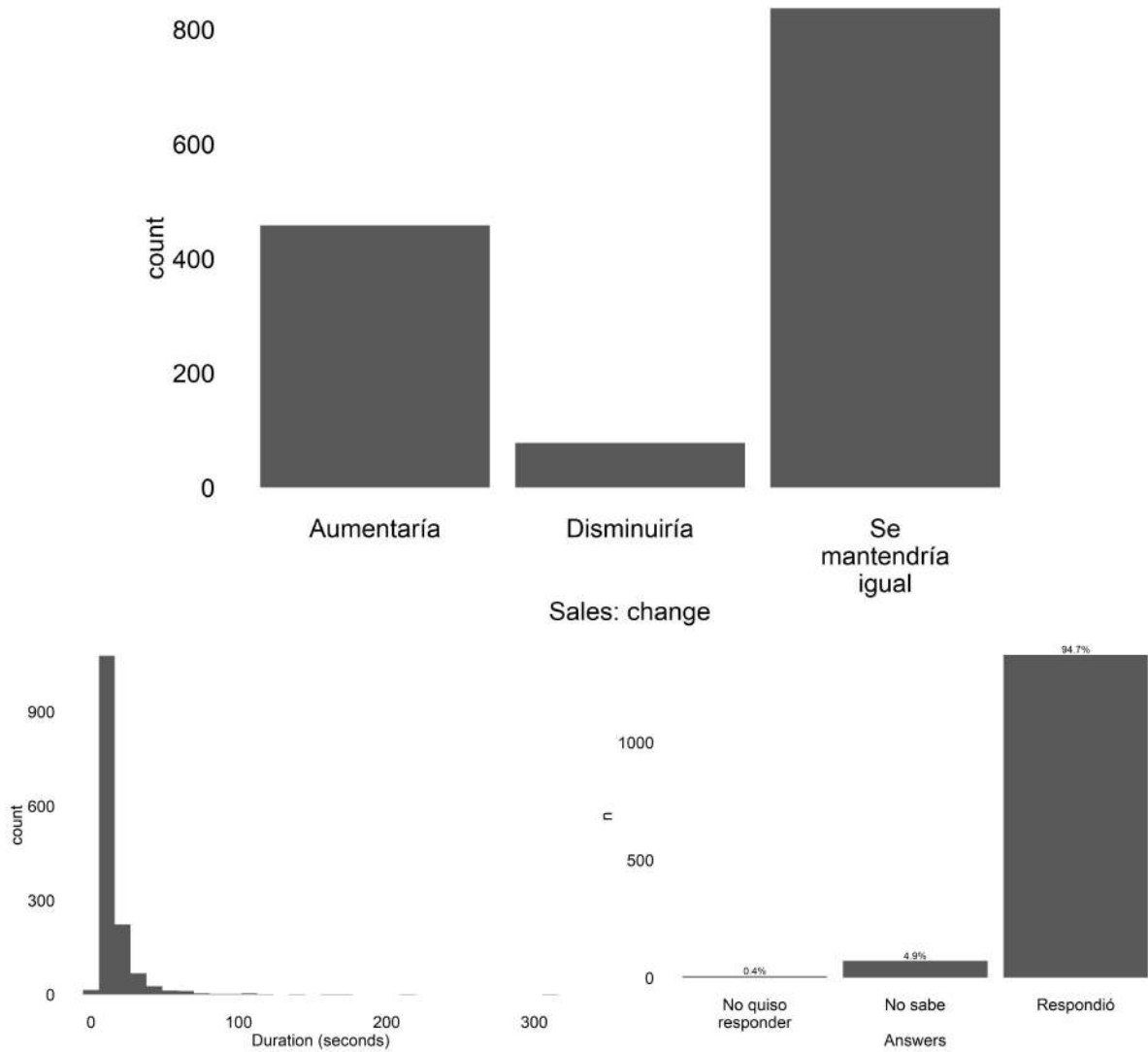
Figure 81: Decrease in number of daily customers



7.5.14 sales_wd_change

Question: ¿Usted esperaría que el volumen total de ventas cambie después de adoptar una terminal punto de venta?

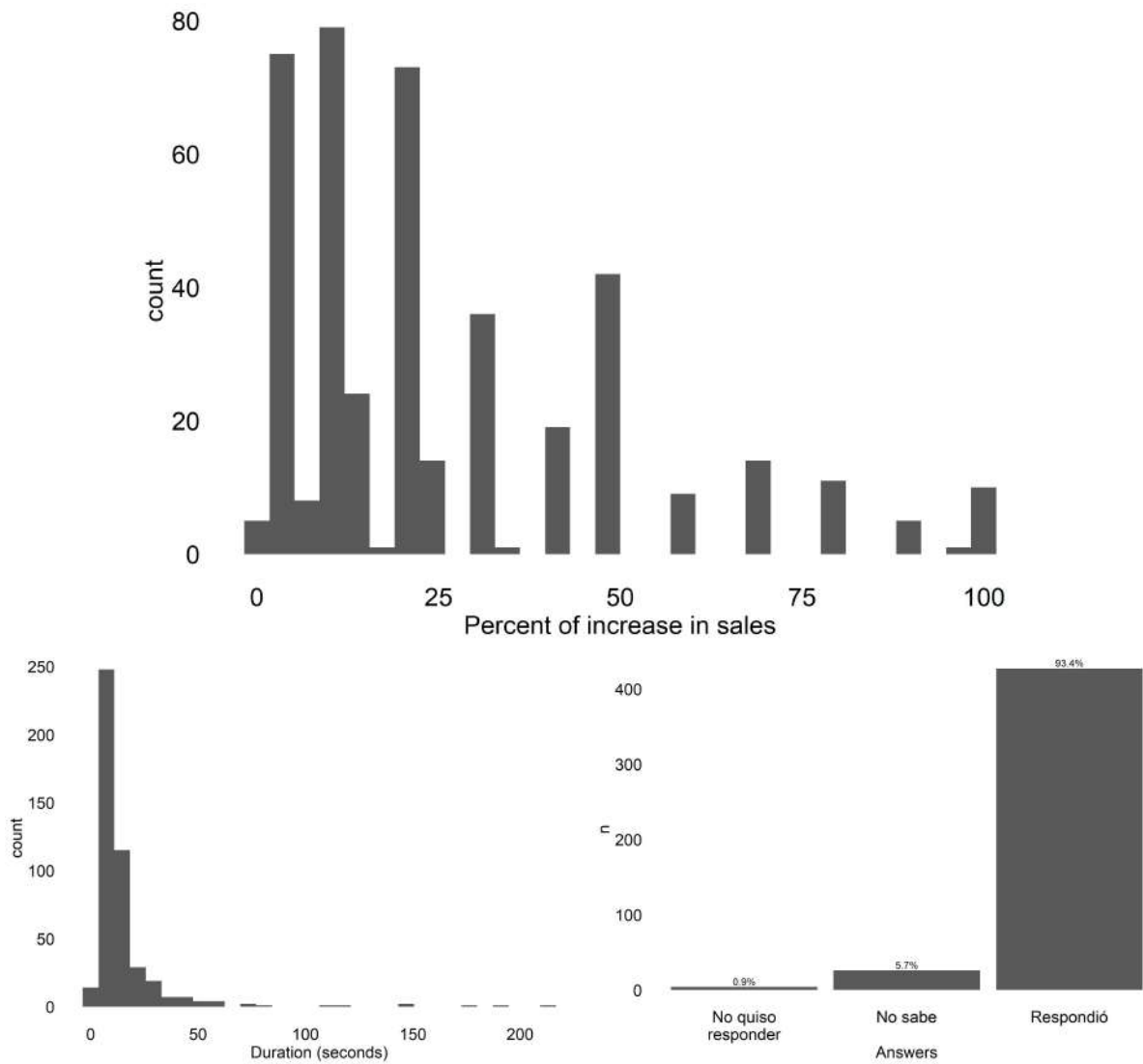
Figure 82: Change in total sales volume



7.5.15 sales_wd_incr

Question: ¿En qué porcentaje esperaba que el volumen total de ventas aumente después de adoptar una terminal punto de venta?

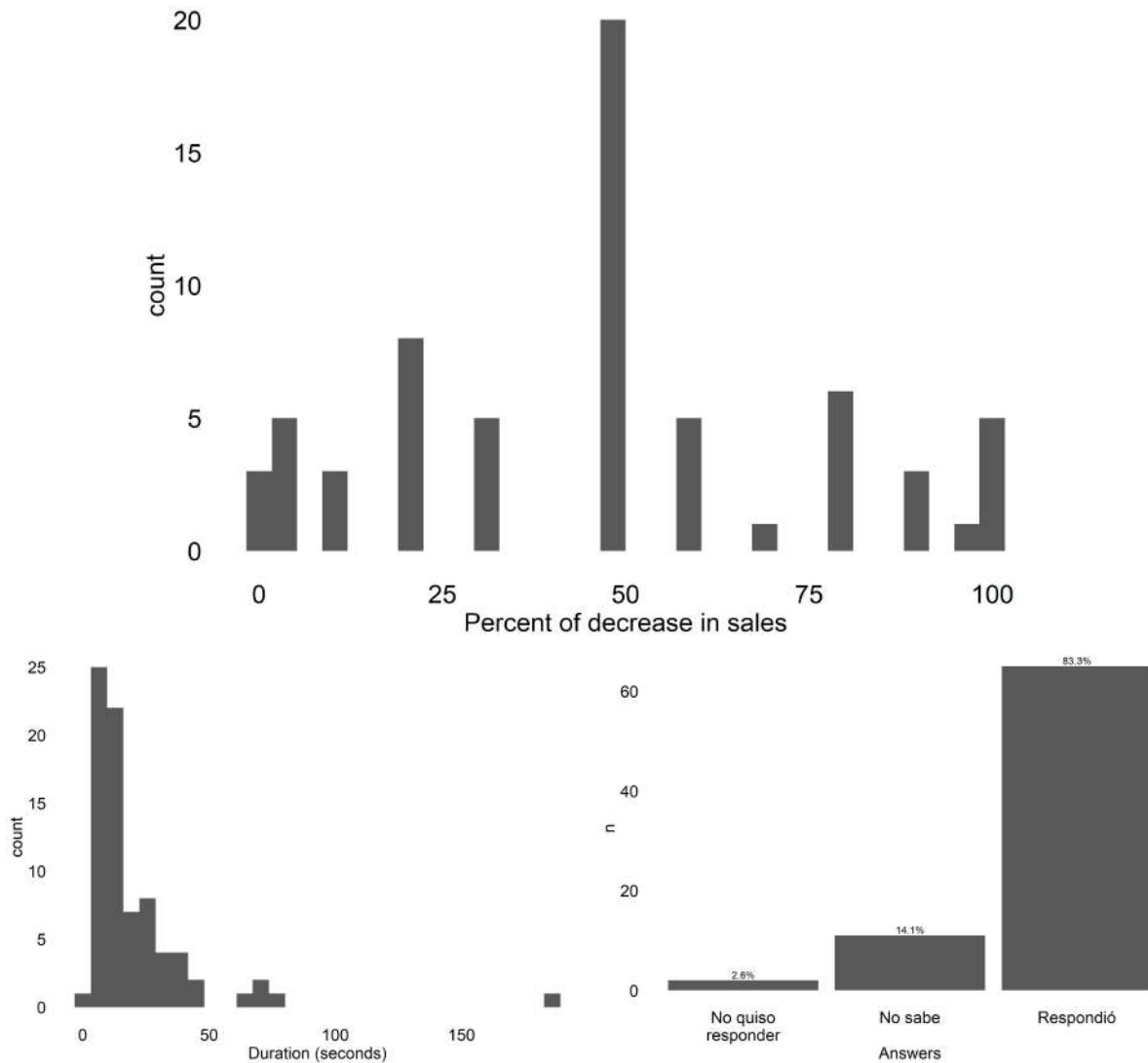
Figure 83: Increase in total sales volume



7.5.16 sales_wd_decr

Question: ¿En qué porcentaje esperaba que el volumen total de ventas disminuya después de adoptar una terminal punto de venta?

Figure 84: Decrease in total sales volume



7.5.17 sales_wd_decr_reason

Question: ¿Por qué cree que el volumen total de ventas disminuiría al adoptar una terminal punto de venta?

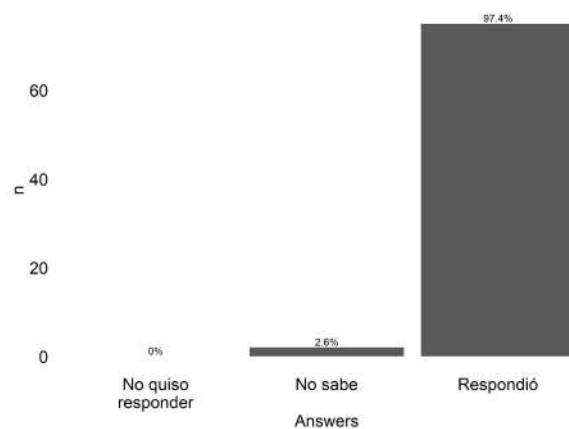
Table 59: Reasons sales would decrease - other I

sales_wd_decr_reason
La mayoría no tiene tarjeta
Por la dinámica
El uso de la tarjeta
Por el cambio de dinámica
Por lo mismo
La dificultad de manejo
Porque es un pequeño negocio
Porque no se usa la tarjeta
porque la gente no usa tarjetas para pagar
Porque mandan a los niños a comprar y los adultos no manejan tarjeta
Clientes que pagan en efectivo
porque nadie vendría a compra ya que nadie usa tarjetas
porque solo se paga en efectivo
porque usan tarjetas de debito
Porque los clientes ya no compraría con efectividad y se iría a otro lado
porque no llega gente y no hay clientes para meter esos aparatos
porque solo estarían los clientes con efectivo
No toda la gente pagaría con tarjeta
por la crisis economica
Buscarían otra tienda con dinámica distinta
Porque pensarían que ya no cobra con efectivo
Porque la gente no tiene dinero
Los clientes usan puro efectivo
Porque no sabe manejar esa tecnología
Porque vienen solo personas de pasada
La gente no tiene dinero
Porque aquí no lo usamos
los clientes no manejan pagos con tarjeta
La gente no tiene tarjetas
La gente que tuviera tarjeta no vendría
Porque no todos tienen
Por que suben los precios cada vez mas
Porque si no tienen efectivo pagarían con tarjeta
El costo de mantenimiento
Por que la mayoría no tiene tarjeta
Porque aquí no hay pagos con tarjeta
Porque la mayoría de sus clientes son mayores
Por que no manejan ese tipo de sistema
no saben usar tarjetas y pagar y la zona es de escasos recursos
no hay ventas por altos precios
Por el ingreso de los clientes
no cuentan con tarjeta sus clientes
no utilizan tarjetas sus clientes

Table 60: Reasons sales would decrease - other II

sales_wd_decr_reason
Por que no todos los clientes paga con tarjeta
Muchos no saben o no tienen tarjeta
-777
Porque si dejan de manejar el efectivo
Todos utilizan sólo efectivo, los clientes no tienen tarjeta
Ya no se vendería igual,
Las situaciones economica
Aquí vienen los niños a pagar con efectivo, la gente no está familiarizada con la tarjeta.
Aquí hay una escuela al lado y los niños me pagan de a peso
No podría pagar algunos pedidos en efectivo. Necesidad de efectivo
No sabe 777
Casi nadie las usa
La gente no usa tarjeta
Porque no usan tarjetas
Mucha gente no le gusta usar esas cosas
Porque ni vendrían clientes ya que son humildes y no conocen de banco
zuz clientes normalmente son ninos
-777
La gente no compraría con tarjeta
porque la gente no usa tarjetas son de bajos ingresos
porque solo pagan con efectivo
Porque la gente no tiene tarjeta y compran lo básico
Porque no todos tienen tarjeta
Porque la gente no usa tarjeta
Tal vez si
no tendría la misma venta
Son gente de escasos recursos
La gente ya no vendria
No toda la gente tienen tarjetas
Porque la gente es de pobreza
son pocas personas y se vende poco
Porque la gente se espanta de los cobros con tarjeta. La gente no tiene dinero.
no seusan tarjetas en latienda
Son clientes locales que manejan efectividad
Porque nadie compra con tarjeta

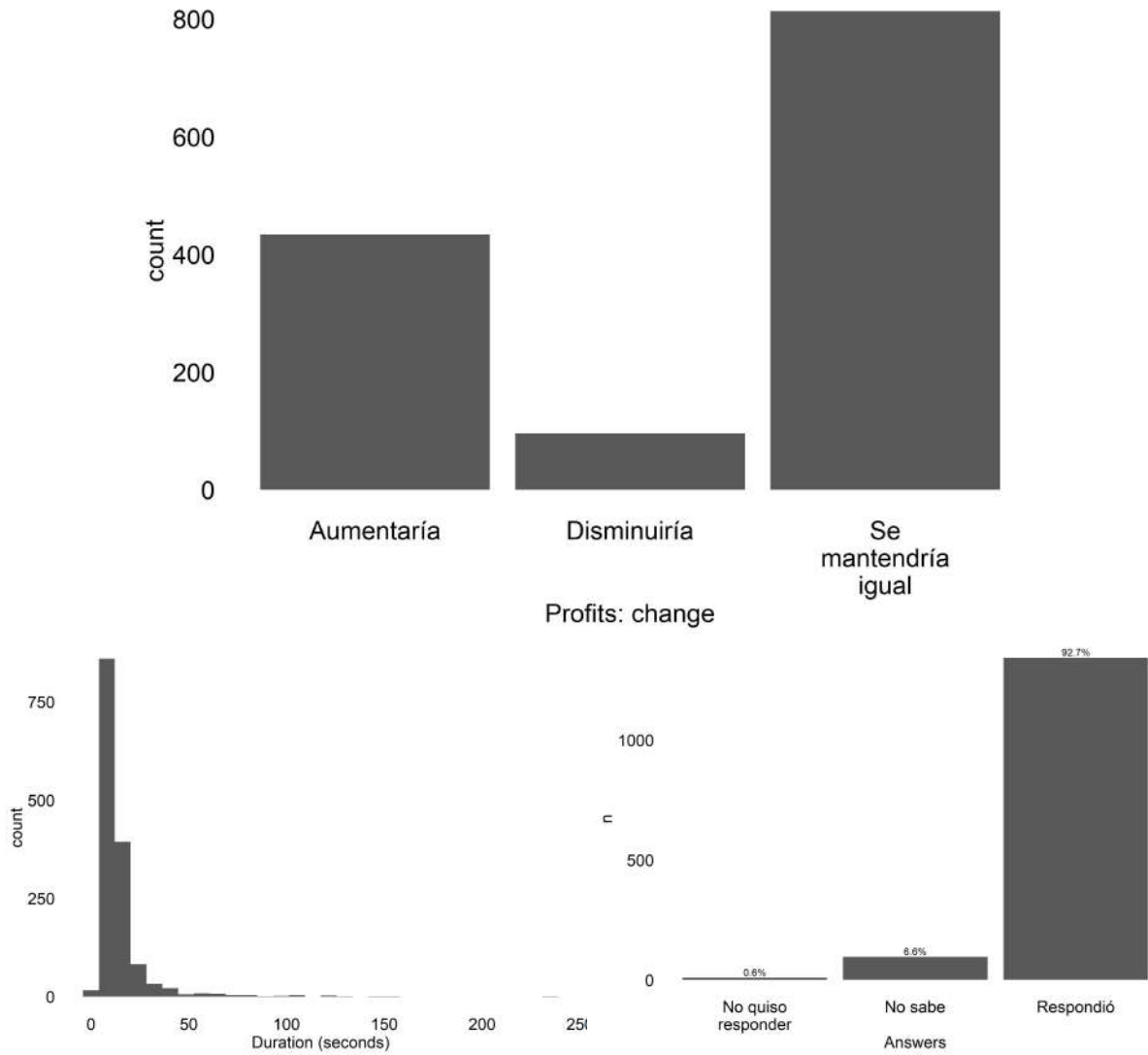
Figure 85: Reasons sales would decrease - other



7.5.18 profits_wd_change

Question: ¿Usted esperaría que sus ganancias cambien después de adoptar una terminal punto de venta?

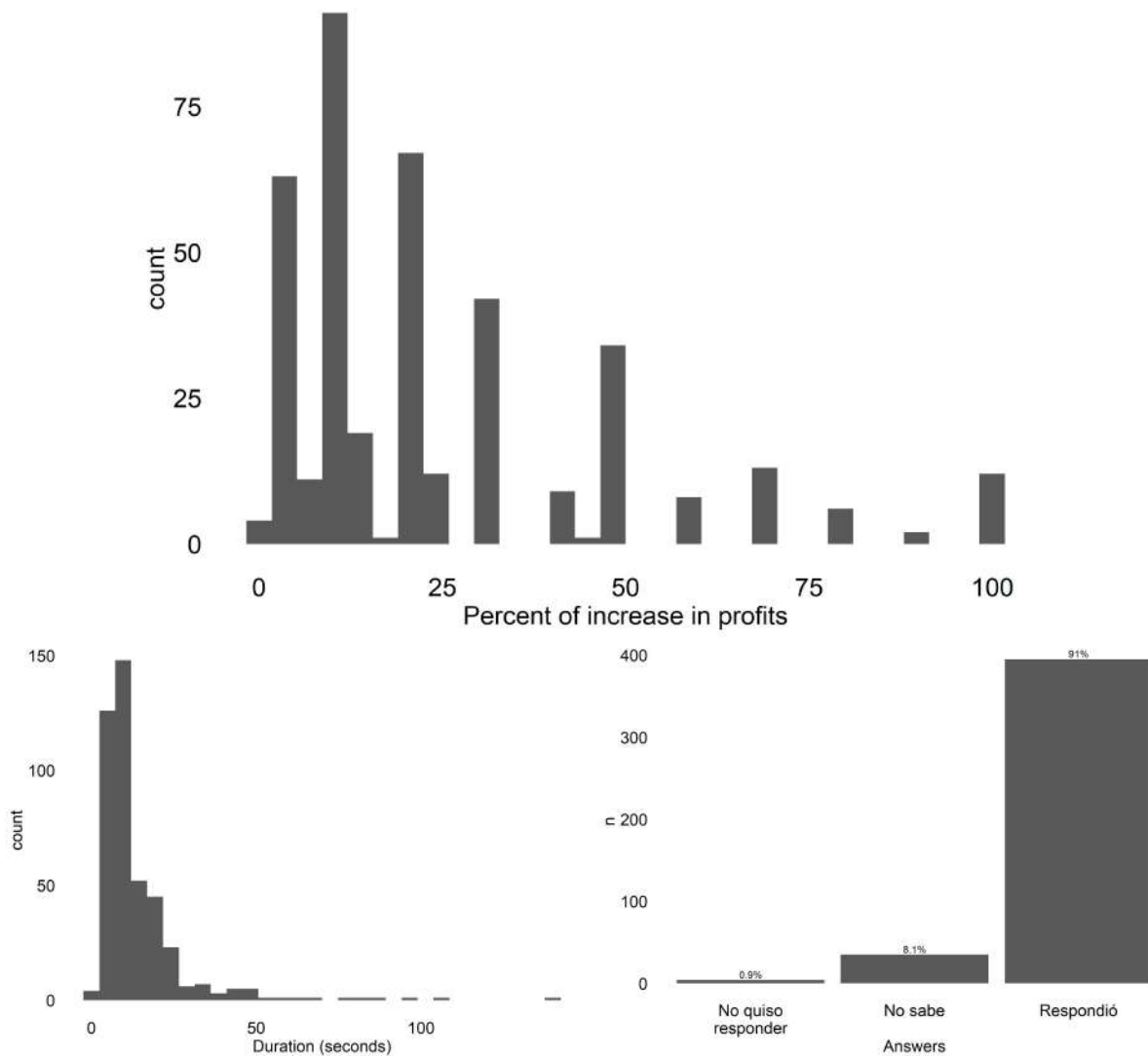
Figure 86: Change in profits



7.5.19 profits_wd_incr

Question: ¿En qué porcentaje esperaba que sus ganancias aumenten después de adoptar una terminal punto de venta?

Figure 87: Increase in profits



7.5.20 profits_wd_incr_reason

Question: ¿Por qué cree que sus ganancias aumentarían al adoptar una terminal punto de venta?

Table 61: Reasons profits would increase - other I

profits_wd_incr_reason
Porque la gente tiene más opciones de pago
Porque no se le irían las ventas a otro lado
Porwue mayor venta
Por que habría menos robo hormiga
Porque habria mas gente
Podría aumentar servicios
-888
Porque vendrian mas client3s
Porque mucha gente las manejan
Porque enfrían as clientes no sele irían las ventas
Porque vendrán más clientes
Por los programas de recompensa que ofrecen la tarjetas
Vendría más gente
Porque seria algo nuevo
Vienen personas que no tienen efectivo pero mecionan que tienen en tarjetas
Vende mas por aceptar tarjeta
aum3ntan clientes y la gente se endeuda mas facil comprando cosas
Por el hecho de tener el servicio
Por que las personas que ni tienen efectivo harían compras con tarjeta
más calientes
Porque pagarian mas con la tarjeta
Porque aceptaria tarjetas
Mas facilidades para cobrar
Porque ya seria otra forma de venta y tener más ventas
Mas ventas
Porque muchas personas usan tarjetas
Mas clientes pagarian y nuevos clientes sin efectivo
porque tiene eneficios en el tipo de cobro para el cliente 3ncuantoa servicios
ya tendrian mas opcio es de compra sus clientes ademas de que usan las tarjetas con mas frecuencia
Mas facil realizar los cobros y el cliente se va satisfecho
porque es una opción de pago diferente y atraira perdonas sin efectivo
porque si no tienen efectivo pagarían con tarjeta
tendrían más clientes
Abarrotes no deja ganancia gana un peso o dos por producto
por los pagos con tarjeta
Porque todos podrian comprar en la tienda
Porque contaria con el servicio de pago con tarjeta
Mas clientes y mas ventas
el que ofrece la terminal le daria un porce taje por utilizarla
mucha gente ya usa tarjetas
Es as facil padar co tarjeta
porque los clientes que no tienen efectivo pagarian con tarjeta
Aumentaría porque aumentarían los clientes
Las personas de fuera con tarjeta comprarian

Table 62: Reasons profits would increase - other II

profits_wd.incr_reason
Tener más venta y tendría surtida la tienda y la lentes se llevarían todo lo que necesitan porque habria mas pagos y mayor clientes tuviera el control de los movimientos de dinero que se hacen en el negocio -777 mas facilidades de pago porque aumentarían os precios del producto y Porque al hacer un pago se llevarían algo extra como un gancho, por el buen trato Por el manejo que hacen con tarjetas y la gente se embarca mas, compran más porque la gente tendría la opción de pagar y se propaganda la noticia de que acepta tarjeta Solo si fuera la unica tener terminal y seria la que tuviera un plus más clientes comprarían tendría mayores ventas mucha gente con tarjeta porque habria mas captacion de clientes Mas control de entradas y salidas e inventario Porque los del centro comorarian aqui si estan por la zona con tarjeta de vales a los clientes se les haría más práctico y fácil comprar Porque vendrian mas clientes Porque más personas tendrían más opciones de pago Por las comisiones que se cobren y la venta de más productos Porque habría un mejor control de la venta de los productos Porque habría más clientes Porque ya viendo a lo mejor la gente que tiene ya la usaria Tendría más clientes con tarjeta Porque mas gente tiene cada vez mas tarjeta Porque habria mas ventas Más clientes Porque la gente busca servicios como recargas Para ofrecer servicios también Comprarian mas Porque vendrian mas clientes con tarjeta Porque más personas comprarían Porque vendrian mas clientes y comprarían mas A la gente le gustaría pagar con tarjeta Porque entra una utilidad mediante las tarjetas bancarias Porque es comodidad para el cliente Habría más ventas Porque lo den manda la sociedad No sabe Porque no negaría el servicio Porque la compra con tarjeta seria mayor Empezarían a comprar mas Porque habria mas venta Porque habria mae clientes Porque la gente que so,o paga con tarjeta no vienen aquí y así endrian Porque habría más ventas Porque mucha gente trae tarjeta de débito y por cercanía comprarían aquí Por lo práctico para pagar Porque vndrian mas clientes

Table 63: Reasons profits would increase - other III

profits_wd_incr_reason
Porque viene gente de fuera
Vendría gente de otros lugares
Porque hay gente que no maneja efectivo
Porque mucha gente utiliza el plástico por seguridad
Por la gente que llegara a pagar con tarjeta
Por el uso de tarjetas por seguridad
al agar algún servicio pueden comprar mercancian
Porque llegarían mas clientes
Porque los que vienen en con tarjeta comprarían
Porque sería más rápido cobrar
Porque pagar con tarjeta dejan propina
Porque la gente que maneja esa forma de pago se acercaría y es entrada de dinero entrando de ganancias
Porque muchos no tienen efectivo
porque ofrecen otro servicio adicional y pueden pagar con ella además de algún turista
Porque habrían mas clientes
Por que hay veces que la gente no puede retirar del cajero y es mas seguro tener la tarjeta
Esperando que los que tuvieran tarjeta aumente la venta al ser el único lugar
Porque es en la noche cuando no hay bancos abiertos
Porque vendrían mas clientes pero muy mínimo
Hay más entradas dinero y producto
Porque la gente viene a hacer pagos de servicios
Por que es fácil para el cliente que no tenga efectivo
Porque a pesar de que no lo piden mucha gente maneja tarjeta, entre más gente
la tenga más podrían comprar ellos
Por nuevos clientes
Habría más clientes que comprarían
Hay gente que pide pagar con tarjeta y ya harían las compras en el negocio
Por la ganancia que da la terminal
La mayoría de los jóvenes manejan terminales punto de venta
Hay más posibilidades de pago
Pagos extras y recargas
Hay gente que tiene tarjetas y pagaría con tarjeta
Cuando no tienen efectivo pueden comprar porque cerramos tarde
Incrementa sus ventas
Porque metería recargas y otros productos como telefonía
Realmente es una zona rural sería poco lo que ganaría de cobrar así
Porque habría más control del dinero
Facilidad que el cliente pueda comprar, ya que la terminal es indispensable en el área de mercado
Porque es lo que busca la clientela hacer recargas y otros servicios
Habría más clientes
Meter más producto
Menciona que si bajarán los precios tendría mas ganancias pero no entiende las preguntas aunque ya se explico
La mayoría usa tarjeta para pagar
Porque mucha gente usa tarjetas
Porque hay más ventas
Porque tendría más ventas
Porque los que se iban ya podrían pagar con tarjeta
Porque hay gente que no trae efectivo
Porque aumentaría su clientela
Porque vendría más gente con tarjeta

Table 64: Reasons profits would increase - other IV

profits_wd_incr_reason
Cuando viene la gente de fuera pagan con tarjeta y no se irían sin comprsr
Porque la mayoría ya le pagan con tarjeta
Porque habría más venta
Porque habría más clientes que puedan pagar con tarjeta
Porque hay más opciones para ofrecer la clientela
Porque la gente que no tiene tiempo de ir al cajero comprarían sin problemas
Porque habría más clientes y no se le iría la clientela
Cualquiera llega con tarjeta y los que no traen tarjeta comprarían
Las personas que no traen efectivo comprarían con la tarjeta
Porque habrá más clientes
Algunas personas no manejan efectivo
Cuando no hay efectivo podría pagar con tarjeta también
Porque así se llevarían más cosas
Porque muchos no cargan efectivo
Porque cobran una comisión
Porque habría más clientes
Porque varios ya lo están manejando
Porque hay gente que si tiene tarjeta y aprovecharía
Las personas que no traen efectivo podrían pagar
Los clientes que no vienen vendrían
Porque llegarían más clientes
Muchos manejan una tarjeta
Porque habría más ingresos
La mayoría ya tiene tarjeta
Porque es más fácil pagar para la gente
Porque ya muchas pagan con tarjeta
La gente que viene quiere pagar con tarjeta porque la tienda está en la carretera
A lo mejor alguien tendría urgencia y sin efectivo compraría
Porque muchos manejan ya tarjetas
El 5 o 15 que aumente es más ganancia para el
No rechazaría el pago
Darían acceso cercano a las personas que paguen con tarjeta
Atraerían nuevos clientes
Tendría más ventas pero el costo de los productos tienen el mismo precio
Porque ya es otra forma de pago, es diferente
Se lleva mejor control de los productos
Se podrían hacer muchos pagos
Un poco más de clientes
La gente que pasa de manera esporádica llegaría a comprar con tarjeta
Ya no irían a bodega o soriana
Porque cualquier cliente que tenga tarjeta vendría a comprar
porque tendría una forma más accesible de pago y tendría más clientes
Porque aceptarían cobros de fin de semana y turismo principalmente
Porque la gente tendría donde pagar con tarjeta
Habría más clientes y más productos
Por aceptar pagos de servicios y otros tipos de transacciones
Vendrían más clientes
tendría más clientes ya que pueden pagar con tarjeta e incluso los clientes sacarían una tarjeta para pagar

Table 65: Reasons profits would increase - other V

profits_wd_incr_reason
Cantaría más público y llevarían más producto
Mucha gente de por aquí usa tarjeta porque así les pagan en sus trabajos
Porque ya casi no se maneja el efectivo
Mientras afecte pagos sumaria más su cuenta
Se les haría más fácil comprar
Hay personas que buscan cajeros ellos serían un opcion
Puede aumentar cuando la gente sepa que tiene pagos con tarjeta
Habría mayor venta
Porque son ventas que adquiriríamos
La nueva generación opta por otros medios de pago que no sean efectivo
Por los extranjeros que pueden pagar con tarjeta
Porque genera gastos pagar los intereses de la terminal, gasto de luz. Necesidad de un empleado, hay más ganancia y más gastos.
Se animarian a entrar las personas as que pagan con tarjeta
Por darle seguridad al cliente
Porque habría más promoción del negocio
Ya no negaría el pago
Habría más clientes, más práctico para los clientes
Llega gente nueva estaría más surtido
Ya no se iría el cliente a comprar a otro lado
Porque seria otra forma de pago, muchos ya manejan la tarjeta
Or que abre más el panorama de clientes
Viene más la gente, podrían pagar de tarjetas de bonos
Aumentan los clientes y por eso aumentan las ganancias
Se cobra comisión al cliente
Al pagar con tarjeta pagan toda la cuentas
Porque estamos en la carretera y gente que viaja puede pagar con tarjeta. Ya mucha gente usa tarjeta.
Vendería más por la llegada de clientes con tarjeta
Porque vendrían otros clientes que no frecuentan la tienda
Al aceptar tarjeta se incrementa que tanto vendo
Porque yo tengo entendido que un punto de venta te ayuda a ordenar tus ventas
-777
El pueblo crece y la tienda está en lugar centrico
Vendrían incluidos los precios
También les dan un porcentaje
Compran más con tarjeta
Aumenta número de clientes
Ya no se niega el servicio
En fecha de temporadas viene gente de fuera y compran más con tarjeta
La gente prefiere pagar
Habría más clientes
Muchos ya usan tarjetas
Esos clientes no irían sin comprar
Vendria más gente a comprar
La mayoría de gente quiere gastar solo lo puede hacer con quien tiene las terminales
Ya se vende mucho y sale toda la mercancía
Se hace más atractivo para los clientes
Aceptaría los vales digitales
A largo plazo porque el surtido de mercancía aumentaría
la gente compraria mas paguen con tarjeta
-777

Table 66: Reasons profits would increase - other VI

profits_wd_incr_reason
el pago seria mas seguro
porque tendrían pagos con tarjeta y captación a personas sin efectivo
porque las ventas son pocas y tienen mucha competencia y metería un nuevo servicio
Tendría más ventas
-777
porque si aumentan las ventas aumentarían las ganancias
porque es más fácil agar para algunas personas
el cliente se wuedaria porwueyaaceptauna nueva forma de pago
algunas personas por no ir al centro comprarían cerca de sus domicilios
Tendría un método de pago diferente
vendería mas producto
Porque hay más clientela y más venta
Porque ya no se irían los clientes con tarjeta
Porque hay persona que no manejan han efectivo
Por la comisión
Porque la da más opciones de pago
Porque la mayoría ya no quiere cargar efectivo
Hay gente que usa más se tarjeta
Porque hay gente con tarjeta
No todos tienen efectivo
Porque para la gente es más fácil manejar tarjetas
vendrían más clientes
Porque sería una venta extra
Porque vendrían mas clientes sin efectivo
Porque vendrían mas clientes
Mayores ventas y clientes
Porque la mayoría de personas asalariados tienen tarjetas
Por que es más practico pagar con tarjeta
Los clientes dejarían de ir a los centros comerciales que es mucho más caro
Sería que la gente por la inseguridad maneja transferencias o tarjetas
Habría más clientes mayor venta
Porque hoy en día muchos no cargan efectivo sino tarjeta porqué es más práctico
Mejor administracion
aumentarían los clientes
Vendría más a comprar
Hay muchas personas que se quedan sin efectivo y se hacen más fácil comprar que ir al centro a retirar
Porque tendría mayor venta
La gente se entera de esa forma de pago y pagaría con tarjetas
Porque vendrían a gastar lo que les quede de la tarjeta hablando de menos de 100 pesos
Mas ventas
Porque vendería mas
por tener la terminal y vendrían más clientes
Empezar a cobrar a quien no tiene efectivo
La gente que compra tiene más opción de pagar
Porque habría más ventas y pagos con tarjetas
Ya no pediría prestado
el consu,o es de puros vecinos
Gente que no alcanza con efectivo y opta por pago con tarjeta
-777

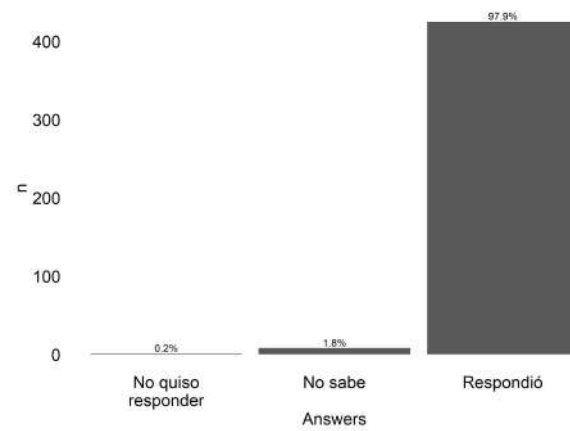
Table 67: Reasons profits would increase - other VII

profits_wd_incr_reason
porque se empieza a correr la voz de que ya acepta agoz con tarjeta
Porque las vecinas con tarjeta piden pagar con tarjeta
Porque tendría un anuncio y atraeria mas clientes
Por la comisión
Tendrían más opciones y beneficios para pagar
Comprarian más
Llevaría un control
Porque la gente usa mucho la tarjeta
La gente vendría a comprar
Aumento de clientes y porfacilidad de pago
Ya generaría más clientes no todos manejan efectivo
Si hay gente que ya no maneja efectivo
La gente busca pago con tarjeta
elcliente que desea pagar con tarjeta podria hacerlo
Mas gente vendria
Porque tendrían más facilidad de pagar
Porque vende mucha gente a preguntar si se puede pagar con tarjeta
Porque pagarian con tarjeta y ya no se iran sin nada
Porque a la gente a la que le pagan con tarjeta.
A los clientes se les haria mas facil pagar
Porque la gente no se iría a los centros comerciales
Porque vendrían más clientes
Seria más fácil que la clientes tengan tarjeta a efectivo porque preferirían venir a la tienda que ir al centro
Vendería más refresco y avecesla gente no tiene efectivo
los clientes aunque no traiganefectivo con tarjeta siempre compran
Las personas pagarian con tarjeta si no tienen efectivo
Por mas ventas
en temooradas ya que el rededor se rentan casas y los clientes piden pagar con efectivo
Llegarian mas clientes
Porque es más fácil, llega el dinero a la cuenta. El dinero se reflejaría en la cuenta y habría
control de la tienda. Se juntarian las ganancias en efectivo y en el depósito
pasan personas que no cargar con efectivo
Abría más movimiento de clientes
Entre más venda más ganancia la atención al cliente entre más servicio más gente
porque tendrian una nueva maner ade cibrar asus clientes
habría más clientes
porque sus clientes comprarian mas productos
porque las ventas aumentarian
el cliente se rpretendria en la tienda por pagos los pagos con tarjeta
No piden la tarjeta
Por que aumentaría el volumen de compras ya que normalmente hacen compras grandes
No todos traen efectivo
Aceptaría la tarjeta
La gente vendría a comprar o solicitarian comprar aqui
La mayoría paga con aplicaciones y tarjeta
Mucha gente trabaja y llegan con su tarjeta de nomina
Porque son más ventas pero es poco.
Porque aceptarían la tarjeta
Llegarían mas personas a comprar

Table 68: Reasons profits would increase - other VIII

profits_wd_incr_reason
MAS CLIENTES Y EL PRODUCTO SE VENDERIA MAS RAPIDO Y SE METERIA MAS PRODUCTO
En número de clientes aumentaría
Hoy personas que no tienen efectivo
Porque es mas practico
porque actjalmente los ckientes prefieren no traer efectivo
Porqueya recuburia más tarjeta y tendría más clientes
Porque ya se les haría más fácil a los clientes pagar cuando no hay efectivo
Sería más práctico para los clientes
Vendría más gente a visitar el negocio y consumir los productos
Ya se tiene que poner porque no muchos manejan efectivo
Porque ha ria más venta
Porque muchas personas no cuentan con efectivo
Porque mucha gente ya no quiere manejar efectivo
Ampliación de opciones de venta
la gente cobra con tarjeta o hacen transferencia con tarjeta
increm3ntarian clientes por la nueva opcion de pago
para los que no tienen efectivo
Tendría más clientes
el pago será diferettendriam más facilidad de pago los cliented
los clientes tendrian un mejor servicio
ahorrarian un poco la ganancia
Tener mas clientes
porque cantaria clientes sin efectivo
Mucha gente maneja tarjetas
Porque hay muchos que no traen efectivo y por inseguridad usan mucho tarjeta
Puede pagar servicios
Por la tarjeta ,os pagos
Hay personas que si usan tarjeta y pasan a comprar
Vendría más gente a comprar
Clientes con tarjeta compraría
Porque ya es muy com7n ese tipo depago
Porque ya aceptarían pagos
Porque quedaria un guardado de los pagos con tarjeta para invertir
Porque hay personas que tienen tarjeta
Por que la mayoría de los vecinos si ocupa tarjeta
Porque algunos clientes le piden el servicio
Porque vienen más clientes
-777
Porque la gente podría pagar servicios y recargas
Es más fácil que vengan a comprar con tarjeta
Porque es mas fácil el cobro
Se venderia mas
Número de clientes aumentan
Tendría más clientes y vendería mas
Porque habría más compras
Porque muchas personas tienen poco efectivo y usan más tarjetas
Porque hay muchas personas que usan tarjetas
Porque la gente tendría más opciones de pago

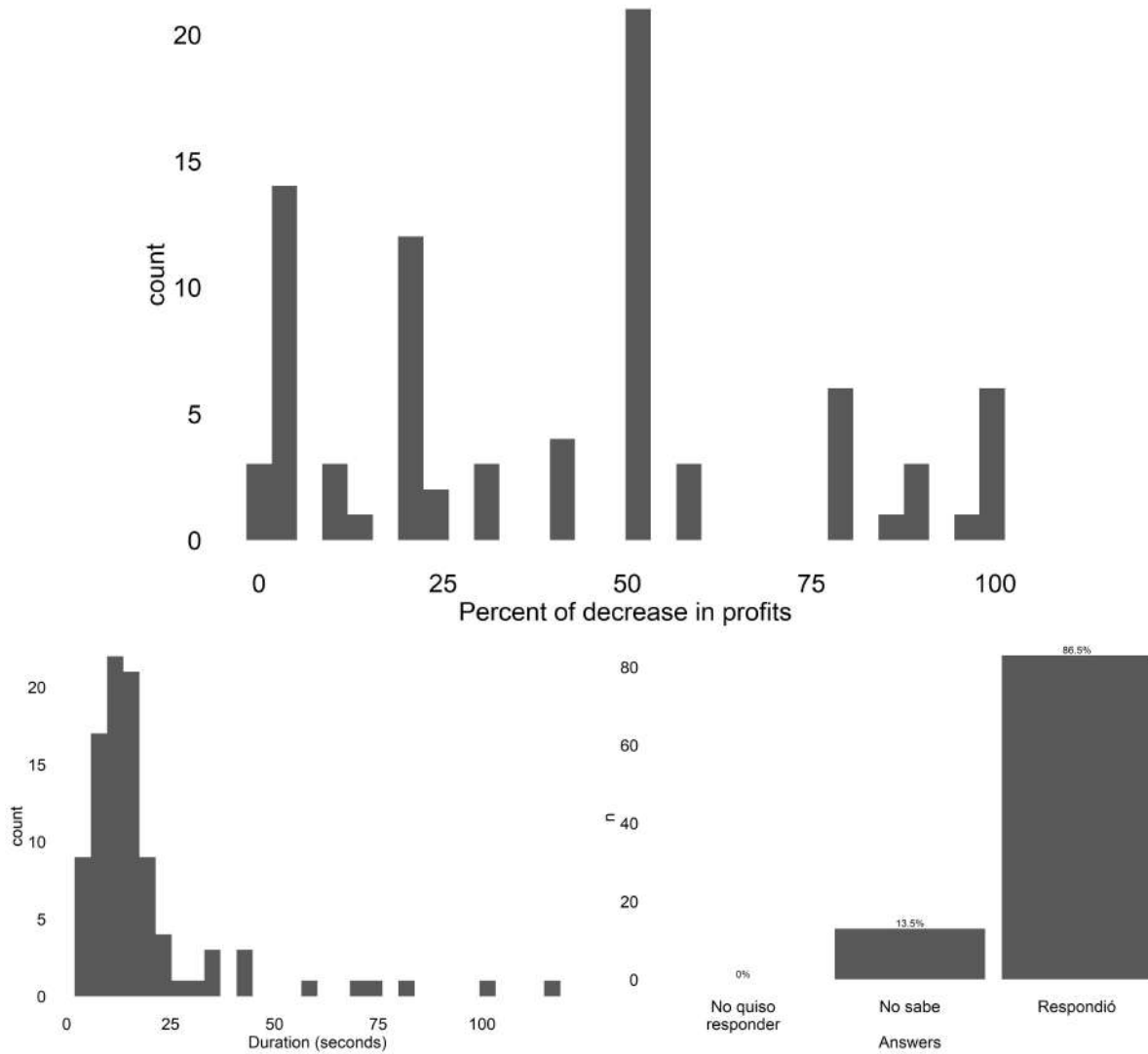
Figure 88: Reasons profits would increase - other



7.5.21 profits_wd_decr

Question: ¿En qué porcentaje esperaba que sus ganancias disminuyan después de adoptar una terminal punto de venta?

Figure 89: Decrease in profits



7.5.22 profits_wd_decr_reason

Question: ¿Por qué cree que sus ganancias disminuirían al adoptar una terminal punto de venta?

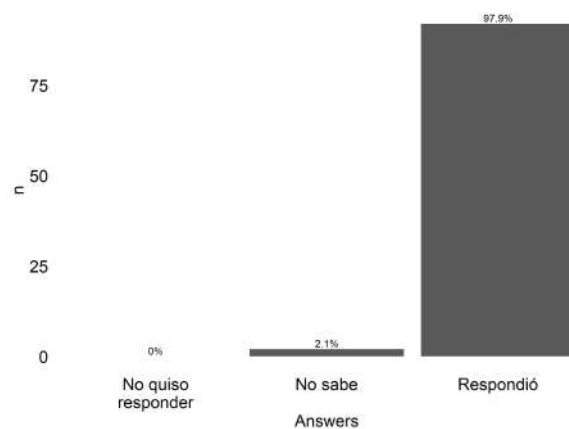
Table 69: Reasons profits would decrease - other I

profits_wd_decr_reason
Por el uso de tarjetas
Por la dinámica
Porque nadie usa tarjeta aqui
porque los precios muy altos y no se gana mucho
porque usan mas efectivo
Pr que tendría que cubrir gastos de la tpv y las ventas solo sñ de refrescos y dulces y no tienen muchas ganancias y reinvierte mediante apoyo de gobierno
No toda la gente tiene tarjetas
Porque no tendria el minimo de ventas
porque no se usan tarjetas
Porque ya no tendría ventas
no sirve de nada porque pagaría y no tiene dinero
por lo mismo de la pregunta anterior que dice que solo tendría ente con efectivo
por la crisis economica en el pais
Los clientes buscarían otra tienda
Porque la gente pensaría que ya no co ra con efectivo
Nadie usa tarjeta
Porque usan puro efectivo
Porque la economía esta pésima
Pocos usan tarjeta
Porque la gente no tiene dinero
Porque los servicios que habría que pagar
Porque absorveria la comisión
Ya no hay clientes
Porque no, o trabajan aquí de esa manera
ya no abria clientes
Porque el absorberia el pago de la tarjeta
Por impuestos que se generan
Porque no todos tienen tarjeta
Porque muchos no cuentan con una tarjeta
Mucha gente no cuenta con tarjeta y no van a tienda de abarrotes
Porque la mayoría de gente no tiene tarjeta
Porque sus clientes son niños
Por los cobros de la terminal
todo esta caro y la gente no tiene para pagar
las maquinas se equivocan y los clientes agarran mercancia
Por pago de luz alto
Por que no cuentan con tpv
no hay ventas
Pagar una renta para la terminal
Algunas tiendas las adoptaron pero las quitaron porque hay que pagar una aportacion.
sus clientes le piden pago con tarjeta
porque nousan tarjeta sus clientes
porque enfría que pagarle al banco
Porque si vendo lo mismo y pago los costos de la terminal punto de venta gano menos

Table 70: Reasons profits would decrease - other II

profits_wd_decr_reason
No pagan con tarjeta, no habría esa entrada
Por las comisiones que cobran
Porque los bancos cobran comisión y ahí se perdería la ganancia
Se van a otra tienda si no pueden pagar con efectivo
Como esta el país iríamos hacia atras
Por la crisis que están viviendo y el aumento de gasto
Si disminuye porque son niños que vienen a comprar, la escuela está cerca. Los bancos te endeudan
-777
Porque pagas los intereses
Nunca ha usado una tarjeta
Por los productos que suben y los precios
Casi no usan tarjetas
No tendría venta. Bajaria
Porque mucha gente no usa tarjetas
Las terminales punto de venta cobran y por eso disminuye
Si me pagaran con tarjeta tendría que ir al banco y solo voy al centro cada 20 días
entonces no tendría dinero para comprar mercancía y me afecta
Porque es costoso tener una tpv y una cuenta de banco
Tiene que pagar comisión o algún uso de terminal
Hay que pagar los costos y comisiones
Porque tendría que pagar la terminal punto de venta
No es dinero en efectivo
Viendo la situación lo sabría pero mis ventas son pocas, son solo como dos personas
en la zona que tienen tarjetas.
Son pocas tiendas las grandes...
Falta de costumbre en el uso de tarjeta
Porque es muy poca la gente que comprarías con tarjeta
porque sus clientes no usan tarjeta y lo que gana lo usa para comprar mercancía nueva
No habria venta
porque no hay suficiente recursos y la gente no usa tarjetas
las personas solo pagan con efectivo
Porque hay gente que no pagan con tarjeta
Porque no todos tienen tarjeta
porque se manejan con efectivo sus clientes
Porque los clientes no tienen tarjetas
No entiende el cliente y la dueña
Por la comisión
Esta muy caro todo, hay mucha inflación, no podemos pagar más por una terminal
Por los costos de la terminal
no tendrían la misma venta
La gente que trabaja gana el minimo
Todos pagan con efectivo y nunca ha usado una tarjeta
Las comisiones
porque no tienen ingresos y la gente no pagaria
porque sus clientes pagan con efectivo
La gente no tiene tarjeta
Es que no contamos con tarjetas, nadie de aquí
Menciona que por los cobros que conlleva
porque tendría que pagar las comisiones de maquina
es más gasto tener una terminal y difícil de ocupar
no sabe
Porque nadie paga con tarjeta

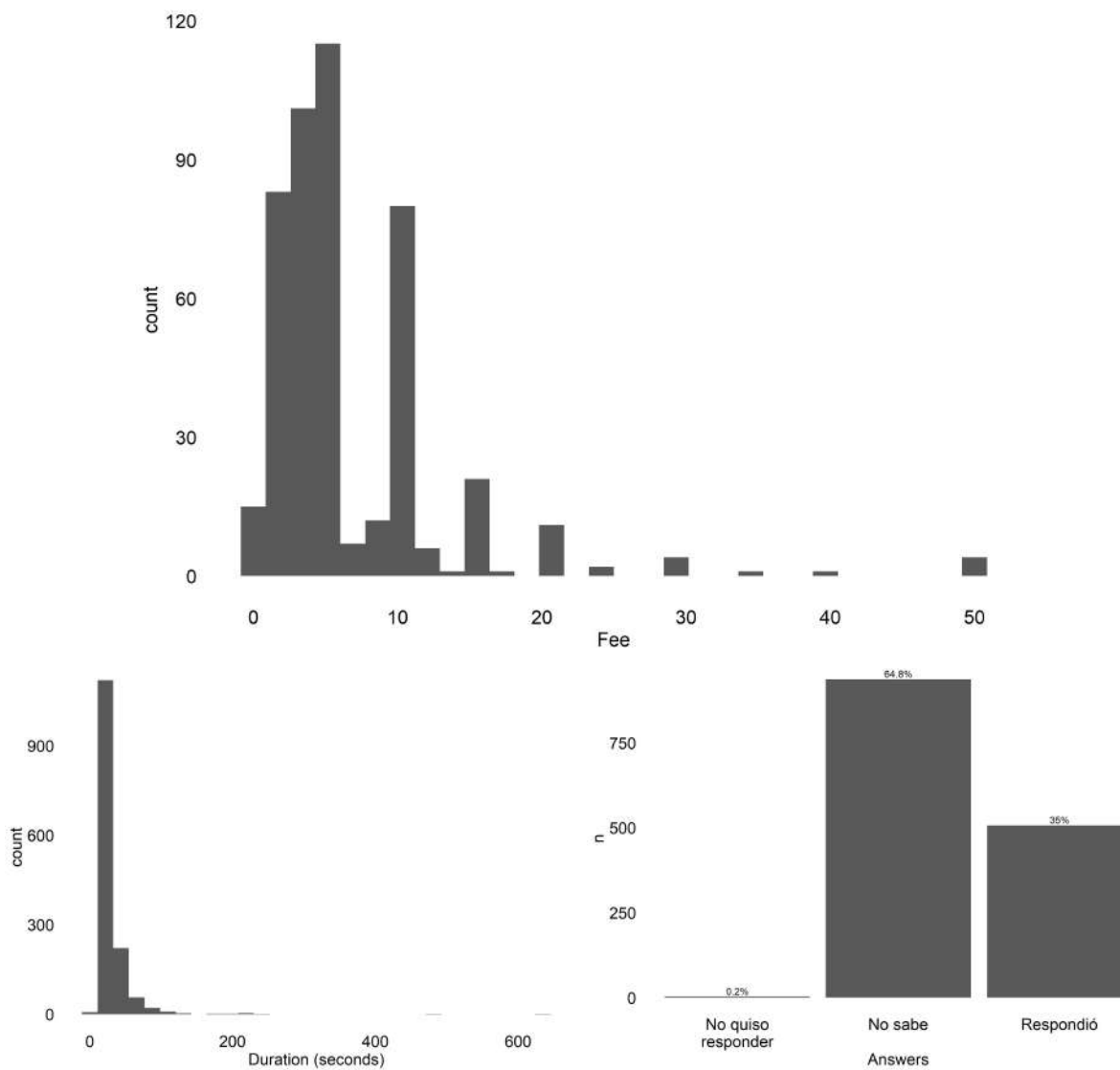
Figure 90: Reasons profits would decrease - other



7.5.23 pos_firm_fee_b

Question: Generalmente, se cobra al negocio una comisión por transacción con tarjeta. De acuerdo con lo que usted piensa, ¿de qué porcentaje es esta comisión por cada pago con tarjeta?

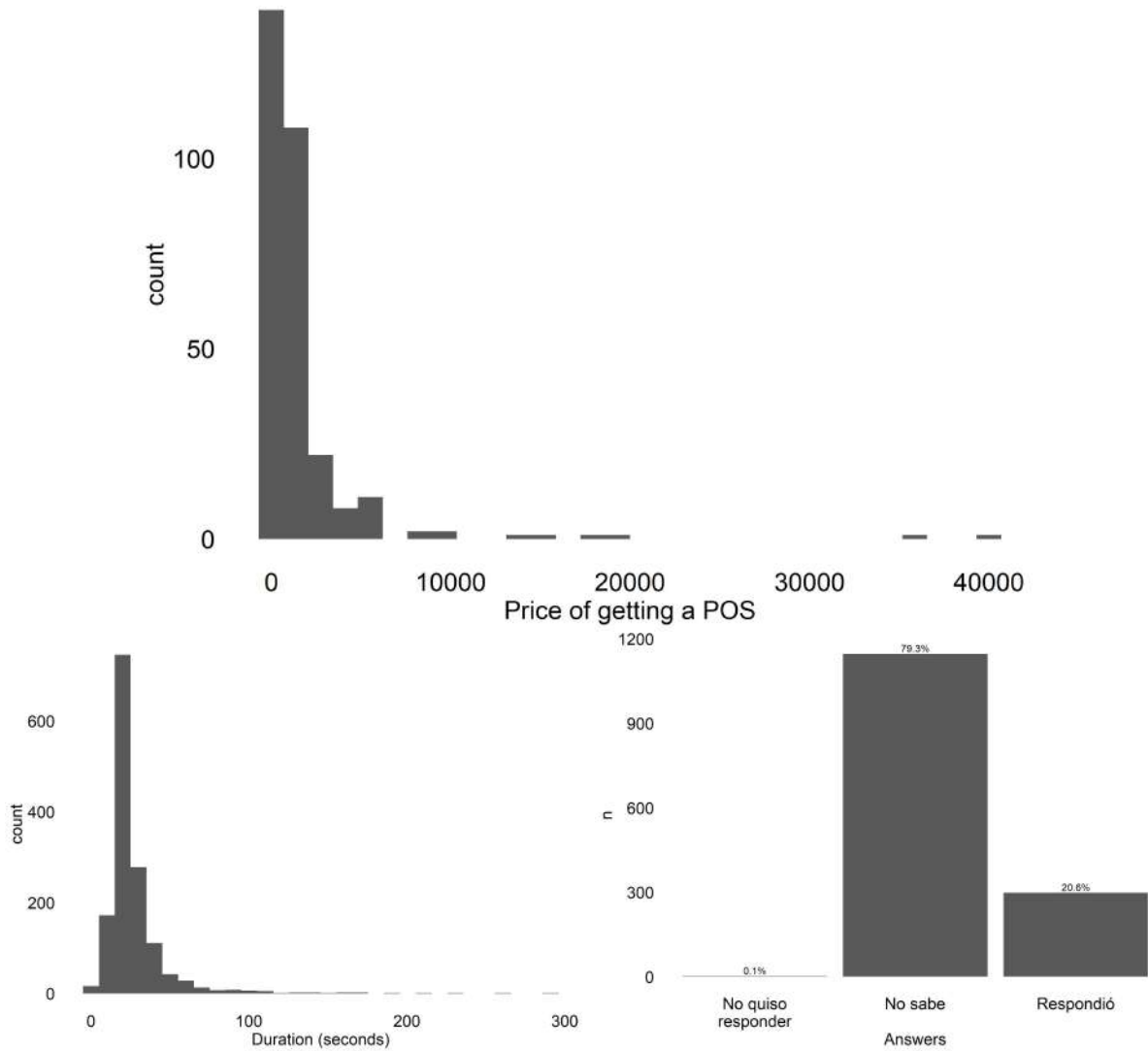
Figure 91: Percent fee



7.5.24 pos_firm_price_b

Question: Además de un porcentaje de comisión por transacción, algunos bancos y/o empresas suelen cobrar una cantidad por adquirir una terminal punto de venta. De acuerdo con lo que usted piensa, ¿qué precio se paga por adquirir una terminal punto de venta de algún banco o empresa?

Figure 92: Price of getting a POS



7.5.25 Periodic Payment - POS

Question: Además de una comisión por transacción y un precio por adquirirla, algunos bancos y/o empresas suelen cobrar un pago periódico como una renta. De acuerdo con lo que usted piensa, ¿cuánto le cobraría un banco o empresa periódicamente por tener la terminal?

Question: ¿Ese cobro periódico es por mes, semana, día, u otra periodicidad?

Figure 93: POS periodic payment

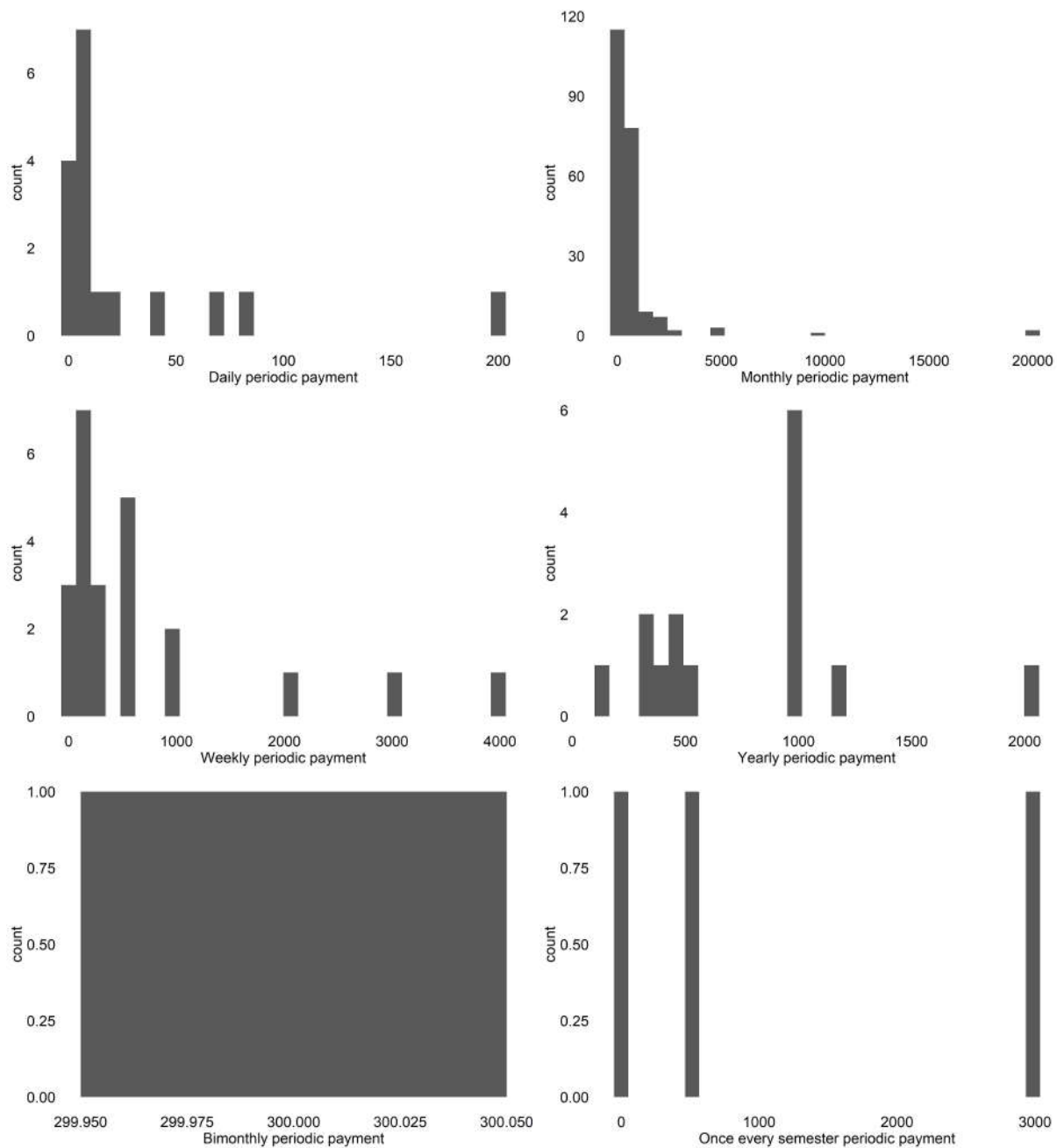
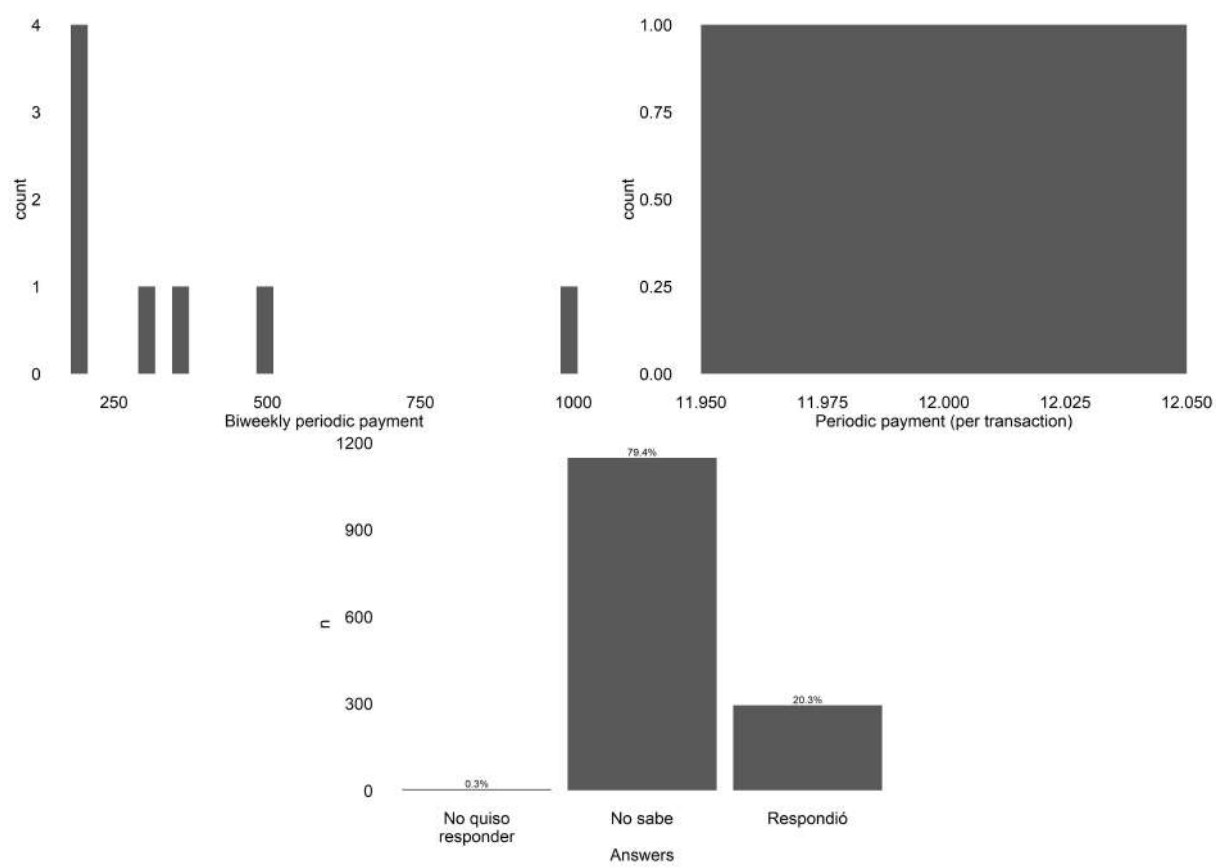


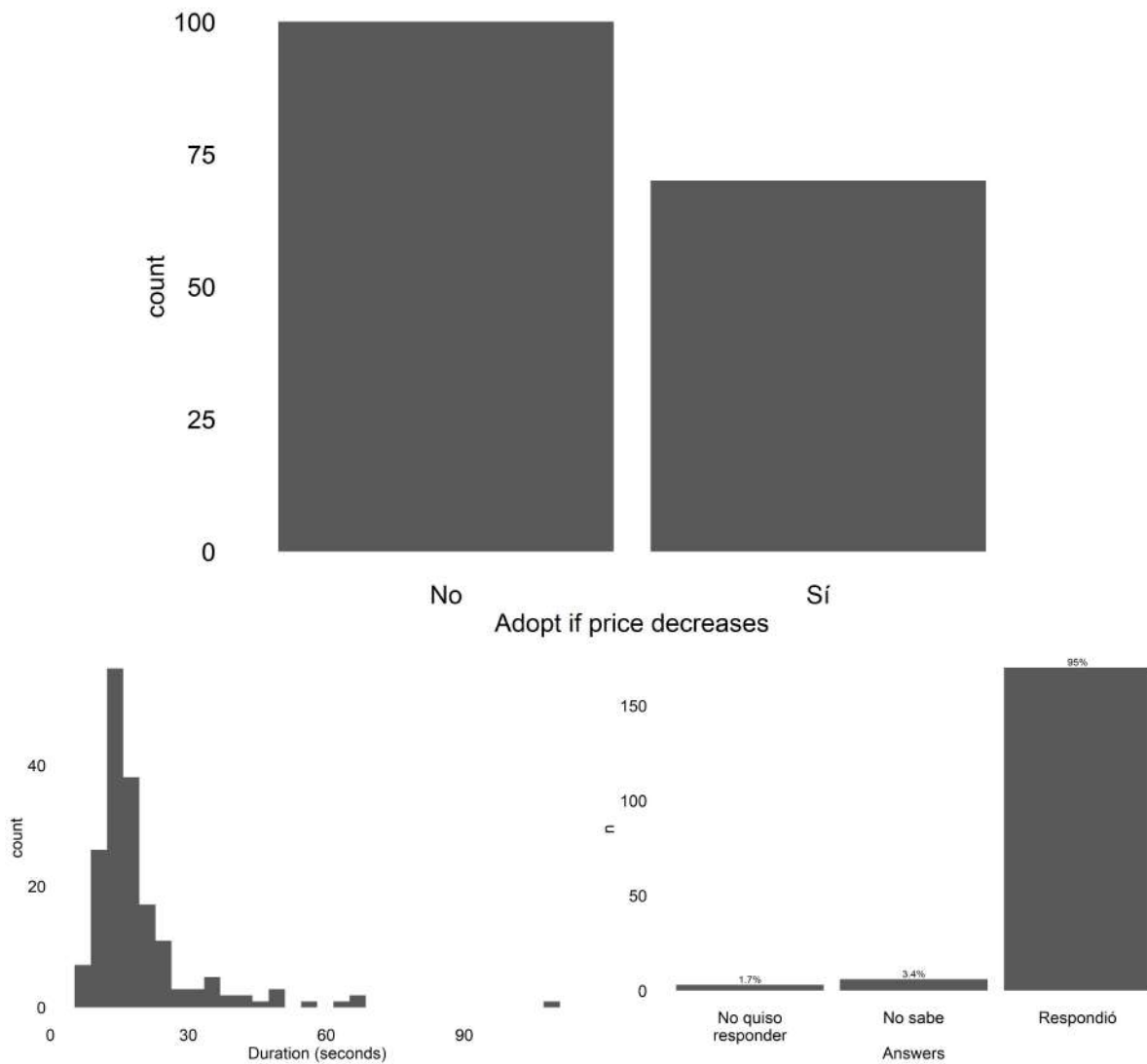
Figure 94: POS periodic payment



7.5.26 adopt_if_price_decreases

Question: Si el precio de adoptar una terminal punto de venta (tomando en cuenta el precio por adquirirla y el pago periódico por mantenerla) cayera a la mitad de su costo actual, ¿adoptaría una?

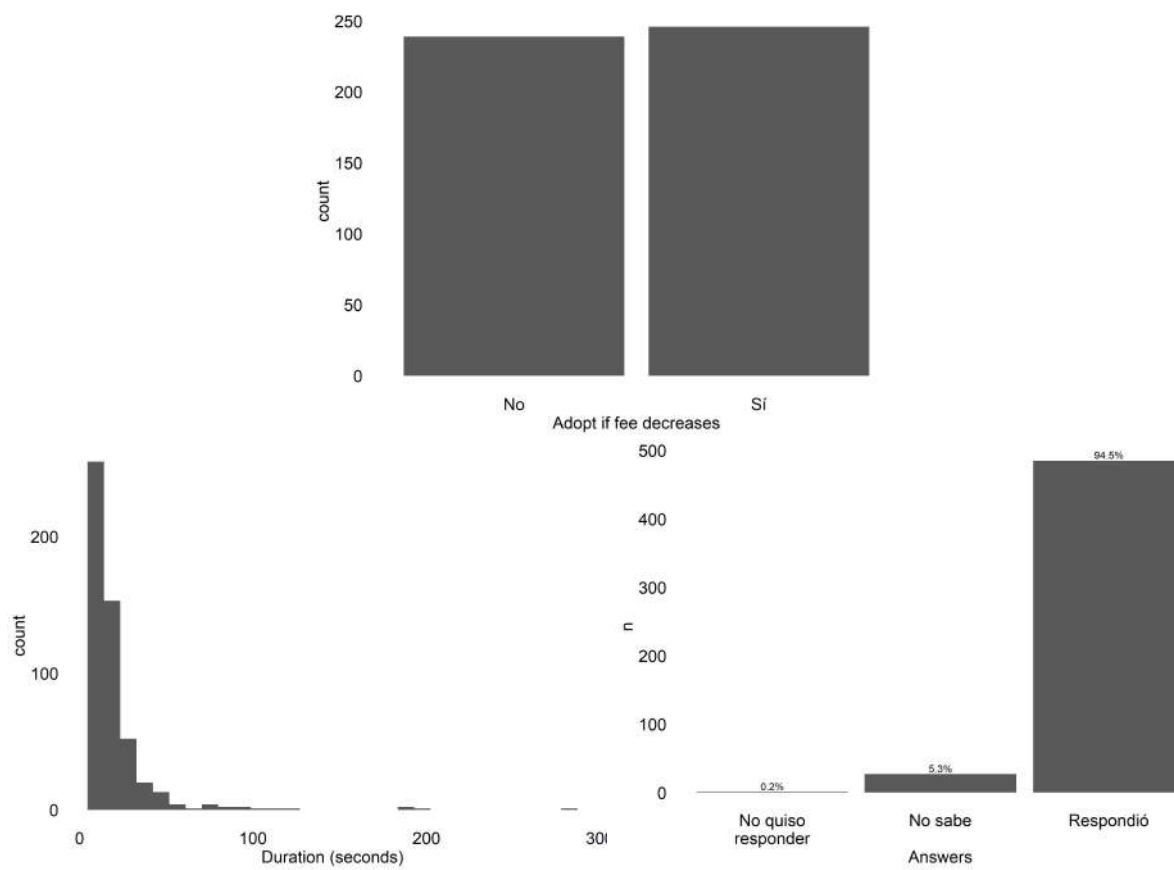
Figure 95: Adopt if price decreases



7.5.27 adopt_if_fee_decreases

Question: Si la comisión por transacción por aceptar pagos con tarjeta cayera a la mitad del porcentaje actual, ¿adoptaría una terminal punto de venta?

Figure 96: Adopt if fee decreases



7.5.28 **advantages_pos_b**

Question: ¿Cuáles serían las ventajas de tener una terminal punto de venta?

Figure 97: Advantages of POS

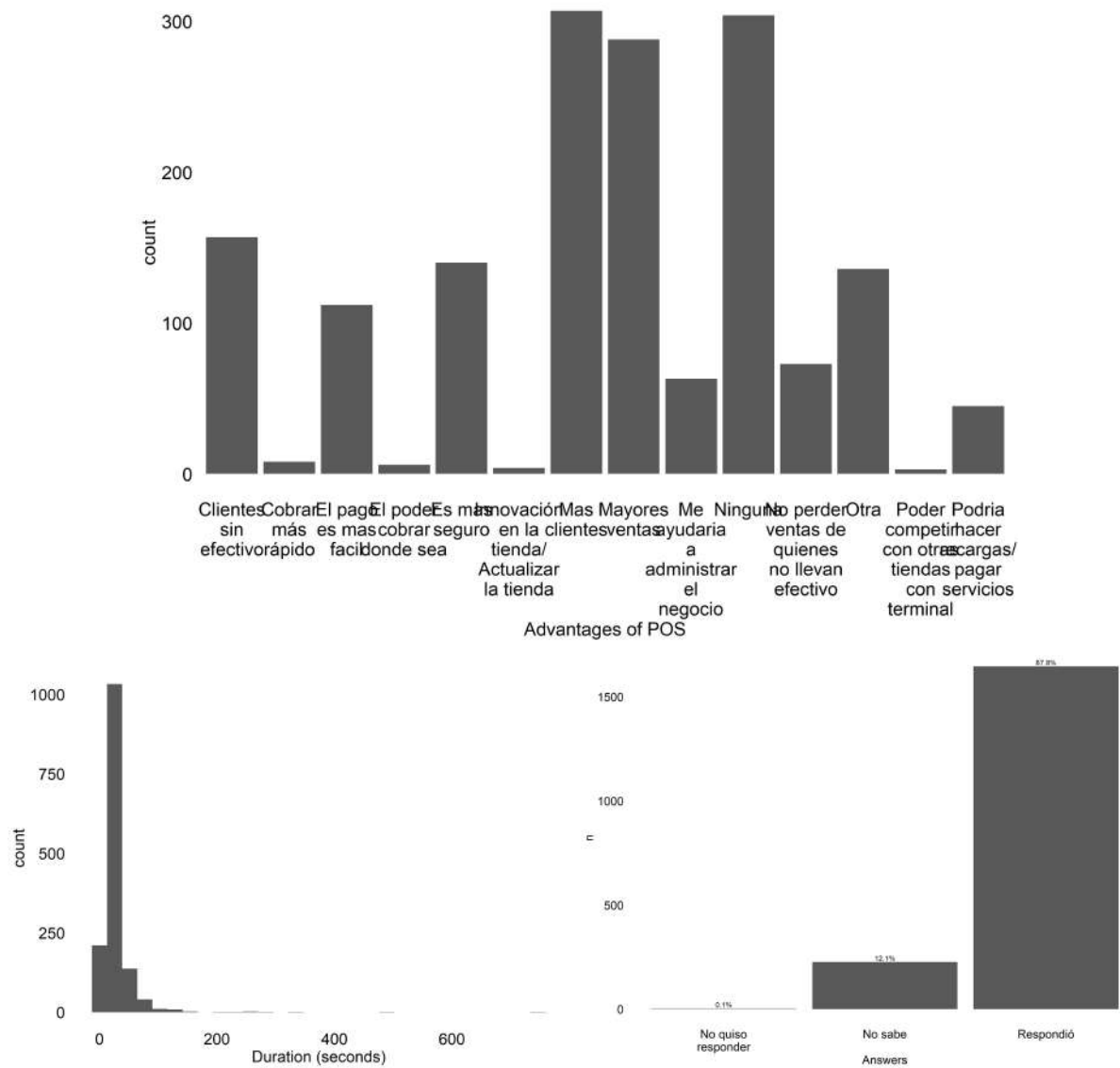


Table 71: Other advantages of POS I

advantages_pos_other_b
Pagar a proveedores
Pagarían completo y no tendría pretexto para pagar
Más articulo se ampliará su negocio
Viviría mejor y tendría mas surtido
Mayor accesibilidad
organizacion con efectivo
Le dan comisiones a la tienda
cobran por tener aparato
Mayores ganancias
mas ganancia
yano tendria que ir a depositar al banco
Tener más ganancia
Poder hacer pago de servicios personales lo cual le ahorraría tiempo ya que no tiene que
cerrar el negocio en ir a hacer sus pagos
mejor servicio
Obtener promociones y beneficios
Comisión
Tener el dinero en una cuenta
Pagar con plazos
Hacer compras por internet
La gente supiera la terminal
Ganancias por cobro con tarjeta
Se gana una comision
todo estaría chocado los precios estarían justos
Alguien comenta que sería no tener tanto dinero en tienda pero la encuestada menciona que
no esta de acuerdo
Que el banco cobrara poco de reditos
Tiene ventajas pero no es viable para esta tienda
evitar el contacto con efectivo es decir un poco mas referente a la pandemia
Avanzar y salir un poco de mala racha y salir un poco de anca rota
Ganancias
Negocio mas surtido
Mas ganancias
Su ubicación
Solo si hubiera mucha más venta
Aumentarían las ganancias
Publicidad al negocio
No conozco, necesitaría probar
No podría manejarla
Reconocimiento de la tienda
Paguen todo su consumo
Tener mayor mercancia
Larga los que tienen tarjeta
Para dar un diagnostico tengo que ver si mis clientes lo llegarían para a pedir. Conociendo a mis
vecinos que no tienen tarjeta no sabría si habría ventaja. Son de 10 a 12 mis clientes nada más.
Nunca me han ofrecido una y no conozco si hay ventaja
Lo que sobrara de impuestos
Tener diferentes tipos de pagos

Table 72: Other advantages of POS II

advantages_pos_other_b
Mas practico
Tener promociones por hacer pagos con tarjeta
ya no tendria que ir al banco
Mayor accesibilidad para el cliente y mayor accesibilidad a la tienda para hacer compras
Ya no pedir prestado
Podría tener más productos
Conviene en negocios más grandes
Más ganancias
Le ayudaria
cobrar el porcentaje de comision
Solo recibir tarjeta
tendrían una persona atendiendo la tienda
Tener dinero en banco
Algo extra habla do de dinero
Nadie viene a comprar con tarjeta
Podría ser ventaja si hubiera más ventas
cobraria comision
Ya no hacer prestamos y vender a los clientes
Tener mejor la tienda

7.5.29 **disadvantages_pos_b**

Question: ¿Cuáles serían las desventajas de tener una terminal punto de venta?

Figure 98: Disdvantages of POS

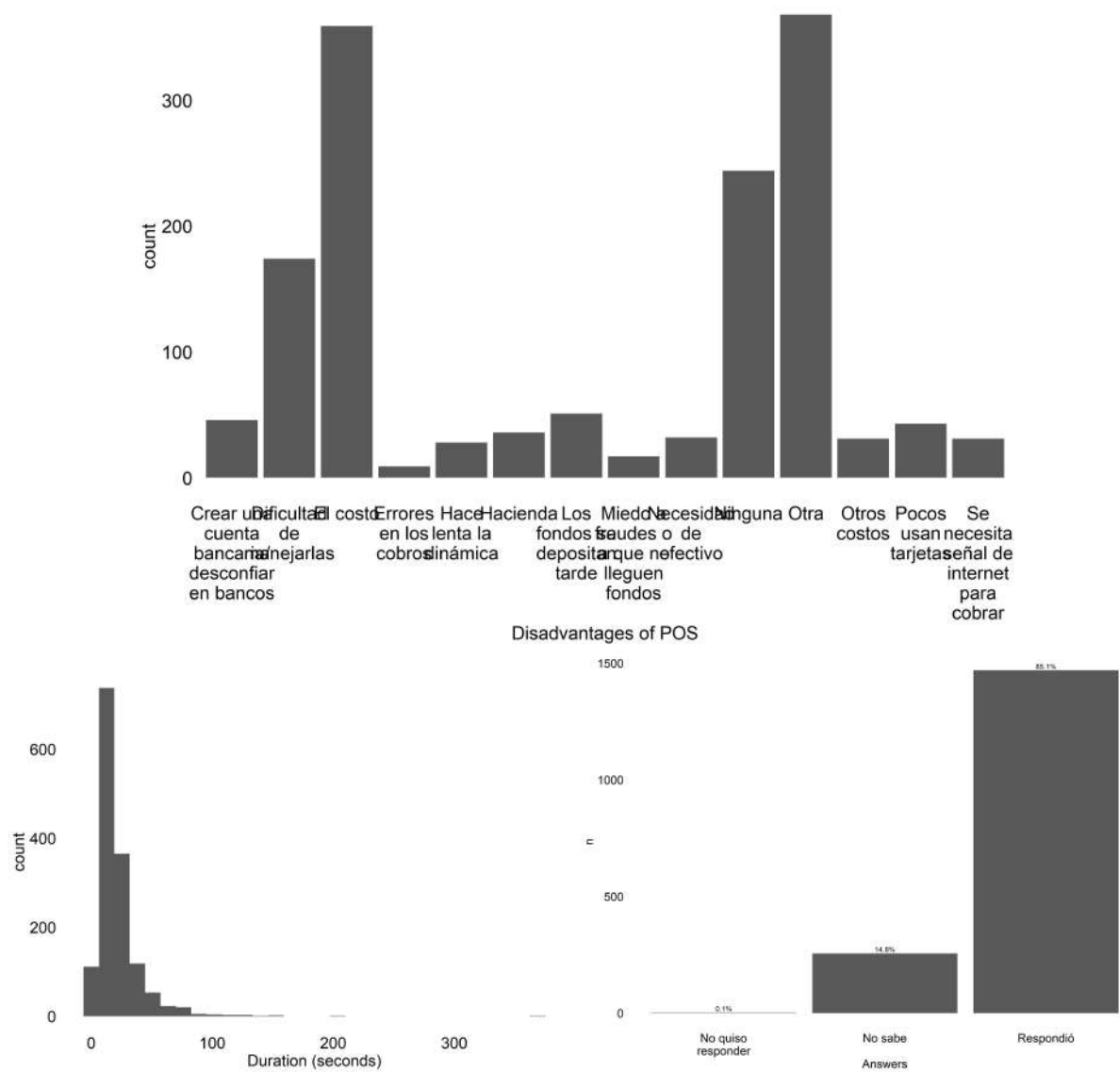


Table 73: Other disadvantages of POS I

disadvantages_pos_other_b
Desconfianza
No tener mas ingresos
Mal uso
Los trámites
Menos ventas
para no tener compromisos
Requiere tiempo
Causan preocupaciones
no tendria clientes
Requiere el efectivo
Como no es un negocio grande no se necesita
Las tarjetas son para uso de otra gente que tenga un ingreso superior
Menciona que es una colonia popular y que tiene ventas pequeñas solo la tendría por tenerla porque ni la requiere
No se usaria
No habría mucha cambios en su negocio no habría mucha ventas
lostramites para tener una terminal
Instalaciones
mo tos minimos
llangene usa efectivo
No hay clientes que paguen con tarjeta
no hay muchas ventas porque la tiendas es pequenna
No llegar a la meta que ponen
No usarla
los cli3nescon tarjeta serian muy pocos
fraudes del banco
se pagaría mas rapido
El cliente paga por el servicio
Algunas veces no hay venta
Por ahora no tenerla
todos sus movimientos son en pagosgos en tarjetas
Otras tiendas tienen cuando están surtidos pero a la tienda encuesrass no ta que tiene pocas ventas
Disminuiria la clientela
Solo se pierde dinero
No hay mucho producto y no la ocuparia
Registro de los productos
No vende igual
La dinámica cambiaria
Apenas gana para gastos
No contar con efectivo
Se va el cliente
No tenerla
Que se le perdiera
Perdidas al no usarla
Se endeuda el dueño y los clientes
Que solo vengan a pagar servicios y ya nocompen mas
Si saben que hay pagos con Tarjeta posible robos
Cree que no sería un consumo al negoció la ocuparían solo para pagos de servicios
No hay dinero
No tener privacidad y que me revisen mis movimientos. Esa tecnología manipula

Table 74: Other disadvantages of POS II

disadvantages_pos_other_b
Baja en ganancias
No utilizarla
No contar con lo necesario
Es solo para negocios grandes
No tendría tantos clientes
Quita tiempo
Perder clientes y tiempo por que sus compras serian disuadir al cliente ya no se le vende lo que el quiere
No vender
No cuentan con dinero
Menos ganancia
bajas ventas y si no tienen tarjeta ni efectivo no pagarían nada
Se vendería menos por que solo esta de ratos en su negocio
Los ladrones vengan al negocio
O que se la roben
Tenerla y no tener beneficios
Pocas ventas
Se perderia cliente potenciales
Disminuirian los clientes
Tener saldo disponible
Comenta que no le conviene tener una tpv ya que no tiene muchas ventas ni tiene muchos productos además de abrir muy poco y solo mantener el negocio abierto para distraerse
La inseguridad
Equivocarse en hacer recargas
No usarla
que los clientes que no tienen tarjeta no podrian pagar
A los menores no se les cobra con tarjeta
Precios altos
no tener el aparato
Las competencias con otras tiendas
Tener que ir al banco es perdida de tiempo
No tener producto
Necesidad de pagar otras cosas
Se debe adquirir la tarminal
Si no hay sistema y falla esa es la desventaja
Tendría que tener crédito en su tarjeta
Necesidad de efectivo
Sigo vendiendo igual
No conviene
Su tienda no crezca
Nunca he usado una tarjeta
La inseguridad
No tener dinero para invertir en el negocios
Las ventas bajarían
Los clientes que no tiene tarjeta no vendrían

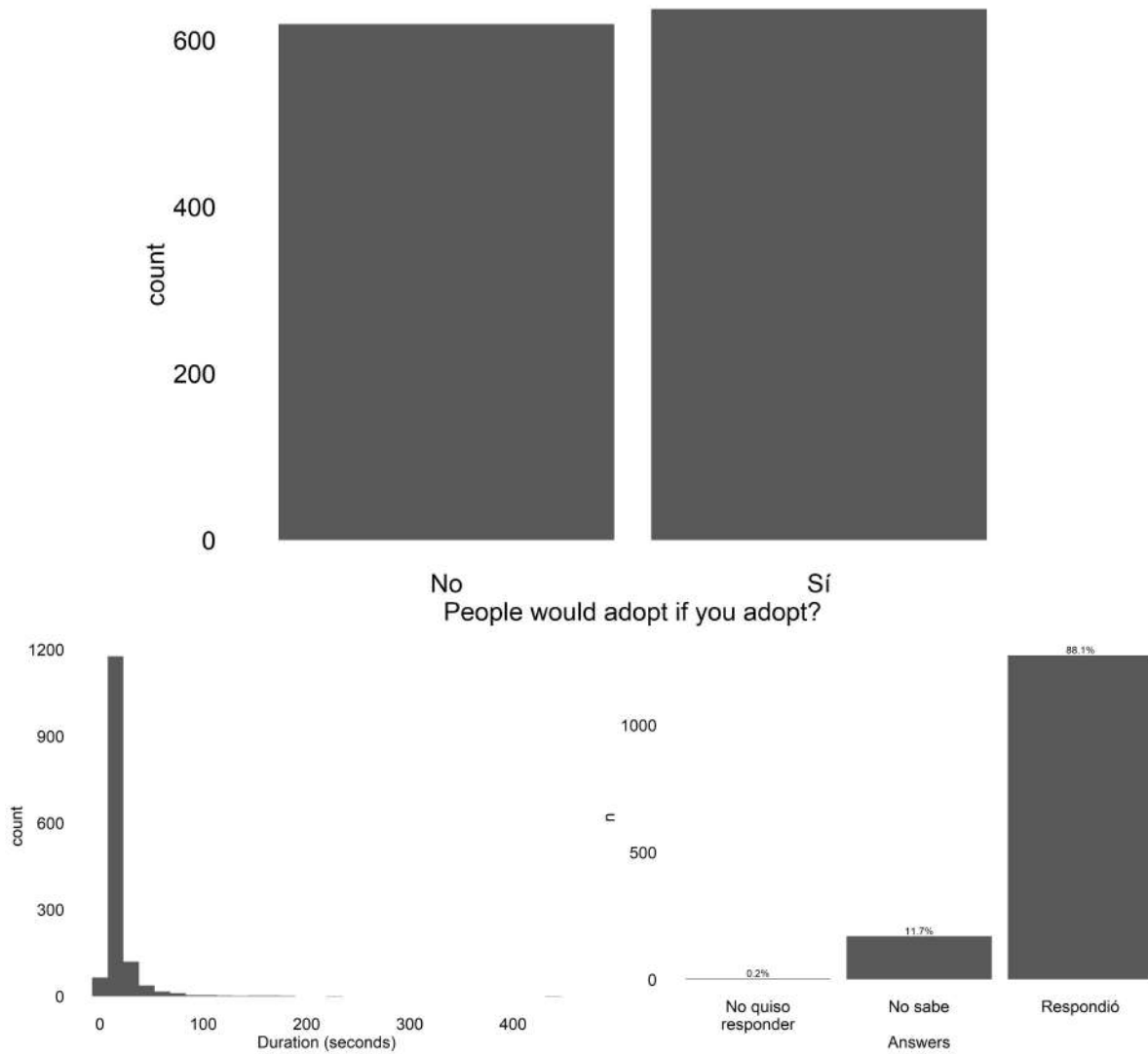
Table 75: Other disadvantages of POS III

disadvantages_pos_other_b
La gente se acostumbra en efectivo
El pago sería más laborioso para tener su efectivo en mano
Hay que estar chocando los movimientos
Baja de ventas
Los clientes son mínimos y pagan poquito. Los que tienen recursos se van a las tiendas grandes
Mantenimiento técnico del sistema
Bajarían los clientes
No efectivo seguridad los bancos en las transacciones
Falta de efectivo
La inseguridad
No vendría nadie
Que no es para negocios con bajo volumen de ventas
Ya no podría salir a comprar
El cliente tendría que cargar con su tarjeta
no hay ventas casi no hay gente donde vive
Ya ni tendría clientes
Nunca la utilizaría
Se van los clientes por no tener la terminal
bajaría sus ventas
Se vallan los clientes
No querría tener más aparatos
no son contra el aguay pueden danar el aparato
Negocio chico y se pagaría y no se usaría
Principalmente la competencia y más surtido y wue no vende muchas cosas
No vende cantidad grandes para recibir tarjeta
bajarían las ventae
No usarla
los cliented compran muy poco
Solo tendría detenida la terminal
Competencia ejemplo el oxo esta a una cuadra
No tener ventas
El no vender no tener mercancía
Puede que no haya la venta esperada
No pagarían en efectivo, de ir a cobrar su dinero
Lugar chico no aumentan la ventas
Se le hizo el seguimiento y menciona que no hay venta
La gente quiere retirar dinero y no tendría lo suficiente
Los clientes ni pagarían cuentas
danar el aparato
No todos los productos están codificados
las ventasserian bajas ya que solo se usan tarjetas en tiendas grandes
Disminuiría la ganancia
Utiliza mucho tiempo el informarse y adquirirlo
No se puede consumir do de uno wuiera
Pocas ventas
No hay ganancia.
No puedas vender
Dias que no se usa la terminal
Reclamos por parte del cliente por no reconocer cargos
No tendría más clientes y mayores ventas
Que la gente piense que es más caro y ya no compre
Ni estar en un punto donde se necesita

7.5.30 people_wd_adopt_after_pos

Question: Si usted adoptara una terminal punto de venta, ¿considera que más clientes adoptarían tarjetas de débito?

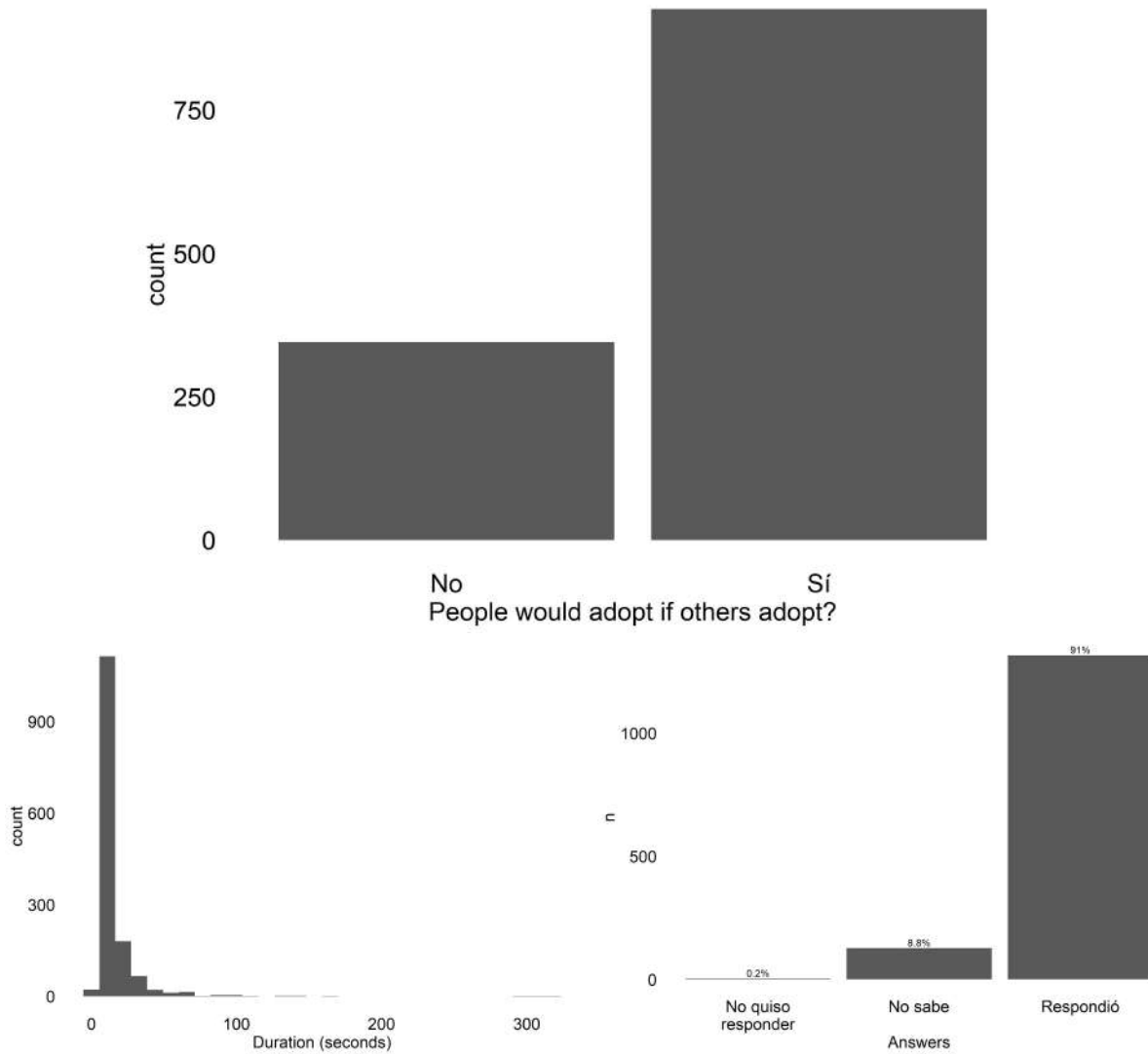
Figure 99: Would people adopt if you adopt?



7.5.31 people_wd_adopt_after_pos_others

Question: Si muchas tiendas de abarrotes adoptaran terminales punto de venta, ¿considera que más clientes adoptarían tarjetas de débito?

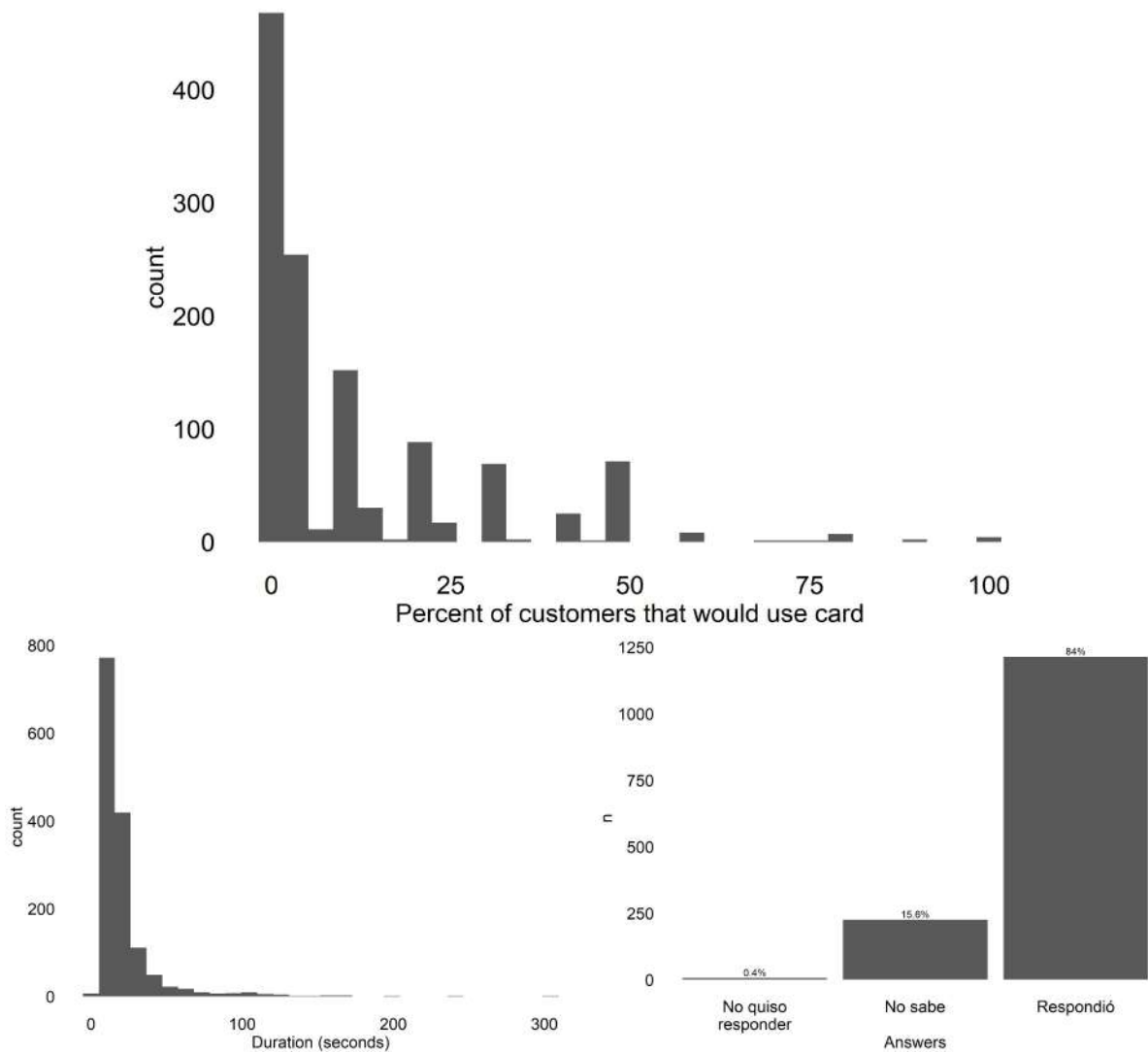
Figure 100: Would people adopt if others adopt?



7.5.32 cust_wd_card_payment_p

Question: Si usted adoptara una terminal punto de venta, ¿qué porcentaje de clientes en su tienda pagarían con tarjeta?

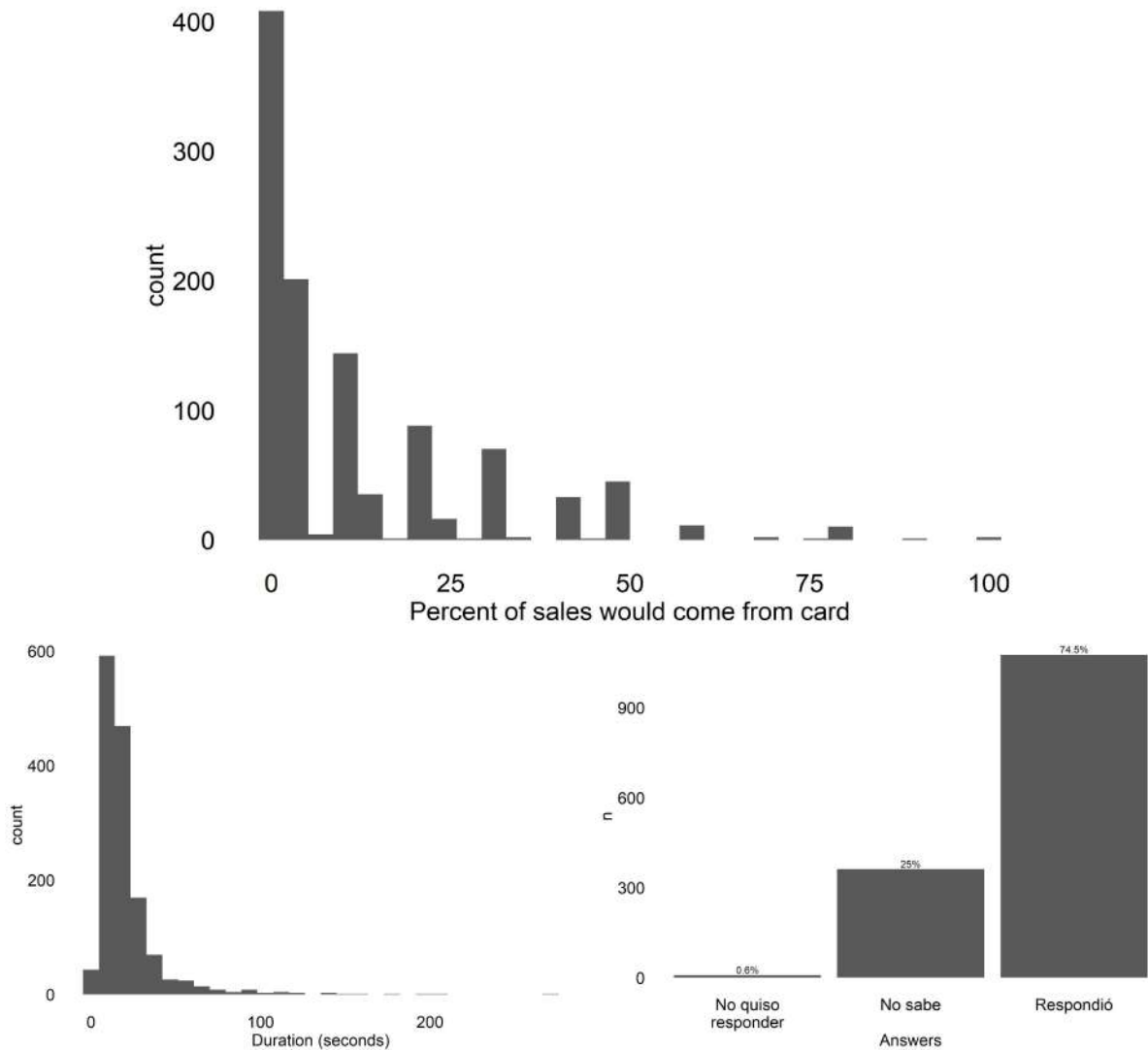
Figure 101: Percent of customers who would pay by card



7.5.33 sales_wd_card_payment_p

Question: Si usted adoptara una terminal punto de venta, ¿qué porcentaje del volumen total de ventas en su tienda serían transacciones por tarjeta?

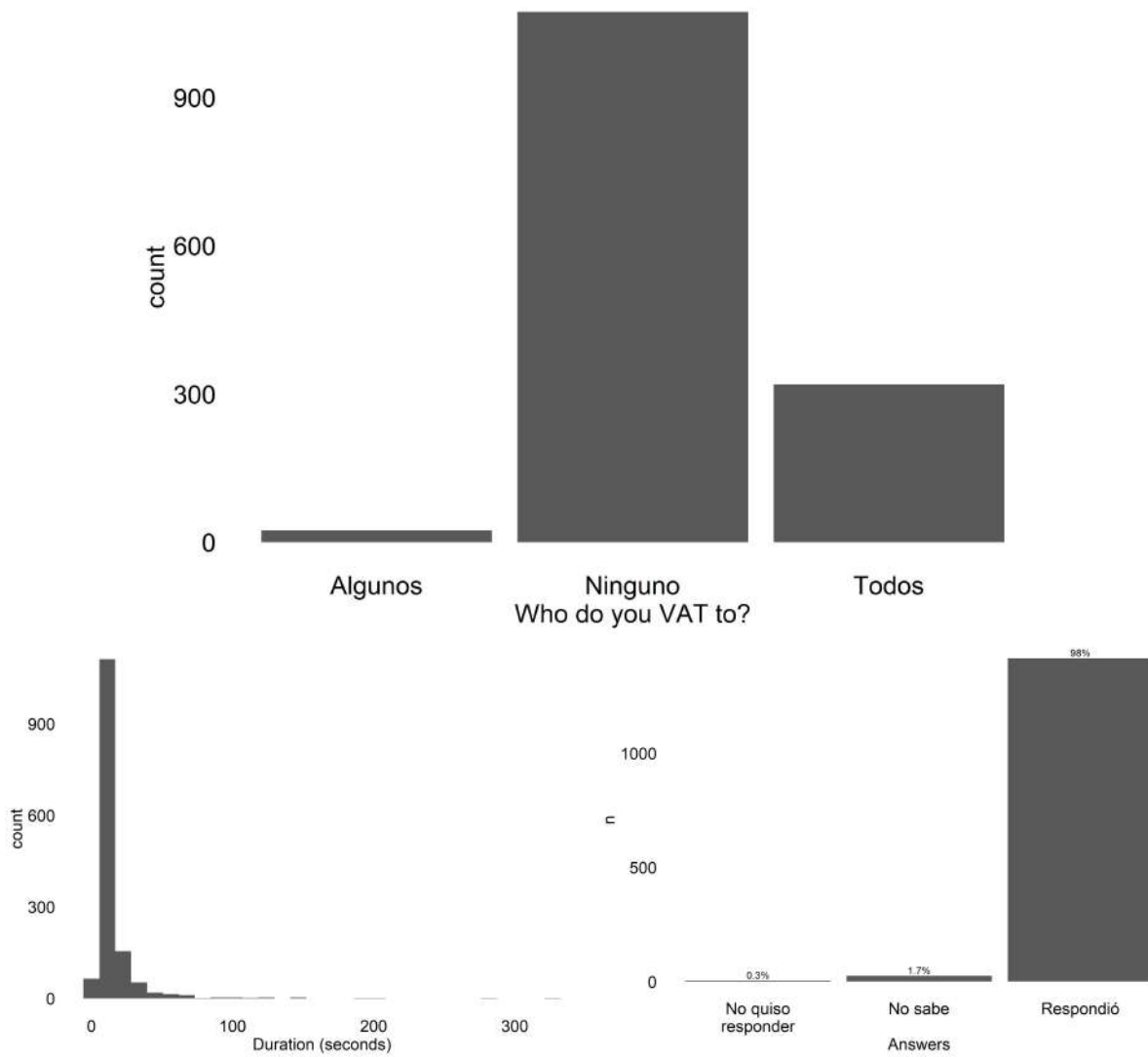
Figure 102: Sales that would come from card



7.5.34 vat_whom_b

Question: Actualmente, ¿les cobra IVA a todos, algunos o ninguno de sus clientes?

Figure 103: Who do you charge VAT to?



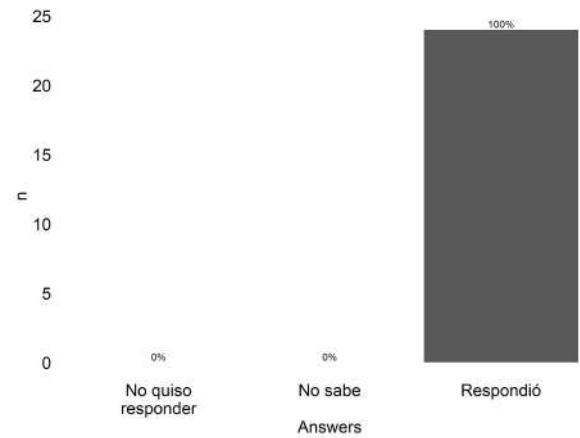
7.5.35 vat_reason_b

Question: ¿Qué determina que les cobre IVA a sus clientes?

Table 76: Determinants of VAT charge

vat_reason_b
Algunos tienen iva y otros no
Hay algunos clientes que viven en casas que de están cayendo y les cobra lo justo
Los que compran mas
Si solicitan factura
La canasta básica no
Si es prestamo
Solo a los que requieren factura
Tipo de producto que se consume
Solo Para productos que trean iva
Algunos productos ya tienen IVA
Los productos que, levan iva se cobra
Por algunos productos
Precio de los productos
Los productos que ya tienen el iva
Cuando llegan a encargar un producto se le cobra iva
Eso me lo indica mi contadora. Cambiaron como funcionaba lo de los impuestos y ahora ya no se.
Por los productos
el gasto que se encarga al ir los productos y trae los a la colonia donde tiene la tienda
Solo los que vienen en en los precios
Cuando se paga con transferencia hay un minimo
Los mismos proveedores
Trae el producto el iva
En el producto ya viene incluido
Dependiendo del producto

Figure 104: Determinants of VAT charge

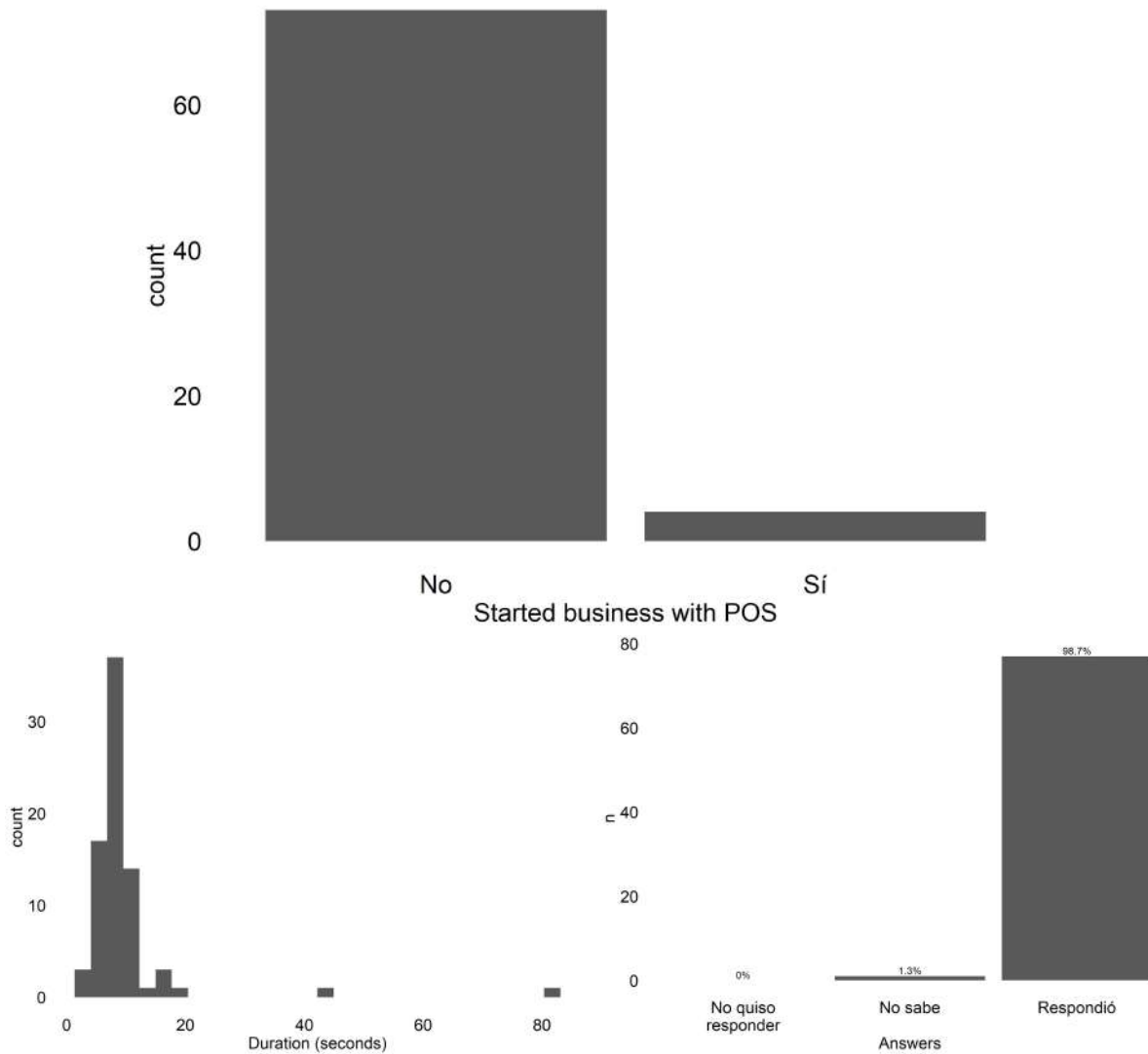


7.6 Section C: Does not have POS, but had one once

7.6.1 started_business_w_pos_c

Question: ¿Usted inició su negocio contando con una terminal punto de venta, es decir, aceptando pagos con tarjeta?

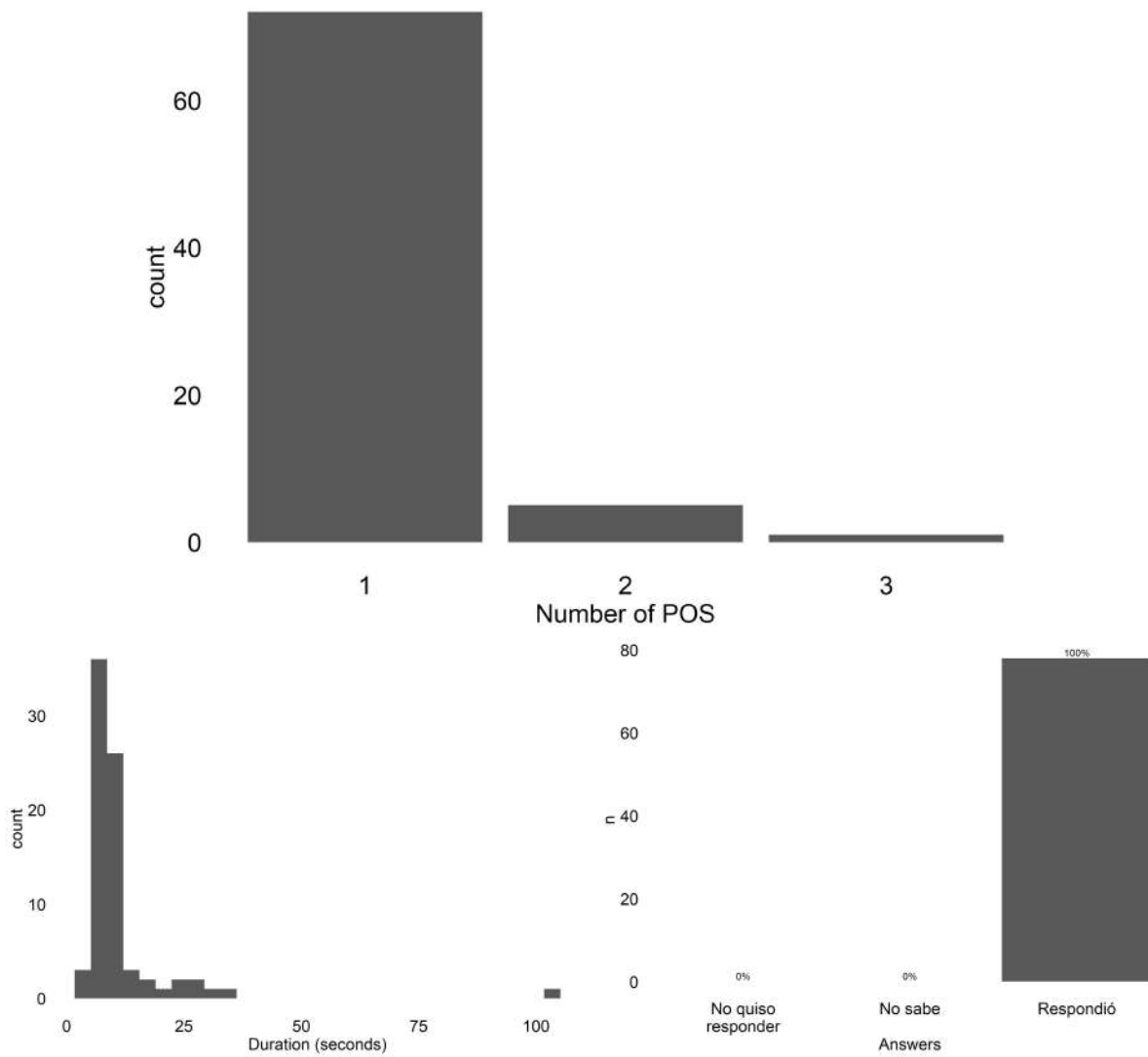
Figure 105: Started business with POS



7.6.2 pos_num_c

Question: ¿Cuántas terminales punto de venta de diferente proveedor adoptó anteriormente?

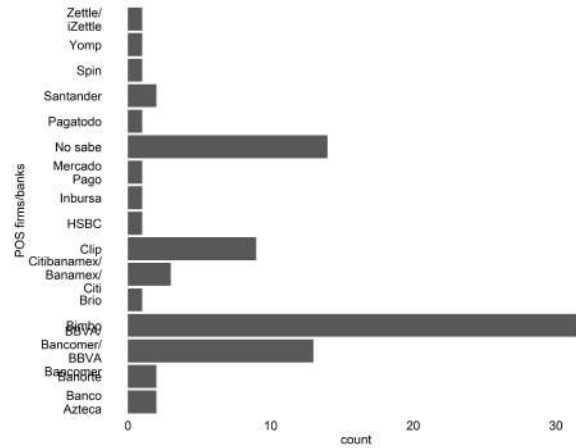
Figure 106: Number of POS



7.6.3 pos_firm_name_c

Question: ¿De cuál banco o empresa tenía la terminal punto de venta?

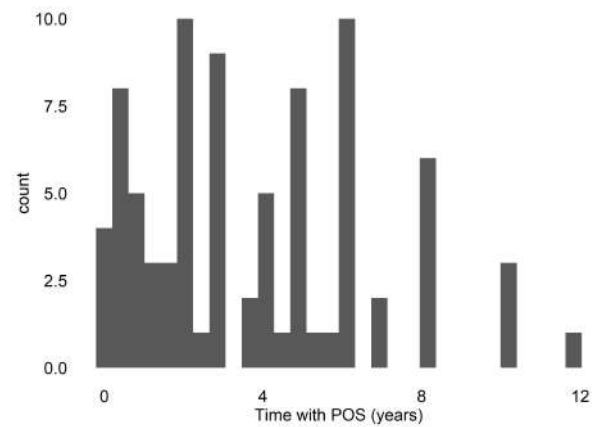
Figure 107: Bank/Firm of POS



7.6.4 time_pos_c

Question: ¿Hace cuántos años y meses adoptó la terminal punto de venta de responseto3? Hace años... y meses.

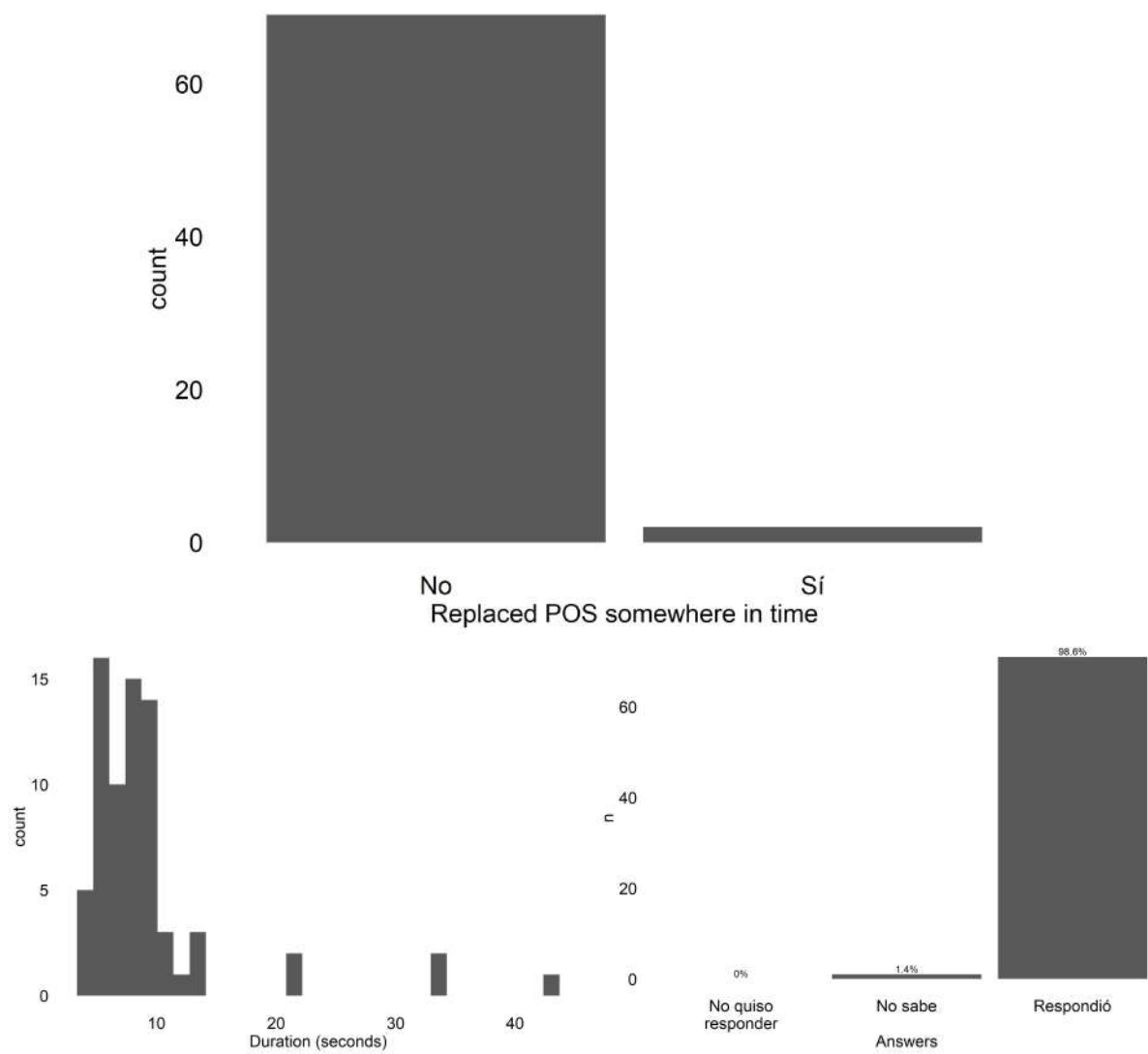
Figure 108: Time with POS (average)



7.6.5 replaced_pos_c

Question: ¿Tenía una terminal punto de venta de algún otro proveedor antes de la terminal que menciona?

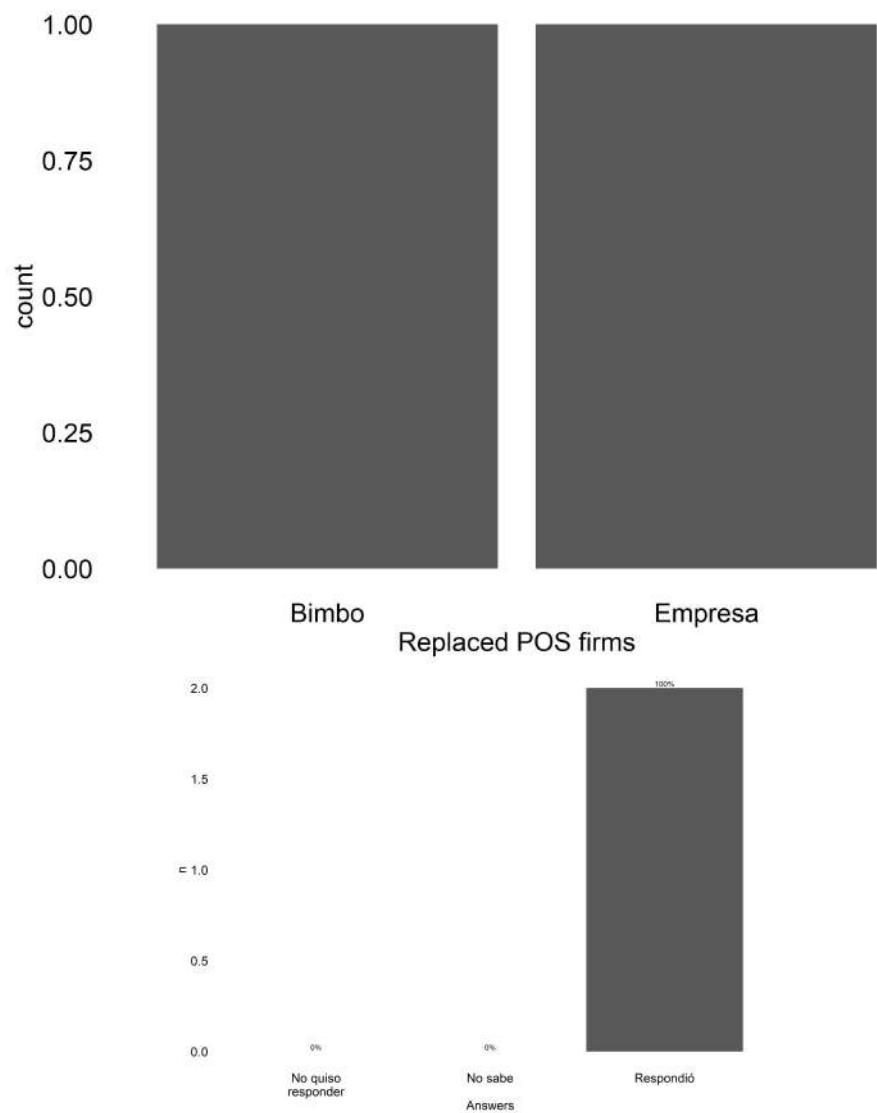
Figure 109: Replaced POS



7.6.6 pos_firm_replaced_c

Question: ¿De cuál banco o empresa era la terminal punto de venta que tenía antes de la de responseto3?

Figure 110: Replaced POS



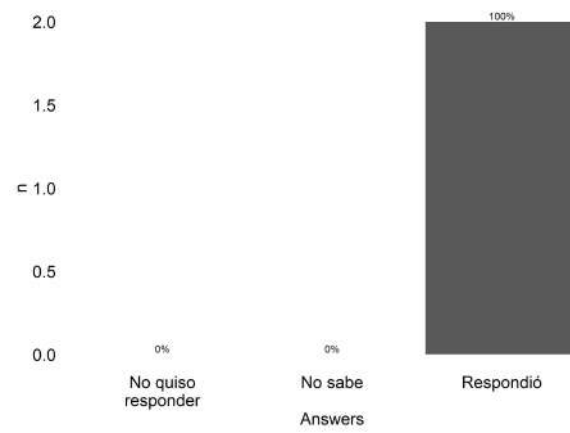
7.6.7 reason_replaced_pos_c

Question: ¿Por qué decidió cambiar de la terminal punto de venta de antes a la terminal que menciona?

Table 77: Reasons replaced POS

reason_replaced_pos_c
Tuvo una mala experiencia
Porque no venían los de bimbo y no tenia saldo entonces no funcionaba la terminal punto de venta

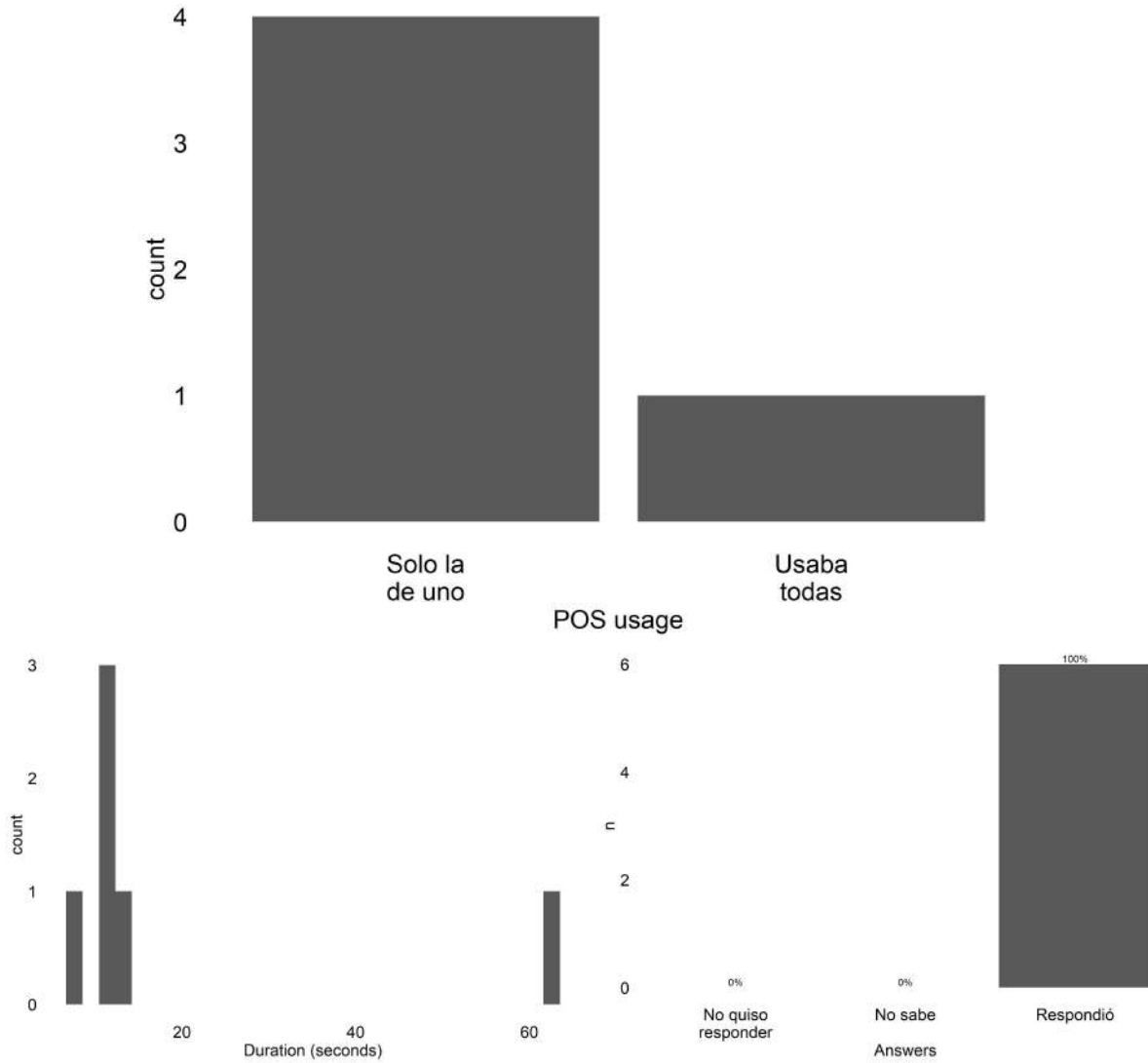
Figure 111: Reasons replaced POS



7.6.8 pos_usage_c

Question: ¿Usaba todas terminales punto de venta de diferentes proveedores o solo usa la de uno?

Figure 112: POS usage



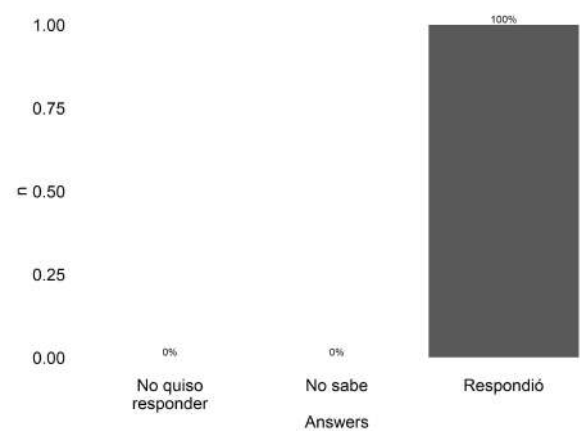
7.6.9 reason_many_pos_c

Question: ¿Por qué usaba terminales punto de venta de más de un proveedor?

Table 78: Reasons many POS

reason_many_pos_c
No eran funcionales tenían muchas fallas

Figure 113: Reasons many POS



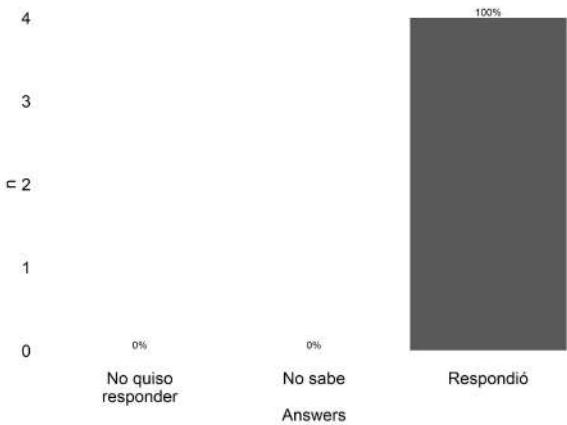
7.6.10 reason_one_pos_used_c

Question: ¿Por qué solo usaba la terminal punto de venta de un proveedor, pero tenía terminales de más de uno?

Table 79: Reasons one POS

reason_one_pos_used_c
Periodos distintos tos en que las adquirió
Cue diferente epoca
Utilizo primero una y luego la otra Las dos al mismo tiempo no las manejo
Tenía u a después cancelo y contrato la otra

Figure 114: Reasons one POS



7.6.11 reason_of_adoption_c

Question: ¿Cuáles son las principales razones por las que usted decidió adoptar una terminal punto de venta

Figure 115: Reasons of adoption

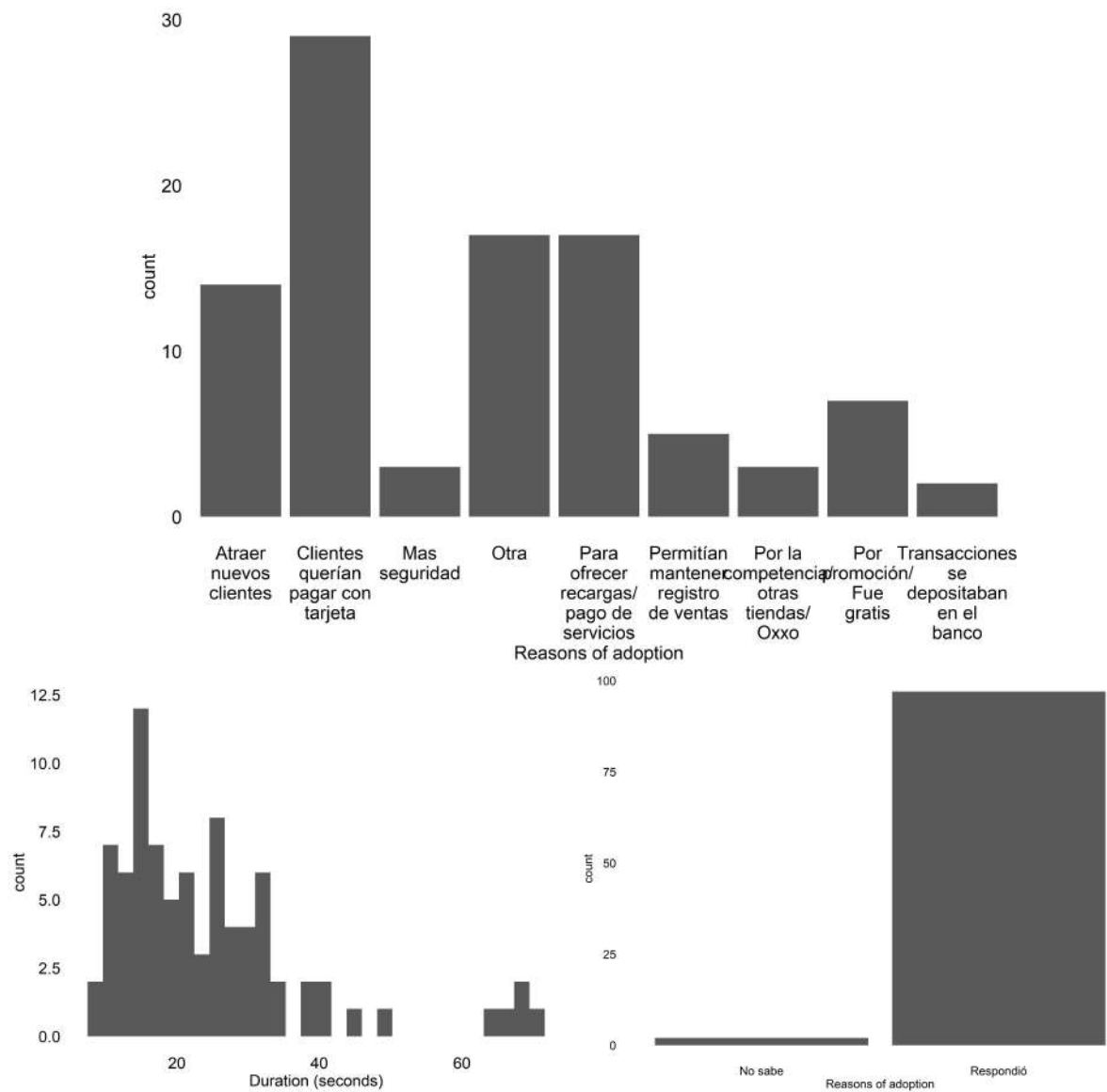


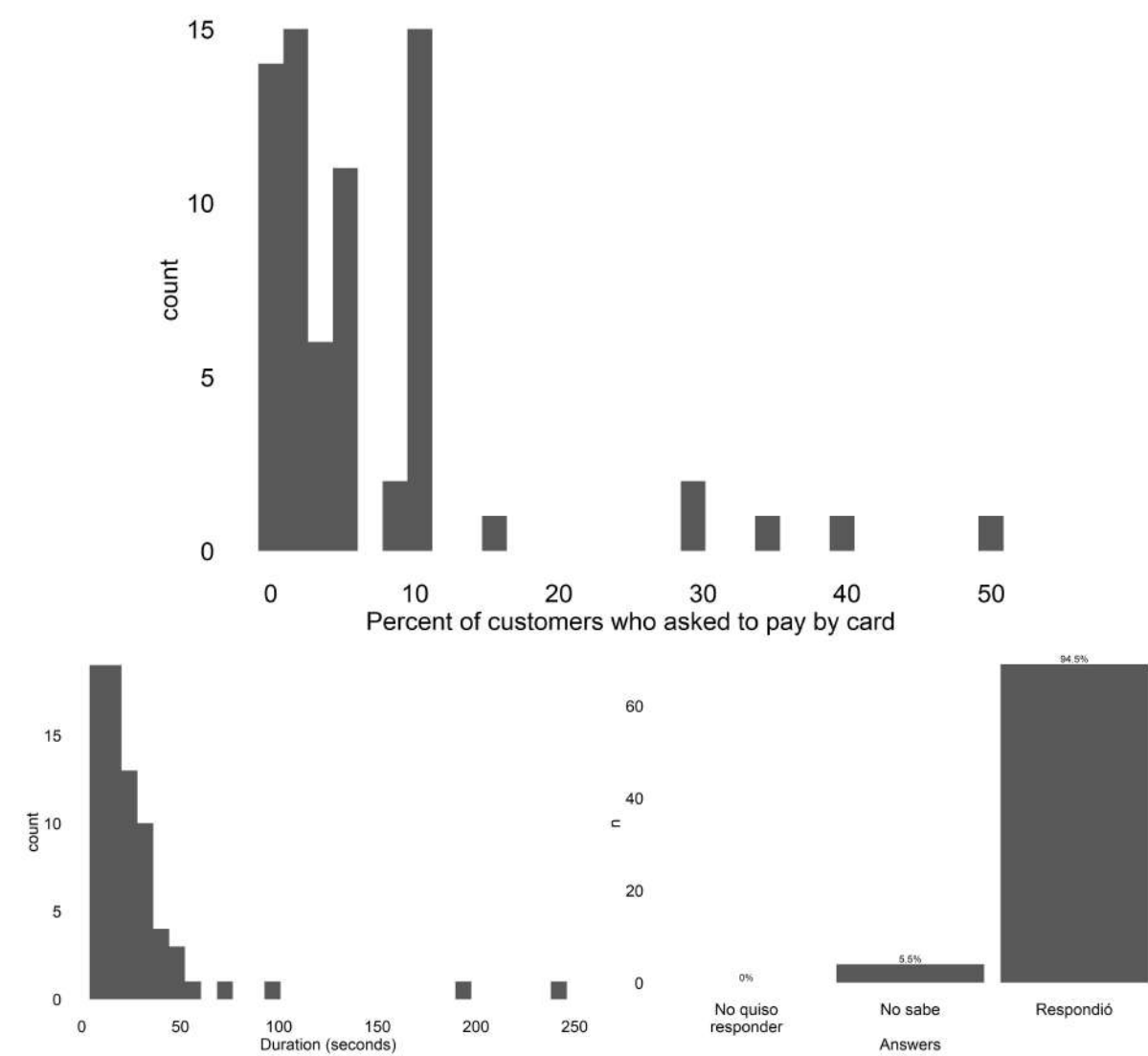
Table 80: Reasons of adoption - other

reason_of_adoption_other_c
Para probar
Oferta de venta
Implementar tecnología
Recargas telefonicas
Tener más ventas
Por si se necesitaba
ATENDER más rápido
Recargas
Pago de servicios
Para pagar servicios
Tenía trabajadoras
La ubicación estoy cerca de fraccionamiento y de industriales donde pagan con tarjeta
Para cobrar vales
Para hacer historial crediticio
Recargas y pagos de servicios
Experimentacion

7.6.12 cust_ask_before_pos_c

Question: Antes de adoptar una terminal punto de venta, ¿qué porcentaje de clientes que acudían a su tienda pedían pagar con tarjeta?

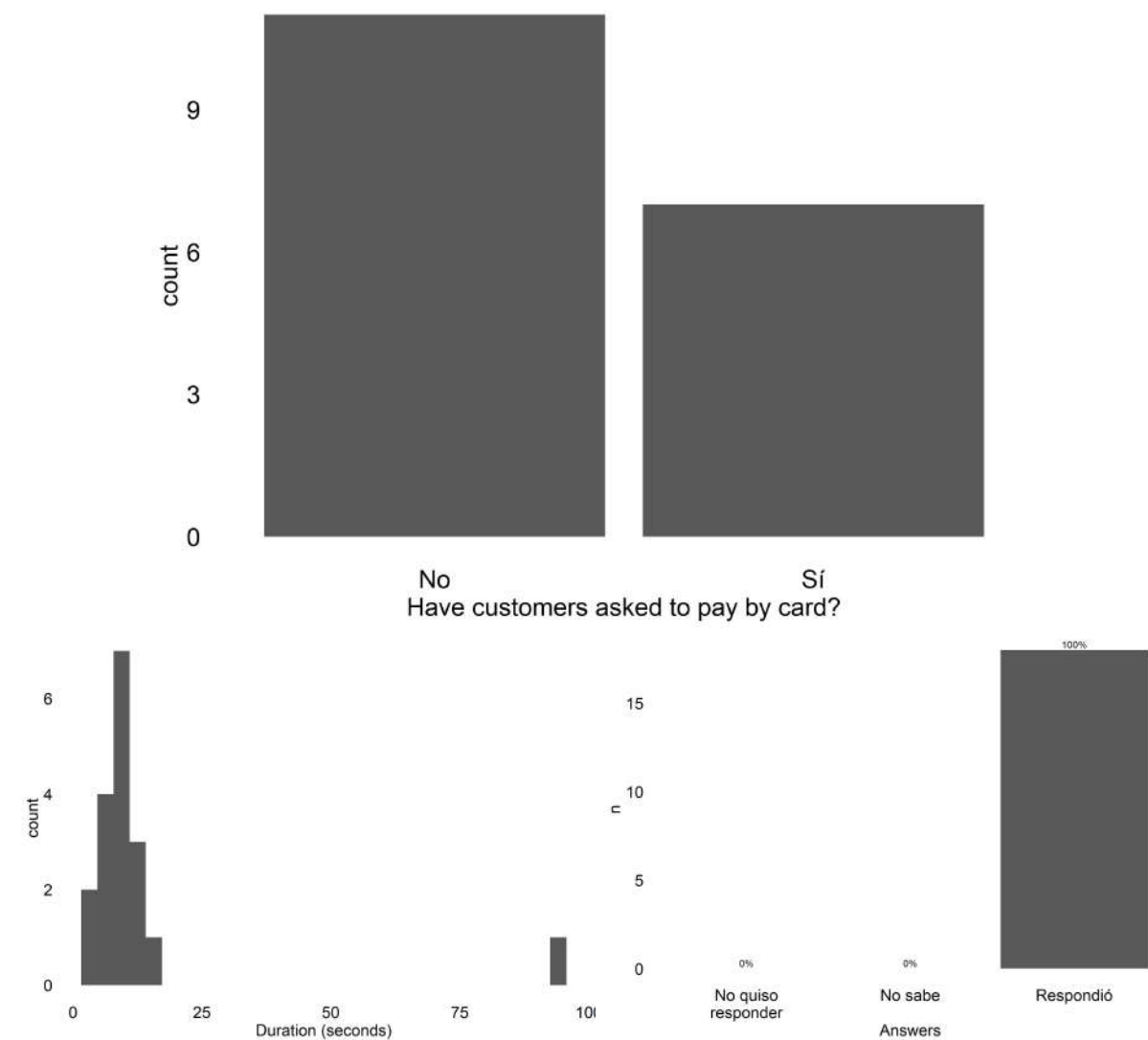
Figure 116: Percent of customers asking before POS



7.6.13 cust_ask_before_pos_pay.c

Question: Antes de adoptar una terminal punto de venta, ¿alguna vez algún cliente le pidió pagar con tarjeta?

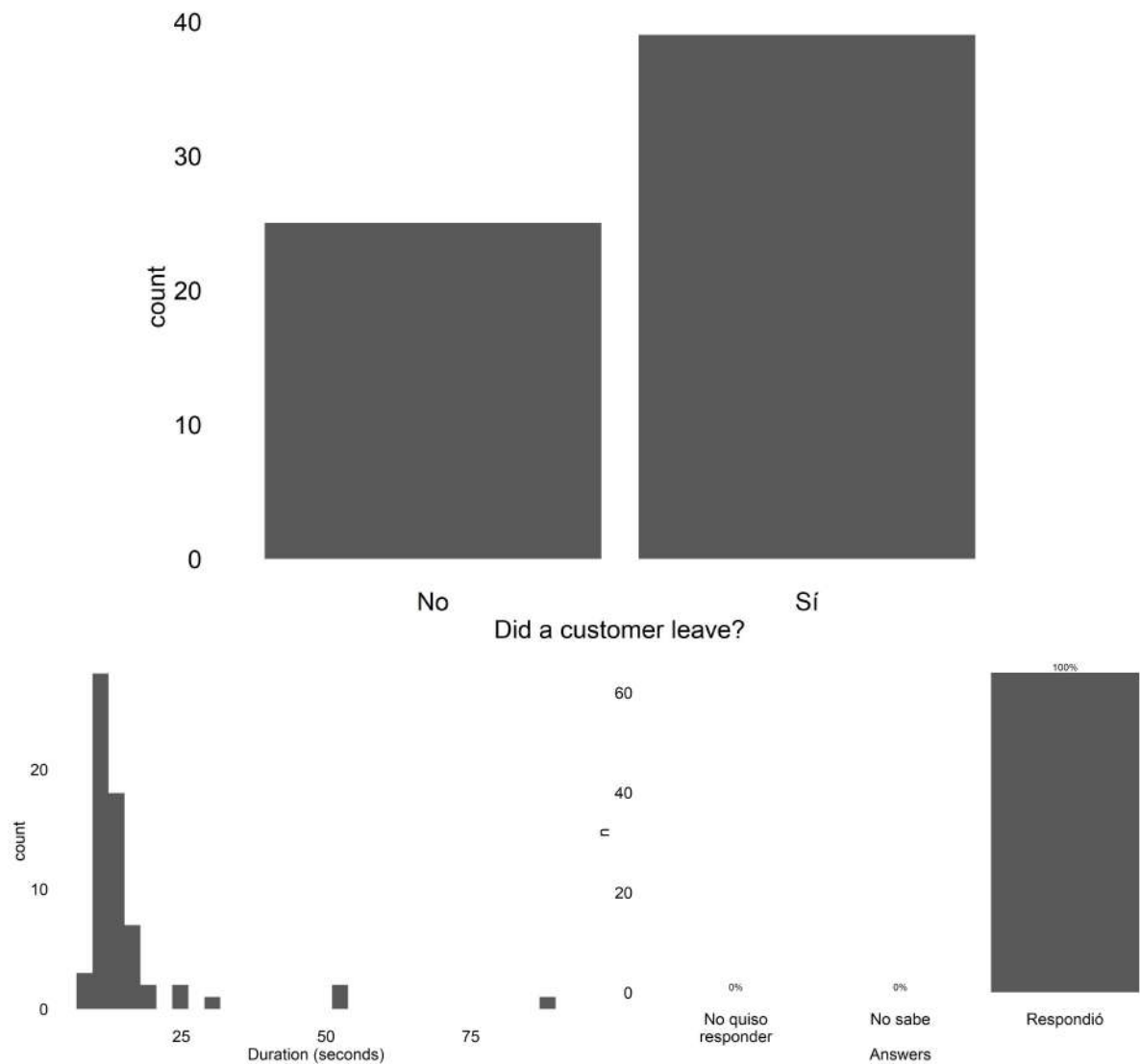
Figure 117: Percent of customers asking before POS



7.6.14 cust_left_before_pos_c

Question: Antes de adoptar una terminal punto de venta, ¿alguna vez un cliente que haya pedido pagar con tarjeta salió de la tienda sin comprar nada, después de haberle dicho que no aceptaba pagos con tarjeta?

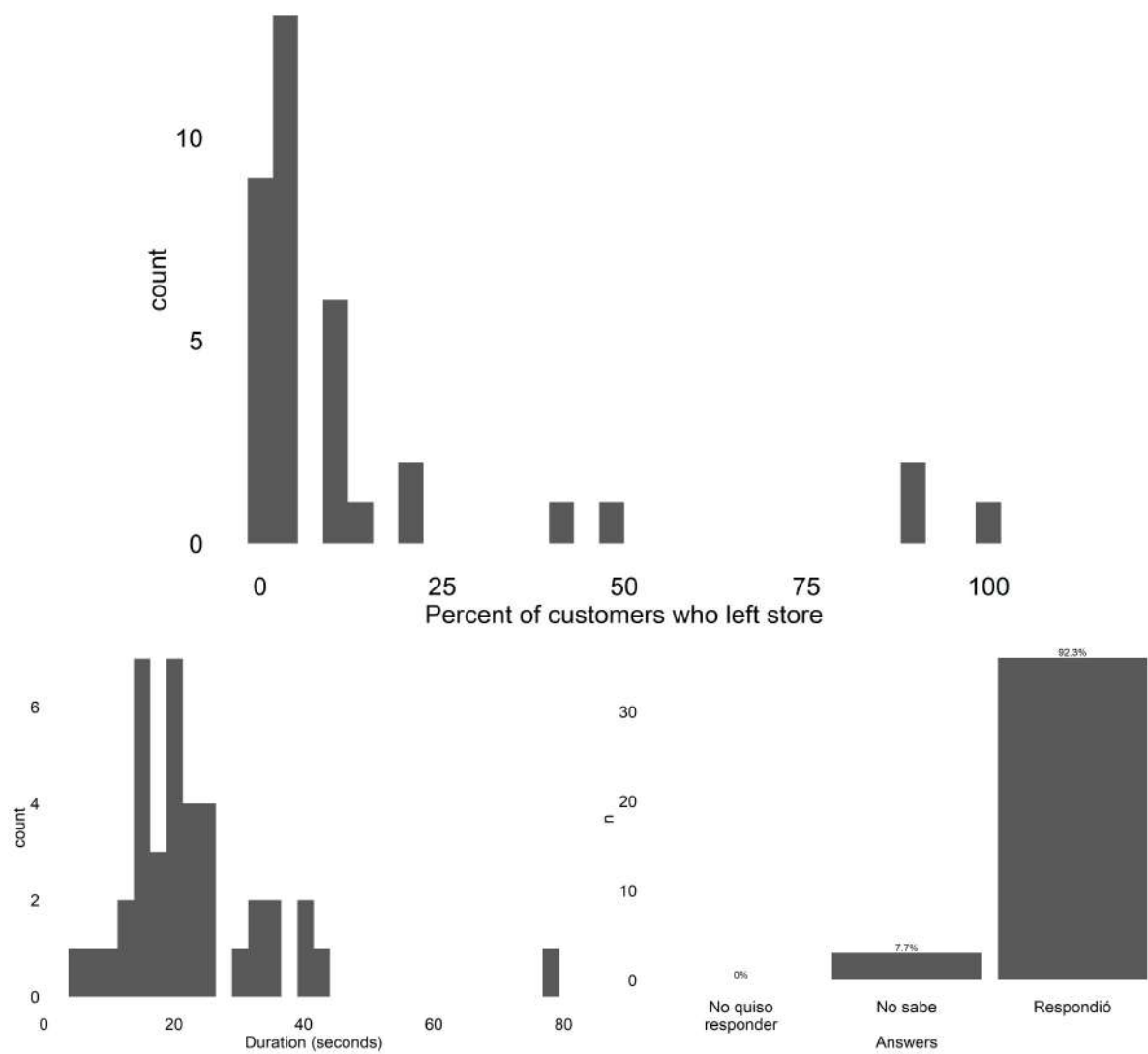
Figure 118: Customers left before POS



7.6.15 cust_left_before_pos_p_c

Question: Antes de adoptar una terminal punto de venta, ¿qué porcentaje de clientes que haya pedido pagar con tarjeta salió de la tienda sin comprar nada, después de haberles informado que no aceptaba pagos con tarjeta?

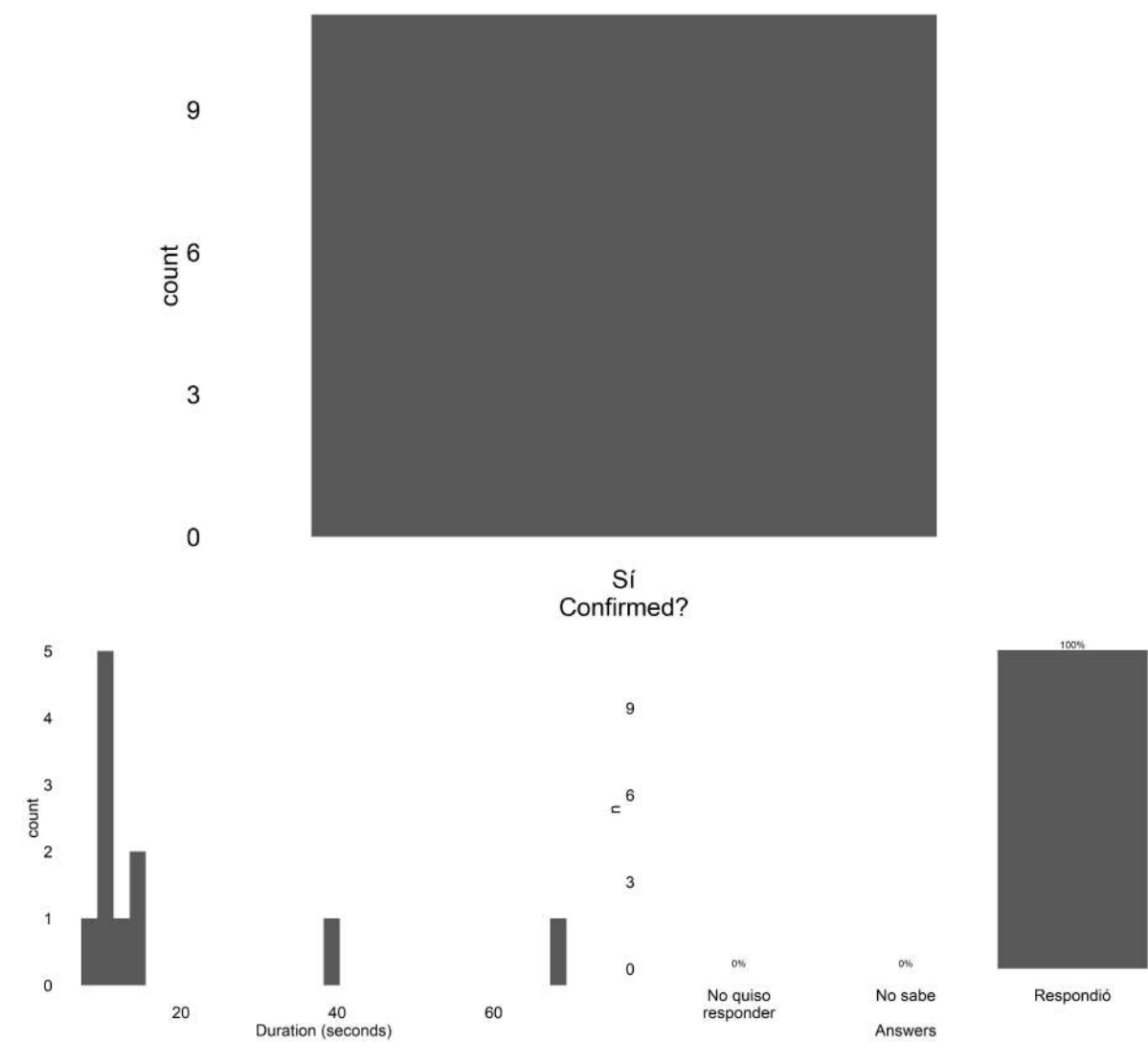
Figure 119: Customers left before POS (percent)



7.6.16 cust_left_be4_pos_conf_c

Question: A manera de confirmación, ¿de cada 100 clientes que pedían pagar con tarjeta, \$cust_left_before_pos_p_c salieron de la tienda sin comprar nada, después de haberles informado que no aceptaba pagos con tarjeta?

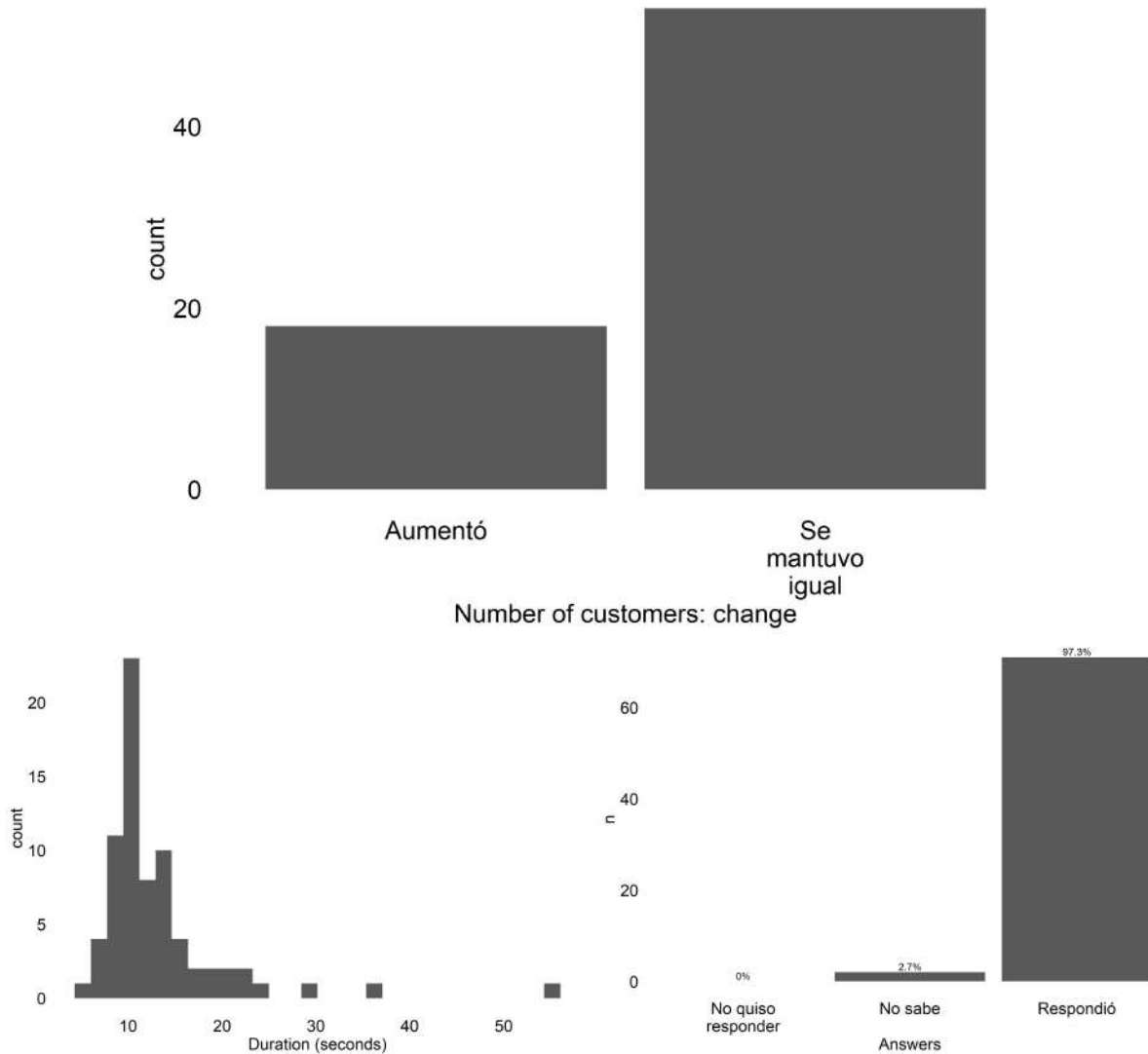
Figure 120: Confirmed?



7.6.17 num_cust_changed_c

Question: ¿El número diario de clientes que acuden a su negocio aumentó, disminuyó o se mantuvo igual después de que adoptó una terminal punto de venta?

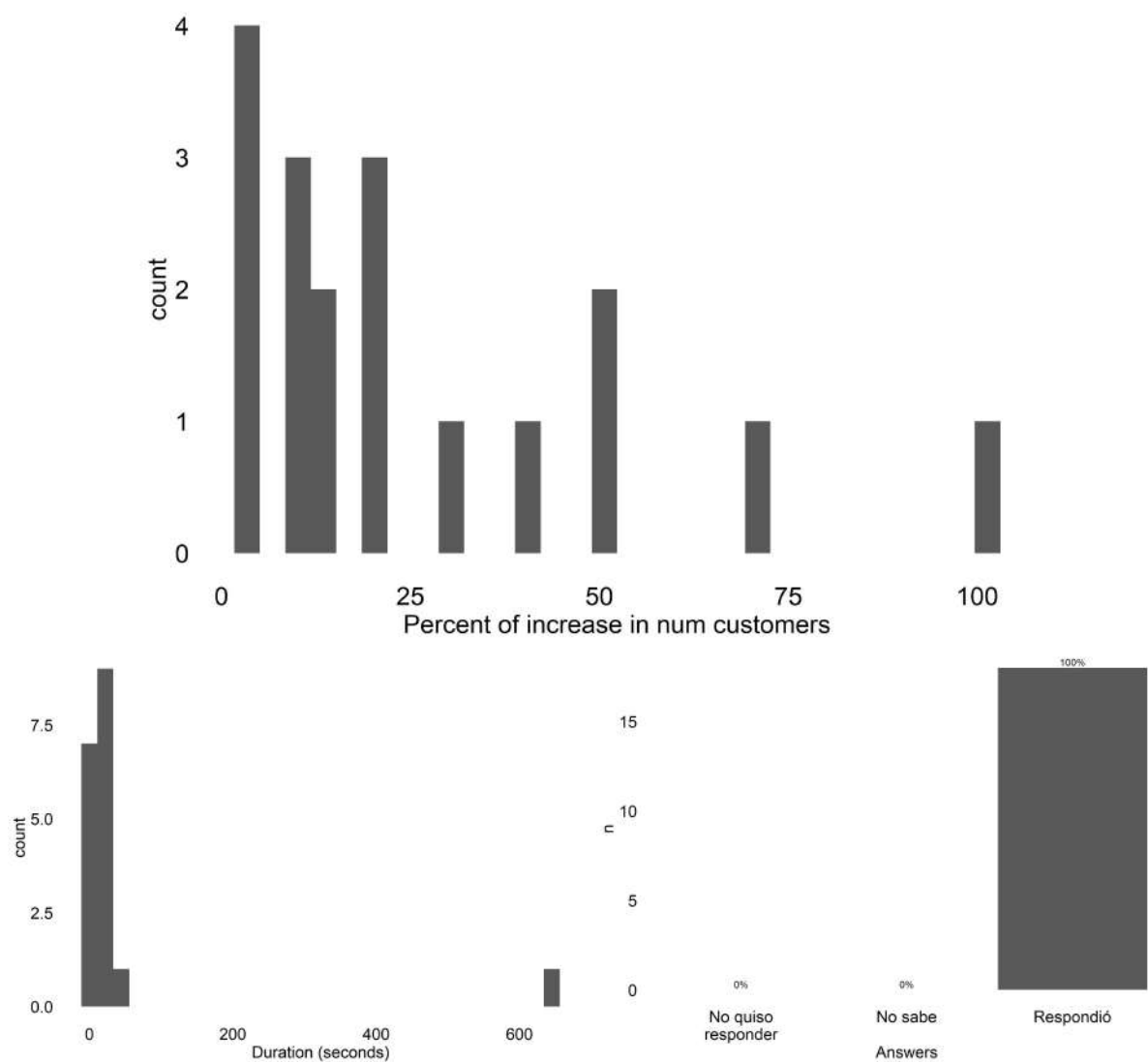
Figure 121: Number of customers changed



7.6.18 num_cust_incr_p_c

Question: ¿En qué porcentaje aumentó el número diario de clientes que acuden a su negocio al adoptar una terminal punto de venta?

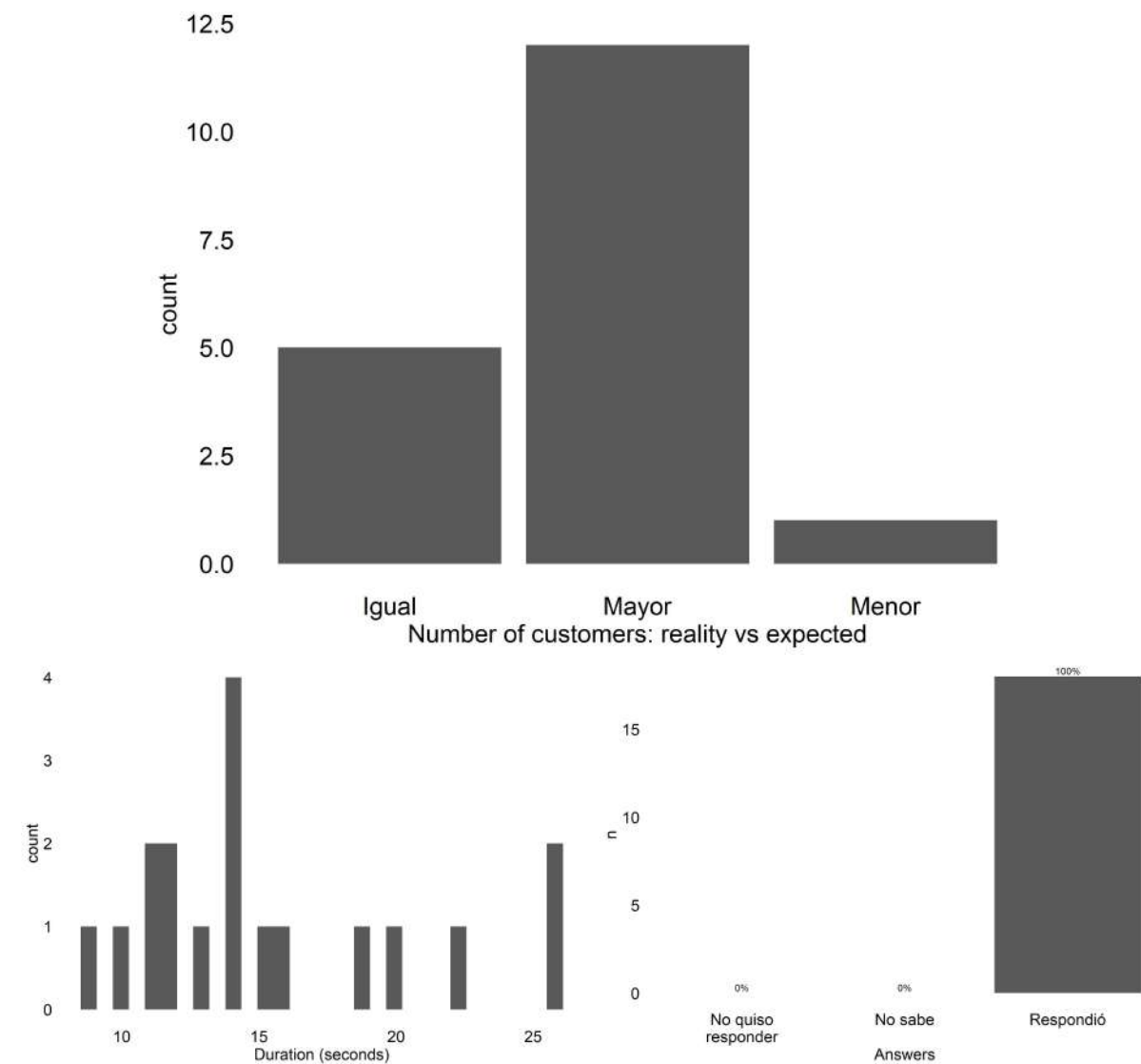
Figure 122: Increase in number of customers



7.6.19 incr_vs_expected.c

Question: ¿El aumento en el número diario de clientes que acuden a su negocio después de adoptar una terminal punto de venta fue mayor, menor o igual a lo que usted esperaba antes de adoptarla?

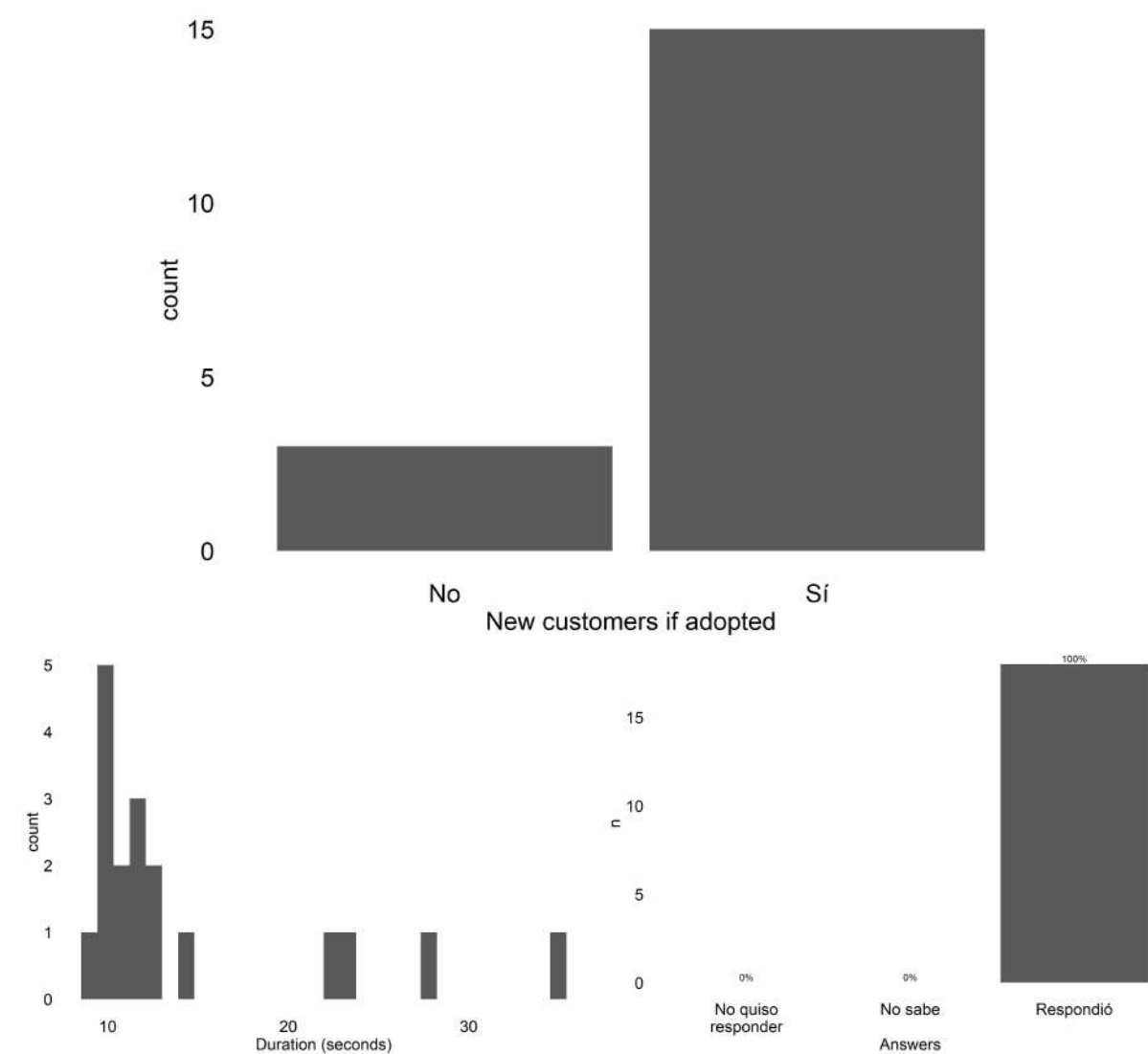
Figure 123: Increase in number of customers vs expected



7.6.20 cust_shop_others_before_pos_c

Question: ¿Cree que los nuevos clientes que empezaron a acudir a su tienda cuando adoptó una terminal punto de venta, antes hacían esas compras en otras tiendas?

Figure 124: Customers shopped before in other stores



7.6.21 num_cust_decr_p.c

Question: ¿En qué porcentaje disminuyó el número diario de clientes que acuden a su negocio después de adoptar una terminal punto de venta?

NO DATA.

7.6.22 num_cust_decr_reason.c

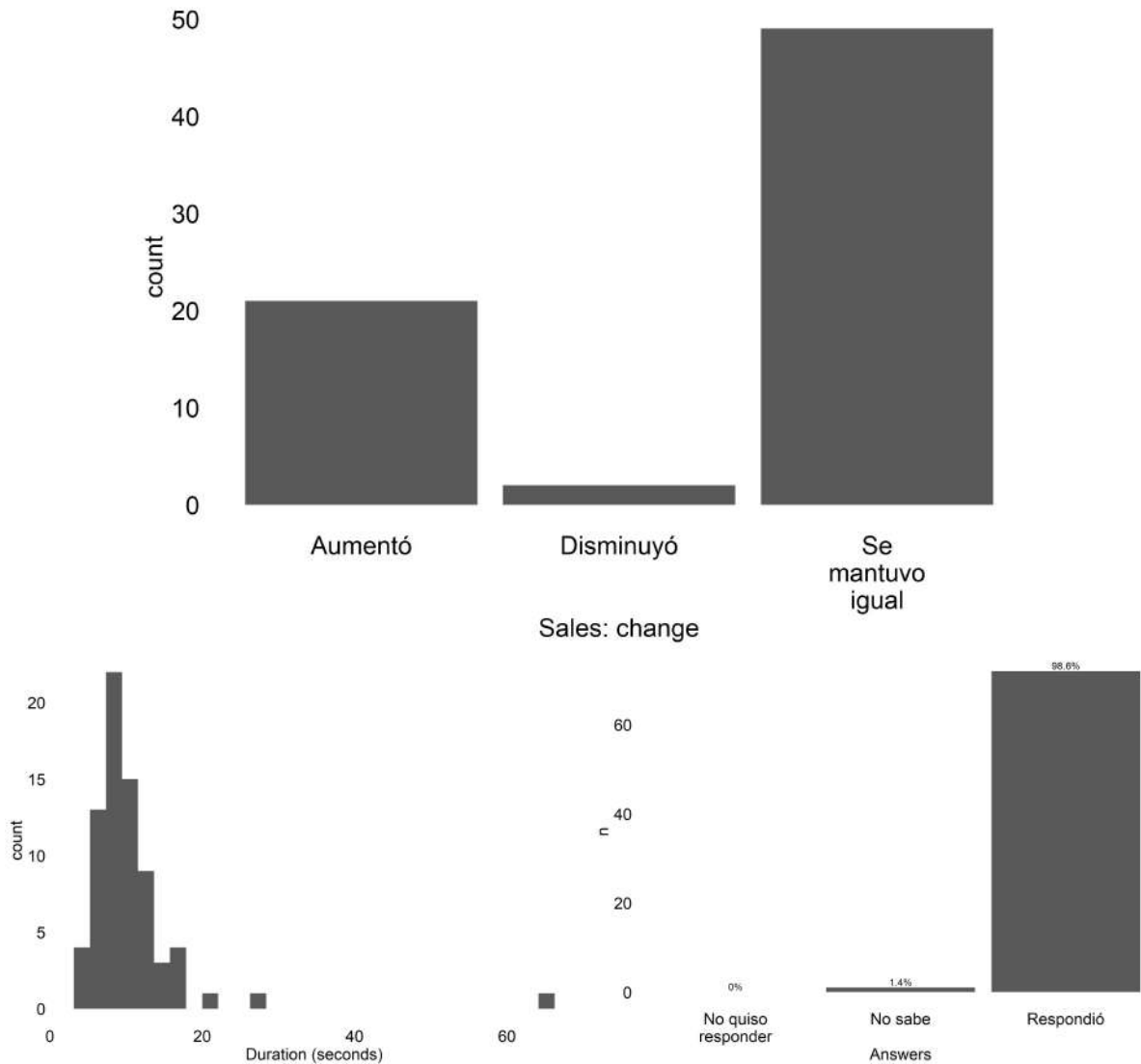
Question: ¿Por qué cree que el número diario de clientes que acuden a su negocio disminuyó al adoptar una terminal punto de venta?

NO DATA.

7.6.23 sales_changed_c

Question: ¿El volumen total de ventas en su negocio aumentó, disminuyó o se mantuvo igual después de que adoptó una terminal punto de venta?

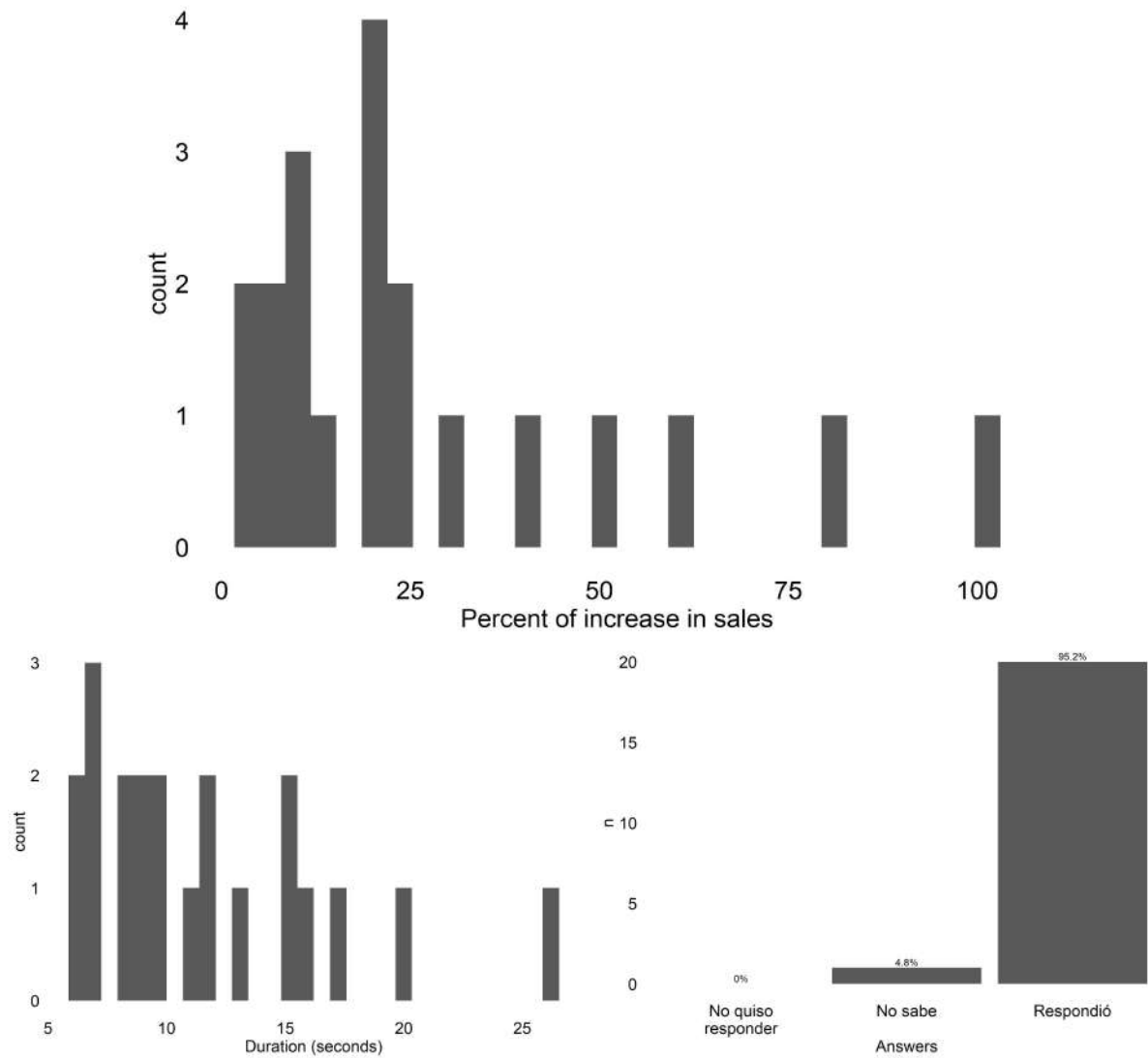
Figure 125: Sales changed



7.6.24 sales_incr_p_c

Question: ¿En qué porcentaje aumentó el volumen total de ventas después de adoptar una terminal punto de venta?

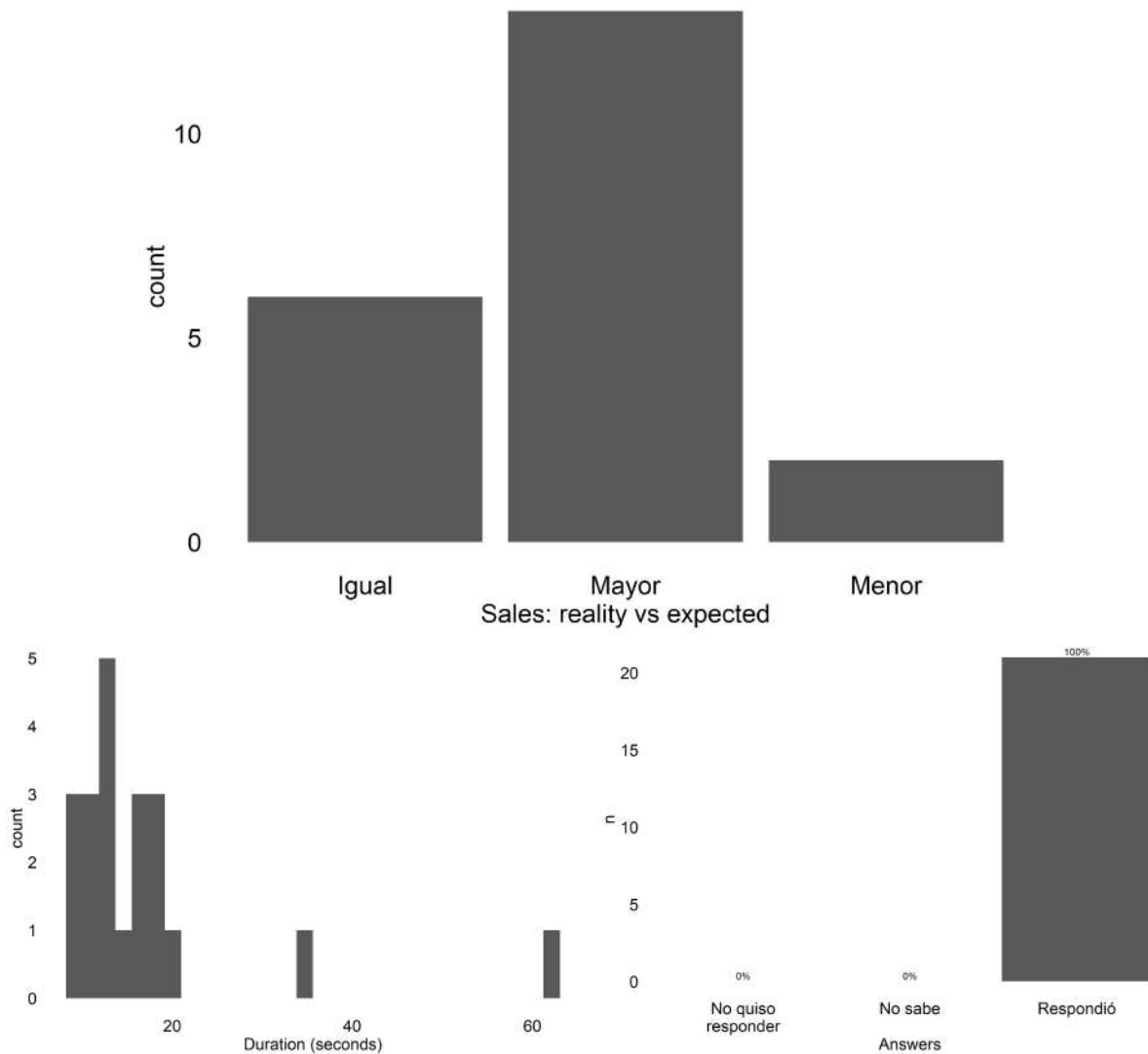
Figure 126: Sales increased (percent)



7.6.25 sales_incr_vs_expected_c

Question: ¿El aumento en el volumen total de ventas después de adoptar una terminal punto de venta fue mayor, menor o igual a lo que usted esperaba antes de adoptarla?

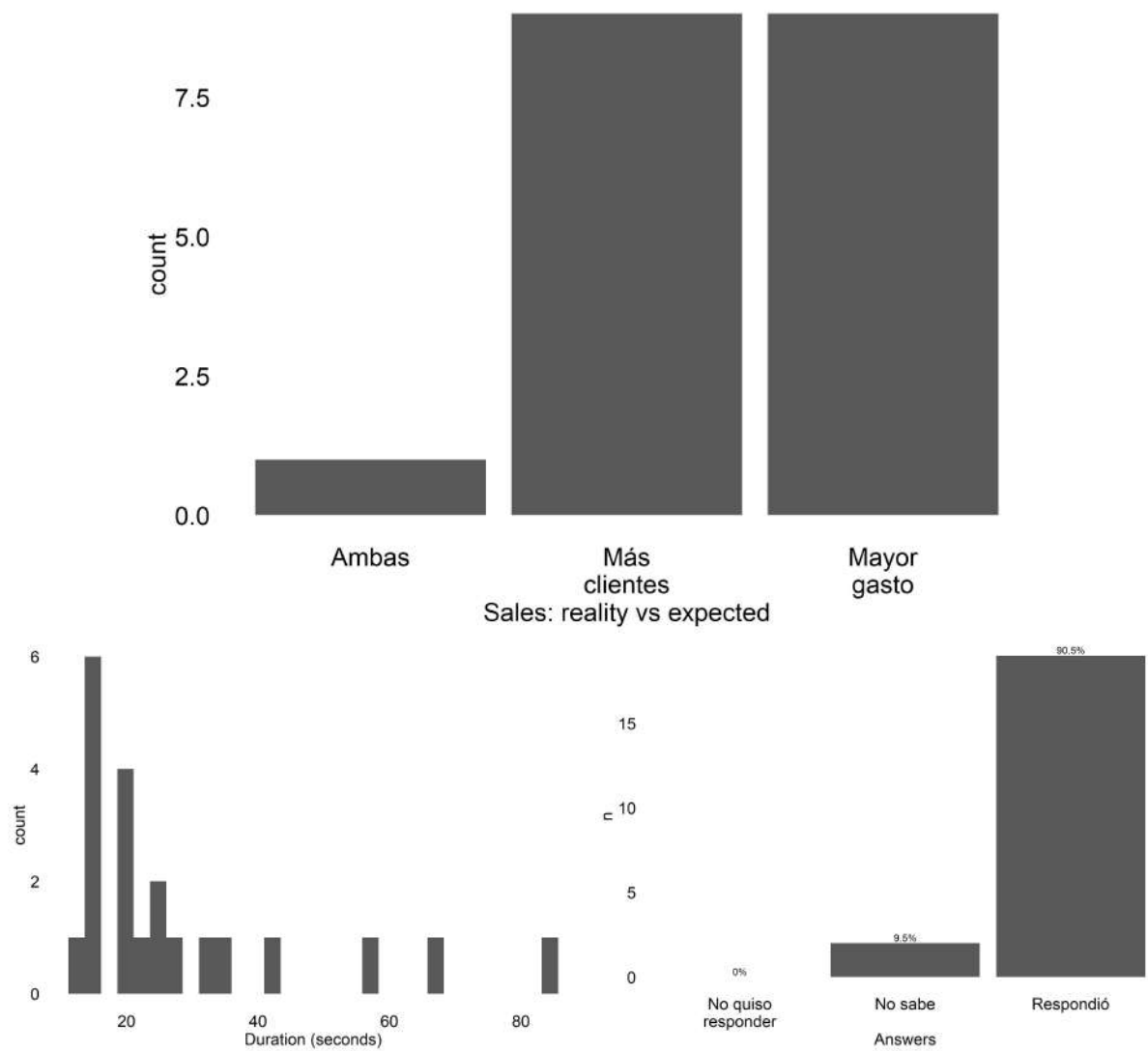
Figure 127: Increase of sales vs expected



7.6.26 sales_incr_reason.c

Question: ¿Cree que el aumento del volumen total de ventas se debe principalmente a que más clientes acuden a su tienda, o a que los clientes que ya compraban en su tienda gastan más con tarjeta?

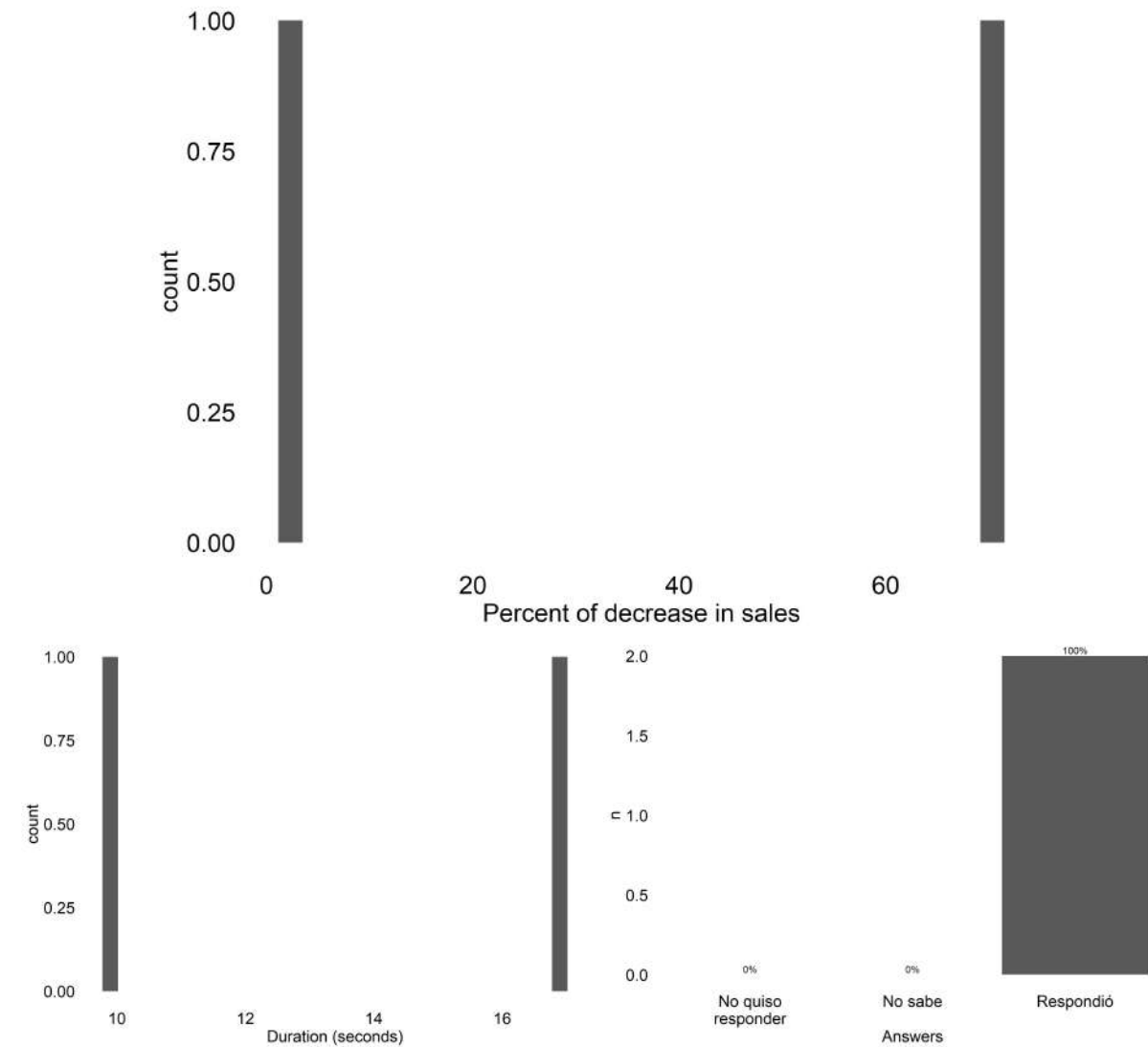
Figure 128: Increase of sales - reason



7.6.27 sales_decr_p.c

Question: ¿En qué porcentaje disminuyó el volumen total de ventas después adoptar una terminal punto de venta?

Figure 129: Sales decreased (percent)



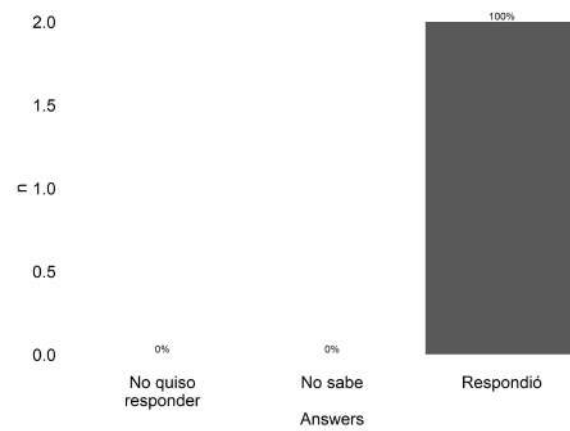
7.6.28 sales_decr_reason.c

Question: ¿Por qué cree que el volumen total de ventas disminuyó después de adoptar una terminal punto de venta?

Table 81: Reasons of decrease in sales

sales_decr_reason.c
Por la comisión y la pandemia
Por la situación económica

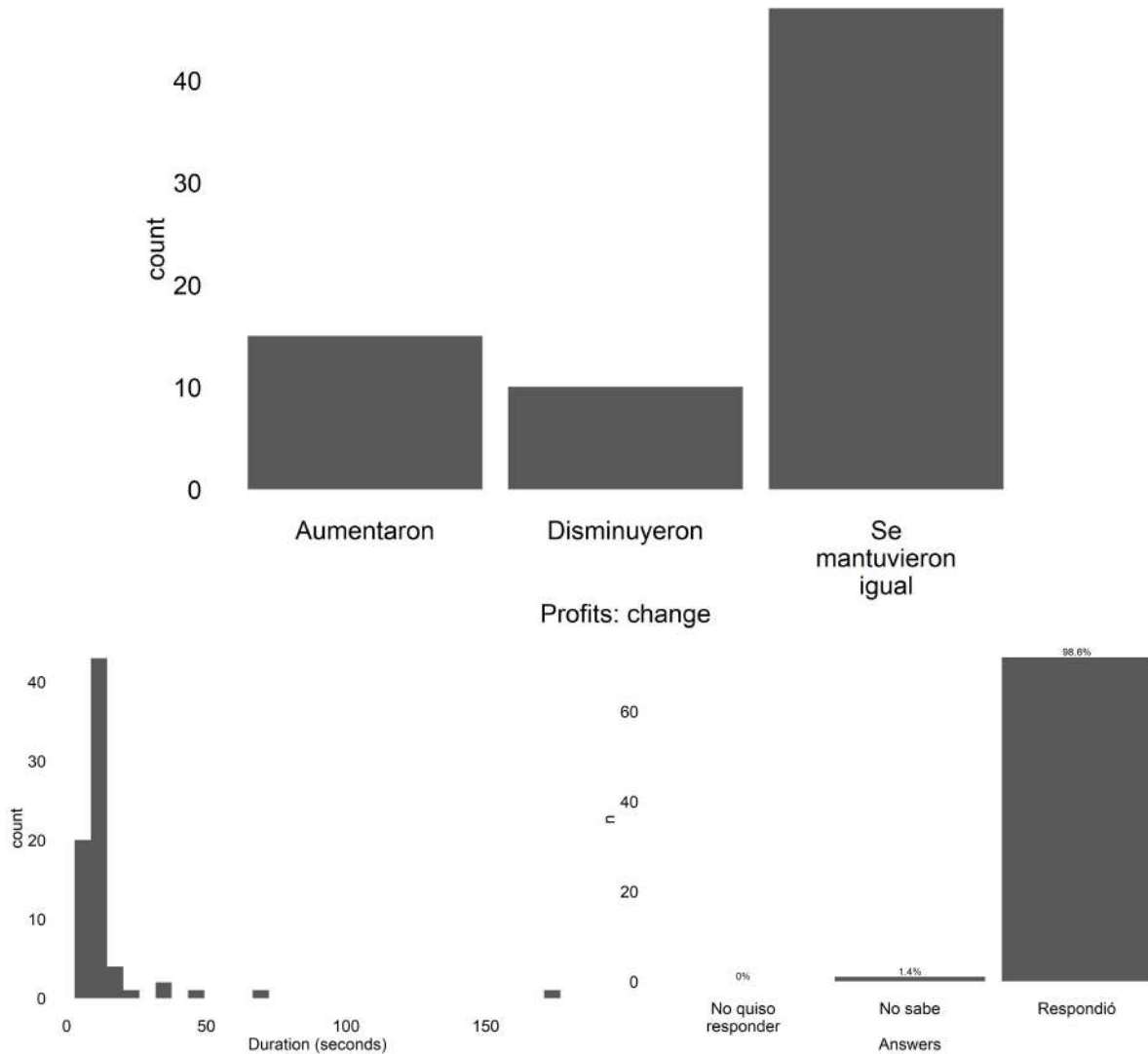
Figure 130: Reasons of decrease in sales



7.6.29 profits_changed.c

Question: ¿Sus ganancias aumentaron, disminuyeron o se mantuvieron igual después de que adoptó una terminal punto de venta?

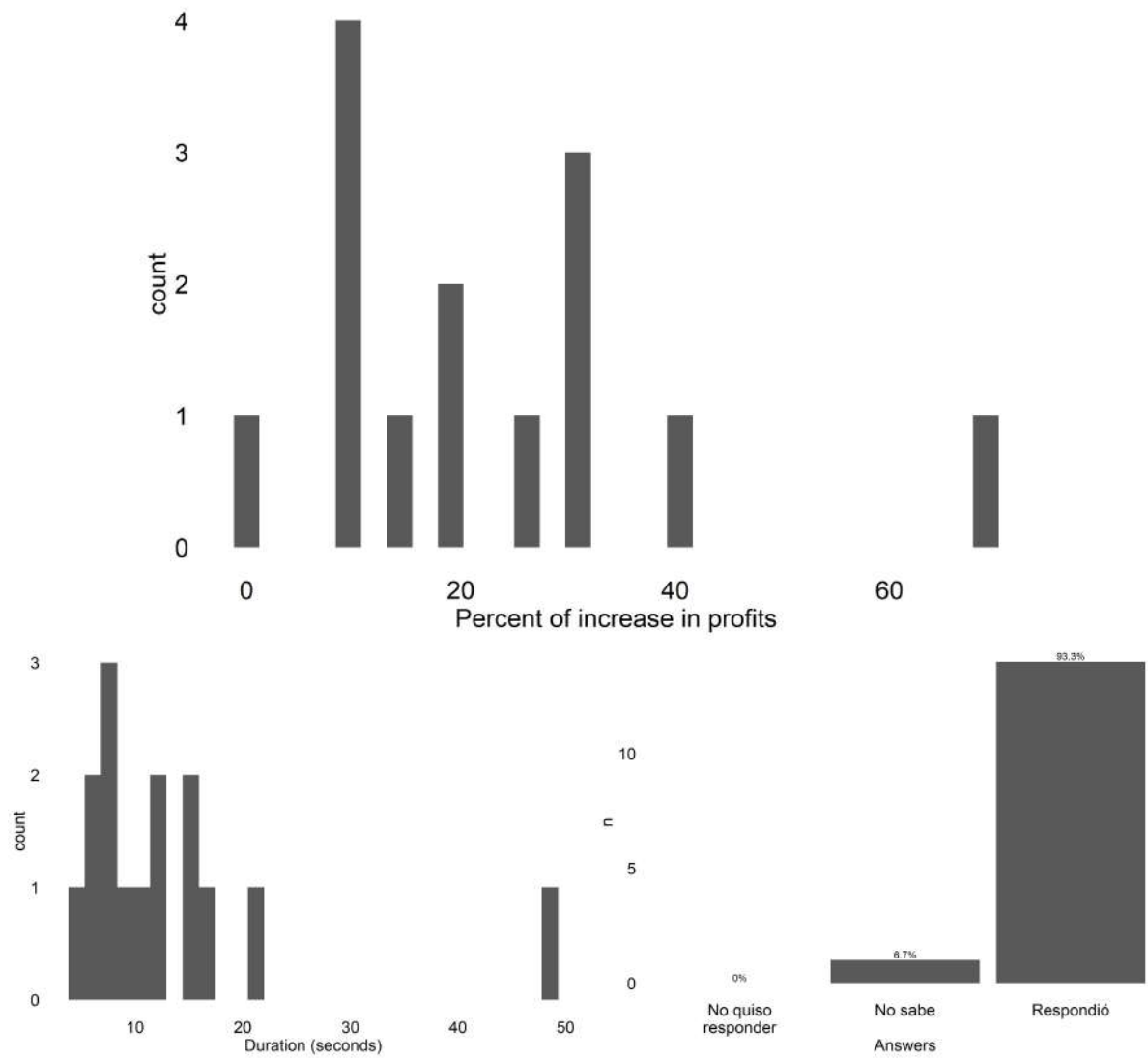
Figure 131: Profits changed



7.6.30 profits_incr_p_c

Question: ¿En qué porcentaje aumentaron sus ganancias después de adoptar una terminal punto de venta?

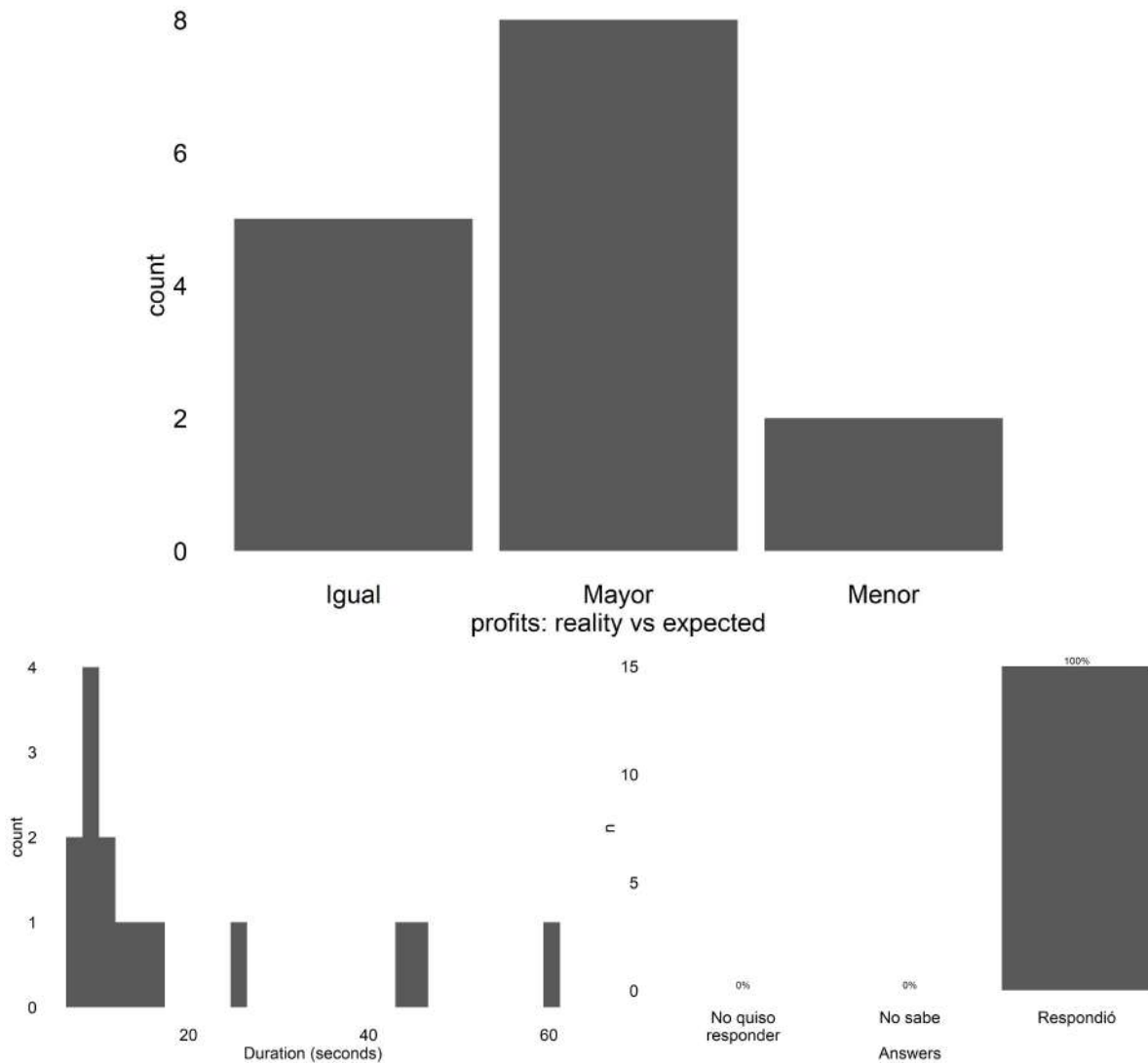
Figure 132: Profits increased (percent)



7.6.31 profits_incr_vs_expected.c

Question: ¿El aumento en sus ganancias después de adoptar una terminal punto de venta fue mayor, menor o igual a lo que usted esperaba antes de adoptarla?

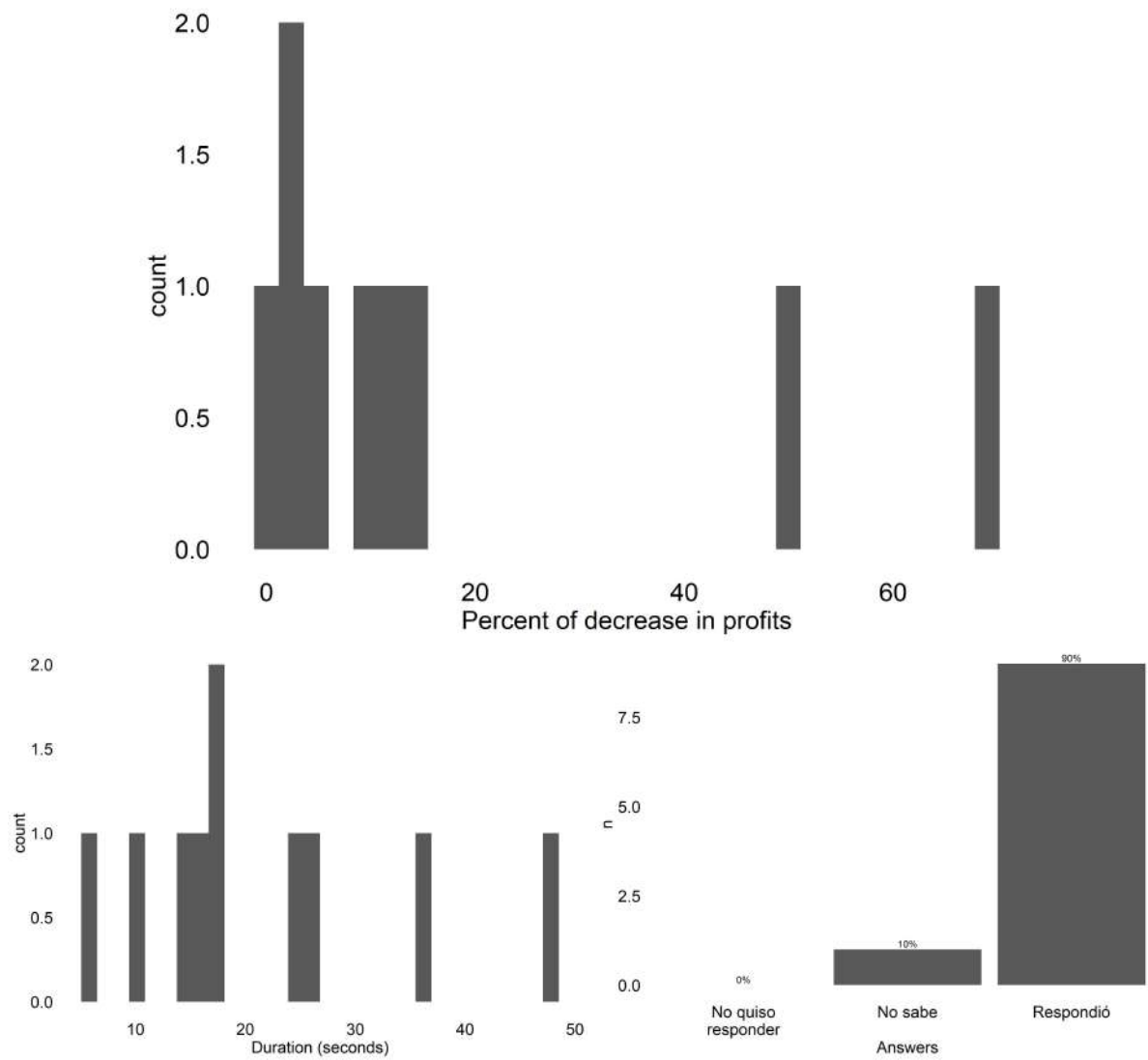
Figure 133: Increase of profits vs expected



7.6.32 profits_decr_p_c

Question: ¿En qué porcentaje disminuyeron sus ganancias después adoptar una terminal punto de venta?

Figure 134: Increase of profits vs expected



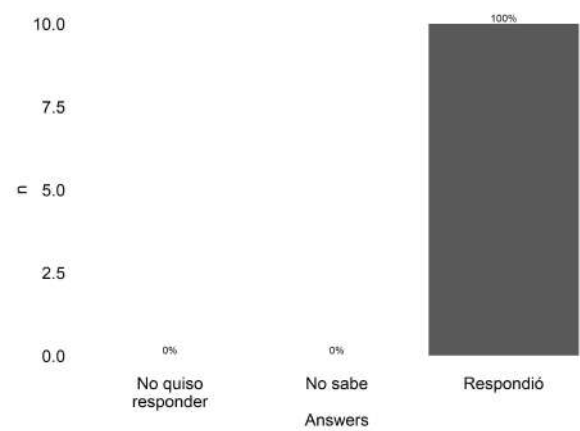
7.6.33 profits_decr_reason_c

Question: ¿Por qué cree sus ganancias disminuyeron después de adoptar una terminal punto de venta?

Table 82: Reasons of decrease in profits

profits_decr_reason_c
Los gastos que implicaba
Por el cobro de comision
Por los gastos que generaba la terminal
Solo la tuvo un mes y las comisiones fueron mayores y tenia menos ganancia
Escasez en productos
Era más complicado mantenerla por las comisiones
Por que dejaron de venir los clientes
Porque tenía que pagar una renta diaria del banco azteca, aunque no la usara lo tenia que pagar diario y eso se acumulaba haciéndome perder mis ganancias
Por los problemas de los pagos, las comisiones y le cobraron la baja de la terminal
Por la comisión y la competencia del mercado

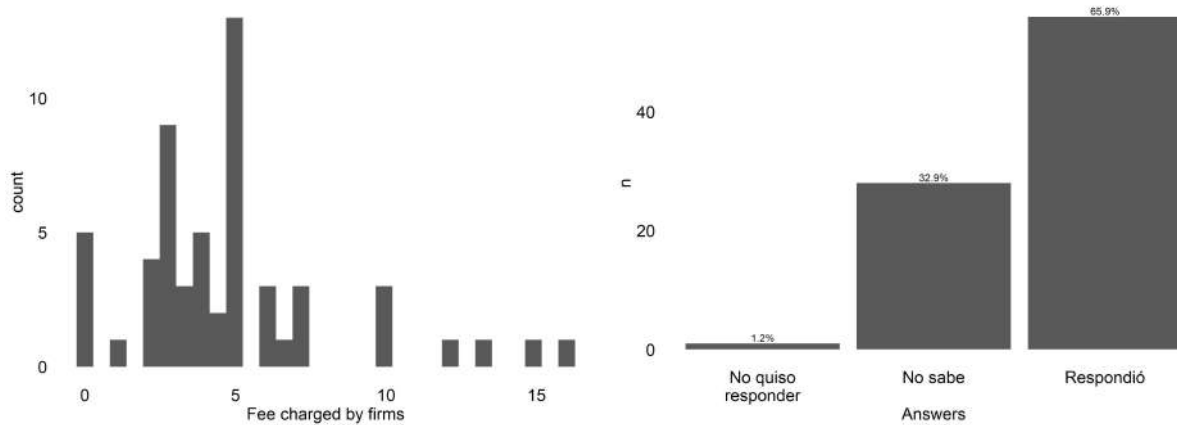
Figure 135: Reasons of decrease in profits



7.6.34 pos_firm_fee_c

Question: Generalmente, se cobra al negocio un porcentaje de comisión por transacción con tarjeta, ¿qué porcentaje de comisión le cobraba responseto3 por cada pago con tarjeta?

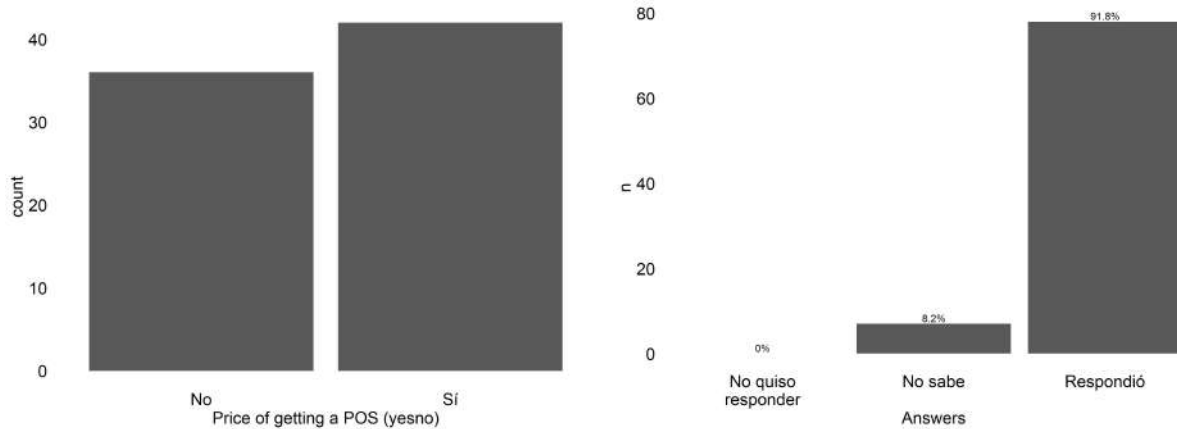
Figure 136: POS fee charged by banks/firms



7.6.35 pos_firm_price_yesno_c

Question: ¿Tuvo que pagar por adquirir la terminal punto de venta?

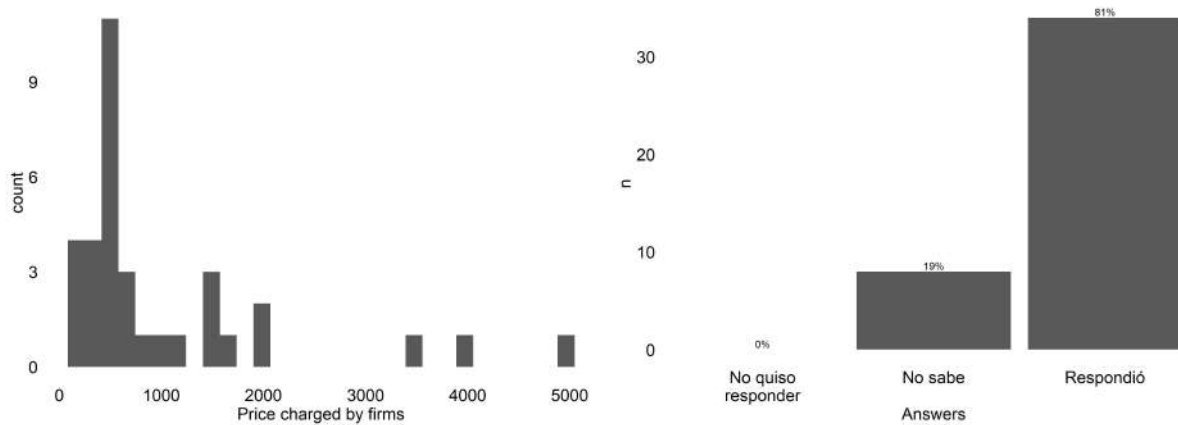
Figure 137: POS price (yes/no)



7.6.36 pos_firm_price_c

Question: ¿Qué precio tuvo que pagar por adquirir la terminal punto de venta?

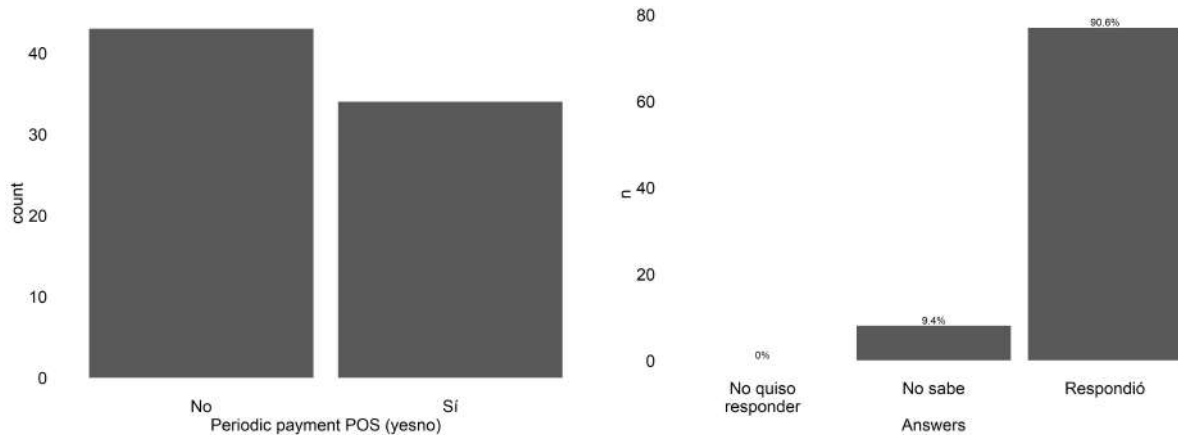
Figure 138: POS price



7.6.37 pos_firm_per_yesno_c

Question: Además de un porcentaje de comisión por transacción y un precio por adquirirla, algunos bancos y/o empresas suelen cobrar un pago periódico como una renta. ¿Usted realizaba un pago periódicamente para mantener la terminal de responseto3?

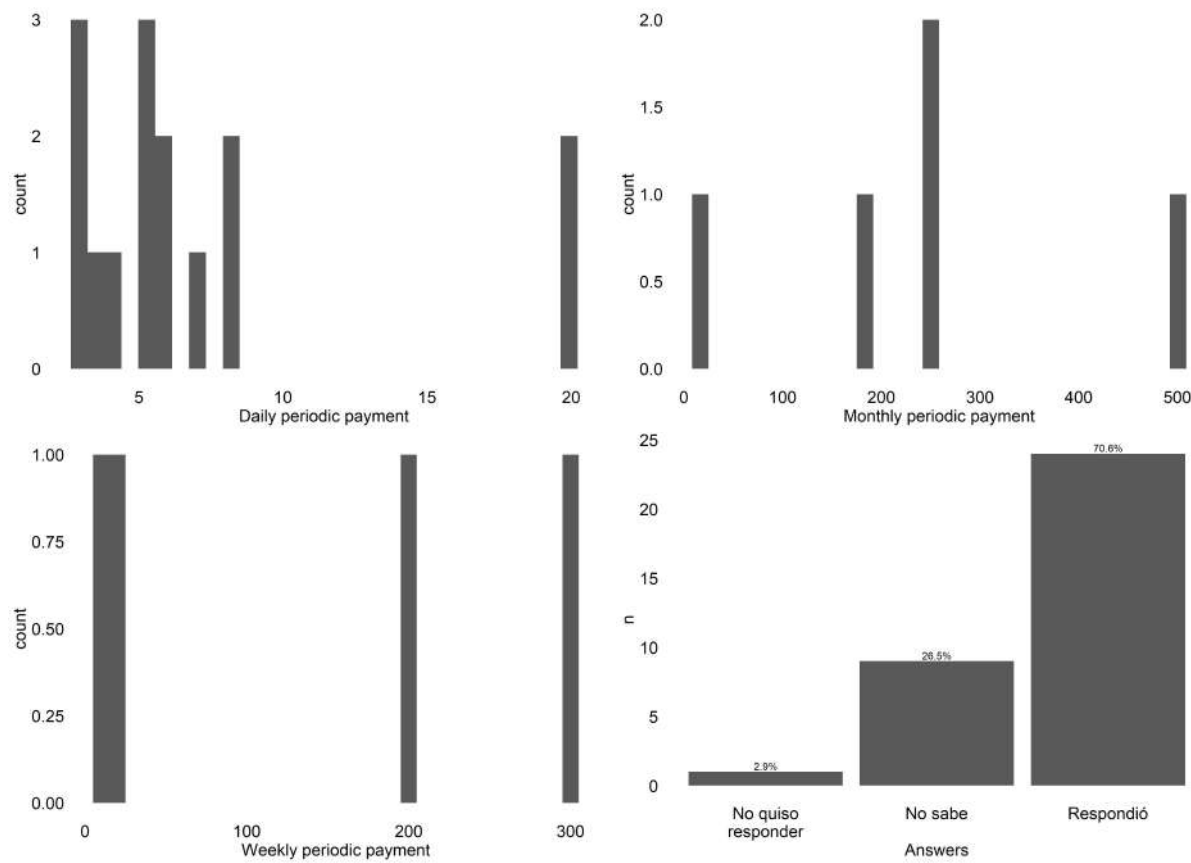
Figure 139: POS periodic payment (yes/no)



7.6.38 pos_firm_per_payment_c

Question: Cuánto le cobraba periódicamente por tener la terminal?
Question: ¿Ese cobro periódico era por mes, semana, día, u otra periodicidad?

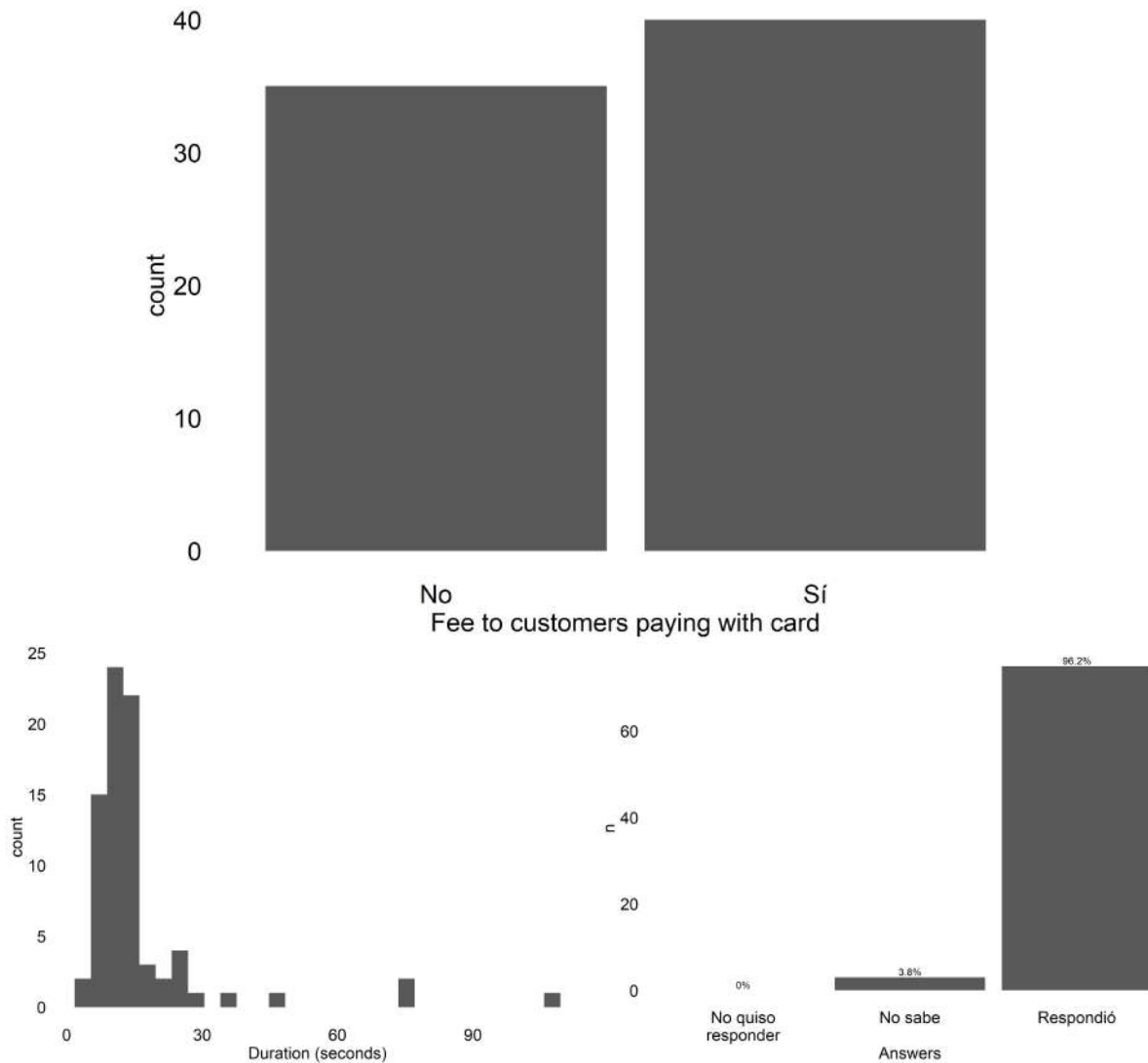
Figure 140: POS periodic payment



7.6.39 cust_fee_card_payment_yesno.c

Question: ¿Usted le cobraba comisión al cliente que iba a pagar con tarjeta? Es decir, ¿usted le cobraba más al cliente que paguaba con tarjeta para cubrir la comisión que le cobraban a usted por pagos con tarjeta?

Figure 141: Charge fee to customers that use card

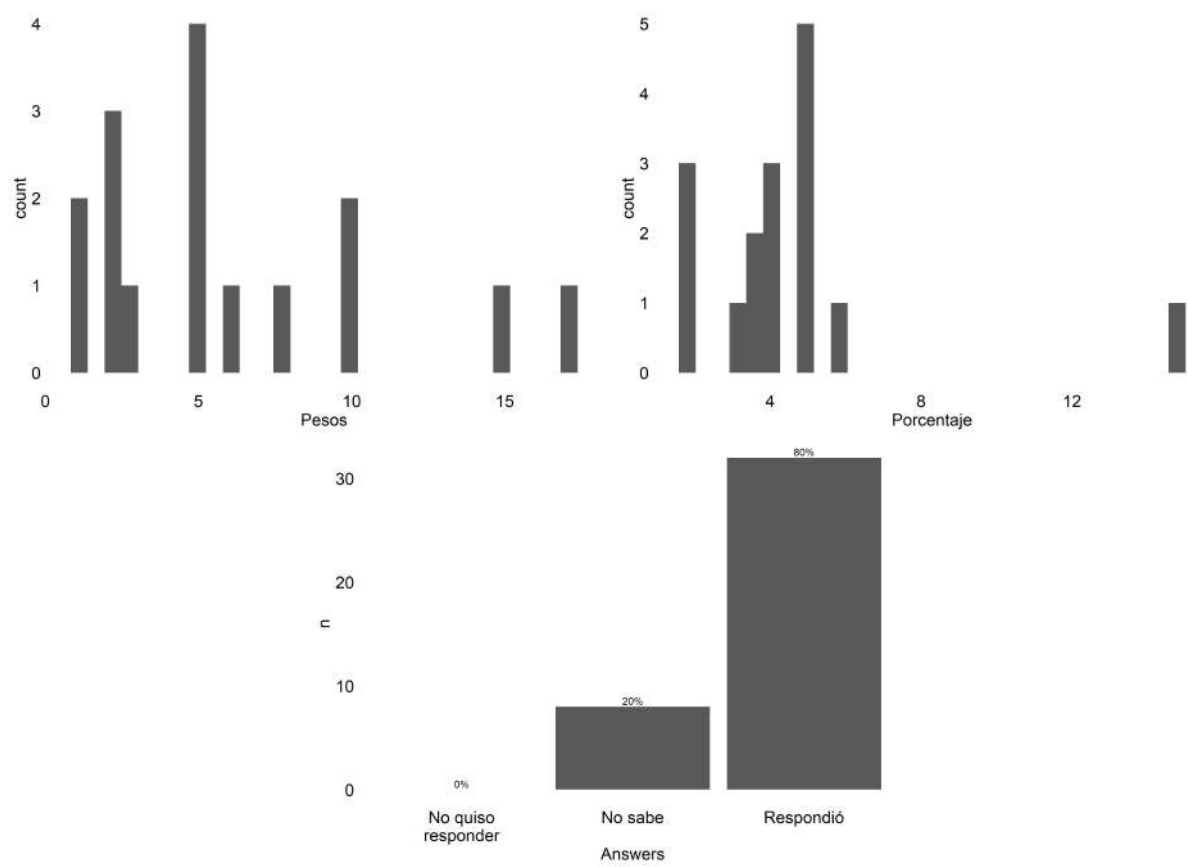


7.6.40 cust_fee_card_payment_c

Question: ¿Cuánto le cobraba de comisión al cliente que iba a pagar con tarjeta?

Question: ¿Esta comisión es en porcentaje o en pesos?

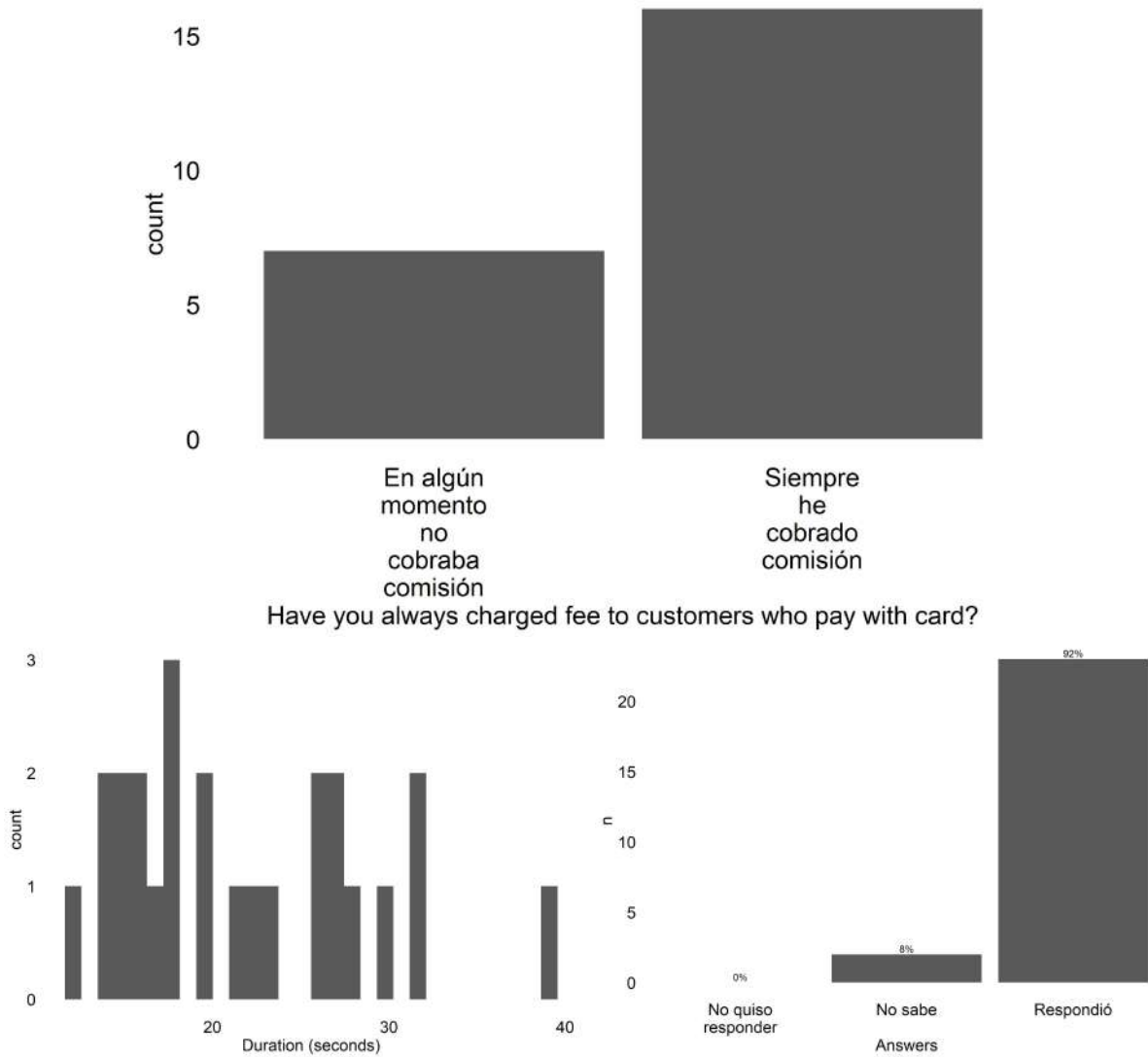
Figure 142: Amount charged as a fee to customers that use card



7.6.41 cust_fee_card_payment_when_c

Question: Desde que adoptó la terminal punto de venta, ¿usted comenzó a cobrar más al cliente que pagara con tarjeta para cubrir la comisión que le cobraban a usted por pagos con tarjeta, o hubo algún momento en que no cobraba la comisión al cliente que pagara con tarjeta?

Figure 143: Always charged fee to customers that use card



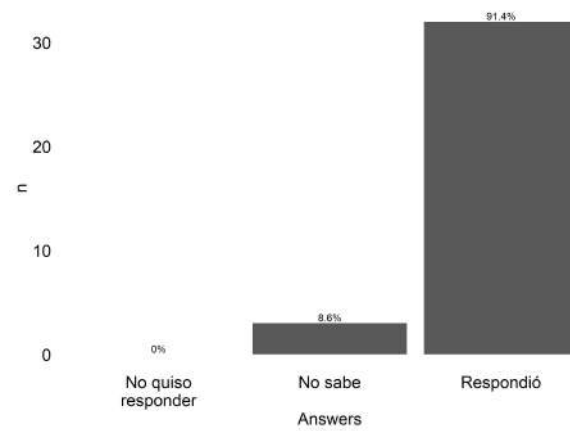
7.6.42 cust_fee_card_payment_reason_c

Question: ¿Por qué no cobraba un porcentaje de comisión a los clientes que pagan con tarjeta?

Table 83: Reasons of not charging a fee

cust_fee_card_payment_reason_c
No eran cantidades grandes
porque la venta es minima
no era necesario el año no lo exigía
En la misma terminal se le cobraba
La mercancía se cobraba un porcentaje
Porque no pagan con tarjeta
-777
Porque la utilizo muy poco
Porque no se hizo ningún cobro
Porque los clientes se molestan
Falta de conocimiento
Desconocía que se cobraba
Por el mínimo de clientes que perduran pagar con tarjeta
Ya no le convenía al cliente y pagaba en efectivo
Nunca la ocupó
-777
Por que no me cobraban a ella
No la ocupo
No cobraba
Porque de por si no había clientes
Porque la gente que viene esta limitada
Porque no es justo para los clientes con tarjeta
la transferencia ya la incluía
No hacía cobros con tarjeta
Venia una ganancia
Solo era para facilitar
Solo era recarga y luz en el servicio cobraba 2.5 pesos y recarga un peso
No sabía manejarla
Se cobraba en automático y ya iba incluida en s tpv
Era el cobro total
No le convenia
Me aumentaba la comision
No era muy habitual lo que pedía y los precios no eran muy excesivos
-777
Solo hacia recargas de tiempo aire con tarjeta no cobro

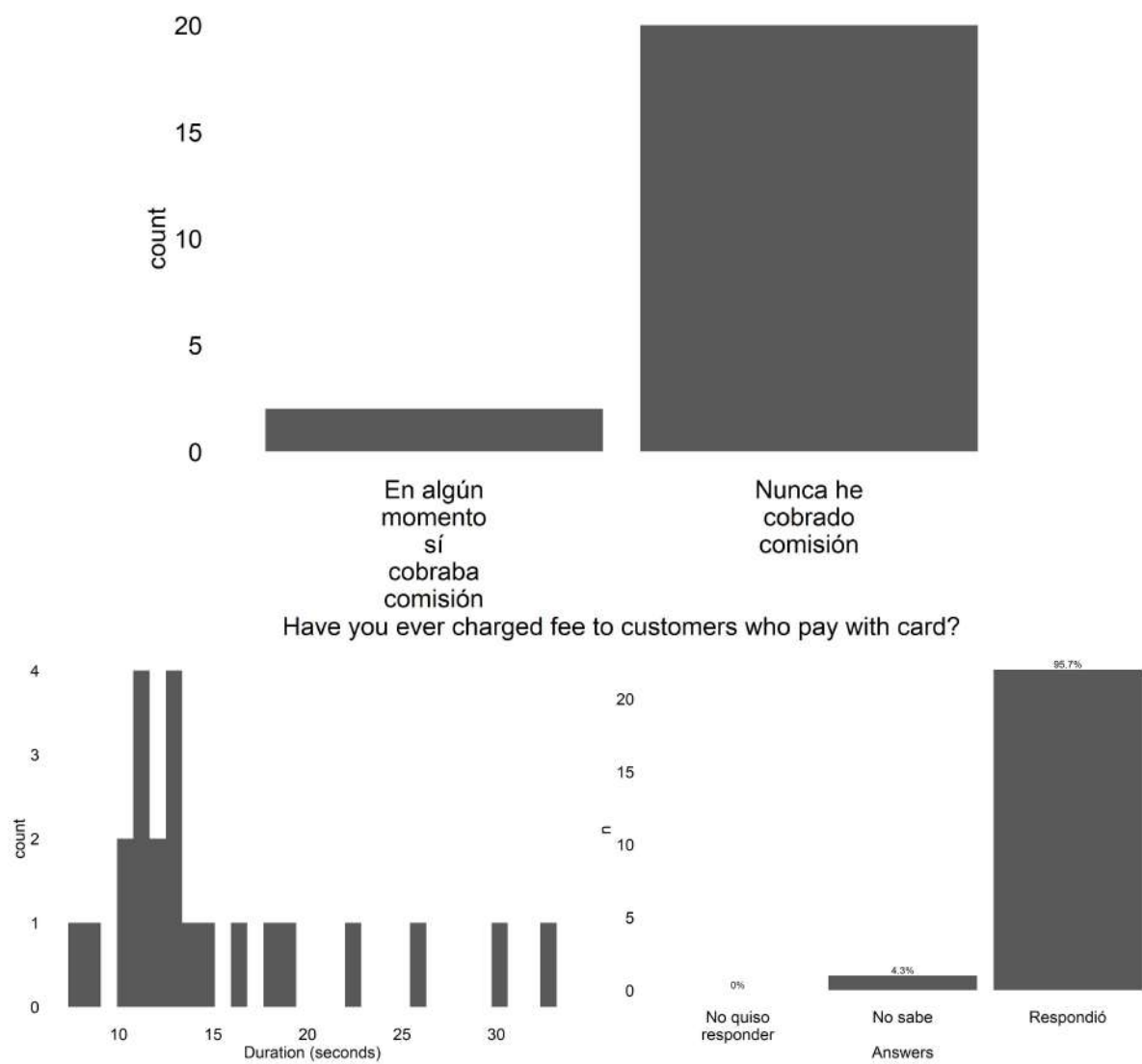
Figure 144: Reasons of not charging a fee



7.6.43 cust_fee_card_pymnt_when_no_c

Question: Desde que adoptó la terminal punto de venta, ¿nunca cobró un porcentaje de comisión a los clientes que pagaban con tarjeta, o hubo algún momento en que sí cobraba la comisión al cliente que pagara con tarjeta?

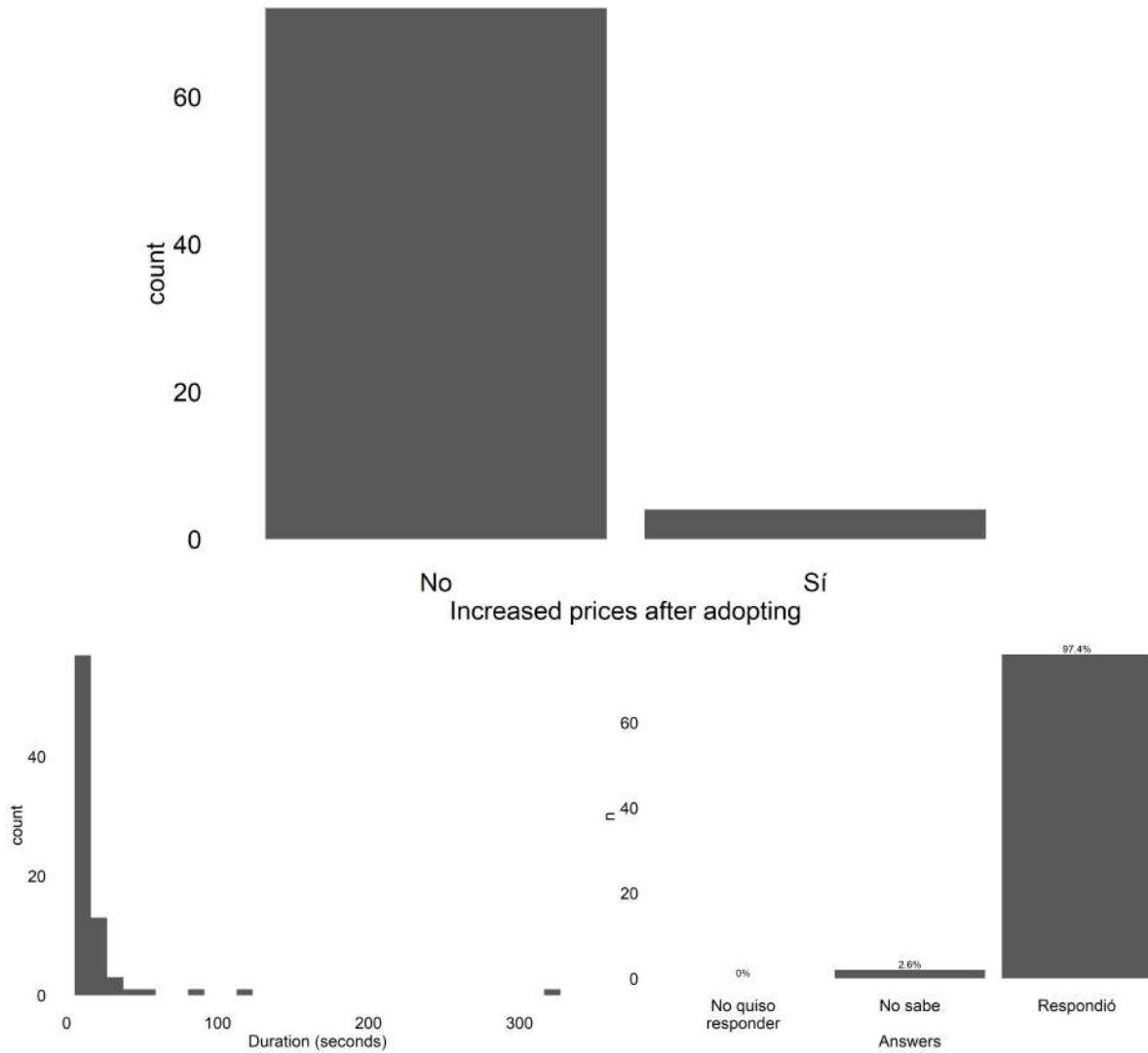
Figure 145: Ever charged fee to customers that use card



7.6.44 incr_prices_after_pos.c

Question: Después de adoptar la terminal punto de venta, ¿usted aumentó los precios que cobra a todos los clientes para cubrir los gastos adicionales de la terminal punto de venta sin importar si pagaban con efectivo o tarjeta?

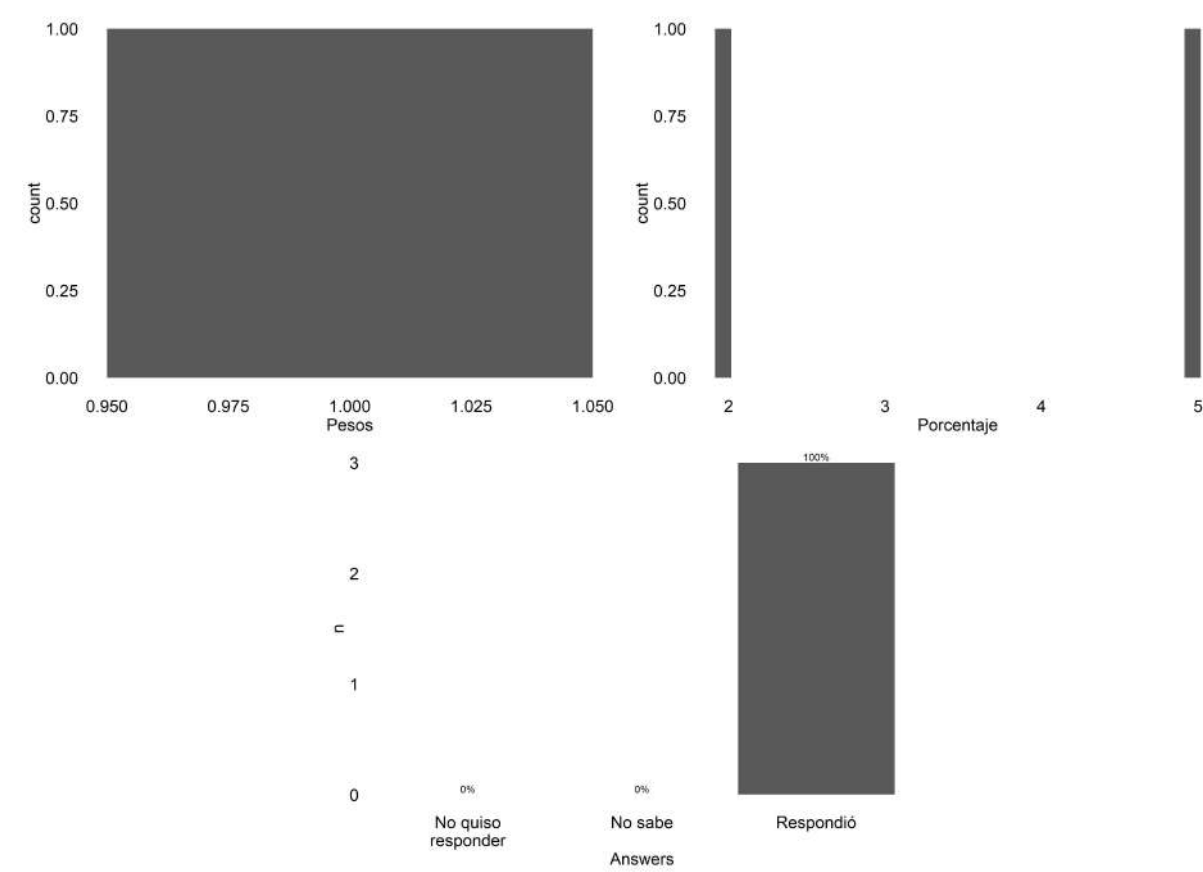
Figure 146: Charge fee to customers that use card



7.6.45 incr_prices_after_pos_p_c

Question: ¿En qué magnitud aumentó usted los precios que cobraba a todos los clientes? ¿Esta magnitud es en porcentaje o en pesos?

Figure 147: Increase in prices after adopting POS



7.6.46 no_incr_prices_reason_c

Question: ¿Por qué no aumentó usted los precios que cobra a todos los clientes para cubrir los gastos adicionales de la terminal punto de venta?

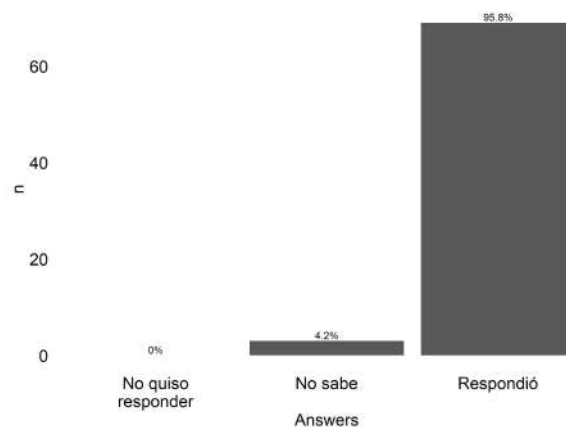
Table 84: Reasons of no increase in prices

no_incr_prices_reason_c
No le vio necesidad
No era justo
respetaba los precios
era algo injusto
Por la ganancia
Porque se mantenía igual la venta
Para que n9 bajaran las ventas
No lo cree necesario
La tienda absorbe los gastos
Solo a los de tarjeta
Porque no convenia
Porque no le cobraban renta periodica por la term7nal
PORQUE LA TATJETA COBRA EL INTERES
Nunca se uso para pagos con tarjeta
Para mantener la clientela
Porque no lo vio necesario
Era lo mismo
No le gusta cobrar comisión
Solo cobro a dos o tres personas y se bloqueo
Ya vienen marcados los precios
No lo quizo cobrar solo por comision por el servicio
No teníamos por qué subirlo
Porque no realizaba muchos cobros con ella
Porque era algo nuevo
No habían muchos pagos con tarjeta
No bajara sus ventas
No lo cree necesario porque vende muy poco
Porque no lo cree necesario
Es mayormente son las personas que compran en efectivo y por eso no pueden aumentar a todos
Porque era pocos los clientes que pagaban con tarjeta
Solo eran recargas y no productos
Se cubría con el porcentaje que les cobra las abarroteras
No era necesario
Porque es poca la clientes y si doy caro se van
Porque la gente esta limitada economicamente
A iba en conjunto con el iva
Se le hace injusto cobrar de mas
Por no perder sus clientes
No e veía sentido subirlos
ya que puede perder clientes por aumentar sus precios
No es debido
La venta la permite

Table 85: Reasons of no increase in prices, pt 2

no.incr_prices_reason_c
Casi nadie pedía pagar con tarjeta
Era un opcional
Solo cobraba el porcentaje porque no me cobraba nada la terminal
Para mantener y atraer más clientes
Porque supuestamente le dejaban un porcentaje de ganancia
Para poder competir
Nos clientes no lo pagan, los clientes se saben muy bien los precios si cambias el precio lo saben y no compran
No le subía al producto, se le avisaba al cliente el cobro adicional por pago con tarjeta
Pues no era necesario aumentaría y las comisiones se generan solas
La ganancia era la misma
No eranecesario
Solo a los que pagaban con tarjeta
Por la competencia y todos los productos siempre tienen los mismos porcentajes de aumento enprecio
Porque los clientes son de bajos recursos
No le convenia y la retir
No hubo necesidad
El aumento de precios depende de los proveedores
Por la zona son tiendas pequeñas y se les hacia muy caro
Era relativamente un uso personal
Se le hacia injusto
Por que no puede alterar precios esos venían estipulados
No convenía
Le cobraba 5 pesos por cien
Por que ya todo esta caro
-777
Porque no había necesidad eran buenas las ganancias
Solo le cobraba a los que pagaban con tarjeta

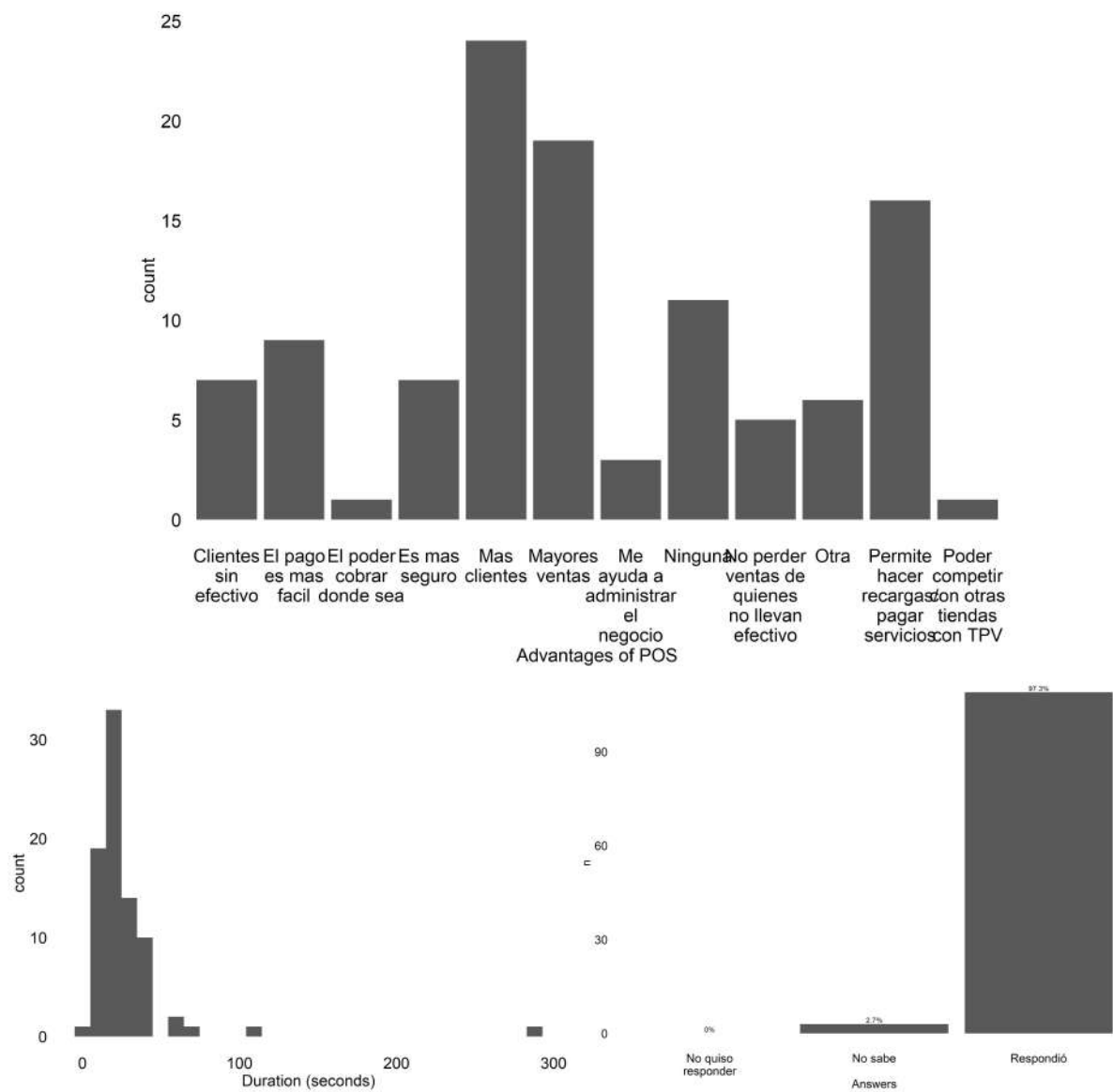
Figure 148: Reasons of no increase in prices



7.6.47 **advantages_pos_c**

Question: ¿Cuáles son las ventajas de tener una terminal punto de venta?

Figure 149: Advantages of POS



NO DATA ON "OTHER".

7.6.48 **disadvantages_pos.c**

Question: ¿Cuáles son las desventajas de tener una terminal punto de venta?

Figure 150: Disdvantages of POS

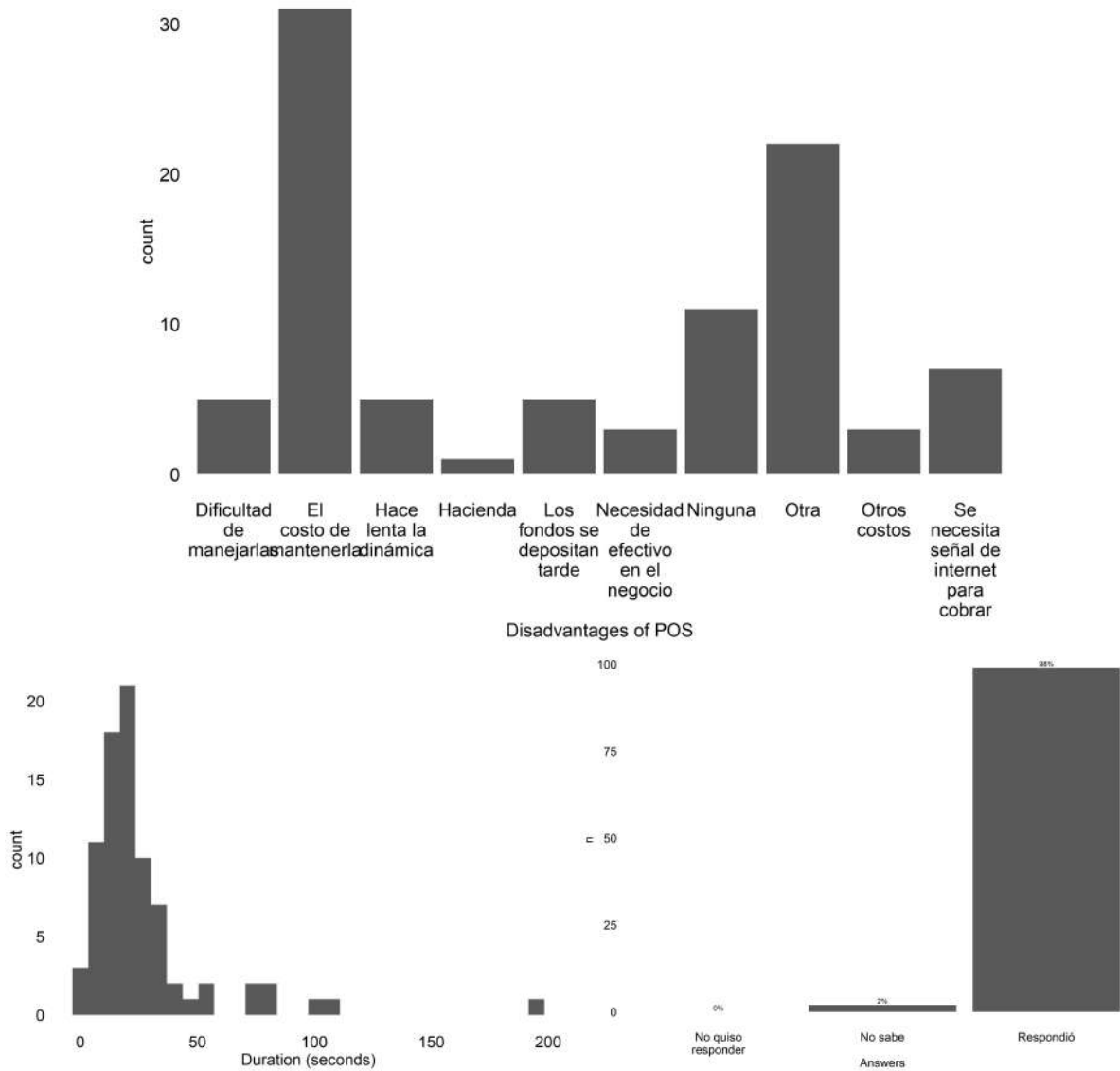


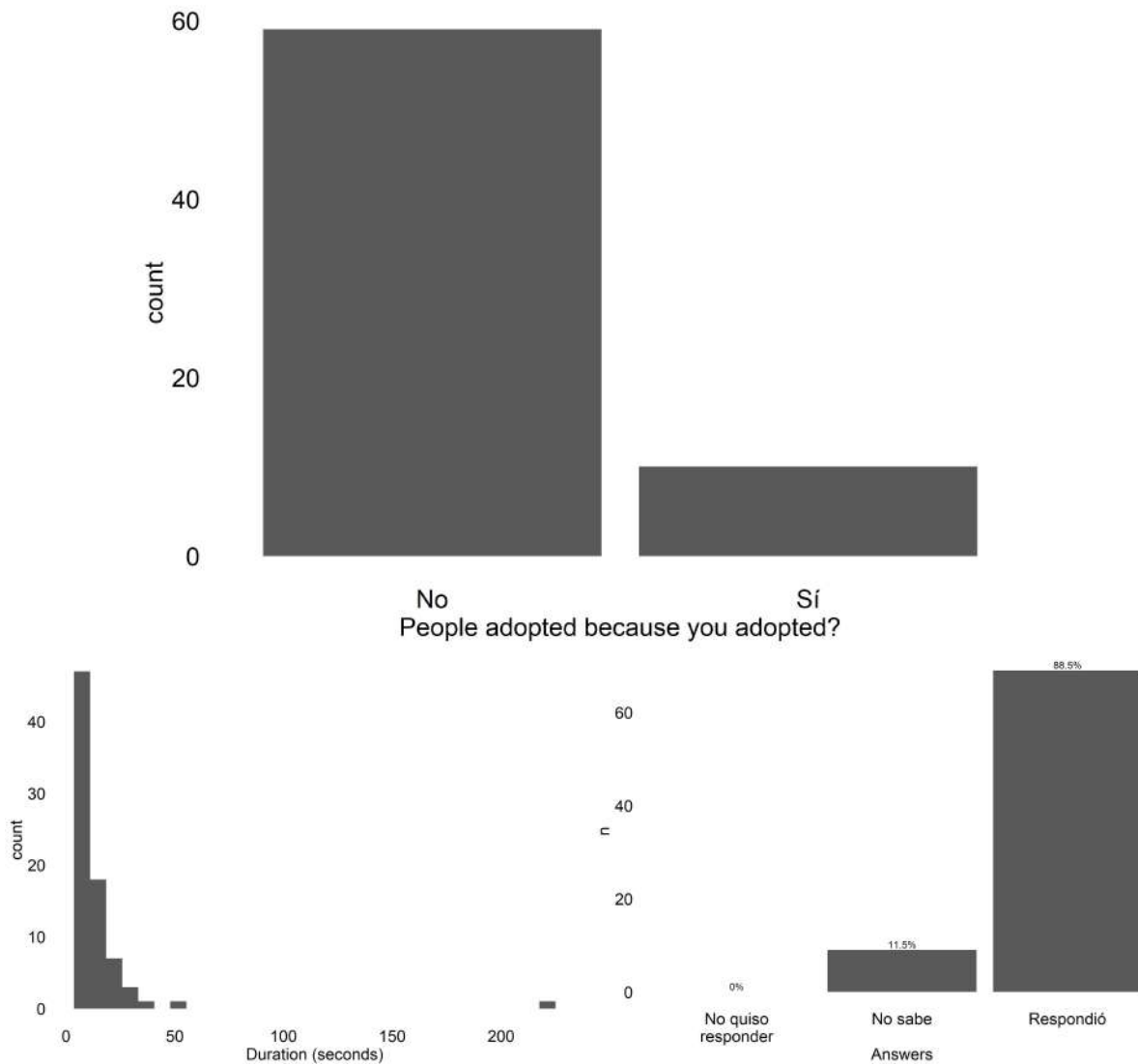
Table 86: Disdvantages of POS (Other)

disadvantages_pos_other_c
Mucho trabajo para retirar
no tenia tiempo de ir a sacar dinero del banco para pagar a proveedores
La venta es poca y genera pérdidas con el pago de a comisiones
Era muy lenta y no agarraba señal
Ir al banco a realizar el retiro
No tenia saldo y no se ocupaba
El banco le dejo en ceros su cuenta y por eso decidió ya no usar la terminal punto de venta
Habia veces que no habia sistema
Es raro que tenga clientes con pago de tarjeta y las que venían a preguntar solo son gente que viene de fuera o turistas
pagaban cantidades pequenas
Poca gente pide pagar con tarjeta
Poca gente usa tarjeta
Tener que ponerle saldo a la terminal bimbo Tener que pagarle el papel de la terminal punto de venta a los de bimbo que era muy caro Que los clientes pueden pagar sus servicios por Internet y ya no requieren ir a tiendas a pagarlo entonces esta demás la terminal punto de venta
Absorber el costo de la comisión del cliente
Otras fallas
Transacciones tardaban
Margen de re hizo se niega la compra
Tener que ir al banco a comprar el paquete para recargas
Bancos no ofrecen suficiente seguridad
No siempre las ganancias son lo que esperas

7.6.49 people_adopted_after_pos_c

Question: ¿Considera que más personas adoptaron tarjetas de débito porque usted adoptó una terminal punto de venta?

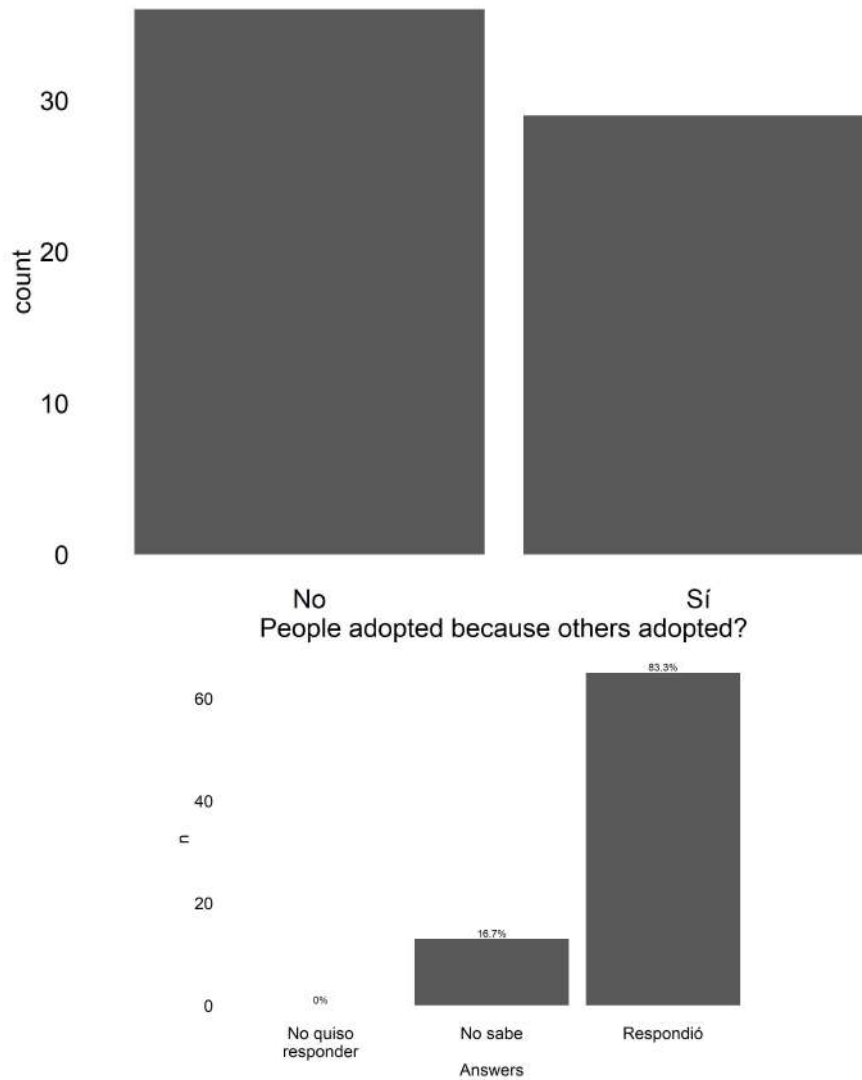
Figure 151: People adopted because you adopted



7.6.50 people_adopted_after_pos_others.c

Question: ¿Considera que más personas adoptaron tarjetas de débito porque muchas tiendas de abarrotes adoptaron una terminal punto de venta?

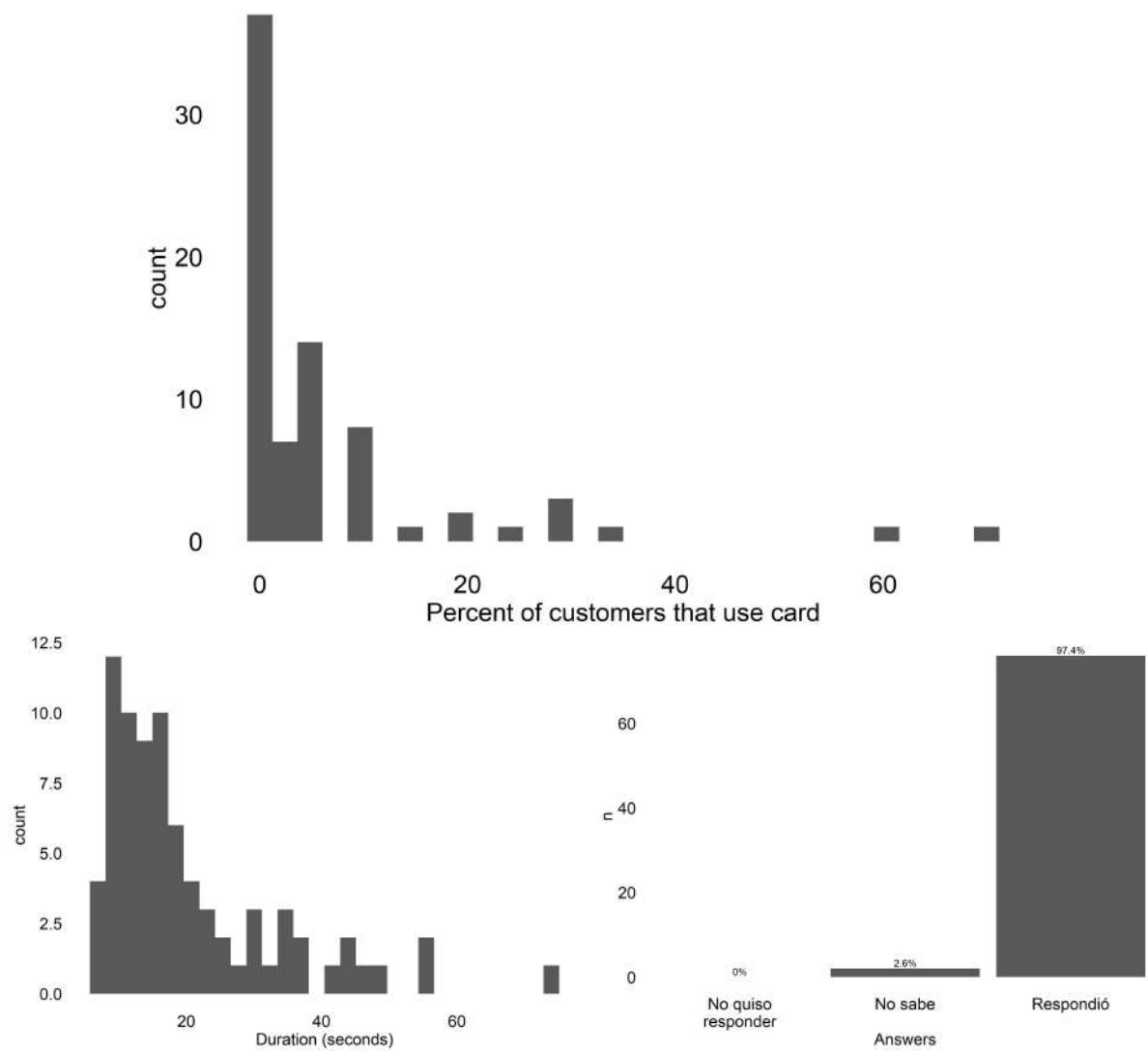
Figure 152: People adopted because others adopted



7.6.51 cust_card_payment_p_c

Question: Cuando contaba con una terminal punto de venta, ¿qué porcentaje de clientes en su tienda pagaban con tarjeta?

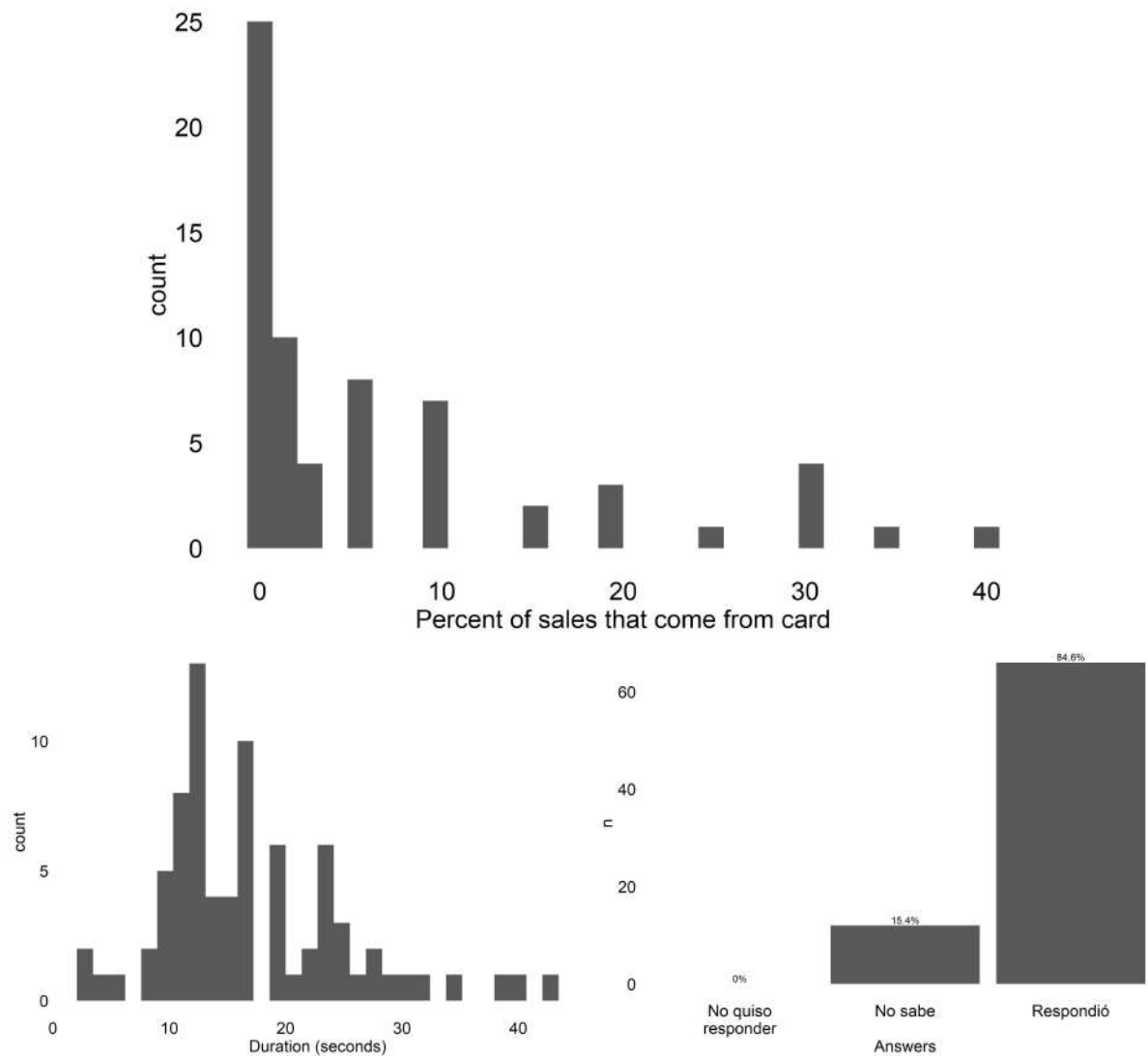
Figure 153: Percent of people paying with card



7.6.52 sales_card_payment_p.c

Question: Cuando contaba con una terminal punto de venta, ¿qué porcentaje del volumen total de ventas en su tienda provenía de transacciones por tarjeta?

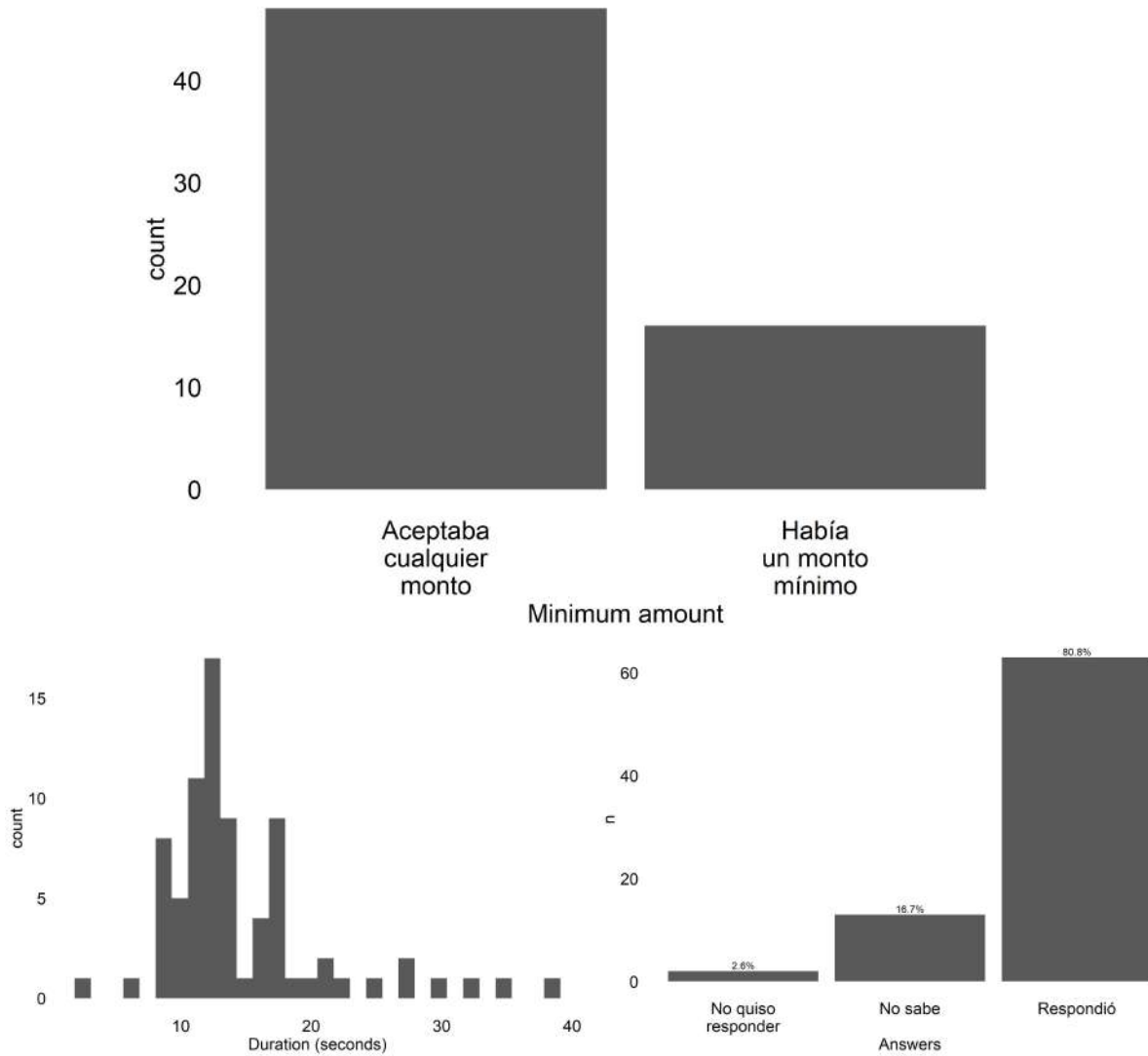
Figure 154: Percent of sales that come from card transactions



7.6.53 min_amount_card_payment_c

Question: Para pagos con tarjeta, ¿aceptaba pagos de cualquier monto, o había un monto mínimo para que usted permita que el cliente pague con tarjeta?

Figure 155: Percent of sales that come from card transactions



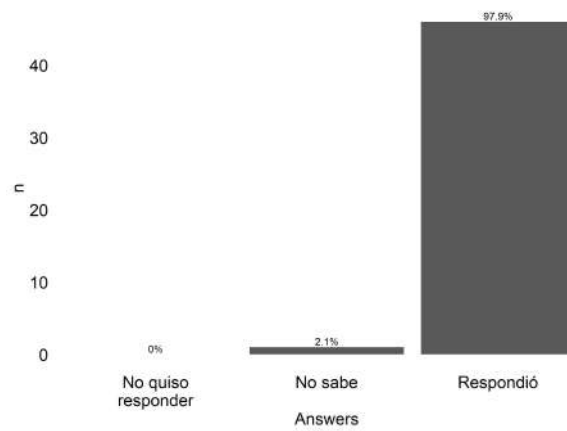
7.6.54 no_min_amount_reason_c

Question: ¿Por qué no implementó un monto mínimo para pagos con tarjeta?

Table 87: Reasons for no minimum amount to pay with card

no_min_amount_reason_c
No era necesario
porque lera personas identificadas y no abria más personas que pagaran con tarjeta
Muy pocas cosas que compraban
Porque no era necesario
Era complicado
Porque no quiso
Porque no era conveniente
Porque iba a hacer la misma com8sion
El precio y comision es diferente
Porque preveía que a futuro uba a tener una ganancia
Si ponen limite no compran
No la ocuparon
Daba lo mismo las compras
Por que no la utilizo solo u mes
No sabíamos
No se me ocurrió
Casi no lo solicitaban y no le ve beneficio
Si ponía un monto los clientes se sentían obligados a comprar más y no compraban
Nunca la ocupó
Porque no lo cree necesario y desconocimiento del funcionamiento
Siempre compraban cantidades altas
Por que confía en que la gente traía efectivo
No lo considere
No lo creyeron necesario
Por las ne entidades tanto del clientes como del negocio
Porque no era necesario
En realidad no se uso mucho, no había clientes
no lo requería
no quería condicionar al cliente
Porque no se necesitaba un monto mínimo
Porque las ventas eran de precios altos, no sucedía que compraran poco
Porque poca gente pagaba con tarjeta
Lo utilizó más para recargas
Porque la gente compraba con lo mínimo, a veces no quieren cubrir ni el mínimo
No era necesario
No veía necesidad
No había ningún inconveniente en pagos pequeños
Por que eran pequeños pagos
Lo clientes sin de bajos recursos
Porque nunca la uso
Lo hubiera implementado si la hubiera usado
Ser una michelines no puedes negar la venta
Son cuentas pequeñas
porque solo ofrecía el servicios
Todo era en efectivo
Querían vender

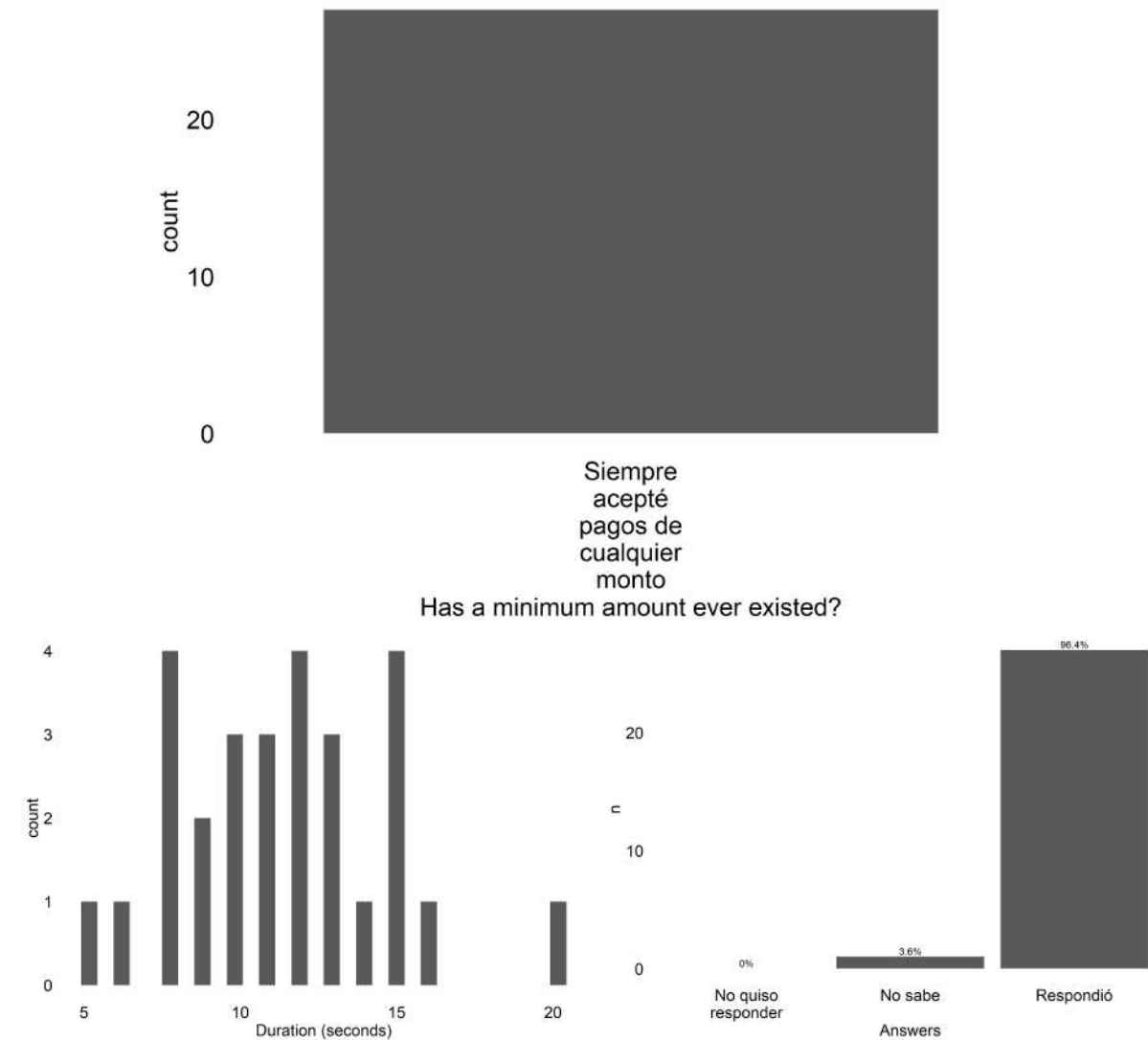
Figure 156: Reasons for no minimum amount to pay with card



7.6.55 no_min_amount_when.c

Question: Desde que adoptó la terminal punto de venta, ¿aceptó siempre pagos de cualquier monto, o en algún momento hubo un monto mínimo para que usted permitiera que el cliente pagara con tarjeta?

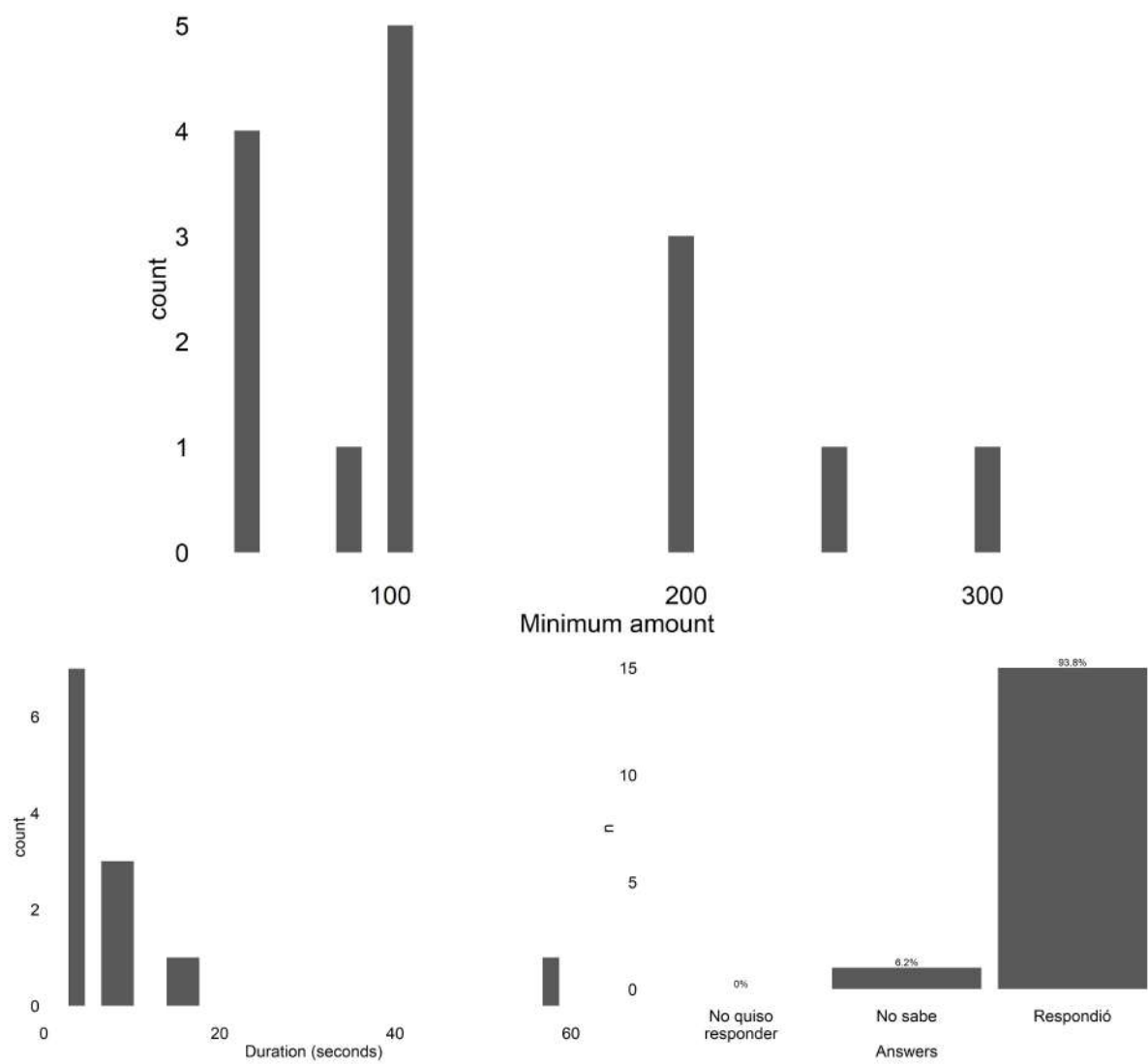
Figure 157: Had there ever been a minimum amount?



7.6.56 min_amount_reason_c.c

Question: ¿Cuál era el monto mínimo en pesos que implementó para pagos con tarjeta?

Figure 158: Minimum amount



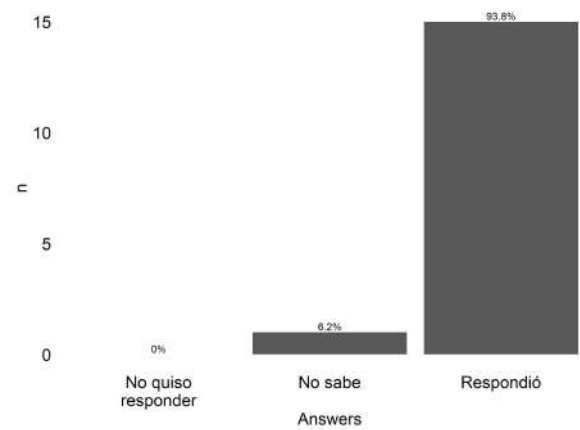
7.6.57 min_amount_reason_c

Question: ¿Por qué implementó un monto mínimo para pagos con tarjeta?

Table 88: Reasons for minimum amount to pay with card

min_amount_reason_c
Por el tiempo de cobro
porque los clientes querian pagar hazta chickes con tarjeta
no dar tanta vuelta cuando fuera a retirar dinero
Así se les sugería
La empresa se lo pedía
Por el tiempo de cobro
Porque no todos tenían tarjeta
Porque no sabia mucho del tema
No estaba cobrando comisión y solo era un beneficio
Por querían pagar menos de 50 pesos
Se hacía poco corriente que pagarán 5 pesos con una tarjeta
Para no tener problemas con la comision
Gastos que genera tenerlq
Para que se viera reflejada una cantidad significa en su cuenta
-777
Por el monto de las compras

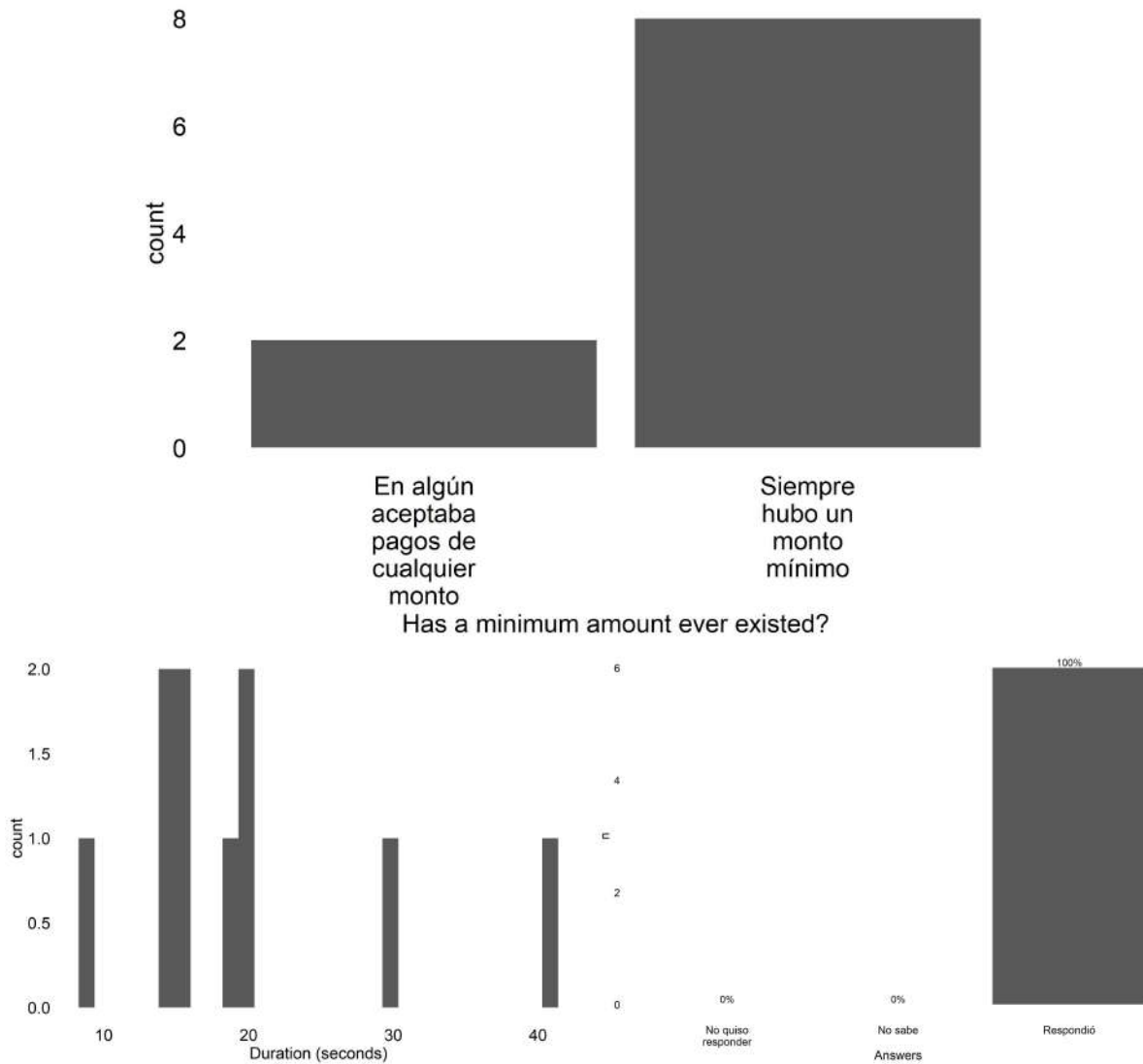
Figure 159: Reasons for minimum amount to pay with card



7.6.58 min_amount_when_c

Question: Desde que adoptó la terminal punto de venta, ¿aceptó siempre pagos de cualquier monto, o en algún momento hubo un monto mínimo para que usted permitiera que el cliente pagara con tarjeta?

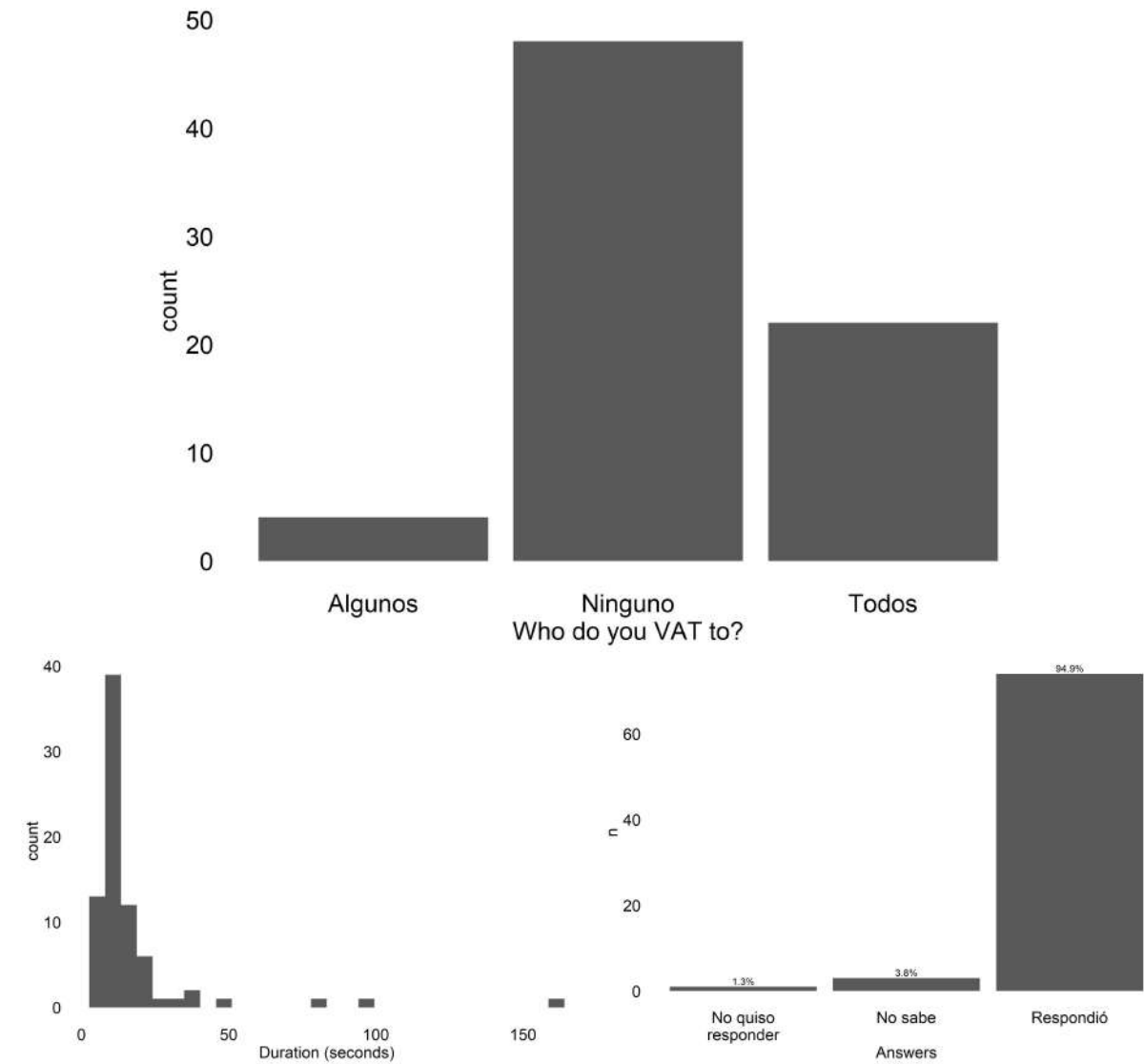
Figure 160: Had there always been a minimum amount?



7.6.59 vat_whom_before_c

Question: Cuando contaba con una terminal punto de venta, ¿les cobraba IVA a todos, algunos o ninguno de sus clientes?

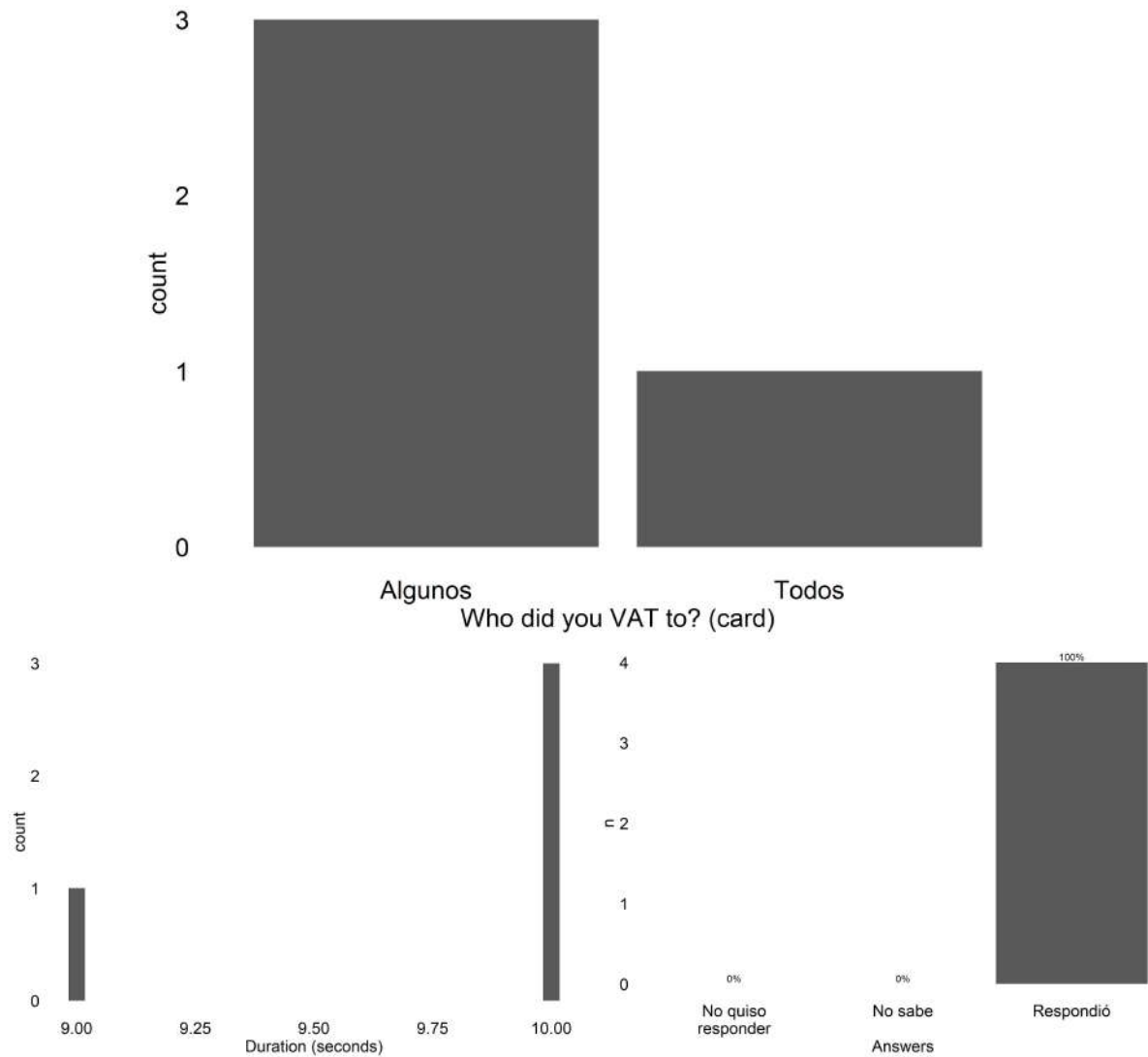
Figure 161: VAT whom



7.6.60 vat_card_before.c

Question: Cuando contaba con una terminal punto de venta, a los clientes que pagaban con tarjeta, ¿les cobraba IVA a todos, algunos o ninguno?

Figure 162: VAT whom



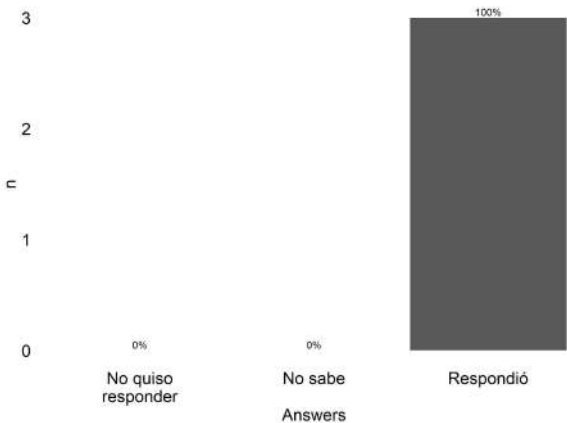
7.6.61 vat_card_reason_before.c

Question: Cuando contaba con una terminal punto de venta, a los clientes que pagaban con tarjeta, ¿les cobraba IVA a todos, algunos o ninguno?

Table 89: Reasons to charge VAT to those who paid with card

vat_card_reason_before.c
algunos productos le cobraban el Ivan ella a esos les aumentaba
El iva de los productos
El monto del producto se llevaban

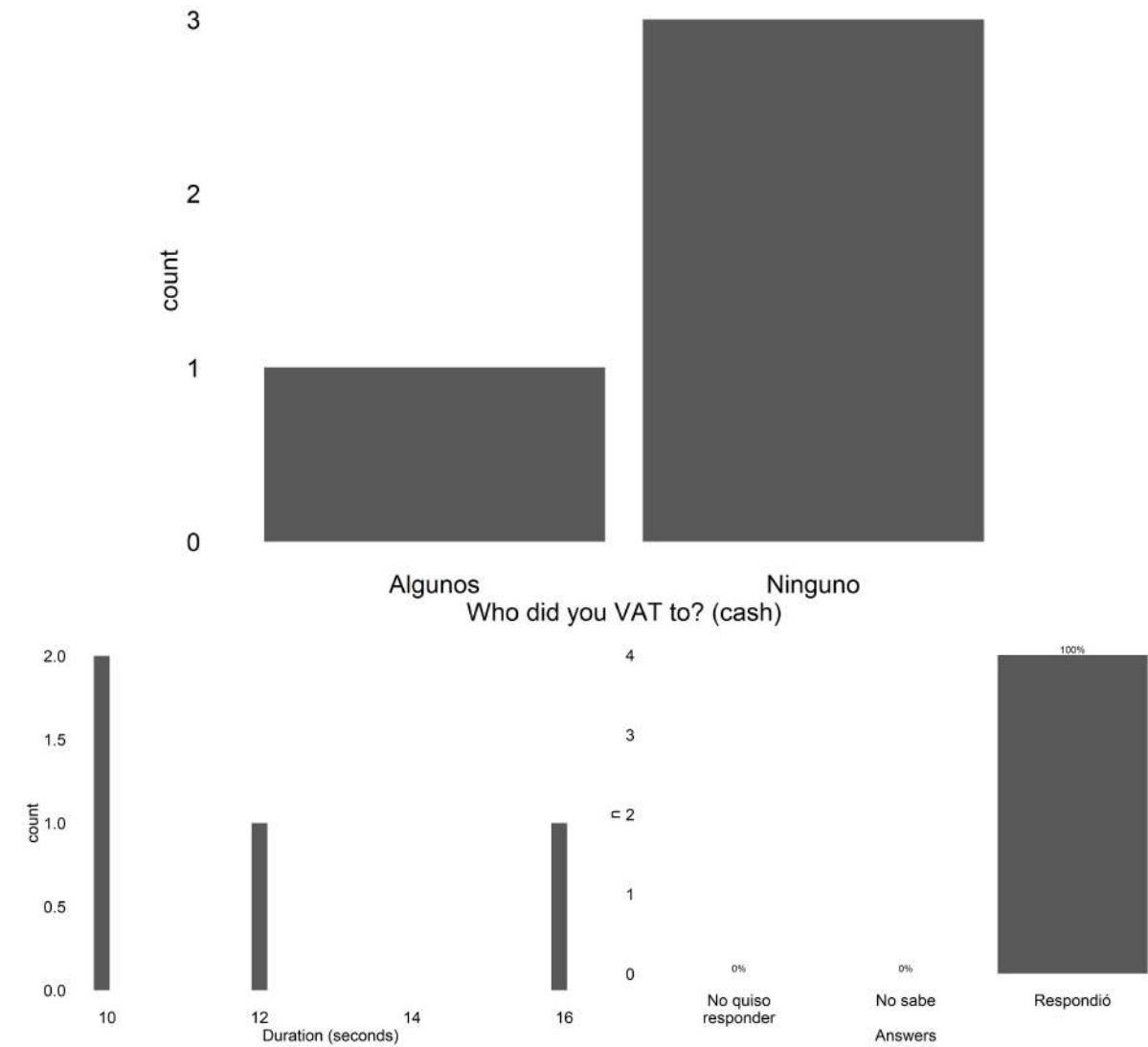
Figure 163: Reasons to charge VAT to those who paid with card



7.6.62 vat_cash_before_c

Question: Cuando contaba con una terminal punto de venta, a los clientes que pagaban con efectivo, ¿les cobraba IVA a todos, algunos o ninguno?

Figure 164: VAT whom



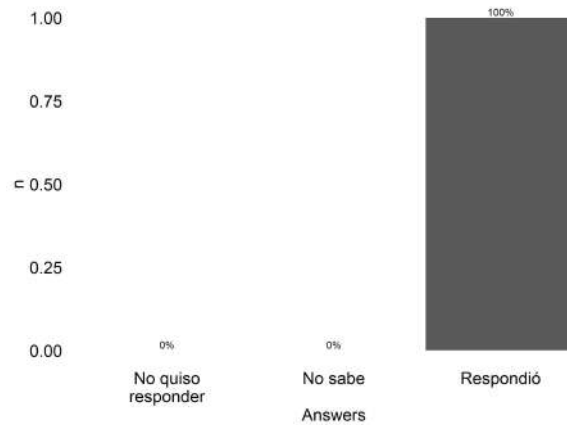
7.6.63 vat_cash_reason_before_c

Question: Cuando contaba con una terminal punto de venta, ¿qué determinaba que le cobre IVA a quienes pagaban con efectivo?

Table 90: Reasons to charge VAT to those who paid with cash

vat_cash_reason_before_c
El iva de los productos

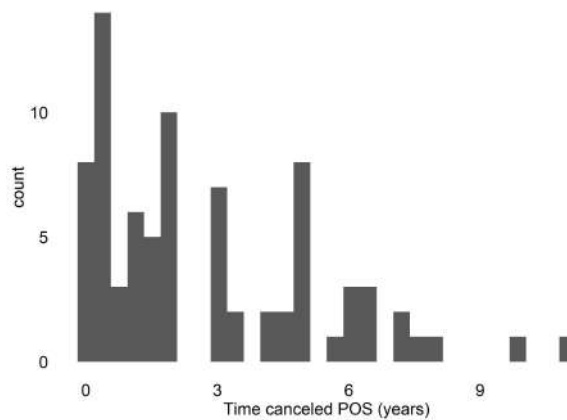
Figure 165: Reasons to charge VAT to those who paid with cash



7.6.64 time_pos_canceled

Question: ¿Hace cuántos años y meses canceló la terminal punto de venta de responseto3? Hace años... y meses.

Figure 166: Time since canceled POS (average)



7.6.65 **reason_of_canceling**

Question: ¿Cuáles son las principales razones por las que usted decidió cancelar la terminal punto de venta?

Figure 167: Reasons of canceling

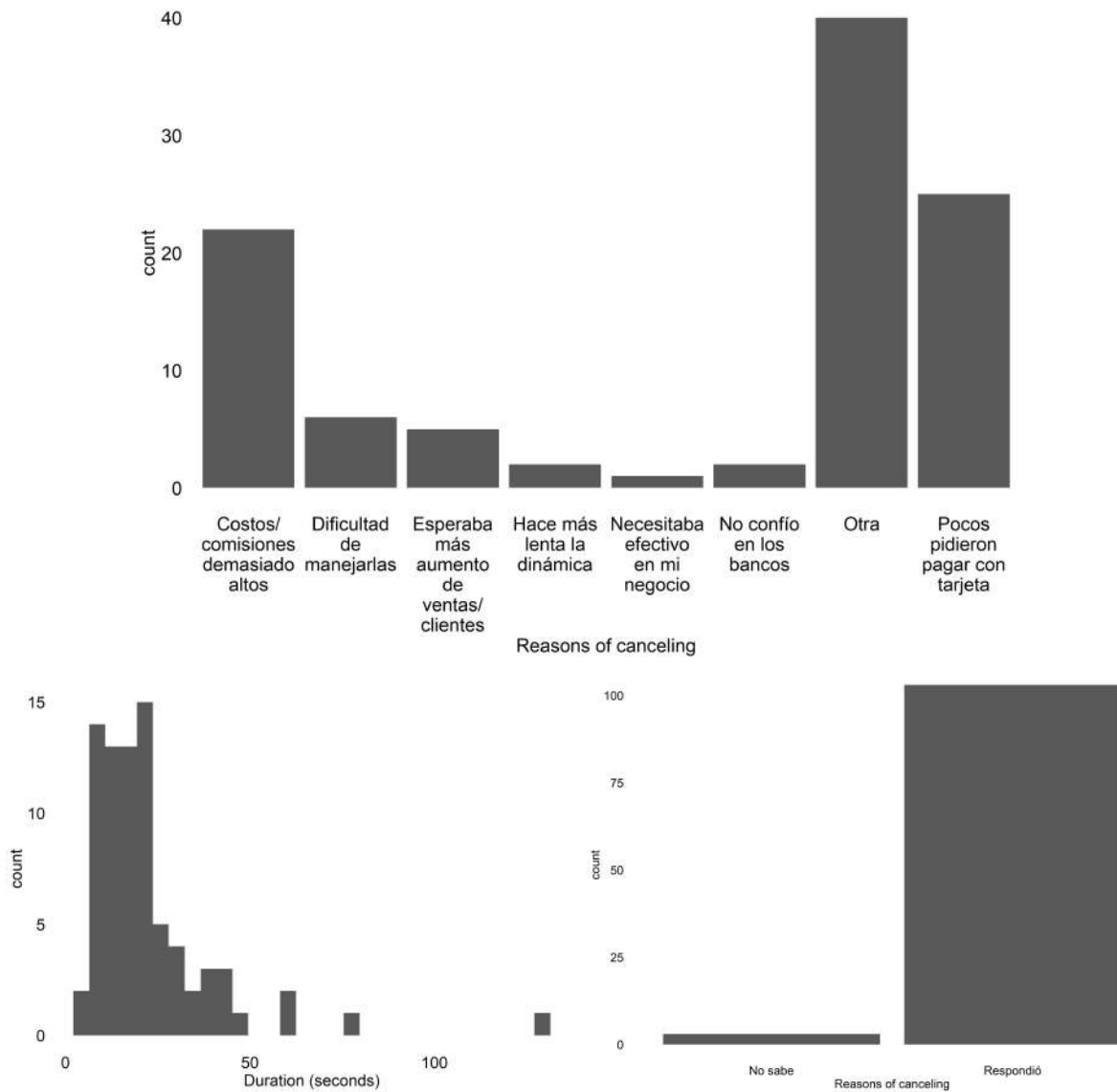


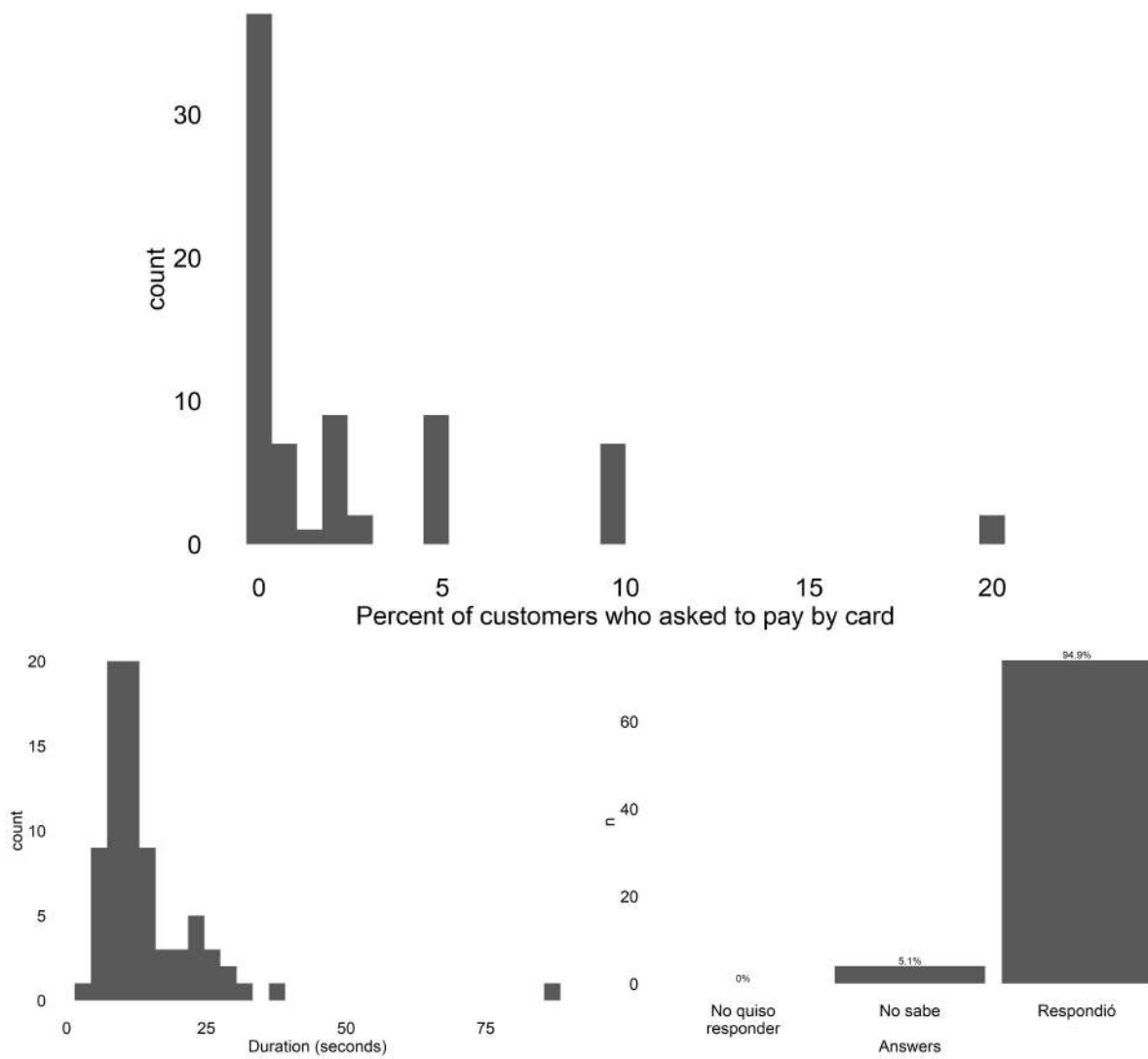
Table 91: Reasons of canceling - other

reason_of_canceling_other
No le reconocieron un deposito
el trato no era directo con la terminal el banco era el intermediario
quitaron el banco hsbc del pueblo y se descumpuzo la terminal
Generaba perdidas en lugar de ganancias
No llegaban las recargas a los clientes
No agarra señal
No la usaba
Refiere que lo engañaron con la adquisición de la terminado
Nunca cayó el dinero en su cuenta
No la ha cancelado solo se bloqueo y nunca la volvió a usar
No se ha cancelado solo se dejo de utilizar y en automático se bloqueo
No hubo ganancias y nunca la ocupo para pagos con tarjeta solo hacia recargas y pagos de servicio en efectivo
Se bloqueó
Siempre que la intento usar no funcionaba el Internet y no podía realizar el cobro.
No ventas
La tiene y no la usa
No tenían el servicio como debia
Perdió el acceso a la cuenta de clip
Problemas con el banco
Se bloqueo y no le repusieron el saldo de la terminal
Se va la persona que operaba la terminal
No les gusta usar cuentas de banco o tarjetas y todo su dinero está invertido
le hackearon la cuenta y el bannco no se hizo responsable
De descompuso
dejo la tienda un tiempo
La cuota diaria y fallos de sistema
No había mucha señal
Cerré el local
Nunca había señal
Genera más gastos que ganancia
No se veía reflejado los montos en las cuentas
Se descompuso y posteriormente no continuaba la red de esa compañía
No le enseñaron a manejarla correctamente
Por la pandemia
Fallas de connexion
Tenia la terminal en otro negocio lo cerro y ya no la utilizo en la tienda
se trababa mucho y no habia sennal
Poca comisión para el negocio y cobro de reactivacion
Falta de seguridad por parte de la empresa

7.6.66 cust_ask_card_payment_p_cancel

Question: Actualmente, ¿qué porcentaje de clientes que acuden a su tienda piden pagar con tarjeta?

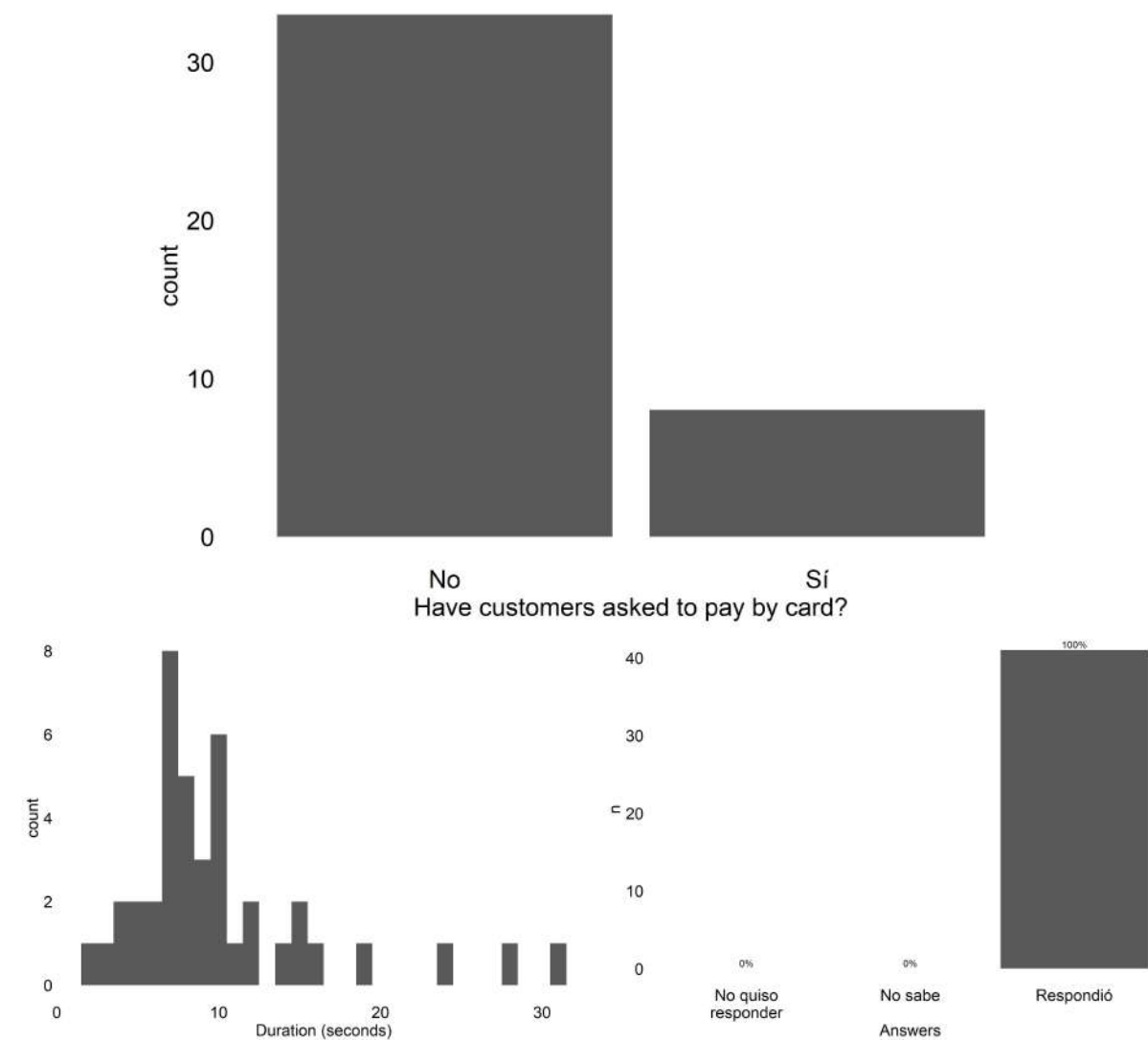
Figure 168: Percent of customers who ask to pay by card?



7.6.67 cust_ask_card_payment_cancel

Question: Después de haber cancelado su terminal punto de venta, ¿alguna vez algún cliente ha pedido pagar con tarjeta?

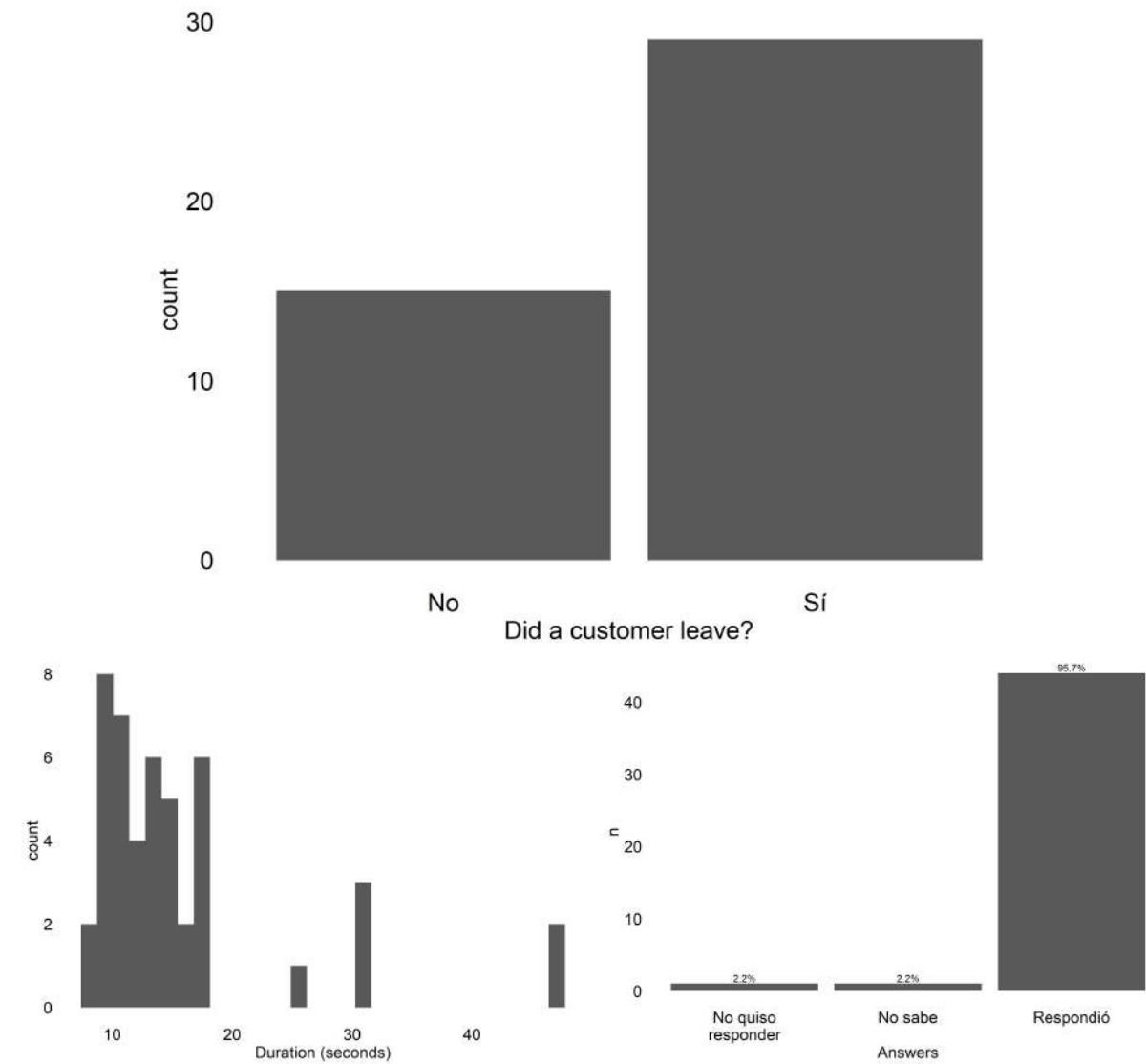
Figure 169: Has any customer ever asked to pay by card?



7.6.68 cust_left_cancel

Question: Después de haber cancelado su terminal punto de venta, ¿alguna vez un cliente que haya pedido pagar con tarjeta salió de la tienda sin comprar nada después de haberle informado que no aceptaba pagos con tarjeta?

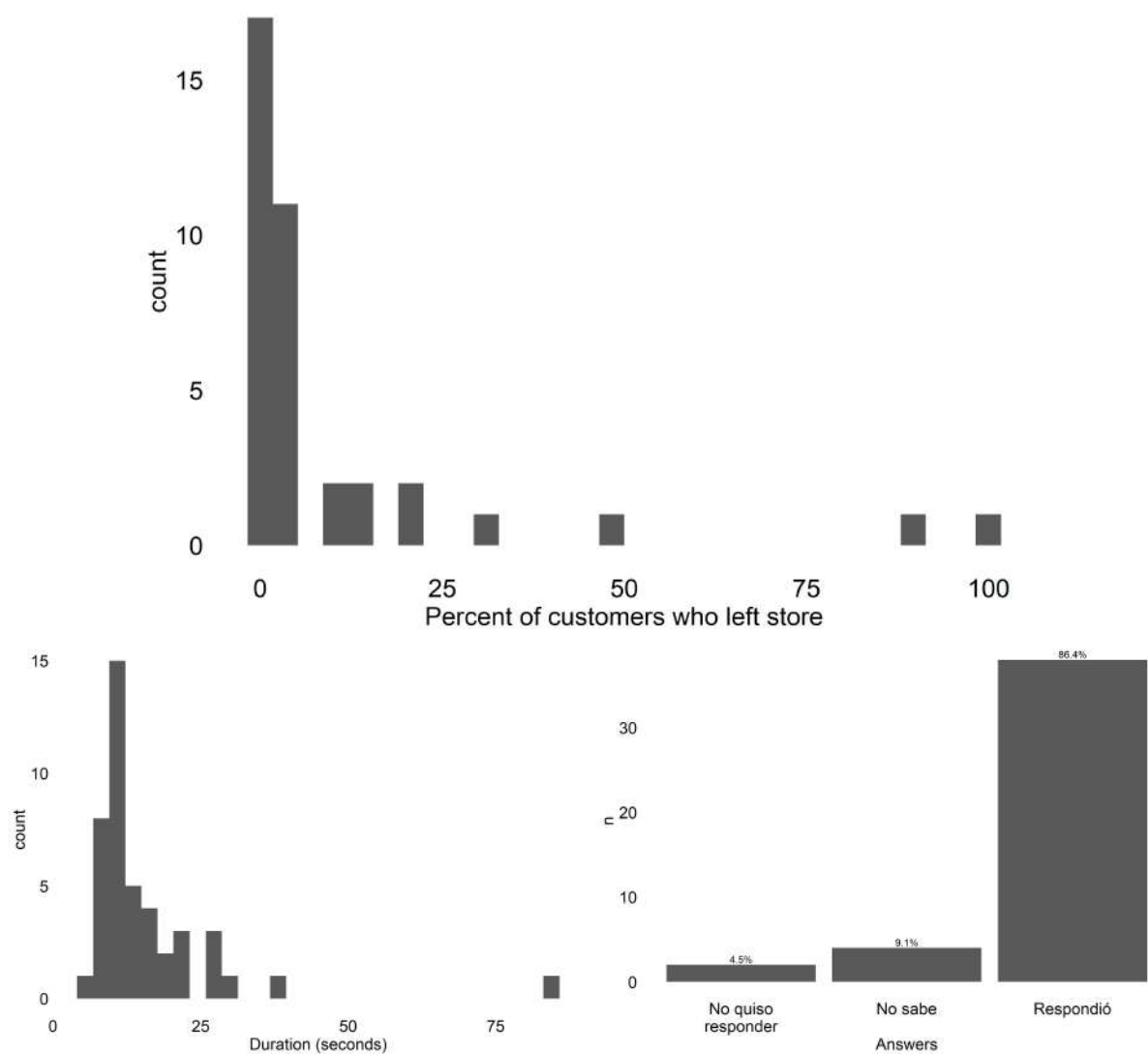
Figure 170: Has a customer left...?



7.6.69 cust_left_p_cancel

Question: ¿Qué porcentaje de clientes que piden pagar con tarjeta salen de la tienda sin comprar nada cuando les informa que no acepta pagos con tarjeta?

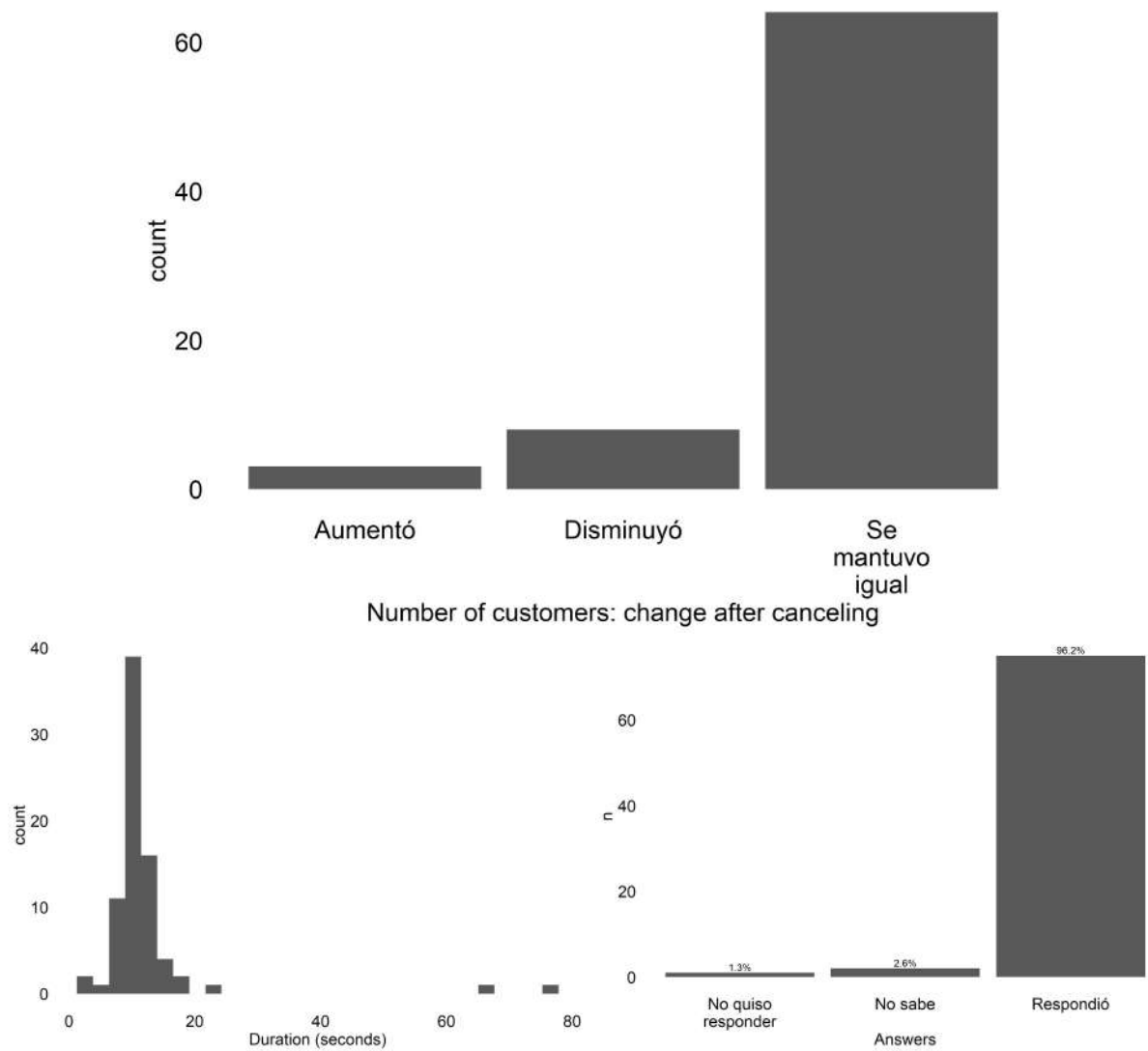
Figure 171: Percent of customers who left



7.6.70 num_cust_changed_cancel

Question: ¿El número diario de clientes que acuden a su negocio aumentó, disminuyó o se mantuvo igual después de que canceló su terminal punto de venta?

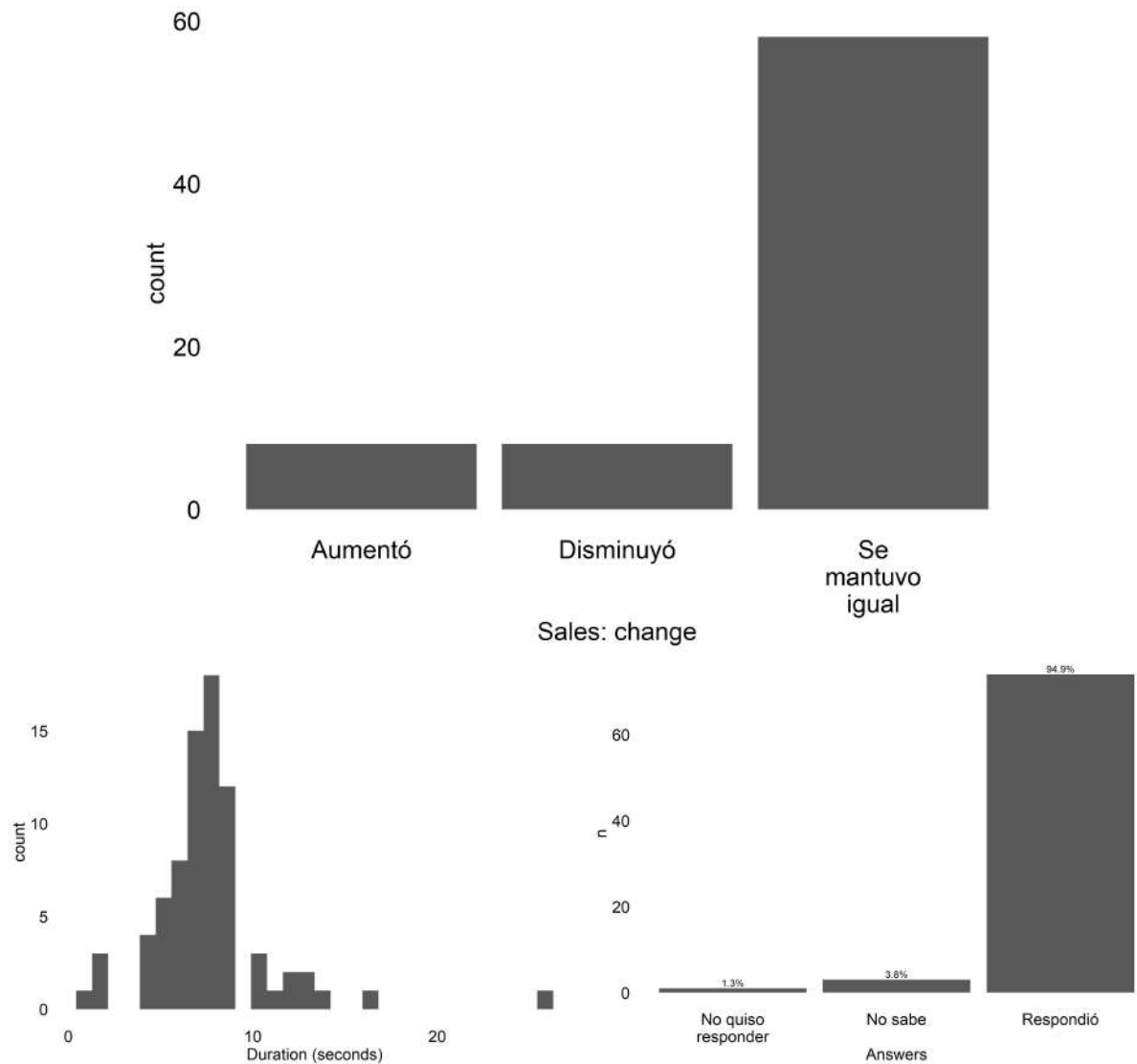
Figure 172: Change in number of daily customers after canceling



7.6.71 sales_changed_cancel

Question: ¿El volumen total de ventas en su negocio aumentó, disminuyó o se mantuvo igual después de que canceló una terminal punto de venta?

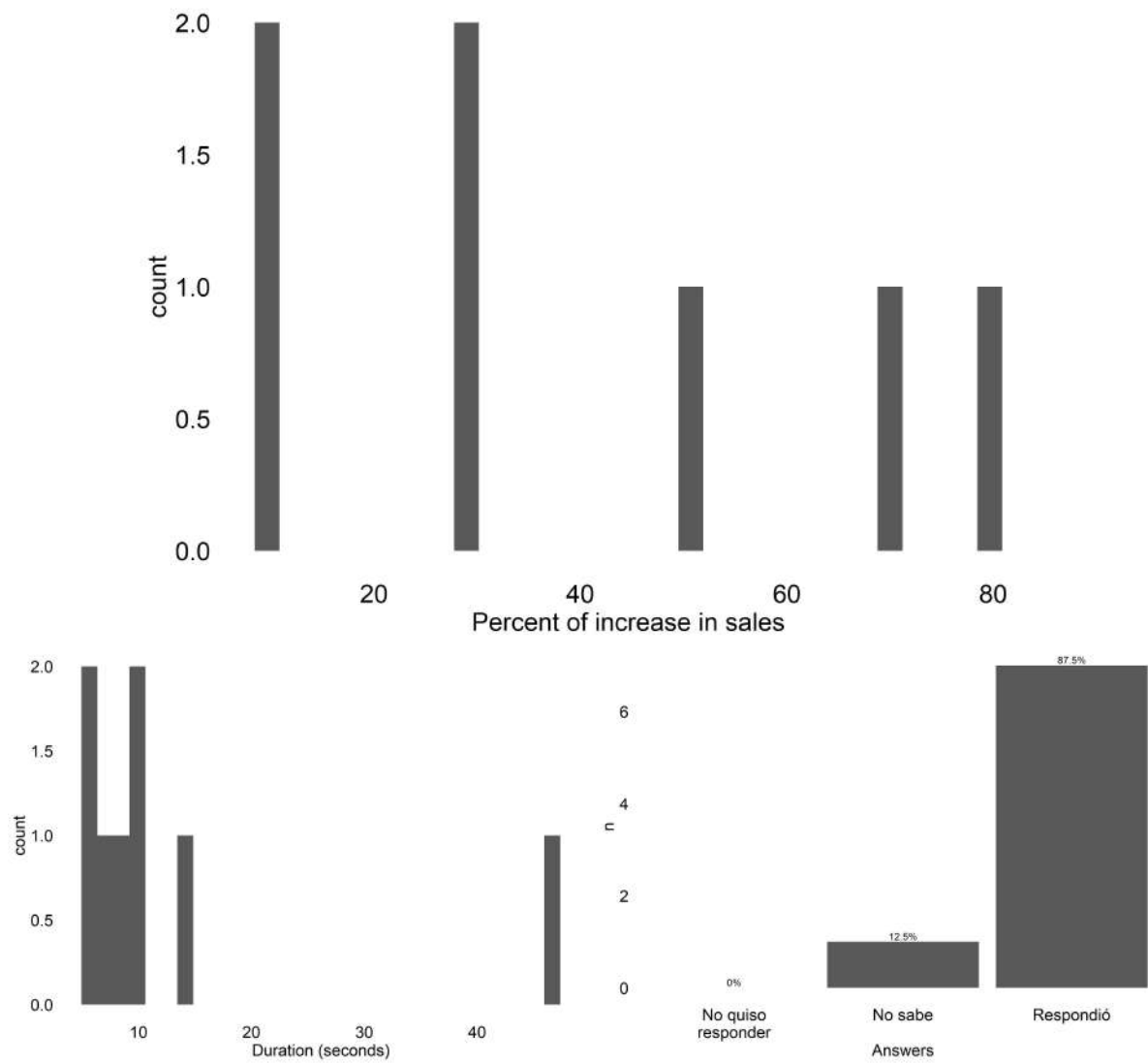
Figure 173: Sales changed after canceling



7.6.72 sales_incr_p_cancel

Question: ¿En qué porcentaje aumentó el volumen total de ventas después de cancelar la terminal punto de venta?

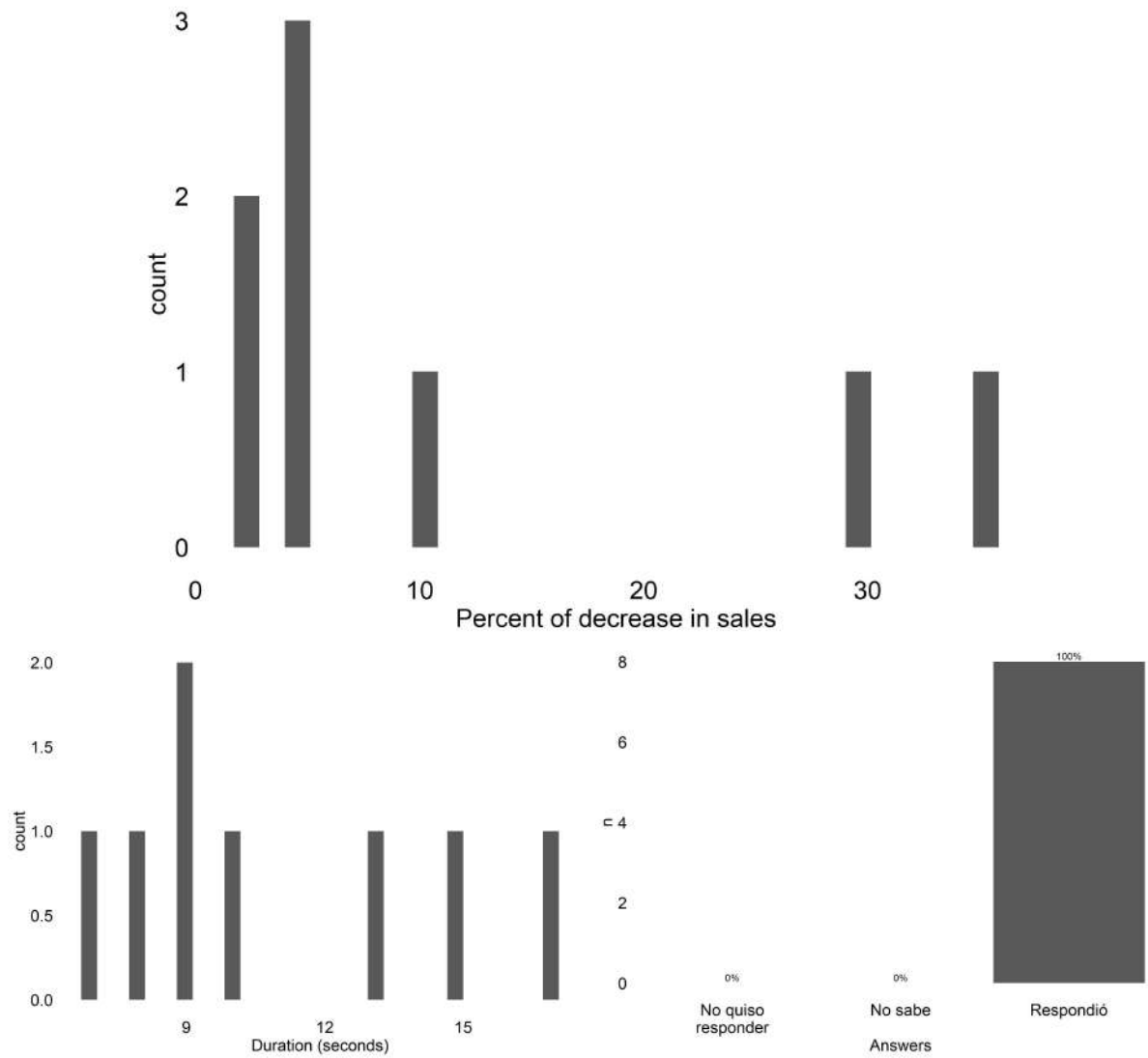
Figure 174: Sales increased (percent)



7.6.73 sales_decr_p_cancel

Question: ¿En qué porcentaje disminuyó el volumen total de ventas después cancelar la terminal punto de venta?

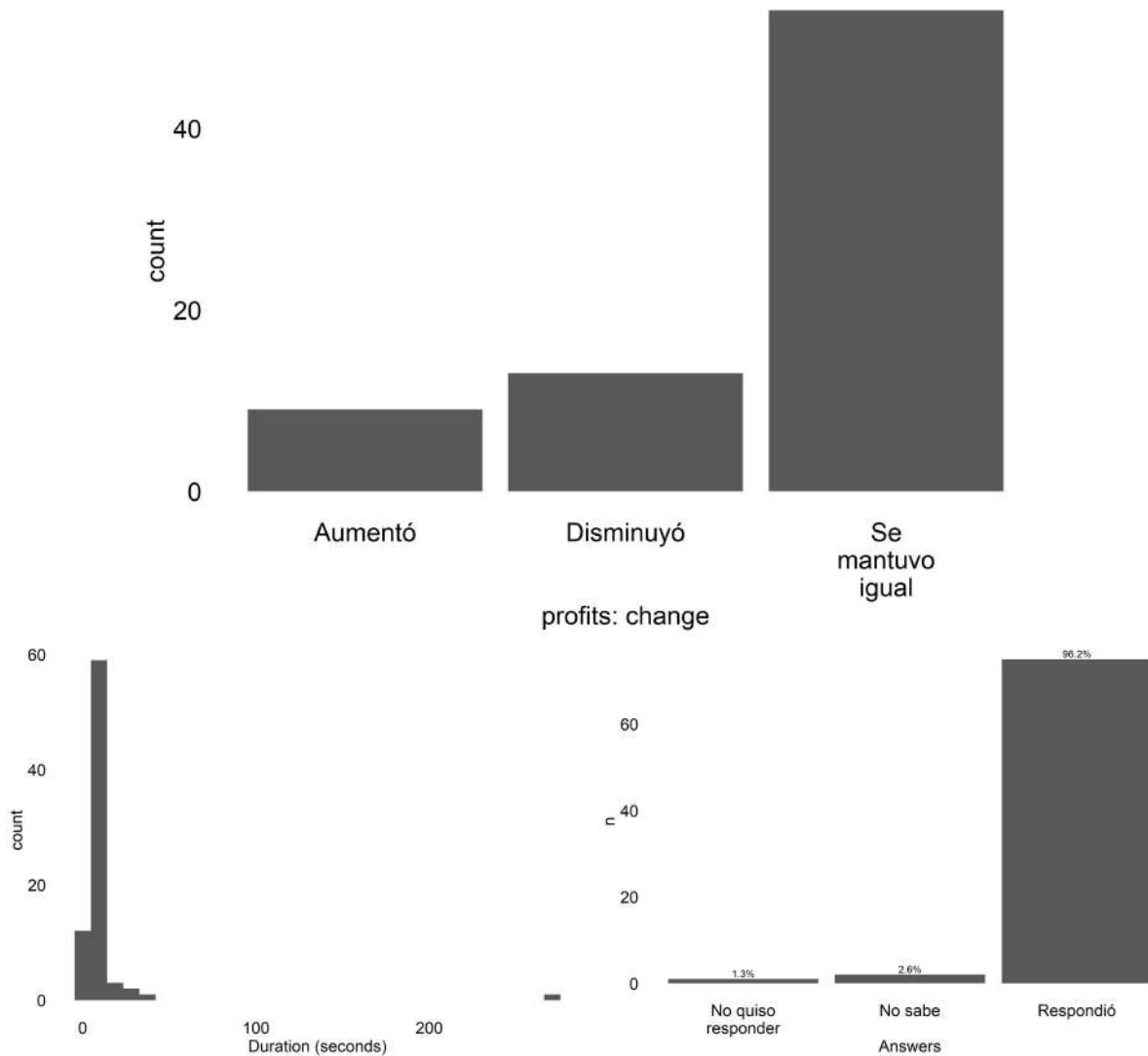
Figure 175: Sales decreased (percent)



7.6.74 profits_changed_cancel

Question: ¿Sus ganancias aumentaron, disminuyeron o se mantuvieron igual después de que canceló la terminal punto de venta?

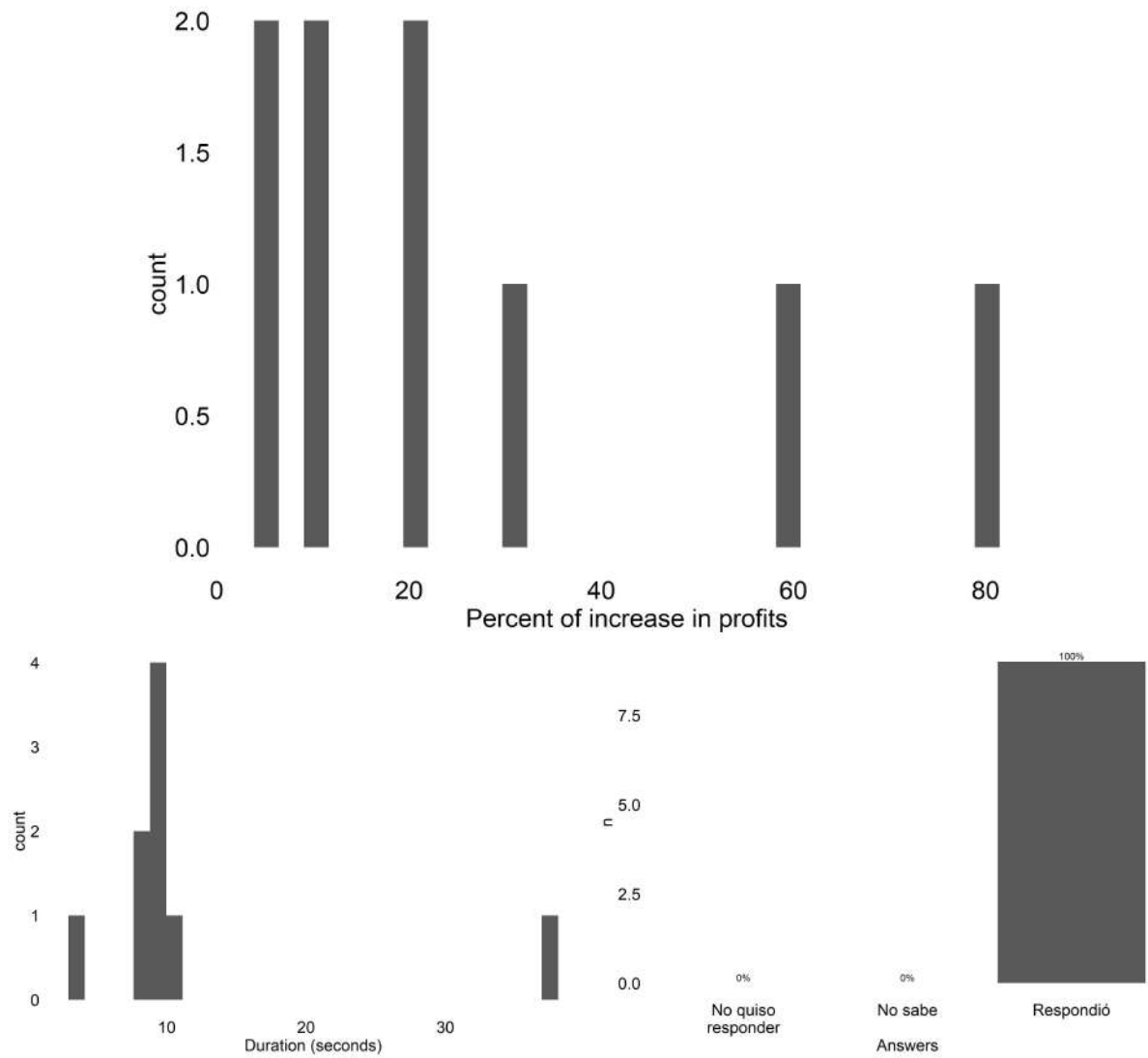
Figure 176: Profits changed



7.6.75 profits_incr_p_cancel

Question: ¿En qué porcentaje aumentaron sus ganancias después de cancelar la terminal punto de venta?

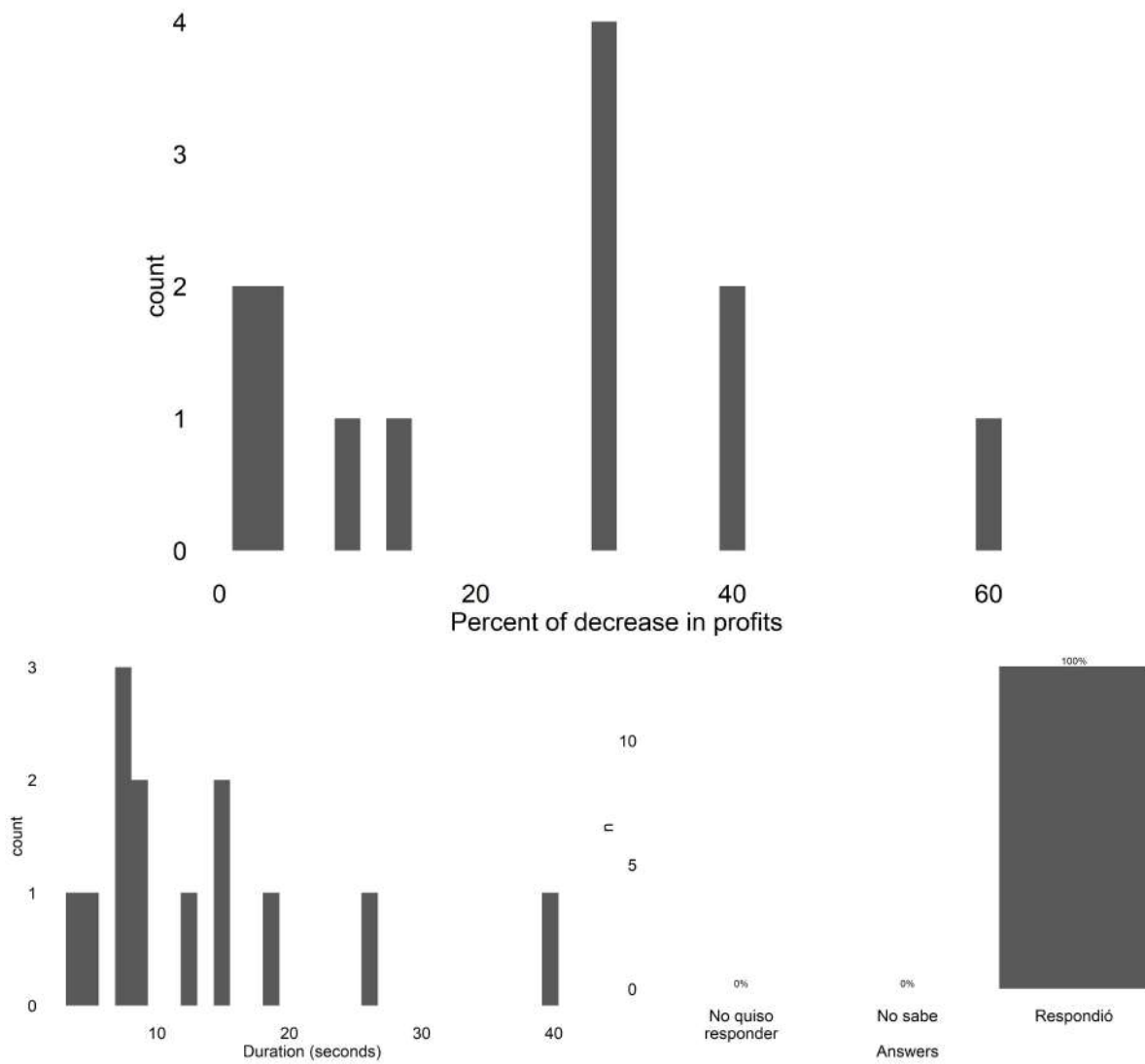
Figure 177: Profits increased (percent)



7.6.76 profits_decr_p_cancel

Question: ¿En qué porcentaje disminuyeron sus ganancias después cancelar la terminal punto de venta?

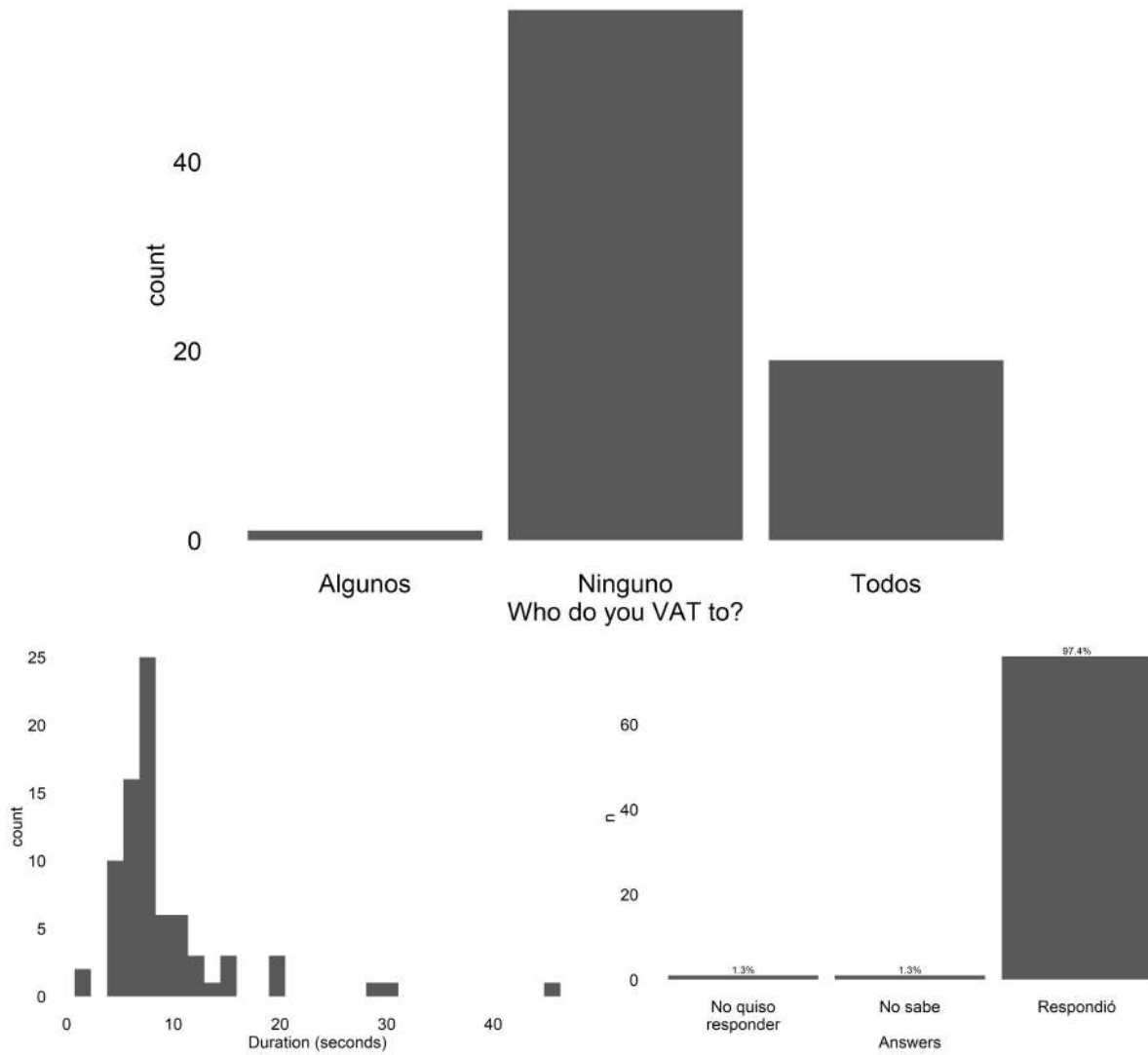
Figure 178: Increase of profits vs expected



7.6.77 vat_whom_c

Question: Actualmente, ¿les cobra IVA a todos, algunos o ninguno de sus clientes?

Figure 179: Who do you charge VAT to?



7.6.78 vat_reason_c

Question: ¿Qué determina que les cobre IVA a sus clientes?

NO DATA.