

CRECEN RECARGAS VIRTUALES HECHAS EN NEGOCIOS MINORISTAS

Transacciones veloces

➔ **Punto de venta puede ganar utilidad de 5,5% a 10% por recarga**

Las recargas virtuales de teléfonos celulares se han convertido en una alternativa para generar mayores ingresos, y en efectivo, tanto para las cadenas de farmacias y estaciones de servicios, como para los locutorios, bodegas, librerías y cabinas de Internet.

“Ahora las recargas con tarjeta y las recargas virtuales están en una proporción de 60 y 40 pero se estima que a fin de año estas últimas llegarán a un 70%”, comenta Arturo Cornejo, gerente comercial de Full Carga, empresa que ingresó al Perú hace cinco años para desarrollar el sistema de transacciones electrónicas no financieras y cuyo caballo de batalla es la recarga virtual.

Este sistema permite hacer recargas de S/.3 a S/.250 desde el punto de venta y tiene 4 formas para que el



RECARGADOS. Existen cerca de 9.600 comercios detallistas afiliados a Full Carga.

LAS CIFRAS

1 Actualmente Full Carga tiene 16.000 establecimientos afiliados y el 60% corresponde a los comercios detallistas. Del total de transacciones electrónicas hechas en el Perú (7 millones al mes), el 85% es de recargas virtuales. El 2007 la empresa facturó cerca de S/.148 millones y

espera cerrar el 2008 con S/.400 millones.

2 El establecimiento compra un paquete al mes que será consumido entre los 4 productos ofrecidos (ver pagos virtuales). Por cada transacción se pueden generar utilidades entre 5,5% y 20%.

vendedor pueda dar el servicio: a través de su celular, la caja registradora, el POS e Internet. La utilidad del punto de venta en una recarga puede ser de 5,5%, 6%, 8% y 10%, según cada operador. “El propietario puede tener un negocio paralelo que, además, le da más liquidez porque lo favorece para hacer caja”, dice Cornejo.

PAGOS VIRTUALES

Además de hacer recargas virtuales con todos los ope-

radores, el sistema de Full Carga permite comprar boletos de lotería (Tinka y Gana Diario), hacer pagos de cable (Direc TV) y de agua potable. “Se acaba de firmar una alianza con Sedapal por lo que ahora se puede pagar este servicio desde los comercios afiliados”.

Si bien ya existen bancos que permiten hacer pagos de servicios en diferentes puntos de venta, Cornejo asegura que esto no será competencia para Full Carga. “Las cadenas y bodegas ya se han dado cuenta de que mientras exista mayor oferta en un mismo punto de venta, será mejor para ellos”.

El primer paso para ingresar al mercado peruano fue dar el servicio de recargas virtuales a estaciones de servicio como Primax, Repsol, Pecsca y a las cadenas de farmacias. Luego, en el 2005, Full Carga entró a los puntos de venta minoristas de Lima, Arequipa, Chiclayo y Trujillo. “Ya estamos en todo el Perú y el 50% de nuestras recargas se hacen en provincia; pero nuestro margen de ganancia es pequeño, por eso la idea es ampliar el mercado”, dice Cornejo. Para lograr esta meta buscará ampliar su red entre las bodegas.

Más información en www.fullcarga.com.pe

EL FOCO

Buscan origen de glaucoma en peruanos

El glaucoma mata las fibras del nervio óptico y puede ocasionar ceguera. La mitad de los casos tiene un componente hereditario, pero es difícil de prevenir porque los primeros síntomas son casi imperceptibles. Hace 6 años, María Luisa Guevara y Ricardo Fujita junto a investigadores del Centro de Genética y Biología Molecular de la Universidad de San Martín de Porres estudiaron a un grupo de familias peruanas con glaucoma. Se han identificado 6 mutaciones, nuevas para la ciencia, y esto ha permitido evitar el avance de la enfermedad en uno de los miembros más jóvenes de una familia. Cuando se perfeccione el estudio se podrá transferir la tecnología a las clínicas y centros de oftalmología. El proyecto ha recibido la colaboración del Instituto de Glaucoma y Catarata, el Instituto Nacional de Oftalmología y ha sido subvencionado por Concytec y la USMP. (rfujita@usmp.edu.pe).

Diplomados OCTUBRE - 2008

DIPLOMADO en MARKETING

INICIO: 2, 3 y 4 de OCTUBRE

DIPLOMADO en ADMINISTRACIÓN

INICIO: 2, 3 y 4 de OCTUBRE

DIPLOMADO en NEGOCIOS INTERNACIONALES

INICIO: 1 de OCTUBRE

DIPLOMADO en VENTAS

INICIO: 1 de OCTUBRE

LUGAR : ISIL MIRAFLORES - Av. Santa Cruz 884
TELÉFONO : 7060000
EMAIL : informes@isil.edu.pe
WEB : www.isil.edu.pe/buenas_practicas/bpe

CHARLA: 17 de Setiembre. Confirmar asistencia.

Inscríbete / Cupos Limitados

iSIL Instituto
San Ignacio
Aprende haciendo

Buenas Prácticas
Empresariales
UNA DIVISIÓN DEL INSTITUTO SAN IGNACIO