

Master Your Card OPORTUNIDAD

Un mejor futuro económico a tu alcance

Una campaña de educación financiera auspiciada por 

8 CONSEJOS SIMPLES

para obtener más de los procesadores de tarjeta.

1. HAGA SU TAREA ANTES DE TOMAR UNA DECISIÓN.

- Obtenga recomendaciones de otros negocios en su área.
- Haga una gráfica con los servicios que proveen y compare a cada uno de los procesadores con los demás.
- Pregunte sobre el flujo de procesamiento para que sepa de antemano cómo se manejarán sus pagos.
- Investigue los antecedentes de la compañía y pida una lista actualizada de referencias.

2. LEA EN SU TOTALIDAD EL ACUERDO ANTES DE FIRMARLO.

- Asegúrese de que entiende todos los términos y condiciones, incluyendo dónde y cómo le pagan, las fechas de comienzo y final del servicio, y condiciones para renovación automática.
- Entienda todas sus obligaciones como comerciante.
- Si usted no entiende algo, pregunte.

3. ASEGÚRESE DE ENTENDER LAS TARIFAS.

- Debe haber una lista clara y concisa de las tarifas.
- Entienda la tasa de descuento para comerciantes, cómo se calcula, y qué condiciones tienen impacto en la tarifa (por ejemplo, transacciones en las que la tarjeta no está presente y distintos tipos de tarjetas).
- Determine el costo total mensual por servicios.

4. ENTIENDA TODAS LAS TARIFAS Y CONDICIONES PARA LOS TERMINALES/PUNTOS DE VENTA.

- Determine las condiciones de arrendamiento, alquiler o compra del terminal/punto de venta.
 - Si usted está arrendando, conozca el período total del arrendamiento y el costo del mismo.
-

5. ASEGÚRESE DE QUE SU PROVEEDOR DE SERVICIOS LE APOYARÁ EN CASO DE DISPUTAS.

- Averigüe cómo manejan las disputas con tarjetahabientes y las devoluciones de cargos, incluyendo cómo evitarlas.
 - Aprenda qué tipo de apoyo le ofrecen cuando tenga que resolver devoluciones de cargos.
-

6. CONOZCA SUS OPCIONES PARA CAMBIAR SU PROVEEDOR DE SERVICIOS.

- Pregunte sobre las condiciones y cargos por terminación anticipada, y asegúrese de que están claramente explicadas en el acuerdo.
 - Entienda todos los términos de exclusión voluntaria. Si usted continúa procesando sus pagos con tarjetas de crédito aun cuando le hayan aumentado las tarifas, puede que haya una presunción de que usted acepta los nuevos términos, ya que no comunicó explícitamente su decisión de “excluirse voluntariamente”.
-

7. SEPA A QUIEN LLAMAR SI TIENE PREGUNTAS O PROBLEMAS.

- Averigüe el nombre, dirección, número de teléfono y la función de cada proveedor de servicio que participa en el acuerdo.
 - Entienda que tipo de apoyo le ofrece su proveedor de servicios si usted tiene preguntas o problemas, incluyendo si su terminal/punto de venta falla.
 - Averigüe los tiempos de respuesta de servicio al cliente, incluyendo su historial de tiempo de respuesta y qué tipo de ayuda ofrecen durante los fines de semana y después de horas laborables.
-

8. ASEGÚRESE DE QUE SUS CUOTAS MENSUALES COINCIDEN CON LAS QUE USTED ACORDÓ PAGAR.

- Compare su estado de cuenta mensual con su contrato. Asegúrese de que los cargos coinciden con la lista de tarifas que usted acordó inicialmente.
- Asegúrese de que sus estados de cuenta le proveen suficientes detalles para que usted entienda los cargos.
- Recuerde que debe conservar todos los avisos de cambios de tarifas durante todo el plazo de su relación con su proveedor de servicios.

Para obtener más consejos y herramientas para hacer crecer su pequeño negocio, visite www.masteryourcardUSA.org.