

EL COMERCIO ENCUENTRA EN LOS MODELOS DE AVALES Y COBERTURAS DE RIESGO, INSTRUMENTOS EFICACES PARA IMPULSAR SUS VENTAS

Según la Organización Mundial del Comercio, hasta el 80% del comercio global se apoya en algún tipo de financiación, garantía o seguro de crédito. Sin duda la herramienta más poderosa para dinamizar el comercio de una manera sostenible es la financiación. La disponibilidad de crédito es fundamental para asegurar la solidez del sistema comercial y son las coberturas de riesgo las que hacen posible la dispersión, inclusión y el acceso a la financiación, teniendo en cuenta que una de las mayores limitantes para generar un mayor flujo de crédito a la base del sector, está representada en la escasez de información especializada, que facilite las tareas de análisis, reconocimiento de la solvencia, y calidad crediticia real de los clientes.

Desde mucho antes del año 2009, ya Fenalco Bogotá, operaba con gran alcance, el servicio de Aval y descuento de instrumentos financieros como cheques al día, y cheques posfechados bajo el reconocido producto Fenalcheque, además de facturas y pagarés. Hoy, de la mano de Referencia, aliado de Fenalco a nivel nacional, y operador de este mecanismo desde el año 2012 (primero como Refinancia), este servicio se ha convertido

en pilar fundamental de la competitividad, expansión y crecimiento del comercio, permitiendo la atención de nichos desatendidos.

Kenneth Mendiwelson, presidente de Referencia, compañía especializada en originar planes de pago en puntos de venta de comercios afiliados a Fenalco en Colombia, resalta los principales beneficios de esta poderosa herramienta de cobertura de riesgo que permite que todos los comerciantes puedan otorgar crédito a sus clientes, compartiendo el riesgo.

¿De qué manera, los modelos de garantías y coberturas de riesgo generan valor al mercado, a los comerciantes y empresarios?

“El comercio siempre mantiene el interés de incrementar sus ventas buscando alternativas de pago para sus consumidores. El otorgar planes de pago a plazos sin asumir el riesgo crediticio es de un gran valor para el comerciante. Esta es la razón por la cual los modelos de garantías existen en el mercado, pues habilitan al empresario a ofrecer una financiación, en alianza con terceros especializados.

Entidades como nosotros (Refinancia/Referencia en alianza con Fenalco) han desarrollado e implementado una serie de mecanismos simplificados para hacer el estudio del consumidor, con scores y análisis sofisticados, que nos permiten tomar la decisión de otorgar una garantía para una compra de manera rápida, asumiendo directamente el riesgo crediticio del comprador. Esto implica que, en caso de incumplimiento de pago por parte del comprador, el comerciante no resulta afectado en esa venta, pues reconocemos al comercio el valor incumplido. De ahí en adelante la gestión operativa y de recaudo al comprador, es responsabilidad nuestra”.

¿En su concepto, que le sobra o que le falta al mercado de Financiación del comercio en Colombia, y de manera más específica al ecosistema de instrumentos y coberturas de riesgo?

“Los aliados especializados que apoyan al comercio con alternativas de financiación deben entender las “luchas” diarias de los comerciantes, que incluyen temas como; escoger los inventarios y canales adecuados, crecer ventas, mantener / aumentar márgenes, controlar liquidez y caja en capital de trabajo, asegurar lealtad/ recurrencia del cliente, entre otros. Por otro lado, el aliado debe entender el tipo de compra y requerimientos que hacen los consumidores en ese comercio. El entendimiento de estos factores obliga a que los productos de financiación en punto de venta se ajusten a las necesidades de los dos, comercios y consumidores, generando un gana-gana para las partes”.

¿Cuáles cree usted que siguen siendo esas preguntas sin resolver o aún sin contestar, en el mundo de la financiación y qué se debe hacer desde los operadores de mecanismo de Garantía y Coberturas de Riesgo para avanzar en esas respuestas?

“Se debe continuar trabajando en una óptica de nicho, para que resulten soluciones de financiación “a la medida”, modulares y adaptables para los comercios y sus clientes. Los aliados que apoyan al comercio con soluciones de garantías y financiación en punto de venta deben adaptar su oferta a las necesidades de los nichos que escojan”.



Kenneth Mendiwelson
Presidente de Referencia