

**Negocios**

# Comerciantes buscan volver al 'fiado' como opción para crecer

Una encuesta de la Federación Nacional de Comerciantes, Fenalco, muestra cómo estos empresarios creen que, además de aumentar las ventas, el pago a plazos genera la fidelidad de sus clientes. El gremio hizo una alianza para promover esa modalidad.

**LOS COMERCIANTES** del país creen que volver a la práctica de 'fiar' y vender a plazos es una opción para fortalecer sus negocios.

Así lo señala una encuesta de la Federación Nacional de Comerciantes, Fenalco, que indagó a sus afiliados sobre los que en estos tiempos se denominan 'financiación en punto de venta'.

Si bien el 63% no ofrece esa modalidad de pago, un 95% está dispuesto a adoptarla para sus clientes si tuviera acceso a ese tipo de servicio.

De acuerdo con el informe, el 80% afirmó que ofrecer la posibilidad de 'fiar' en sus negocios, aumentaría sus ventas entre 5 y 20%.

Por su parte, 86% consideró que esta alternativa generaría lealtad y recurrencia de parte de sus clientes.

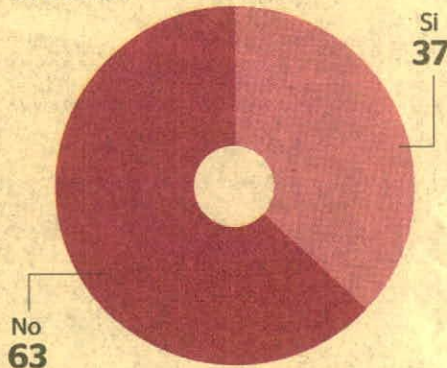
Sin embargo, solo el 13% está dispuesto a ofrecer este servicio con recursos propios, por considerarlo complejo de administrar, por el alto volumen de capital y de tecnología que requiere, y por el conocimiento en riesgo crediticio que necesita este tipo de operación.

"Al parecer la paulatina desaparición del cheque

## Percepción de los comerciantes frente a la financiación en punto de venta

Porcentaje de respuestas

¿Ofrece su comercio 'financiamiento en punto de venta' distinto a tarjeta de crédito?



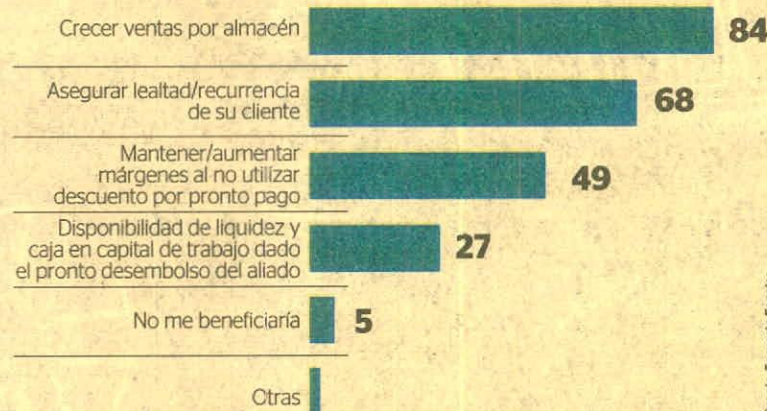
postfechado como medio de pago y la marcada estandarización de las tarjetas de crédito, le han abierto espacio de nuevo al pago a cuotas, una tendencia mundial que cada vez toma más fuerza en el mercado colombiano", explica Fenalco.

La encuesta online a 301 comerciantes de varias ciudades del país y diversas actividades económicas.

A juicio de Eduardo Visbal, vicepresidente de Fenalco, los resultados de la encuesta a los comerciantes indican que ofrecer financiación en punto de venta es una necesidad funda-

mental para el comercio, pero llama la atención en que también se identifica que no existe un consenso aún en cómo se puede implementar, ni en cómo se

¿Qué beneficios considera que puede tener una solución de 'financiamiento en punto de venta' disponible para sus consumidores?



**EDUARDO VISBAL REY**  
Vicepresidente de Fenalco.



**KENNETH MENDIWELSON**  
Fundador de Refinancia/Referencia.

tendencia entre los comerciantes de otros países.

Según el gremio, en los últimos años han aparecido jugadores que han transformado la manera como se ofrece financiación en punto de venta en otros países.

Ese es el caso de las firmas GreenSky y Affirm en Estados Unidos, de Duology en el Reino Unido, y AfterPay en Australia, entre otras.

Por su parte, Kenneth Mendiwelson, quien es el fundador y presidente de Junta Directiva de Refinancia/Referencia, que presta este tipo de servicio a los co-

mercios dice que hay mucho por hacer en ese campo.

"Hemos entendido que el comercio en nuestro país requiere de aliados especialistas que habiliten soluciones de financiación a la medida de la compra que está haciendo el consumidor en su almacén; por eso nos hemos enfocado en construir una operación de talla mundial fundamentada en la tecnología y la experiencia que tenemos de administrar más de dos millones de clientes con créditos de consumo", dijo.

Como parte de la estrategia de penetración de esta modalidad de crédito, Fenalco y la firma Refinancia/Referencia están promoviendo una solución llamada "Listo Pago a Plazos", servicio que ofrece financiación para la compra de productos y servicios, desde uno hasta 10 millones de pesos en los comercios afiliados a la Federación.

Actualmente, opera en más de 1.000 puntos de venta a nivel nacional, y origina cerca de \$20.000 millones de pesos al mes en planes de pago ofrecidos en establecimientos de comercio.

De esta manera, gracias a esta modalidad de financiación, en cuestión de minutos y solo con la cédula, los clientes de los establecimientos pueden acceder al crédito y pagar después, en cuotas hechas a la medida para la compra realizada.

"Con esta alianza estamos seguros de que validamos una alternativa para que el comercio ofrezca Financiación en Punto de Venta como medio de pago actualizado y con el respaldo que necesitan los clientes de nuestros afiliados, tal como se está haciendo en otras partes del mundo", concluyó Visbal. ☺

## Galardones muestran impulso a inversión foránea en Bogotá

**LA PRESENCIA** de Bogotá en los escalafones y las publicaciones internacionales son una señal del trabajo que ha hecho la ciudad en los últimos años en materia de promoción de la inversión extranjera.

Una muestra de ello, según Invest In Bogota, es que recientemente el área especializada fDi Intelligence de Financial Times, en su más

reciente ránking American Cities of the Future 2019/2020, ubicó a la capital como la tercera ciudad latinoamericana del futuro.

Así, subió dos posiciones frente al escalafón anterior, superando a Santiago de Chile y Monterrey, dos ciudades con reconocimiento internacional como destinos atractivos para los negocios.

Igualmente, a mediados del mes pasado, la estrategia de promoción de inversión de la ciudad fue premiada por la publicación Site Selection Magazine, que durante la más reciente edición del Foro Mundial para la Inversión Extranjera Directa realizado en Sidney (Australia), le entregó a Invest in Bogota el galardón que la acredita, por quinto



Juan Gabriel Pérez, director de Invest in Bogota.

año consecutivo, como la mejor agencia de promoción de inversión regional de Suramérica.

"Recibir este reconocimiento por quinta ocasión consecutiva ratifica el gran trabajo que ha hecho la ciudad a la hora de identificar cuáles son los sectores económicos en los que presenta las mayores oportunidades de inversión", aseguró el director ejecutivo de Invest in Bogota, Juan Gabriel Pérez.

Igualmente, el ejecutivo recordó que la estrategia de promoción de inversión de la ciudad adelantada por la

entidad ha permitido la llegada de un total de 336 proyectos por más de 2.300 millones de dólares entre 2007 y 2018.

Juan Gabriel Pérez señaló, además, que los galardones que ha recibido Bogotá son producto de años de trabajo, a través de los cuales la ciudad ha hecho de atributos como su ubicación estratégica y conectividad con la región, su tamaño de mercado y su capital humano, los pilares que soportan su posición actual como uno de los principales destinos de inversión de América Latina.