

Economía

APUESTA POR MAYOR SEGURIDAD

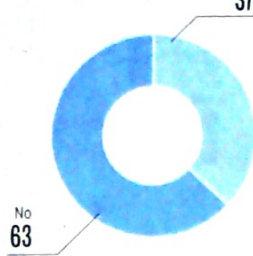
Prosegur creó un fondo de inversión de US\$ 34 millones. La compañía busca potenciar su oferta de servicios de seguridad física y lógica. Ya ha revisado más de 400 propuestas de inversión.

SUBE PERMANECE ESTABLE BAJA

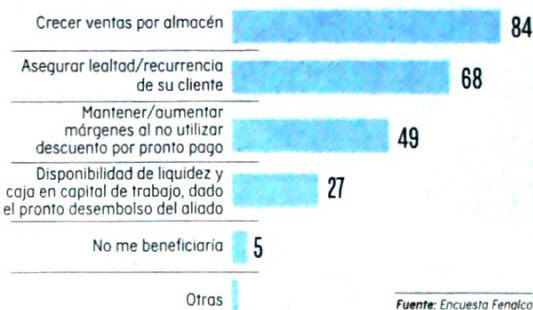
DIVISAS				ÍNDICES ECONÓMICOS				
DÓLAR	EURO	MONEDAS BOLIVAR	CAFÉ (N. Y.)	PETRÓLEO (Brent)	ACCIONES	INTERÉS (E.A)	UVR	USURA
\$ 3.217,18 TRM	\$ 3.610,00	\$ 0,42	US\$ 1,11 LIBRA	US\$ 64,23 BARRIL	1.579,19 COLCAP	4,44 % DTF	\$ 267,7711 HOY	28,92 % CONSUMO
ANTERIOR: \$ 3.206,92 (C) \$ 3.050 (V) \$ 3.090	ANTERIOR: \$ 3.619,33 EN DÓLARES: 1.1221	PESO MÉX. \$ 168,77 REAL BRASIL \$ 847,95	ANTERIOR: US\$ 1,14	ANTERIOR: US\$ 63,30 CRUDO WTI US\$ 57,51	ANTERIOR: 1.563,72	IBR (3 MESES) 4,21%	MAÑANA: \$ 267,7987	MICROCREDIT. 55,14 %

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?



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



Fuente: Encuesta Fenalco

Buena parte de los comerciantes del país están dispuestos a financiar las compras de sus clientes habituales mediante el viejo esquema del fiado, en el que la palabra es casi la única garantía para el pago de la deuda.

Y es que nueve de cada 10 comerciantes consultados por Fenalco -gremio de este renglón de la economía- dijeron estar dispuestos a fiar algunas compras de sus clientes, pese a los riesgos que ello implica dado el desconocimiento crediticio de estos y lo que conllevaría manejar cartera.

La encuesta de la Federación Nacional de Comerciantes reveló que en la actualidad, el 63 por ciento de sus consultados no ofrecen esa forma de pago, pero 8 de cada 10 indicaron que ofrecer la posibilidad de fiar en sus negocios aumentaría sus ventas entre 5 y 20 por ciento.

Además, para el 86 por ciento de los comerciantes, esta alternativa generaría lealtad y recurrencia de sus clientes.

Algunos consideran complejo administrar ese sistema por el alto volumen de capital y tecnología que requieren, y por el conocimiento del riesgo crediticio que se necesita.

Eduardo Visbal, vicepresidente de Fenalco, señaló que los resultados de la encuesta indican que ofrecer financiación en punto de venta es una necesidad fundamental para el comercio, pero llama la atención en que también se identifica que no existe un consenso aún acerca de cómo se puede implementar ni cómo se debe escoger un socio estratégico especializado para que apoye este ejercicio.

"Al parecer, la paulatina desaparición del cheque posfechado, como medio de pago, y la marcada estandarización de las tarjetas de crédito han abierto espacio de nuevo al pago a cuotas, una tendencia mundial que toma fuerza en el país", explica Fenalco.

La figura de la 'financiación en punto de venta' es tendencia entre los comerciantes de otros países. Según el gremio, en los últimos años han aparecido jugadores que han transformado la manera

Vender fiado eleva ventas y fideliza, dicen comerciantes

9 de cada diez de estos empresarios señalan que financiarían compras de clientes. El 63 % no lo hace: Fenalco.

como se ofrecen financiación y pagos en punto de venta en otros países.

Ese es el caso de las firmas Green-Sky y Affirm en Estados Unidos, de Duology en el Reino Unido y After-Pay en Australia, entre otras.

"Una de las principales barreras que tiene la consolidación de los medios de pago electrónicos en el país está relacionada con la falta de conocimiento sobre el diverso portafolio de productos y soluciones de pago que ofrece el sistema financiero", comenta Andrés Felipe Duque, presidente de Redeban.

De hecho, este sistema de pagos acaba de lanzar al mercado su aplicación móvil RedeAPP, herramienta de fácil acceso que cuenta con módulos de autocapacitación y so-

porte técnico diseñados para facilitar a los comercios el aprendizaje sobre los medios de pago electrónicos dispuestos por Redeban.

"Con esta aplicación queremos enseñarles tanto a comercios como a usuarios los beneficios, funcionalidades y dispositivos que tenemos en el mercado, para que puedan aprovechar al máximo todas las herramientas que tiene cada producto y sigan migrando hacia el uso de los medios electrónicos", explicó Duque.

Por su parte, Kenneth Mendiwelson, fundador y presidente de la junta directiva de Refinancia/Referencia, que presta el servicio de financiación en punto de venta a comercios, dice que hay mucho por hacer en ese campo.

"Hemos entendido que el comercio en nuestro país requiere aliados especialistas que habiliten soluciones de financiación a la medida de la compra del consumidor; 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 esta firma 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 al gremio.

Hoy 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.

Este mecanismo permite que en cuestión de minutos y solo con la cédula, los clientes de los comercios puedan 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.

Concretan avances en la Alianza del Pacífico

Los mandatarios de los países miembros de la Alianza del Pacífico (Colombia, Chile, Perú y México) ratificaron, al término de su encuentro en Lima, su compromiso para seguir promoviendo el libre comercio y dieron la bienvenida a Ecuador como nuevo candidato a Estado asociado.

En materia de intercambio comercial se alcanzaron objetivos como declaraciones conjuntas con Japón, con la Comisión Económica Euroasiática y con la Oede, para fortalecer la cooperación, las oportunidades y la competitividad con Estados observadores, bloques regionales y foros internacionales.

A través de la creación de la Red de Plataformas Tecnológicas para Trámites Empresariales, la Alianza del Pacífico se comprometió con la facilitación y simplificación de trámites a los emprendedores y a las pequeñas y medianas empresas.

En integración financiera, se trabajará en el establecimiento de mecanismos conjuntos de intercambio de información ante amenazas e incidentes cibernéticos que afecten el sistema financiero y el mercado de capitales de este bloque de naciones.

También se aprobó una guía de buenas prácticas para obtención de datos financieros de las micro, pequeñas y medianas empresas, para ser utilizados por las entidades financieras, con miras a mejorar el proceso de evaluación crediticia.

PBX +57 (1) 311 6211 | info@ancla.la | Cra 68h # 73a 29, Bogotá, Colombia

CAJAS FUERTES ANCLA
CUIDA TUS VALORES

NUEVA Caja Fuerte 2400

\$1.102.059*
Precio de lanzamiento. Precio normal \$1.574.370

+ Poder
+ Resistencia
+ Seguridad

Cómpala en nuestra tienda en línea www.ancla.la

www.casainglesa.co
repuestosmotores1@casainglesa.co
motores1@casainglesa.co

Perkins

EL RESPALDO Y LA CALIDAD DE CASA INGLESA EN EL CAMPO COLOMBIANO
LOS PODRÁ ENCONTRAR EN

AGROEXPO 2019

MOTORES, REPUESTOS GENUINOS, SERVICIO TÉCNICO

Línea Nacional: 018000 116 111

CASA INGLESA
LA CASA DE LAS MEJORES MARCAS

¡POR TIEMPO LIMITADO!

Diversity desde \$6.900

¡EN ESTAS VACACIONES!
VEN Y DISFRUTA DE MÁS DE 20 ATRACCIONES PARA TODA LA FAMILIA

#unaCiudadDiversificada

diversity

Oferta para Medellín y Bogotá hasta el 30 de junio de 2019. Cupos limitados según capacidad del parque. Sin reservas, compromisos ni otros descuentos en la ciudad de Bogotá son: Medellín \$13.900 por 1 adulto y 1 niño (menor de 12 años) por 1 día de entrada y parqueo. Bogotá \$14.900 por 1 adulto y 1 niño (menor de 12 años) por 1 día de entrada y parqueo. En parques colindantes se debe presentar en la ciudad de Medellín con: Bogotá \$13.900 por 1 adulto y 1 niño (menor de 12 años) por 1 día de entrada y parqueo. Bogotá \$14.900 por 1 adulto y 1 niño (menor de 12 años) por 1 día de entrada y parqueo. Más información en www.diversitypark.com.