

# EL COMERCIO Y EL CRÉDITO: CLAVES PARA LA REACTIVACIÓN



Muy temprano en la cuarentena se observó que, en aquellos comercios que ofrecen ventas a plazo, cerca de un 30% de los clientes no podía pagar sus cuotas porque su estructura de ingresos había disminuido. Igualmente se evidenció un menor valor de desembolsos en la financiación en punto de venta (a cerca de un 25% frente a un mes sin coronavirus), porque la gente estuvo consumiendo sólo lo estrictamente necesario. Pero como toda crisis trae consigo oportunidades, algunos jugadores con vínculos en el comercio se están ajustando para convertirse en una alternativa útil para el país, dado que pueden ser un mecanismo de distribución de financiación de emergencia para los consumidores, las MiPymes y los trabajadores independientes. La capilaridad y capacidad de llegar rápidamente y a bajo costo a clientes con necesidades especiales, a través de plataformas digitales y canales vinculados al comercio, está abriendo oportunidades para quienes tengan la disposición de ajustar su operación para servir a estos nichos.

Además, la reacción del gobierno durante la crisis permite explorar estas oportunidades. Por ejemplo, las garantías que se habilitaron para los créditos dirigidos a MiPymes e Independientes permiten un espacio único para probar el comportamiento de pago de nichos cuya experiencia crediticia hoy es incierta. Es claro que el país necesita crédito para reactivarse y pronto veremos jugadores innovadores que ofrecen novedosas soluciones que logren apalancar sus capacidades para ofrecer servicios de financiación útiles a través del ecosistema del comercio. Así apoyarán la reactivación de la economía del país en esta etapa tan demandante.