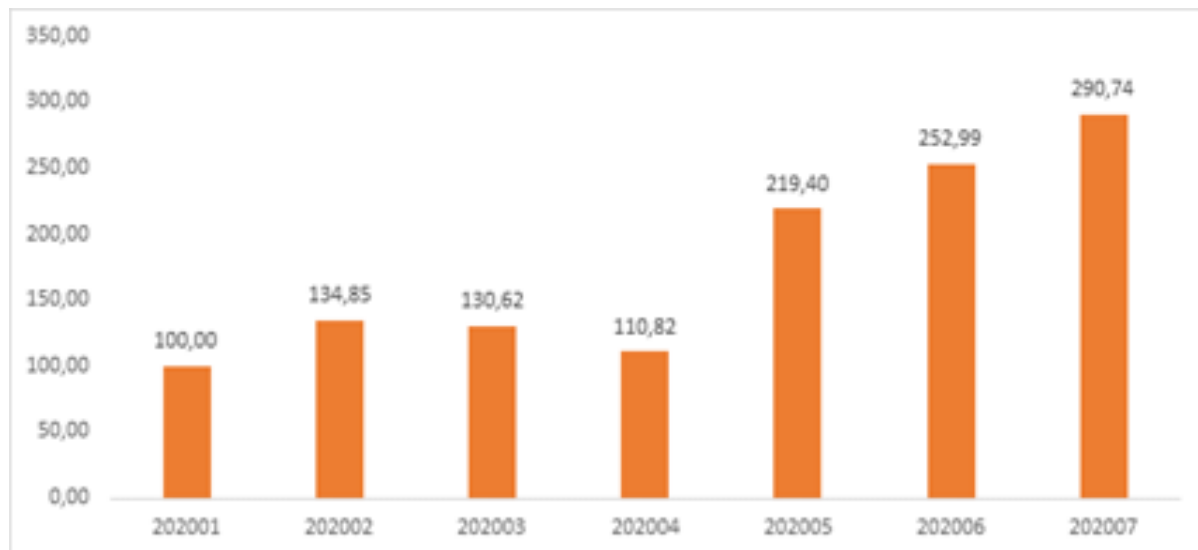


LA DEMANDA POR FINANCIACIÓN EN PUNTO DE VENTA EMPIEZA A CRECER

El Covid llevó a que la demanda por financiación en punto de venta creciera de manera sustancial. Tomando un caso base como ejemplo, encontramos que en este comercio el valor solicitado en pagos a plazos aumentó en 290 % entre enero y julio 2020.



Este fenómeno se explica al observar cómo los comercios que ofrecen financiación en punto de venta han optado por reforzar esta alternativa para recuperar el nivel de actividad que traían antes de la pandemia. Haciendo un sondeo con comerciantes que han adoptado esta alternativa, encontramos que están comentando beneficios como:

Los compradores tendrán presupuestos limitados y necesitan opciones para manejar sus gastos al mismo tiempo que realizan sus compras.

Dada la incertidumbre en los ingresos de las personas, los clientes no se sienten cómodos realizando pagos de contado por bienes durables y semi-durables con precios entre 1 y 10 millones, por lo cual pagar a plazos les resulta más adecuado.

Los comercios necesitan flujo de caja por lo cual las alternativas de financiar a clientes con terceros que fondean las compras se vuelven una herramienta vital

Para generar crecimiento y aprovechar el impulso de la reapertura, los comercios van a tener que ofrecer incentivos novedosos y tangibles. Vender remotamente y a plazos es clave.

Comercio y clientes se reactivan en una realidad distinta y después de haber tocado fondo en abril. El último tercio del año promete resultados positivos para quienes acepten y adopten soluciones que se ajusten a la nueva realidad. Estas observaciones surgen de la alianza de Fenalco con la Fintech Referencia, a través de la cual se ofrece a los comercios soluciones de financiación en punto de venta como Li\$to Pago-a-Plazos®.

Para mayor información visitar la página www.referencia.co