

Pagos financiados y sistemas de «reserva» son salvavidas del comercio

Las modalidades de pago financiado y de porcentaje anticipado, a cambio de la reserva del producto, crecen en una Venezuela con sed de créditos bancarios y un poder adquisitivo mermado, lo que ha resentido los comercios, de los cuales cientos han adoptado estas alternativas en un intento por levantar sus ventas, disminuidas respecto a 2023.

Cada vez más establecimientos, sobre todo en los centros comerciales, ofrecen a los consumidores la posibilidad de acceder a un bien o servicio mediante el modelo conocido en el mundo como «compra ahora, paga después» o a través de un sistema de «apartado», con el que el cliente hace un pago inicial y el resto en un plazo determinado, para luego poder retirar el producto.

Estas alternativas han permitido a venezolanos adquirir bienes que, de otra manera, no hubieran podido, y sin que represente un solo golpe a sus ajustados bolsillos, afectados por una inflación que acumula un 182,9 % hasta noviembre.

Una red nacional de establecimientos de equipos para el hogar permite hacer el pago «en el tiempo» que le convenga al cliente, con «un máximo de 12 semanas», mientras que una cadena de tiendas por departamento ofrece pagar el 30 % del «costo del artículo en divisas» y el resto de manera fraccionada, lo que «congela el precio del producto» hasta que la persona complete el pago y lo retire.

Otra red de tiendas por departamento anunció recientemente una «nueva modalidad de crédito» para los clientes que hagan una compra mínima de 30 dólares, quienes podrán acceder a un «monto de financiamiento» de hasta 50 dólares, que deberán pagar «en dos cómodas cuotas quincenales».

El vacío del crédito bancario

La economista Tamara Herrera dijo a EFE que esta «forma de financiamiento que proveen no instituciones bancarias sino los propios comercios» o plataformas que «canalizan el crédito que concede» el local «es resultado de la prolongada ausencia de crédito bancario al consumo, no solo a la producción y a la comercialización».

El consumo, prosiguió, registró una «profunda caída» en el primer semestre del año, para luego volver a aumentar en la segunda mitad, pero a un ritmo inferior al de 2022.

Señaló que muchos comercios, algunos de los cuales «han tenido períodos de pérdidas» pese a hacer «rebajas y promociones» y tratar de «mantener los precios», han recurrido a opciones como los pagos financiados, cuyo uso prevé siga creciendo, sobre todo si «se consolidan mecanismos de seguimiento para asegurar un buen cumplimiento por parte de los deudores».

Sin embargo, considera importante entender que «esto no es un financiamiento bancario», sino «comercial», que «crece para llenar el vacío» que crea la «restricción al crédito impuesta» por el Banco Central.

El Consejo Nacional del Comercio y los Servicios (Consecomercio) pidió recientemente la reactivación del crédito bancario para mejorar el consumo, como una de las medidas «urgentes» que, a su juicio, se deben implementar para el crecimiento económico de los sectores no petroleros.

Aseguró que una economía «moderna no crecerá de manera sostenida» sin crédito bancario, el cual «financia la inversión productiva y el consumo».

La firma Ecoanalítica calcula que la cartera de créditos de Venezuela representa menos del 1,5 % del PIB, en contraste con «el promedio regional», que -señala- oscila entre el 40 % y el 50 %.

El auge del ‘compra ahora, paga después’

En Venezuela, nació en octubre de 2022 la plataforma Cashea, que ofrece el modelo de ‘compra ahora y paga después’ (en cuotas sin interés), una modalidad con un «mayor impacto» en países donde «el acceso al crédito es limitado», según explicó a EFE su cofundador y director general, Pedro Vallenilla.

Indicó que el año pasado no había «más de 30» comercios afiliados a la plataforma, y ahora estima cerrar 2023 con «más de 1.000» en Caracas y otras seis ciudades, en sectores como ropa, ferreterías, repuestos de vehículos y equipos electrónicos, para luego, en 2024, operar en otras dos naciones de Latinoamérica.

En cuanto al número de consumidores, estos no superaban los 50.000 en 2022, y en este momento cuentan con más de 1,7 millones, con la expectativa de tener más de 2 millones «antes

de que finalice el año».

Explicó que, al principio, los usuarios que se registran en la plataforma pueden optar por un financiamiento de entre 40 y 250 dólares, un límite que aumenta como recompensa para aquellos que han sido responsables con sus pagos.

Además, el pago inicial, fijado al comienzo en un 60 % sobre el precio del producto, se reduce a medida que el cliente vaya registrando un buen historial.

Al final, agregó Vallenilla, el objetivo es acercar al usuario a «aquello que necesita».

Con información de La Verdad