

Financiación en Punto de Venta (POS Financing) B2B

Estrategias de expansión comercial a través de Entidades Adheridas

El POS Financing (Point of Sale Financing) o "Compre Ahora, Pague Después" no es exclusivo de las grandes tarjetas de crédito. Financieras de consumo han adoptado masivamente el modelo de originar créditos directamente en el mostrador del comerciante (tiendas de electrodomésticos, materiales de construcción o rodados), apalancando la venta y diversificando la cartera.

1. Portales de Acceso Restringido para Comercios

La clave del éxito en el POS Financing es la velocidad y la seguridad. Mediante el módulo de "Entidades Comerciales", elCobrador otorga un acceso específico y limitado al vendedor de la tienda adherida. Este vendedor carga el CUIT/CUIL del comprador y el monto de la mercadería. En cuestión de segundos, la plataforma dictamina la viabilidad de la operación. De ser positiva, el cliente firma electrónicamente el mutuo a favor de la financiera, y se retira con su producto al instante.

2. Liquidación Sistémica y Flujo B2B

Una vez aprobada la compra, se generan dos obligaciones paralelas en el sistema. Por un lado, la cuenta corriente del cliente final asume la deuda en cuotas (con su plan de amortización). Por el otro, el sistema programa automáticamente el pago (Liquidación) hacia el comercio adherido. Este motor de liquidación B2B automatizado descuenta las retenciones impositivas o comisiones pactadas por convenio, y agenda la orden de pago, evitando los errores de las conciliaciones manuales por Excel.

3. Auditoría y Control de Calidad de Cartera

Operar a través de terceros introduce el riesgo de "Fuerza de Ventas de mala calidad". elCobrador soluciona esto proveyendo métricas analíticas avanzadas. La gerencia puede observar qué comercio origina operaciones que luego caen sistemáticamente en mora (alta tasa de incobrabilidad) versus aquellos que originan clientes de buen perfil, permitiendo renegociar tasas o desvincular entidades comerciales deficitarias.

Conclusión: Sistematizar la financiación en punto de venta masifica la entrada de nuevos créditos y garantiza transparencia financiera entre la entidad y los comercios aliados.