

CONSUMO

Tienda Pago quiere dar crédito a tienditas

El principal reto para las tienditas de barrio es contar con capital para hacerse de inventario para la venta a los consumidores, debido a que no tienen acceso a créditos **bancarios**. Ante esto, la **fintech** Tienda Pago exploró y ya trabaja con 9 mil puntos de venta en el país.

“Nosotros le damos una línea de crédito a la tienda a nombre de Tienda Pago, con eso le pagamos directo a los proveedores y le damos a la tienda un plazo de una semana para vender esa mercancía y pagarnos de vuelta con un **depósito** en cualquier **banco** o farmacia”, explicó Dan Cohen, director general de Tienda Pago.

Apuntó Cohen que la barrera que rompen es que no se necesita cuenta **bancaria**, sólo un teléfono celular que cuente con WhatsApp o mensajes, donde se envían las claves del crédito, y éste sólo funciona mediante circuito cerrado, es

decir, no es un efectivo que puedan usar los tenderos para pagar luz o irse al cine, sino que únicamente es transferible a proveedores.

Para llegar a 50 mil tiendas de barrio, la estrategia es conseguir que las empresas proveedoras mejoren sus precios para los tenderos.

—Alejandra Rodríguez

BUSCA EXPANDIRSE

Esta firma presta cerca de 6 mil pesos al mes a los tenderos.

Empresa	Tienda Pago
Presencia	9 mil tiendas en México
Detalles	Ofrece una línea de crédito a tenderos para pagar mercancía a los proveedores. Da al tendero una semana para vender la mercancía adquirida y así pagarle de vuelta con un depósito en cualquier banco o farmacia.

Fuente: TIENDA PAGO

