

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Estimación
08/09/2014	LAS ULTIMAS NOTICIAS - STGO-CHILE	20	2	SACAN MAS DE UN MILLON DE DESCUENTO CON SUS CONVENIOS	21,5x12,7	No Definido

Las multiopciones de créditos de la ASOF

Sacan más de un millón de descuento con sus convenios

VALENTINA ESPEJO D.

“**S**on rebajas bastante considerables. Por ejemplo, un vehículo utilitario que cuesta alrededor de \$5.500.000 por ser feriante puede tener rebajas de hasta \$1.300.000”, dice Luis Solís, gerente general de la ASOF.

Esta iniciativa se enmarca en una serie de negociaciones con distintas concesionarias y entidades automotrices con el fin de conseguir vehículos comerciales y también particulares a precio de flota para los feriantes.

“El comerciante puede mejorar su competitividad al contar con una herramienta de trabajo que esté en mejores condiciones para efectos del traslado de su mercadería, pero también el convenio

Los feriantes pueden acceder a créditos de hasta 30 millones de pesos.



FOTOS XIMENA ROZAS

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Estimación
08/09/2014	LAS ULTIMAS NOTICIAS - STGO-CHILE	21	2	SACAN MAS DE UN MILLON DE DESCUENTO CON SUS CONVENIOS	14,3x9,9	No Definido

le permite acceder a vehículos particulares con el cual soluciona una necesidad de carácter familiar; hay comerciantes que le regalan el auto a la niña que entró a la universidad, por ejemplo. También pueden acceder a muy buenos precios en ese sentido", dice Solís.

La campaña incluye visitas en terreno a las ferias con el fin de acercar la información a los usuarios. "Se están enviando promotoras, vehículos de muestra y se les está entregando información in situ a los comerciantes, acerca de cuáles son las condiciones del convenio", dice Solís.

Con el afán de entregar un amplio abanico de opciones, aparte del convenio con Melhuish y General Motors, la ASOF trabaja codo a codo con bancos como BancoEs-

tado y CrediChile, entidades que ofrecen créditos blandos para vehículos comerciales y que simplifican el odioso papeleo de trámites y certificados.

"La banca microempresa de BancoEstado tiene un sistema de evaluación que es bastante ad hoc al canal feria. Además cuentan con ejecutivos especiales que van a las ferias y verifican si el cliente genera ingresos. Del mismo modo, trabajan con una metodología de evaluación flexi-

ble que permite el acceso a créditos de muy buen precio; pueden ser de consumo, para capital de trabajo, compra de vehículos inclusive, ahora están estudiando los créditos hipotecarios dirigidos a los feriantes", destaca Solís.

Los requisitos para acceder al beneficio es poseer la patente de feriante y, por otro lado, un certificado que lo acredite a la asociación, documento que se gestiona con

Sigue en la pág. 22

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Estimación
08/09/2014	LAS ULTIMAS NOTICIAS - STGO-CHILE	22	2	SACAN MAS DE UN MILLON DE DESCUENTO CON SUS CONVENIOS	14,7x9,1	No Definido

el dirigente de la feria en la que trabaje. Para negociar con los bancos es necesario no tener antecedentes comerciales.

-¿Cuáles son los vehículos comerciales que más compran los feriantes?

-En vehículos de carga lo que más están comprando son utilitarios (minitrucks), camionetas y camiones tres cuartos.

-¿Cuántas lucas podría financiar el comerciante con estos créditos?

-Se hace una evaluación caso a caso que considera el nivel de endeudamiento y comportamiento comercial, aspectos que influyen en el monto que se otorga. Sin embargo, para efectos de compra de vehículos de trabajo,

los montos son altos. Un comerciante podría acceder hasta 30 millones de pesos si su comportamiento es bueno, eso son como los límites que tiene la banca microempresa.

-¿Cuántas marcas y modelos en vehículos comerciales se incluyen en el convenio?

-Por el momento solo contamos con la concesionaria Melhuish y la empresa General Motors, que trabajan con la marca Chevrolet, los que

ofrecen al menos tres modelos de vehículos de carga distintos. Estamos en conversaciones con otras empresas distribuidoras a las cuales les ofrecemos el convenio con una marca en particular, la que no convenimos con nadie más. Le damos exclusividad de marca lo que no quiere decir que nos casemos con alguna automotora en particular, la idea es entregar varias opciones a nuestros comerciantes.



Litoralpress		Media de Información			http://www.litoralpress.cl	
Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Estimación
08/09/2014	LAS ULTIMAS NOTICIAS - STGO-CHILE	22	3	SACAN MAS DE UN MILLON DE DESCUENTO CON SUS CONVENIOS	18,6x13,1	No Definido

Lunes 8 de septiembre de 2014



“ Hay comerciantes que le regalan el auto a la niña que entró a la universidad ”

Luis Solís
Gerente de ASOF

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Estimación
08/09/2014	LAS ULTIMAS NOTICIAS - STGO-CHILE	21	3	SACAN MAS DE UN MILLON DE DESCUENTO CON SUS CONVENIOS	16x12,1	No Definido

Vehículos más vendidos Mercado de vehículos livianos 2014

COMERCIALES

Marca	Modelo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Total 2014
Kia	Frontier	406	251	334	214	251	385	185	2.026
Peugeot	Partner	283	195	127	319	204	262	225	1.615
Chevrolet	N300 Max	156	140	276	140	119	348	314	1.493
Fiat	Fiorino	311	176	352	174	36	68	188	1.305
Hyundai	H-1	116	83	111	214	207	95	99	925
Hyundai	Porter	127	96	155	140	130	98	92	838
Citroen	Berlingo	154	75	224	124	93	87	60	817
Renault	Kangoo Fase I E5	7	16	192	200	91	38	22	566
Hafei	Minyi	135	96	99	81	61	47	40	559
Mercedes Benz	Sprinter	86	63	94	50	53	30	72	448

La Asociación Chilena de Ferias Libres estrenó hace tres meses una alianza con la automotora Melhuish y empresa General Motors para que los feriantes asociados al gremio puedan acceder a vehículos Chevrolet a precios ultraconvenientes.