



Sector de llantas, Pionero y a la vanguardia en la tendencia de “compre ahora, pague después”

Históricamente el sector llanero ha dependido de la financiación para que distribuidores y transportadores den continuidad a su trabajo. Inicialmente fue el comercio mismo el que suplía esta necesidad dando crédito directo hasta 90 días. Luego Fenalcheque fue una alternativa para que el comercio no quedara expuesto en riesgo, y pudiera ofrecer crédito de hasta 90 días. Sin embargo, esta alternativa aún no daba solución completa a la cadena, pues el comercio mantenía comprometido su flujo de caja. Además, el cliente final (comprador de las llantas que muchas veces es un transportador) aún no tenía una alternativa de financiación cuyo plazo se ajustara a su ciclo productivo.

Desde el 2014 Fenalco en alianza con la Fintech Referencia, diseñó una nueva alternativa para evolucionar a Fenalcheque, en donde a través de Li\$to Pago a Plazos se consolida una oferta para “compre ahora pague después” con plazos más amplios, sin exposición a riesgo, y sin afectar el flujo de caja de distribuidores. El sector llanero fue el primero en aprovechar este desarrollo y es uno de los que más lo utilizan.

Siendo las llantas un insumo recurrente para la productividad del país, el crédito ha sido clave para mantener la dinámica de este sector.

Hoy más de 200 distribuidores de diferentes marcas utilizan Li\$to Pago a Plazos y lo han convertido en una pieza estratégica y una palanca para que las ventas se mantengan, o crezcan a pesar de circunstancias y amenazas externas.

En el sector de llantas de Fenalco, se realizan ventas por cerca de COP\$2.500 millones de pesos mensuales con financiación. Así, el cliente lleva sus llantas cuando las necesita y las paga en cuotas hasta de 12 meses, que por lo general es el plazo que se ajusta a al ciclo productivo en el caso de los transportadores. El promedio de una compra financiada en llantas supera los COP \$2 millones (15% mayor a una venta de contado) y la recurrencia de clientes que financian sus llantas periódicamente está por encima el 50%.

Esta solución seguirá tomando fuerza, y se convertirá en uno de los pilares con los cuales Fenalco busca apoyar el sector de llantas a través de su programa FenalLlantas.