

¿30 cuotas o descuentos por CyberMonday?: las opciones que tendrán los consumidores a partir del lunes

30/10/2022



En un contexto en el que el consumo comenzó a estancarse, luego de un primer semestre con cifras todavía muy positivas, se abrirán la semana próxima dos ventanas de oportunidades para los consumidores. Arranca este lunes el CyberMonday, uno de los eventos de comercio electrónico más importantes del año -junto con el HotSale-, pero el dato a tener en cuenta para buscar mejores ofertas es que convivirá con el programa de financiamiento Ahora 30, recientemente lanzado por el Gobierno para la compra de televisores, aires acondicionados, lavarropas, heladeras y celulares de gama media.

Algunos *retails* preparan agresivas promociones combinadas para poder diferenciarse y ganar consumidores en aquellos productos incluidos en el plan oficial, por lo que habrá que hacer

cuentas y elegir la mejor alternativa en momentos de alta inflación.

El programa de financiamiento en 30 cuotas, que contempla una tasa nominal anual del 48% (implica un recargo final del 100% sobre el precio de lista), tiene ya una semana de vigencia y lo que sucedió en las tiendas, según varias fuentes del sector comercial, es que hubo mucha consulta y mayores ventas, pero esperan más aumento de la demanda para los próximos días, no sólo a la espera de las promociones adicionales que pudieran encontrarse en el CyberMonday, sino porque a muchos consumidores el arranque del plan no les coincidió con la fecha de corte del resumen de pago de las tarjetas de crédito.

Aunque no hay cifras concretas de operaciones, ya que es muy reciente, los distintos comercios percibieron un alto interés por parte de los clientes, especialmente en los rubros de televisores -por la cercanía del Mundial-, aires acondicionados-por la llegada del verano- y celulares, que habían quedado ya hace tiempo fuera del programa Ahora 12 y ahora pueden comprarse en 30 cuotas.

“Lo que vimos esta primera semana del plan es que la aceptación por parte de nuestros clientes fue muy buena. Notamos que más clientes pueden acceder a comprar por tener mas cuotas y de menor valor cada una. Por ejemplo, hay personas que vienen a buscar una tele de 43” y ahora se compran una de 50” por tener mas cuotas mas accesibles. Lo mismo pasa con los clientes que llegan a la tienda en busca de un aire acondicionado y que finalmente se compran uno con tecnología *inverter* por estar dentro del plan”, afirmó **Alejandro Tazma**, director comercial de Frávega, en diálogo con **Infobae**.



El programa Ahora 30 fue lanzado la semana pasada por el ministro de Economía, Sergio Massa, en una sucursal de Frávega

En tanto, desde Musimundo destacaron que desde que se lanzó el programa se incrementaron las consultas, tanto en la web como presencial en las sucursales, y que los rubros más solicitados son los televisores, celulares y aires acondicionados.

Vale recordar que el Ahora 30 sólo está disponible en los comercios que tienen tiendas físicas -en esos casos, también rige para sus plataformas online- y, como en todos los planes Ahora, es exclusivo para los productos nacionales.

Como el acuerdo con los fabricantes para ofrecer 274 productos con financiamiento a 30 meses implicó también el congelamiento de sus precios hasta fin de año, las marcas de retail no tienen tanto margen para competir por precio en estos casos. De todos modos, en algunos casos aprovecharán el CyberMonday para ofrecer algún beneficio adicional, tal vez por algunas pocas horas o en productos puntuales.

Sucede que las empresas que sólo tienen comercio electrónico, como el caso de Mercado Libre, han apostado siempre fuerte a estas fechas, y se espera lo hagan con más fuerza ahora, ya que no acceden al plan de financiamiento del Gobierno. "Se

genera competencia entre los que tienen sólo venta online y los que no. Los que se quedaron afuera del Ahora 30 van a ser muy agresivos con el Cyber. Y ahí te jugás a captar la mayor cantidad de consumidores, en momentos donde viene flojo el consumo”, dijeron desde otra firma del sector.

“Para la semana próxima, estamos viendo qué le podemos sumar al Ahora 30 para diferenciarnos del resto. Y en los casos de los productos que están fuera del plan, la idea es hacer una pre-venta para una determinada base de clientes fieles, que podrán gozar de descuentos en algunos ítems puntuales algunas horas antes del arranque del evento (Cyber)”, aseguraron a este medio desde Changomás. Además, adelantaron que si bien lo fuerte siempre ha sido el rubro electro y viajes, habrá desde la cadena una “propuesta interesante en alimentos, productos navideños y perfumería y limpieza”.

El director ejecutivo de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), **Gustavo Sambucetti**, dijo a **Infobae** que cree que “Ahora 30 y el Cyber irán por carriles separados, aunque potenciarán la oferta disponible para el consumidor”. “Si alguna empresa decide combinarlos, mejor todavía, pero en principio convivirán. Y mientras que los clientes accedan a buenas ofertas y financiamiento, eso es lo que importa”, remarcó.

El directivo explicó que el 78% de las ventas que se hacen online son con tarjeta de crédito; y de ese porcentaje, el 81% se paga en cuotas. Pero una de las condiciones para participar del evento es que las marcas ofrezcan un 10% de descuento o 5% más cuotas. “Si no cumple con eso, les damos de baja las ofertas. Ojalá le apliquen descuento a los productos del Ahora 30, pero no sé cuánto margen tienen para hacerlo”, manifestó el directivo.

Más marcas con ofertas

El CyberMonday contará este año con 1.060 marcas, que representa 5% más que el año pasado. Aún no puede saberse cuál será el promedio de descuentos que se ofrecerán, pero en el último evento fue del 27%, recordó Sambucetti. Las expectativas son buenas, pero no se espera un boom de consumo, ya que “el poder adquisitivo está bastante castigado. Y ese es el gran desafío”, dijo el director de CACE, tras afirmar que si bien las transacciones crecieron en el primer semestre 14% en términos interanuales, a partir de agosto ese ritmo mermó.

El evento dura tres días, hasta el 2 de noviembre, pero muchas marcas luego continúan ofreciendo descuentos durante toda la semana (CyberWeek).

Fuente: Infobae