

Día del niño: entre la devaluación, el furor por Barbie y la falta de juguetes en Mendoza

16/08/2023



Hace varias semanas que las vidrieras de las principales jugueterías de **Mendoza** lucen colmadas de juguetes y varias alternativas para regalar durante el **Día del Niño**, que se celebra el domingo 20 de agosto, sin embargo, se prevé que **recién ahora podrían reactivarse las ventas.**

“Hasta el momento, la gente estaba concentrada y ocupada en las elecciones y estimamos que ahora sí comenzará a verse un poco más de movimiento”, comentó Gustavo Fernández, titular de

la presidente de la Cámara de Librerías y Jugueterías de Mendoza (Caliju).

El empresario, como muchos de sus colegas, advierte que **este año la gente se ha planteado como desafío conseguir juguetes lindos, económicos y duraderos.**



A la hora de elegir un juguete, los padres priorizan el precio, pero también la calidad.

“Nadie está en condiciones económicas de gastar una fortuna, pero tampoco quieren regalar algo que en dos minutos no sirva más”, expresaron y agregaron que **el ticket promedio podría rondar entre los 8 mil y 10 mil pesos.**

A nivel nacional, desde la **Cámara Argentina de la Industria del Juguetes (CAIJ)** reconocieron que, ante la incertidumbre política y económica que rige en el mercado, muchas empresas paralizaron las ventas. Pero, según Emmanuel Poletto, presidente de la entidad, *“las fábricas ya habían entregado la mayoría de los pedidos a las jugueterías”.*

Los padres y un gran desafío

Pese a las preferencias y gustos de los chicos, **los padres, tíos, abuelos, padrinos y demás hacen malabares para poder comprar un regalo a los más pequeños.**

Según refirieron varios progenitores, *“la situación del país está compleja para cualquier bolsillo, no podemos no regalarle algo a nuestros hijos, por ello, como estrategias estamos buscando precios y variedad”*, comentó Rufina, mamá de Brenda.



Por su parte, Rosa, abuela de cinco niños, contó que **les pidió a los chicos que le hicieran un listado con opciones y, entre ellas, va eligiendo la más económica.**

“Es un desafío importante, porque está todo muy caro, nada

baja de los 1.500 pesos y, encima, son chucherías”, dijo la mujer, mientras recorría los comercios del centro.

Preferencias y algo más

Cuando uno ingresa a cualquier juguetería, rápidamente entiende que **la fiebre por Barbie (tras el estreno de la película) llegó para quedarse.** La mayoría de los locales está teñido de rosa y mucho tiene que ver con que las preferencias de las niñas y también niños va por ahí.



Muchos padres eligen muñecas alternativas a Barbie para abaratar los costos.

“El problema es que los precios de esos juguetes, que son importados, están muy elevados y, en el caso de las familias que cuentan con dos o tres hijos, el valor de la compra se eleva demasiado. Por ello, los padres optan por muñecos articulados, pero de marcas alternativas, mucho más económicos”, comentó la vendedora de una importante juguetería de calle San Martín.

También, **entre los pedidos sobresalen los productos publicitados,** esos que los chicos ven por la tevé o el celular, y si bien hay una amplia variedad, no es la cantidad que los comerciantes desearían.



Nicolás Cusillán, encargado de Mix de Compras, manifestó que **del total de los juguetes importados que tenían previstos para la venta del Día del Niño, sólo llegó el 30%** y eso limita bastante la venta.

Asimismo, consignó que **los precios han aumentado un 50% respecto a la venta de Reyes, en enero, ahora, el incremento interanual promedia entre el 80% y 100%.**

En tanto, Fernández, aseguró que *“tras la devaluación de este*

lunes, que hizo que el dólar se disparara, la mayoría de los comerciantes mantendrá los precios de la mercadería, precios que asumieron previo a estas elecciones”, asimismo destacó que el grado de incertidumbre es grande.

“Si remarco los precios de los juguetes lo que que pasará es que no venderé la mercadería y el compromiso con mis proveedores ya lo asumí. Imagino que todos harán lo mismo”, agregó.

Estrategias de venta

Frente a la situación económica, la poca reactivación en el mercado, los comerciantes comienzan a idear **estrategias de venta** para captar la atención de los clientes y, entre ellas, **se apoyan en las promociones que ofrecen las tarjetas bancarias** que no sólo ofrecen financiación de 3 y 5 cuotas sin interés, sino que también otorgan un porcentaje de reintegro de la compra.



“Es una ayuda interesante, sobre todo, porque desde hace años el mendocino dejó de pagar con billete papel y apela a la financiación, mediante tarjetas de crédito. Mientras más cuotas sin interés ofrece el Banco, más accede la gente”, comentó un comerciante.



“Las ventas vienen muy austeras, este escenario complica aún más el panorama de cara al fin de semana”, agregó otra empresaria del sector.

Fuente y fotos: Gentileza El Sol