

Por la cuarentena estricta, postergaron el Hot Sale

28/06/2020

El Hot Sale, evento de descuentos especiales para las operaciones por comercio electrónico, que habitualmente se realiza en mayo, se llevará a cabo los días 27, 28 y 29 de julio.

Lo anunció este sábado la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE). Se trata del segundo cambio de fecha del Hot Sale, que originalmente debía realizarse en mayo y que fue trasladado inicialmente para el 6,7 y 8 de julio, en medio de la primera etapa del aislamiento preventivo dispuesto por el Gobierno para morigerar el avance del coronavirus.

Ahora, tras las nuevas medidas de endurecimiento de la cuarentena en el área metropolitana, la CACE decidió pasar para los días 27, 28 y 29 de julio la fecha de realización.

«Dada la coyuntura vinculada al impacto de la pandemia del COVID-19, desde la Comisión Directiva de CACE decidimos reprogramar el evento para colaborar con la disminución colaborar en minimizar la circulación», afirmó el titular de la cámara, Alberto Calvo.

El Hot Sale es considerado un evento que comprende mucho más que la concreción de transacciones en línea, ya que 600 empresas del país preparan su sistema de ventas, stocks y especialmente distribución para poder responder a la alta demanda que normalmente se generan los días de descuentos especiales.

A principios de semana, el director institucional de la CACE, Gustavo Sambucetti, marcó la importancia de la preparación de la logística para estos días especiales al señalar que «es un desafío» y que «todo hay que pasarlo por el filtro de las

restricciones de circulación», cuando aún estaba previsto realizar el evento los días 6, 7 y 8 de julio.

Si bien las compras en línea registraron en la Argentina un incremento en el contexto del aislamiento social, especialmente en los rubros esenciales, Sambucetti dijo a Télam que «muchas firmas que tienen ya experiencia y que tienen también tiendas físicas, dicen que aunque crezcan 25% en ventas en línea, no llegan a compensar la caída por el cierre de los locales».

La previsión de la CACE era que las ventas del Hot Sale deberían ser mayores a las realizadas en eventos anteriores, pero en el análisis no dejan de considerar la situación macro de los consumidores, y el nivel de «agresividad» de la oferta.

Consultado sobre la realización de estos eventos, el dirigente de Consumidores Libres, Héctor Polino, dijo a Télam que «sin dudas los sectores bajos y de clase media y media baja son los que más están sufriendo la cuarentena a pesar de la ayuda oficial y el Hot Sale no los tendrá como protagonistas».

«Mientras que sectores de clase media media y alta y las clases adineradas seguramente harán compras a través de este sistema» agregó Polino para subrayar que «es necesario observar más que nunca el precio final de la compra en un momento en que nadie sabe con certeza cuál es el precio justo de un determinado producto».

Sambucetti, por su parte, recordó que el descuento promedio alcanzado en los últimos eventos especiales se ubicó en el 29%.

Consciente de la situación de rubros como electro, Sambucetti pidió a las marcas que «identifiquen claramente qué productos están dentro del Hot sale y cuáles no», y a los consumidores les recomendó «buscarlos productos desde el sitio del evento y prestar atención al stock».

«Si bien no hay plata en la calle, el que la tiene sabe que puede encontrar productos valor dólar. Va a haber una fricción entre oferta y demanda», agregó el directivo.