

MÁS DE LA MITAD DE LOS CLIENTES SE CAMBIA DE TIENDA POR UNA PROMOCIÓN:

# ¿Por qué ahora las tiendas están siempre con rebajas?

Para acelerar la venta y reponer con nuevas colecciones las tiendas entraron en una fiebre de liquidaciones. Expertos en retail advierten que las rebajas se pueden transformar en una droga y hacer que los clientes dejen de comprar si no hay descuentos. • BERNARDITA AGUIRRE PASCAL

**D**ías R, Días Fantásticos, Liquidación Final, Venta Aniversario, Día del Fan, Venta Nocturna, Venta Wake up, Black Day, Sale, Mid season sale. En inglés o en castellano, el fin de semana o en días hábiles, dentro o fuera del mall, las rebajas en los precios son lo que la lleva hoy en el comercio y los descuentos están principalmente en vestuario y calzado.

El último IPC de octubre muestra que los precios de este sector cayeron en 0,8% respecto a septiembre, la variación acumulada en el año es de -6,2% y a 12 meses -9,5%.

Ya no existen sólo dos temporadas, invierno y verano sino que las grandes tiendas trabajan con cuatro y ocho temporadas por año, lo que implica que también aumentan las liquidaciones en cada una de estas campañas. Así lo explica el gerente de líneas blandas de La Polar, Andrés Molina.

Aclara que tienen dos liquidaciones anuales, "menos agresivas que en años anteriores, ya que mensualmente debemos liquidando las ventas de cada colección".

Coinciden en París donde explican: "antes entraba una gran colección de invierno y otra de verano. Hoy entran nuevas colecciones de forma continua y



Según el estudio Chilescope 2013, el 55% de los consumidores reconoce cambiarse de lugar de compra cuando hay una promoción.

## Cuánto influyen las rebajas

Más de la mitad de las personas reconoce que cambia de lugar de compra atraído por una promoción



La gente que reconoció cambiarse de tienda atraído por una promoción bajó de 69 a 55% en un año.

pendientemente de cuántos productos sean. Además para el consumidor es una gran forma de justificar las compras y decir que compró algo porque estaba rebajado", explica Ricardo Montoya, director del Centro de Estudios del Retail (Ceret) de la Universidad de Chile.

## Lo bueno y los riesgos

"Hay estudios que demuestran que para la empresa las liquidaciones son positivas en el corto plazo por el aumento de las ventas y por eso las empresas hacen tanto. Pero lo sobreutilizan, es demasiado. No hay ninguna justificación desde el punto de vista económico de por qué se hacen tantas liquidaciones", alerta Montoya.

Advierte que hay estudios que demuestran que en el mediano y largo plazo hay efectos negativos porque los clientes se hacen más sensibles al precio en vez de a la variedad o calidad de los productos. Como se hace más sensible al precio cuando éste no está rebajado tiende a no comprar y esperar hasta que se rebaje.

Montoya advierte que el hecho de estudios para algunos comercios que no dejan en claro que las liquidaciones sean rentables. "Hay veces que no compramos toda la inversión que se hace por ejemplo en publicidad", dice el experto del Ceret.

Pero sostiene que en un mundo dinámico donde los gerentes y encargados de categoría de productos rotan mucho ellos, antes de hacer campañas de largo plazo de fidelización de clientes, prefieren hacer rebajas para tener la próxima semana un aumento en las ventas.

"Se dice que es una droga que los retail están consumiendo, en el sentido que justifican que si no hacen promociones no se vende, y las hacen y las hacen con distintas estrategias y nombres pero al fin del día es un descuento en precio".

Jaime Ait, de la CNC, no ve este riesgo ya que dice que hay distintos tipos de consumidores.

"Por un lado están los cazaoportunistas que se mueven motivados por el precio y espera la liquidación y los más vanguardista que quiere ir a la cabeza, marcan tendencia y compran sin fijarse tanto en el precio".

Pero la frecuencia de ofertas incluso está siendo cuestionada en Estados Unidos.

El Black Friday, uno de los mayores símbolos del consumo en ese país, está perdiendo fuerza porque para aumentar la competencia, varias tiendas como Macy's, J.C. Penney y Walmart ya no sólo concentran sus ofertas en ese día, sino que durante todo el mes de noviembre.

**Qué pasa con el cliente**

Según el estudio Chilescope 2013 de Visión Humana, el 55% de los consumidores reconoce cambiarse de lugar de compra cuando hay una promoción.

Las mujeres se cambian más que los hombres ante las ofertas y es el grupo socioeconómico C3 el más labil a las promociones de moda y belleza.

Eso sí, la cifra bajó respecto la medición del año pasado cuando el 69% de los consultados reconocía cambiarse atraído por la baja del precio.

Esto podría reflejar un cansancio de los consumidores que en estos días están bombardeados por ofertas.

**SI ANTES** habían dos liquidaciones de temporada al año, ahora hay por lo menos una venta con descuentos al mes.

de la misma forma se deben ir liquidando en el tiempo".

Aclaran que "cuando uno proyecta vender una determinada cantidad de productos a un precio definido en un determinado tiempo, deben alinearse todas las variables para que esto se cumpla a cabalidad. En el caso contrario la mercadería debe venderse a un precio diferente".

Basta pasearse por los malls y calles comerciales de Santiago para ver la fiebre de rebajas. Y este fin de semana las rebajas se acentuarán.

El viernes se hizo la venta nocturna en Parque Arauco con descuentos de hasta 60% pero desde la mañana ya se anunciaban las rebajas. El recorrido rápido por los pasillos del mall dejó al descubierto un 20% menos en La Martina, 50% en Umbrale Kids, 25% en Trial, 30% en Aldo y 40% en el weekend de tacos de Dimensión Azul.

Costanera Center anunció el sábado con su venta *Wala* un porcentaje de hasta 60%. Pero esto viene de antes porque entre el 25 y 27 de octubre Alto Las Condes tuvo su *Black Day* con rebajas de hasta 40%.

Aún quedan descuentos por delante. A fin de mes vendrá el *Black Friday* el viernes 29 de noviembre y el *ciber mon-*

## Las recomendaciones de una experta en ofertas

"Yo compro mucho y siigo liquidaciones", cuenta Marian Baso, estudiante de Periodismo de la Universidad Católica que escribe en el blog *divertride* sobre moda y estilo y recomienda una ruta de liquidaciones.

"Si miramos atrás, todos los retailers sorprendieron en junio, una semana antes del inicio formal del invierno, con promociones que taparon las vitrinas. Lo mejor de la temporada a precios de liquidación", decía Falabella y ofreció descuentos de hasta 40% en chalecos y 30% en plumones y zapatos. En La Polar partieron con 2x1 y las vitrinas de Trikot ofrecieron descuentos de 50%.

"Antes había una liquidación de temporada en verano y otra en invierno que se hacían en enero y julio o agosto para liquidar el stock y que entrara la ropa de

la siguiente temporada. Eso era hace 10 años, pero se fueron intensificando, prácticamente todos los meses con algún evento de descuentos como los Días Fantásticos y para adelantar la Navidad la Venta Aniversario a fines de noviembre con descuentos de 20% y 30%", cuenta un ex vendedor de Falabella, que trabajó por 18 años en la multi-tienda.

**Las razones**

"Las liquidaciones obedecen al proceso normal de la venta y se hacen para estimularla. El comercio está sujeto a una gran competencia y las empresas tienen que ser muy eficientes, considerando en verano y otra en invierno que se hacían en enero y julio o agosto para liquidar el stock y que entrara la ropa de

vestuario y calzado. No los conviene tener productos acumulados y guardados en bodegas", explica el secretario general de la Cámara Nacional de comercio, Jaime Ait.

Agrega que no es rentable tener bodegas en las tiendas por el alto costo del metro cuadrado en los malls y centros de la ciudad donde se ubican, tampoco guardarlas lejos por el costo de traslado y además porque el vestuario se deteriora y pasa de moda.

"Liquidar para deshacerse del inventario. También porque la estrategia de tener precios rebajados para algunos es un compromiso con sus clientes y deben ser consistentes. Y porque es un gran medio de publicidad porque las promociones generan atención, inde-

AXA ASSISTANCE CHILE  
Busca  
**EJECUTIVOS DE ASISTENCIA**  
Para caer fama 247 millones en garantía para sí completa tu oferta incorporando a multinacional con posibilidades de desarrollo profesional en Chile y extranjero, interesados técnicos, académicos y gran variedad laboral. Se requiere persona: manejo inglés, comunicación nivel avanzado, empatía y buena dicción.  
Enviar CV preferencias remitidas a: rml@axa-assistance.cl

**SoloSaldos**  
Outlet  
PISCINAS / COLUMPIOS  
CAMAS ELÁSTICAS / JUGUETES  
CASAS DE MUÑECA  
MESAS DE JUEGOS  
ART DE CAMPING / TACRATRAS  
Roberto Espinoza 1208, Sigo.  
www.solosaldos.cl

IMPORTANTE CONSTRUCTORA DE CONCEPCION REQUIERE  
**INGENIERO CIVIL**  
CON 5 AÑOS DE EXPERIENCIA, DE PREFERENCIA EN EL RUBRO HOSPITALARIO.  
ENVIAR CURRÍCULUM A CASILLA # 206 DE CONCEPCION

EMPRESAS CON DEUDAS E **INSOLVENCIA**  
EN CRISIS FINANCIERA.  
EN RIESGO DE QUIEBRA.  
EVITE PROBLEMAS MAYORES  
# PROTEGEMOS SU PATRIMONIO.  
# GENERAMOS INGRESOS Y ALTERNATIVAS DE SALIDA COMERCIALES.  
# NEGOCIAMOS CON SUS ACREDORES.  
# FORMAMOS SOLUCIONES DIVULGADAS PARA PODER REANIMAR.  
**ASESORIA LEGAL Y FINANCIERA ESPECIALIZADA**  
PROFESIONALISMO, SERIEDAD, ABSOLUTA CONFIDENCIALIDAD.  
solucionesasesoras@gmail.com  
cel 9 176 17 63

**LAS BRISAS**  
DUPLIX 250 m<sup>2</sup>  
Primera Línea  
Vista al mar y a Cancha de golf  
**12.800 uf**  
9-95466647

**LAS PATAGUAS**  
1.500/400  
Cocina remodelada  
Tempopanel  
**IMPECABLE**  
se reciben ofertas  
**SOBRE 26.000 UF**  
Comisión 2%  
9-93423371

**FLESAN**  
Acabado/Microplasma/Plasma  
Corte Estructuras Metálicas  
Urbanizaciones • Demoliciones  
Corte Diamantado • Kallenas  
www.flesan.cl • info@flesan.cl • ☎ 2530 9900

Empresa multinacional con operaciones a nivel nacional busca:  
**Gerente de Prevención de Riesgos y Salud Ocupacional**  
Responsable por la gestión e implementación de políticas, lineamientos y acciones que aseguren los estándares de seguridad y salud requeridos por nuestra Compañía, liderando todo el equipo humano de Prevención de Riesgos y dando apoyo a las distintas áreas de la Compañía.  
Requisitos:  
• Profesional Universitario: Ingeniero, Previsionista de Riesgos o equivalente.  
• Experiencia en cargos similares en empresas industriales idealmente minera de a lo menos 10 años.  
• Indispensable manejo de Inglés fluido oral y escrito.  
• Disponibilidad para viajar dentro y fuera del país.  
Interesados que cumplan con los requisitos envíen su CV con preferencias de renta a: seleccion.effective.13@gmail.com

**MUNICIPALIDAD DE LAS CONDES**  
LICITACIÓN CONTRATO DE PAVIMENTOS  
La Municipalidad de Las Condes llama a licitación para propuestas de contrato de pavimentos a precios unitarios. Las bases de esta licitación están disponibles en el sitio web www.mercadopublico.cl. Las ofertas se recibirán hasta el 2 de enero de 2014.  
EL ALCALDE

REMATE JUDICIAL ACCIONES  
14 de Noviembre 2013 - 12:30 Horas  
38.291 ACCIONES DE COMPAÑÍA MINERA EL BRONCE  
A REALIZARSE EN SALA DE RUEDAS BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO  
Causa Rol C-311 - 2009  
26° Juzgado Civil de Santiago  
Mínimo \$ 52.227.284  
Modalidad: Remate Martillero  
Condición de liquidación: Contado normal  
Pago segundo día hábil bancario siguiente del remate, lunes 18 de Noviembre

REMATE JUDICIAL ACCIONES  
14 de Noviembre 2013 - 12:30 Horas  
38.291 ACCIONES DE COMPAÑÍA MINERA DIEGO DE ALMARGO  
A REALIZARSE EN SALA DE RUEDAS BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO  
Causa Rol C-311 - 2009  
26° Juzgado Civil de Santiago  
Mínimo \$ 52.227.284  
Modalidad: Remate Martillero  
Condición de liquidación: Contado normal  
Pago segundo día hábil bancario siguiente del remate, lunes 18 de Noviembre