

## Hábitos "cuoteros" y el GPS en los precios reales

Las cuotas son muy valoradas pero la gente busca precios

- Inflación y Precios

En los últimos años, los argentinos se transformaron en “cuoteros. El consumo vivió hasta 2015 un fuerte proceso expansivo. El costo colateral: 1.300 por ciento de inflación entre 2002 y 2015. En ese contexto, los anabólicos al consumo resultaron fundamentales. Por un lado permitían el acceso y por otro daban la sensación de ganarle a la inflación. Las últimas 2 cuotas “son gratis”.

En el nuevo escenario 2016, con 7 puntos de pérdida de poder adquisitivo, las conductas cambiaron. “Antes compraba sin mirar. Ahora me fijo en todo”. Bajo estos nuevos parámetros los descuentos comienzan a tener cuestionamientos. El precio volvió al centro de la escena. 80 por ciento prefiere que ese dinero se destine directamente a bajar los precios.

Los consumidores están en búsqueda del “precio real”. Las cuotas, sin embargo, continúan siendo muy valoradas. 77 por ciento sabía que las cuotas sin interés en realidad tenían interés. A pesar de ello, la mitad prefería comprar en 12 cuotas que al contado con 25 por ciento de descuento.

La cuota es para muchos el acceso que de otro modo no tendrían. El nuevo plan de Precios Transparentes, que se enmarca en una lógica más profunda de transparencia, y de hablemos con la verdad (Indec,

inflación, pobreza, desempleo, todos con valores reales y no ficticios), tuvo como objetivo sincerar eso que casi todos sabían: el dinero tiene un costo y las cuotas si tenían interés.

Los precios de contado han comenzado a bajar. Según el último informe de Elypsis sobre 13.000 productos, el 58% bajo el precio. Un 7% promedio. Puede lucir como poco, pero si esos precios se mantienen en un año de 20 puntos de inflación, sería una caída de precios relativos del orden del 25%, bastante más interesante. Pero los consumidores quieren cuotas. No todos pueden pagar contado.

El mercado de durables era 70% en cuotas y 30%, contado. Hoy estaría 50/50. ¿Hay cuotas? Sí. En muchos casos cuotas fijas con interés. Los bancos públicos lanzaron planes de hasta 50 cuotas con un interés cercano a la inflación. Una oferta atractiva. El sector privado se está reacomodando. Les llevó un par de semanas. Al igual que a los consumidores. Febrero fue un mes con cierta confusión en la calle. Pero ahora las cosas se van reordenando. Este fin de semana ya pueden verse propuestas de 12 cuotas sin interés “en serio” para la compra de electro y tecnología.

Los bancos y tarjetas negocian con los retailers quien paga el costo financiero. Se preparan para poner en el mercado planes de cuotas sin interés o con tasas bajas. Las ventas de electro cayeron 14% el año pasado, las de ropa 8%. Todos tienen un interés común: vender más. La gente está esperando cuáles son sus nuevas propuestas. Una vez que lleguen los sueldos nuevos a la calle (abril/mayo) podremos tener claro en qué punto se ubica el consumo 2017.

***Guillermo Oliveto: director de la consultora W***

Fuente: [http://www.clarin.com/ieco/economia/habitos-cuoteros-gps-precios-reales\\_0\\_HkQ6nNw9I.html](http://www.clarin.com/ieco/economia/habitos-cuoteros-gps-precios-reales_0_HkQ6nNw9I.html)