

Los descuentos cautivan a los clientes



En las cadenas españolas. En tiendas como Zara, Bershka y Pull & Bear del Quicentro Shopping, se registró gran afluencia de clientes este fin de semana.



Fotos: María Isabel Valarezo / EL COMERCIO

En El Recreo, ropa y zapatos en oferta. En el centro comercial del sur de Quito, tiendas de calzado ofrecían promociones desde el 30% al 50%.

VENTAS

La época de descuentos de verano mueve a más clientes en los centros comerciales. La ropa es uno de los productos más buscados en esta época.

Sebastián Angulo. Redactor
negocios@elcomercio.com

El verano no es solo conocido por días soleados o vacaciones. También lo es por los descuentos y saldos de temporada, en tiendas y centros comerciales de la ciudad.

25, 30, 40, 50% de descuento, o la segunda prenda a mitad de precio, son los avisos que decoran las vitrinas de los locales de los mall. Los clientes recorren presurosos por los pasillos para aprovechar las rebajas en todo tipo de productos.

En las cadenas españolas como

Bershka, Zara y Pull & Bear, del Quicentro Shopping (norte de Quito), anuncios coloridos muestran las promociones. Hombres y mujeres de diversas edades abarrotan los locales y se prueban presurosos las prendas de vestir.

Una de ellas fue Miriam Jurado, una comerciante que llegó junto con sus dos hijos. La mujer comenta que entre el sábado y el domingo visitó el centro comercial para buscar las mejores promociones.

Ella cuenta que adquirió cerca de USD 400, en pantalones, blusas y otras prendas para sus hijos. "Estimo haber ahorrado un 40%, si hubiera pagado al precio normal".

Mientras que Janeth Román, visitadora médica, acudió al centro comercial en búsqueda de ropa de verano, como ternos de baño, shorts y camisetas. Ella invirtió USD 30 y calcula haber ahorrado un 25% en sus compras.

En los centros comerciales de Cumbayá, también las personas acuden para realizar sus compras y aprovechar los costos reducidos.

Fernando Cruz, asesor de ima-

Tomar en cuenta

► **La calidad.** Antes de adquirir un producto en promoción, se debe verificar en qué estado se encuentra para no realizar una compra infructuosa.

► **La planificación.** Expertos señalan que se debe tomar en cuenta, con anticipación, las tiendas que ofrecen productos de su interés con descuento y en qué temporadas, para aprovechar y generar ahorro.

► **La época.** Los descuentos se inician en julio y se extienden hasta la mitad de agosto.

gen de la tienda Bugatti, cuenta que el fin de semana pasado tuvieron dos días de promoción del 20%. En esta cadena de tiendas esperan iniciar su temporada de saldos a partir del 17 de agosto, cuando salgan al mercado la nue-

vas colecciones de sus marcas. "En nuestros locales se vende al día entre USD 3 000 y 5 000. En la época de saldos esperamos incrementar las ventas aunque no tenemos estimado en cuánto", aseguró.

Otro de los locales de este lugar de compras que mostraba en sus vitrinas el aviso de 50% de descuento es la marca colombiana Rose Pistol. Byron Viracocha, vendedor del local, asegura que tienen descuentos especiales en camisas.

"Gracias a las rebajas, el flujo de clientes se incrementa en un 60%. Al día, en esta época, vendemos entre USD 600 y 800. Mientras que en temporada normal llegamos a 400", añade el vendedor.

En otro punto de la ciudad, en el centro comercial El Recreo, en el sur de Quito, la época de promociones también se refleja en las ventanas de las tiendas.

Pilar Tello, vendedora del almacén de ropa para niño Creaciones Jossbell, afirma que el flujo de compradores se incrementa en un 50% en esta época. "Este fin de semana vendimos aproximada-

mente USD 1 000; en temporada normal llegamos a los USD 600".

Mientras que Vinicio Monar, vendedor de la tienda de ropa urbana Flip, sostiene que en este año la época de saldos de verano no ha sido buena. Al cierre de este mes estima llegar a USD 8 000; el año pasado llegó a USD 14 000.

Wilson Araque, director del área de gestión de la Universidad Andina Simón Bolívar, señala que cuando la persona aprovecha descuentos es una buena forma de generar ahorro. Sin embargo, explica que hay que tener "ciertas precauciones con las promociones".

El catedrático aconseja que el consumidor debe hacerse una pregunta antes de adquirir un producto en promoción: "¿en verdad necesito comprar eso? Otro aspecto a revisar es la calidad del producto antes de adquirirlo".

El experto declara que en el país, la llegada de cadenas españolas han marcado tendencia sobre las promociones y saldos. "La ropa es uno de los productos que más promociones tiene en esta época".