

Abre temporada de liquidaciones de invierno: expertos aconsejan cómo gastar de manera inteligente

¿Se le enfrían hasta los hombros? Quizás le hace falta un chaleco con calefacción

Chaleco-estufa

Hola inviernistas: malas y buenas noticias. ¿La mala? Se acerca septiembre y de seguro viene con solcito. ¿La buena? Aún quedan lluvias, bajas temperaturas y la oportunidad de usar ropa gruesa.

¿Algo más? Claro, se acaba de lanzar la marca OZU, enfocada en combatir el frío. O bueno, quizás no haya que reducirla a eso. En palabras de Alan Power, su director, "es una marca de tecnología especializada en productos para el bienestar y la salud. Entendemos la salud de manera holística, por medio de la integración de la salud física, emocional y espiritual".

Aunque, de momento entre sus productos no hay ningún rosario ni amuleto, sino una variedad de productos térmicos: calentadores de pies, chalecos con calefacción eléctrica, calientacamás, mantas térmicas, almohadillas térmicas y un cinturón calefactor.

Ahora vamos con preguntas para Alan Power, quien anuncia que se están lanzando con cerca de 30% de descuento. "Este invierno ha sido especialmente duro. Y, como queda todavía, contamos con una categoría de productos térmicos que permiten calefaccionarse a bajo costo".

-Hablemos del chaleco: ¿cómo opera?

-La Almohadilla Térmica para Espalda OZU tiene forma de chaleco y entrega de una forma muy fácil, segura y efectiva los beneficios de las compresas calientes. Basta con conectarlo a la corriente y elegir la temperatura que brinde el mayor bienestar. El uso constante es clave para obtener buenos resultados.

-¿A qué personas le recomienda usar el chaleco?

-A personas que por estrés o algún padecimiento sufren de dolor crónico. Y, por supuesto, a todas esas personas friolentas o que quieran calefacción a bajo costo. Yo estoy en este grupo.

A precio de liquidación de invierno, la Almohadilla Térmica cuesta \$29.990 en

Falabella.com
 (https://bit.ly/3czUEdG).

Se acaba de lanzar la marca OZU, que viene con una avalancha de productos térmicos.

WILHEM KRAUSE



MAURICIO QUEZADA

Temporada de austeridad

La economista Andrea Droguett, académica de la Escuela de Negocios Universidad Mayor y experta en consumo, cree que en estos tiempos bien vale ser austero. No está muy de acuerdo en comprar sólo porque algo está barato; menos, endeudarse con la tarjeta de crédito.

-Pero si me compro una parka de una marca buena me puede durar años.

-Puede que un sólo producto no parezca tanto, pero nuestro comportamiento se llama molar, tiene cierto hábito. Entonces si tú tienes ese tipo de comportamiento de consumo, probablemente lo tengas con otra cosa y ahí sí se te van juntando varias cosas. No tienes solamente que analizar la parka, sino también cómo lo vas a comprar y cuál va a ser su impacto en tus finanzas personales.

-¿Hay alguna manera de usar el crédito inteligentemente?

-Esto no se trata solamente del interés: hay otros cobros asociados y pasarse de pagar la cuota correspondiente en su fecha es suicida. Si se paga con crédito, debe ser con mucho automonitoreo. Se han hecho muchos estudios donde se ha visto que en general las personas no saben lo que han comprado con su tarjeta de crédito, entonces les llega la cuenta al final del mes y les impacta. Me ha pasado también a mí.

Queda stock

En medio del temporal de alzas, estamos en plena temporada de liquidaciones de invierno. ¿Será una buena idea hacerse con esa parka de montaña que le lleva años coqueteando? ¿Con un set de chalecos-estufa para el invierno 2023? En Dafiti proyectan que, pese a que el alza del dólar tiene directa relación con el precio del vestuario y calzado, de cara al segundo semestre se proyecta un escenario económico complejo y muchas tiendas mantendrán stock sin vender.

"Por eso seguiremos viendo propuestas de precio agresivas, a través de descuentos y ofertas, para darle movilidad a los inventarios que vengán llegando de cara al verano", anticipa Francisco Larraín, director comercial. Ellos están en plena campaña "Winter Sale" (liquidación de invierno), con descuentos que llegan al 50%, despachos gratis sobre \$30.000 y cambios de ropa ilimitados. "Hemos notado que los consumidores están cuidando de su economía y

compran sólo lo necesario. Su apuesta ha sido adquirir productos con materiales de mayor durabilidad, aunque sin dejar de lado los must haves de la temporada, pero a un precio justo".

En Reebok confirman que hoy el consumidor promedio es más prudente y planifica sus compras según la temporada. En julio sus tiendas tienen descuentos en más de 8.500 productos. ¿De qué conviene apersearse? "La recomendación es optar por las primeras capas, que permiten mantener el cuerpo con la temperatura correcta", sugiere Fabiola Fádel, PR manager.

En Wrangler -que tienen rebajas hasta de 50%- aconsejan aprovechar las liquidaciones para comprar ropa de alta calidad y atemporal. ¿Cómo así? "Que no sientas que pasó de moda. Afortunadamente la ropa de invierno se puede usar todo el año en nuestro país", destaca Matías Achondo, gerente de marketing.