

---

Extrañas ofertas especiales por el Día de los Padres

16/06/2015



Un amigo me narra una historia que resulta graciosa, a pesar de sus implicaciones para el bolsillo. Un vendedor en un mercado agropecuario vendía mameyes a tres pesos por unidad. Pero si le compraban tres, los dejaba por diez pesos.

Mi amigo intentaba hacerle ver el absurdo de la transacción.

—Si le compro los mameyes uno a uno, el total será nueve pesos. ¿Por qué tengo que pagarle un peso de más si le compro los tres juntos?

—¡Esa es la oferta! La toma o la deja.

Mi amigo, en definitiva, compró los mameyes uno por uno, no sin antes dejarle claro al vendedor que su oferta era una estafa.

El vendedor se encogió de hombros:

—Pero yo nunca pierdo.

En esta historia hay una clara moraleja: muchos vendedores quieren pasar gato por liebre, haciendo tontos a los clientes.

Lo preocupante es que algunas de las cadenas de tiendas de recaudación de divisas sigan esa misma lógica.

Casi todos los establecimientos están ofreciendo, a propósito del Día de los Padres, conjuntos de varios productos de perfumería, empaquetados en nylon y con un lazo de cinta de papel.

Pero en muchas de las tiendas de la cadena TRD Caribe la cuenta no queda clara.

Una colonia Heno de Pravia y un desodorante de la misma línea se ofertan por \$ 3.90. Pero si compras los productos por separado, el importe sería \$ 3.60: colonia, \$ 2.10; desodorante, \$ 1.50.

Todas y cada una de las combinaciones (perfume + desodorante, colonia + jabón + desodorante, gel + colonia) repiten la misma fórmula. El cliente tiene que pagar más por la oferta especial que por los productos en la oferta habitual de las tiendas.

No tiene lógica. Se lo hago notar a la vendedora.

—Imagínese, eso no lo decido yo.

¿Quién lo decide entonces? Teniendo en cuenta que la situación es la misma en varios comercios, está claro que es una disposición que viene “de arriba”.

¿Qué tiene que decir la dirección central de la cadena?

La política de precios en Cuba está siempre en el candelero. Los altos importes, la falta de correspondencia entre la calidad de los productos y su precio, los problemas con las garantías, las dificultades para tramitar reclamaciones... afectan diariamente a los consumidores.

Mucho se ha escrito sobre el tema en los medios de comunicación, pero a las palabras se las suele llevar el viento.

Si al maltrato generalizado, si al desabastecimiento habitual de productos esenciales, si a los cerrados esquemas de comercialización... sumamos estas irregularidades con los precios, el panorama resulta descorazonador.

Lo triste es que muchos clientes no notan la trampa y compran el paquete completo.

¿Quién regula la política de precios? ¿Dónde están las instancias de protección al consumidor? ¿A quién se le ocurren estas “estrategias de promoción”?

Una oferta especial, a todas luces, debe implicar una reducción de los precios. Si no, no es una oferta especial, parece más una irregularidad, una alteración injustificada del precio. ¿O es que TRD está cobrando 30 centavos por un nylon y una cinta de papel?

La oferta de la cadena Panamericana sí tiene sentido. Algunos de los “combos” que ellos ofrecen pueden ser adquiridos por \$ 5.00, e incluyen champú, gel de baño, desodorante y peine. Todo empaquetado con el mismo nylon y las cintas de papel. Pero el cliente se ahorra más de un CUC al comprarlo, pues los productos en total

cuestan más de 6 CUC.

Esa sí es, a todas luces, una oferta razonable.

Lamentablemente no pudimos hacer las fotos de las propuestas, porque los periodistas no tienen permitido hacer fotografías dentro de los establecimientos, a no ser que tengan una autorización firmada por “entes superiores”.

Pero ese es otro tema, del que tendremos que hablar en otro momento.

Por ahora, y mientras la cadena responde, una sugerencia. No compre “la oferta especial” de tiendas TRD. Le saldrá más barata si compra los productos uno por uno. Como los mameyes.

---