



M@RKETING • ESTR@TEGICO

MERCADOTECNIA, PROMOCIÓN Y VENTAS
Asesoría, Capacitación y Actualización Empresarial

Teléfonos: 53-64-05-54. Correo electrónico marketingpino@infosel.net.mx

LA PROMOCION MÁS EXITOSA DE MÉXICO

¡Meses sin intereses es sin duda la promoción que mayor impacto ha tenido en el mercado promocional en México!

Al analizar el comportamiento del mercado promocional de México de los últimos años, veo que sin duda hoy por hoy la promoción mas exitosa en nuestro país, ha sido la del concepto promocional "MESES SIN INTERESES"

Su creación se atribuye a AMERICAN EXPRESS, sin duda un concepto promocional que surgió para quedarse.

En un sondeo realizado a finales del 2005, con consumidores de segmento medio y que usan Tarjeta de Crédito, se tuvo el siguiente resultado:

- En el ultimo año (2005), la gran mayoría (mas del 86%) habían utilizado cuando menos una vez esta promoción de meses sin intereses*

*Si analizamos y contextualizamos, el esquema promocional de **MESES SIN INTERESES**, tiene atributos altamente atractivos, lo que le da elementos para convertirse en un esquema promocional exitoso*

1. PERMITE REALIZAR COMPRAS ADICIONALES y DE MAYOR VALOR

- Cumple así con la esencia de la promoción de ventas, al generar la compra adicional y/o de mayor valor*
- Si bien al inicio su enfoque fue mas bien para compra de bienes de valor medio, poco a poco se ha ido expandiendo su uso para compra de vinos, ropa y bienes de consumo, solo pidiendo eso si, compras con un monto mínimo*
- Esto es paso de compras de alto valor a compras de productos y servicios de menor monto y prácticamente de productos de consumo.*

2. EL PRECIO DE LOS BIENES Y SERVICIOS NO ES EL FACTOR RELEVANTE PARA LA TOMA DE LA DECISION DE COMPRA

- Al igual que el esquema de "pagos chiquitos" de Elektra, el cliente valora primeramente **cuanto va a pagar cada mes** y no necesariamente el pago total o incluso el sobreprecio que por el financiamiento se aplica al valor de los bienes o servicios.*
- Todo cuesta y el financiamiento por supuesto que tiene un costo (costo del dinero)*
- Sin embargo la propuesta de SIN INTERESES es el gran atractivo para comprar en esta modalidad.*
- Así la decisión de compra se toma considerando el pago mensual a realizar y no el precio final del bien o servicio a adquirir, el cual desde*



M@RKETING • ESTR@TEGICO

MERCADOTECNIA, PROMOCIÓN Y VENTAS

Asesoría, Capacitación y Actualización Empresarial

Teléfonos: 53-64-05-54. Correo electrónico marketingpino@infosel.net.mx

luego lleva adicionado el costo financiero del plazo de los meses sin intereses.

3. ES UN FINANCIAMIENTO DE CORTO Y MEDIANO PLAZO

- *Utilizando a la tarjeta de crédito como medio de pago para este tipo de promociones, el crédito al consumo se ha fortalecido y ha evolucionado a un financiamiento de mediano plazo y para bienes tanto duraderos, como de consumo.*
- *Esta promoción es finalmente un financiamiento disfrazado, toda vez que en el momento de aceptar la compra el pago se amplía o abre automáticamente una línea de compra, con la característica de que se diluye el pago en los meses considerados en la promoción*
- *Los primeros programas promocionales de meses sin intereses, empezaron con plazos de 6 meses, posteriormente se fueron ampliando a 9 meses, 12 meses, 18 meses, 24 meses y recientemente he visto algunas promociones de hasta 48 mees.*
- *La ampliación del plazo ha permitido el que la promoción cobre mayor fuerza, toda vez que un **mayor plazo, permite compras de mayor valor***
- *Y así automáticamente la línea revolvente de la Tarjeta de Crédito permite que la línea sea flexible y de mayores montos de financiamiento al ampliar el plazo*

4. LA INCORPORACION DE OTROS INCENTIVOS PROMOCIONALES, HACE MAS ATRACTIVA ESTA PROMOCION

- *Al adicionar monedero electrónico, premios, venta nocturna y concursos, solo por mencionar algunos incentivos, estos han contribuido a hacer más atractiva la promoción de meses sin intereses.*

El crecimiento del Crédito al Consumo ha sido extraordinario en los últimos cuatro años y sin duda Meses sin Intereses vinculado a las tarjetas de crédito, son las estrellas de este crecimiento. Se habla de que volumen del financiamiento vía tarjeta de crédito ha permitido crecimiento reales superiores al 20% anual en el monto financiado.

La gran pregunta que sigue en cuanto a la dinámica evolutiva de esta promoción, es que sigue, hacia donde va su tendencia. Todo lo anterior me permite hacer las siguientes reflexiones:

- ✓ *Las tarjetas de crédito empiezan a reflejar una saturación de las líneas de crédito, lo cual sin duda incidirá en que la promoción de meses sin intereses se contraiga*
- ✓ *El crecimiento reciente de la Cartera Vencida, también será un factor que restringirá la flexibilidad y crecimiento que se dio años atrás con esta promoción*
- ✓ *Una vez probado el modelo exitoso de meses sin intereses, siento que es el momento de mover el instrumento de financiamiento y utilizar esquemas directos de crédito/financiamiento, los cuales no necesariamente estarán vinculado a la tarjeta de crédito.*



M@RKETING • ESTR@TEGICO

MERCADOTECNIA, PROMOCIÓN Y VENTAS
Asesoría, Capacitación y Actualización Empresarial

Teléfonos: 53-64-05-54. Correo electrónico marketingpino@infosel.net.mx

FERNANDO VELASCO PINO; Es Conferencista, Instructor Nacional e Internacional Consultor, Escritor en temas de Mercadotecnia, Promoción y Ventas.
marketingpino@infosel.net.mx