

Especial
Cyber Day

Permiten
pagar hasta
en 36 cuotas
sin interés,
reembolsan
una parte
de la cuenta
o entregan
despacho
gratis para
atraer clientes.

Las regalías que puede encontrar usando estos medios de pago

Medio de pago	Beneficios
Tarjeta de crédito Banco de Chile	3 o 6 cuotas sin interés en todas las compras online. Doble acumulación de Dólares Premio en compras online. Hasta 70% de descuento en más de 5.000 productos en Travel Tienda y hasta 60% de rebaja en vuelos, hoteles en agencia de viajes Travel Club.
Tarjeta de crédito CMR Falabella	6 y 10 cuotas sin interés en compras en Ikea y despacho por sólo \$1.000 en compras sobre \$120.000.
Tarjeta de crédito Santander	Pagar en 3 cuotas sin interés. Santander Week, del 6 al 12 de octubre: pagar hasta en 36 cuotas sin interés en productos tecnológicos de marcas como MacOnline, Samsung, entre otras. Beneficio Milesback: canjear pasajes con tarifas especiales y obtener devolución de millas. Pagar entre 3 a 12 cuotas sin interés en Latam.com.
Tarjeta de crédito Lider BCI	Hasta 36 cuotas sin interés en Despegar. 6% de descuento, sin tope, en el total de la boleta en compras en Lider.cl y app de Lider. Reembolso del 6% de la cuenta en "Pesos Mi Club" por compras en Lider.cl y app de Lider. Pagar en 3, 6, 10 y 18 cuotas sin interés en Lider.cl y app de Lider. Despachos a todo Chile -desde Putre hasta Puerto Toro en Magallanes- a costo cero por compras sobre \$30.000.
Mercado Pago	1, 2, 3 o 6 cuotas con interés sin tarjeta de crédito para pagos de entre \$20.000 y \$230.000. Cashback del 3% al pagar con "Dinero disponible" y 2% al pagar con "Cuotas sin tarjeta" en Mercado Libre para los clientes Meli+.
Tarjeta Ripley	Pago en cuotas sin interés en categorías como tecnología, electrónica, electrohogar, muebles, decoración y perfumería. Compra en tiendas Ripley, Ripley.com y Ripley App acumulan Ripley Puntos Go, y al pagar con la tarjeta de Ripley hay una mayor tasa de acumulación.
Tenpo	Pagar en 3 o 10 cuotas sin interés en más de 200 tiendas adheridas. 15% de descuento en grandes tiendas.
Tarjeta BCI	3, 6 o 12 cuotas sin interés en compras digitales nacionales. 3, 6 o 12 cuotas sin interés en viajes (presencial o digital): agencias de viajes, líneas aéreas, hoteles y rent a car. 40% de cashback adicional en la primera compra para clientes nuevos.
Machbank	4, 6 o 10 cuotas sin interés este cyber pagando con tarjeta de Crédito Machbank. 40% de descuento en Mercado Libre. 30% descuento en Despegar, hasta 65% de rebaja en Samsung y 10% adicional en Sony. Hasta 30% de cashback en comercios, como Salcobrand donde hay un reembolso del 10% de la cuenta. Para usuarios Premium, hasta 40% de cashback adicional en marcas como Adidas, Salcobrand, Antártica, entre otros.

Fuente: Datos entregados por las mismas empresas financieras.

La novedad: Mercado Libre ofrece hasta seis cuotas sin tener tarjeta de crédito asociada

Tabla: beneficios que ofrecen las tarjetas para pagar durante el Cyber

FRANCISCA ORELLANA

En este Cyber Day, que se realiza entre el 6 y el 8 de octubre, habrá una variedad enorme de ofertas y promociones disponibles, pero también varias alternativas de pago, algunas de las cuales vienen con un gancho o beneficio extra.

¿Efectivo, transferencia, tarjeta de débito, de crédito o cuentas digitales? Hoy hay un amplio abanico de opciones disponibles. Las tarjetas de crédito o cuentas digitales, por ejemplo, están con campañas especiales para masificar su uso por lo que ofrecen opciones de pago hasta en 12 cuotas sin interés. Algunas ofrecen despacho gratis e incluso recibir reembolsos de un porcentaje de la compra.

Cuotas sin tarjeta. Una de las grandes novedades este año la aporta la plataforma de pago online y servicios financieros Mercado Pago, de Mercado Libre, que permite hacer compras en el mismo marketplace y en otros comercios. Uno de los beneficios añadidos es la posibilidad de acceder a una rebaja de 40% a quienes compren por primera con este método en Mercado Libre.

Además, tendrá la opción de pagar en hasta seis cuotas fijas, con interés, sin la necesidad de tener asociada una tarjeta de crédito. "El sistema usa modelos propios de análisis de comportamiento para prehabilitar montos de forma automática. Mientras mejor usuario de la plataforma seas, más chances tendrás

de acceder a este producto", dicen desde la entidad.

"Este sistema busca ampliar el acceso al crédito de forma simple y digital, sin tarjeta ni papeleo, y permite financiar la compra en una, dos o hasta seis cuotas a plazo, sabiendo con exactitud el monto final a pagar", destaca Agustina Colaizzo, gerente senior de tarjetas y créditos de Mercado Pago.

Detalla que se están entregando créditos que oscilan entre los \$20.000 y los \$230.000. "La oferta promedio es de \$80.000 a la fecha. Y el número de cuotas depende directamente del scoring (puntaje) de riesgo del usuario".

Además, ofrecen el beneficio de reembolso en la app del 2% del valor de la cuenta al pagar con "Cuotas sin Tarjeta" en Mercado Libre si el cliente está asociado a la suscripción Meli+. Y a 3% de devolución si se paga con el dinero disponible que tiene en la app.

Cuotas sin interés. Mónica Román, gerente comercial de Ecommerce de Ripley, cuenta que la tienda activó el sistema de cuotas sin interés para el Cyber, en diversos rubros, incluso en aquellos de alto monto como telefonía, computación o televisores.

Explica que ofrecer la opción de que las personas puedan pagar las compras en cuotas sin interés impulsa la conversión de compra de los clientes: "Según la Cámara de Comercio de Santiago, más del 65% de los compradores online en Chile declara que prefiere pagar en cuotas sin interés, y esto puede aumentar el

ticket promedio entre 30% y 40%. Los consumidores pueden acceder a un producto de mayor valor de manera inmediata sin que el precio sea una barrera", detalla.

Despertar a los compradores

Javier Mella, académico de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de los Andes y PhD en Finanzas, explica que hoy hay mucha competencia en los medios de pago, pues además de los bancos, retailers y supermercados, se han sumado fuerte las fintech (apps de tecnología financiera): "Todos estos beneficios se explican porque hay una cierta inercia en los clientes de mantenerse con su sistema de pago. Es una forma de romper ese ciclo y que estén dispuestos a probar nuevas herramientas y formas de pago".

Afirma que si quiere comprar algo que necesita y hay beneficios extra con un medio de pago, es recomendable aprovecharlo, "pero fijándose de que no existan comisiones ocultas o costos asociados por mantener este tipo de medios de pago. Que no tengan alguna comisión de administración o que sea menor a la que tienen otros medios que se estén utilizando".

El especialista en educación financiera Sergio Tricio, docente del Diplomado en Inversiones y Mercados Financieros de Unegocios de la Facultad de Economía de la Universidad de Chile, y gerente General de Patrimore, agrega que si bien la compra de un producto en cuotas

puede resultar una buena opción, hay que usar ese sistema, en lo posible, en compras de alto monto: "Deberíamos equiparar las cuotas e que se compra un producto o servicio con el uso del mismo. A modo de ejemplo, las compras del supermercado, que suelen consumirse dentro de un mes, no deberían ser financiadas en cuotas. En cambio, la compra de un auto móvil, el cual lo podemos usar por años, es comprensible que sea financiado a plazo en 3 o 48 cuotas", ejemplifica, destacando que con ello, se evita el sobreendeudamiento.

Pagar a tiempo

Tricio explica que si bien existen buenas oportunidades para usar ciertos medios de pago, en general son buenas opciones para personas ordenadas en sus pagos y cuenta El académico lo explica de la siguiente manera.

"Lo que se busca con este tipo de regalías es fomentar el consumo, lo que naturalmente puede generar cierto desorden en las personas, lo cual se monetiza a través del pago mínimo de la tarjeta, en cuyo caso el saldo pendiente suele cobrar tasas máximas. También se puede propiciar el sobre endeudamiento, por lo que ofrecer repactaciones o consolidaciones de deuda a través de un crédito de consumo

Coincide Mella: "Nunca hay que olvidar la capacidad de pago que podemos tener. Pueden ser ofertas muy convenientes, pero si no se tiene la capacidad de pago para cumplir, se puede caer en problemas".