



JORGE

GARRALDA

¡No se deja!

En materia de finanzas personales, el peor enemigo eres tú mismo.

¿Qué tan importante consideras hablar con los hijos de dinero?

Yo creo que hay que platicar con los niños y jóvenes para que no sean sorprendidos, para que no tengan que vivir tragedias de adultos porque alguien no habló con ellos antes. A lo largo de *A Quien Corresponda* he visto las desgracias del que no ahorró, no previó con un seguro, no adquirió una casa, entre muchas otras situaciones.

A los pequeños se les puede enseñar con “el domingo” y a los chavos, invitándolos a ganarse “la lana” con un trabajo remunerado. Si no los preparamos hoy, el mundo los va a cachetear.

¿Cómo generar el hábito del ahorro?

Es un hábito que hay que trabajarlo a través de fórmulas mentales muy elementales, por ejemplo, si tú estás acostumbrado a gastar \$20 de salario y mañana te dan un incremento, y recibes ahora \$22, ¿para qué te acostumbras a \$22? mejor ve generando un ahorro con ese dinero extra. Piensa que ese dinero no existe; luego te servirá para enfrentar situaciones de emergencia o de simple gusto. Es una fórmula que yo utilizo.

Mi papá aplicaba una conmigo, cuando era niño, según la edad, era el domingo que me tocaba, si cumplía 11 años me daba \$11; 12 años: un peso más. Son sistemas que te van educando, muy elementales pero al final de cuentas van generando en ti una cultura.

¿Cómo sacarle mayor provecho a la tarjeta de crédito?

Para empezar, nunca pagar el mínimo, pagar el total de tu deuda cada mes. Totalero es un término que no les gusta a los bancos porque no pagas intereses, no les das ganancias, les estás costando —por eso, yo no soy el cliente perfecto para un banco—; en cambio, si estás pagando el mínimo les conviene porque desembolsas un interés.

Todos tenemos imprevistos algún día, y en ese momento tienes que gastar más ¡para eso sirve el crédito! Por ejemplo, si se te presenta una emergencia hospitalaria que te va a costar \$35 y nada más tienes \$20, pues pagas tus \$20 y los \$15 restantes los cubres con tu plástico. Lo más probable es que en ese momento estés en posibilidades de pagar sólo el mínimo y por tanto que tengas que abonar intereses, pero, como no usaste crédito cuando no lo necesitabas, no te va a pesar tanto. En pocas palabras, no utilices crédito cuando no lo requieras.

Derivado de tu experiencia ¿qué le dirías al público sobre la importancia de contar con un seguro?

Lo veo a diario, hoy tuve el caso de una mujer que chocó y no tenía seguro; el otro involucrado sí, y la aseguradora decide que fue culpa de ella ¡es un broncón! Es una gran irresponsabilidad manejar sin seguro. México es un país de poca

cultura de la prevención, pareciera que hay muchos carros asegurados, pero trata de chocar con uno, vas a ver que no viene asegurado (trisas).

Hace muchísimos años hubo una campaña para asegurar a conductores de televisión, era muy simpático porque a mí me aseguraban el puño, y a otros el bigote, entre otras cosas. El *slogan* era “asegura lo más valioso”; el propósito era impactar en la gente y que entendiera la importancia

de asegurar lo que más le gusta, lo que más le importa, lo que más necesita, etc.

NO HAGAS
NEGOCIOS
ESTÚPIDOS QUE
NO SABES HACER

Condujiste el programa “Proyecto emprendedores”. Comparte con nosotros el caso de aquella empresa que más ha llamado tu atención.

Soy *fan* de una mujer, le echo porras y me gusta ponerla como ejemplo. Ella hace salsas. Todos los domingos que había comida familiar, le hablaban y le decían: “tía, tráigase más salsa” y se la peleaban, hasta que un día decidió cambiar su vida y puso su negocio.

Su gran problema, cuando yo la entrevisté por primera vez, era que una gran cadena de autoservicios le había hecho un pedido de salsas y no sabía qué hacer para resolverlo; solicitó un

crédito para cambiar a licuadoras industriales. Hoy tiene una empresa pujante y las salsas seguramente las has comido tú, sin darte cuenta; son las que tienen un vasito y un plastiquito arriba.

¿Qué consejos le darías a quienes tienen el sueño de montar su propio negocio?

No hagas negocios estúpidos. ¿Cuáles son esos? los que no sabes hacer. No seas taxista si no te gusta manejar, no pongas un taller mecánico si no te gusta



ensuciarte las manos de grasa, no pongas un negocio de estambres si no entiendes cómo se teje. El único negocio que te va a funcionar es aquel que tú sabes hacer y que sientes la satisfacción de hacerlo. Si haces lo que te gusta y buscas a los que cultivan Pymes (hay empresas, universidades e instituciones de gobierno que se dedican a eso), seguro tendrás éxito.

Tampoco hagas las cosas al revés; si se trata de un restaurante, lo primero en lo que tienes que pensar es en la cocina y después en la decoración. ¡Organiza tus ideas!

¿Qué consejos le darías a quienes ya tienen un negocio pero no han alcanzado el éxito deseado?

Primero, hay que dar un tiempo de vida a los negocios (un año, quizá), hasta llegar a un punto de equilibrio. Si el negocio no ha llegado a este punto en determinado tiempo, entonces algo está fallando, no está bien publicitado, no estás comunicando bien lo que haces, no es bueno tu servicio, no es buena tu ubicación. Hay que hacer una radiografía del negocio y siempre apoyarte en expertos.

TOTALERO ES UN
TÉRMINO QUE
NO LES GUSTA
A LOS BANCOS
PORQUE NO
PAGAS INTERESES,
NO LES DAS
GANANCIAS

¿Qué tan relevante crees que es planear el futuro?

Básico. Si bien, el futuro es incierto, puedes planear a dónde quieres llegar. Por ejemplo, yo no sé qué va a pasar mañana, pero si amanezco otra vez vivo, sé que tengo que hacer un programa de televisión, sé que tengo que ayudar a la gente, tengo planes para el futuro... Si no amanezco mañana ¡no importa! me llevo mis planes para cuando entregue los tenis a San Pedro (risas).

¿Qué consejos prácticos le darías a nuestros lectores para mantener unas finanzas sanas?

1) El ahorro debajo del colchón no funciona; yo no he visto uno que dé intereses. Guarda tu dinero en un banco, que te dé a ganar aunque sea unos centavitos y que también te ofrezca seguridad, pues si asaltan al banco es su bronca, pero si asaltan tu casa es tuya.

2) Que no te importe el qué dirán, no compitas ni trates de demostrar algo que no eres. Conozco gente que se ha ido a la ruina por traer un Mercedes Benz (fuera de su presupuesto), otros que han rentado departamentos que no pueden pagar. ¡Madúrale, sé auténtico!



Periodista con más de 30 años de trayectoria. Desde hace más de 22 conduce el programa de televisión *A Quien Corresponde*, considerado un foro de expresión y ayuda para muchos mexicanos; entre las diversas campañas que este programa realiza, destacan: "Juguetón, Un Regalo una Sonrisa y Un Tráiler de Ayuda".

Ha participado en Radio Fórmula donde realizó diversos programas como *Batas*, *Pijamas* y *Pantuflos*, en Imevisión el programa *Vídeo Ventas* y *Tiempo Libre*.

Es fundador de *Fundación Azteca*, *Plantel Azteca* y la gira *Vive sin Drogas*. Fue conductor y director del programa de radio *Reporte* y *Denuncia* y posteriormente *La noche es de Garralda* en Grupo Imagen.

Condujo el programa *Proyecto Emprendedores*, transmitido por el Canal 40 y el programa *Usted, ¿qué hace por México?*

Ha coordinado la logística de diversas colectas y distribución de víveres para damnificados de diversos huracanes como: "Paulina" (1997), "Isidore" (2002) y "Stan y Wilma" (2005), así como las recientes inundaciones de Tabasco. Entre sus premios destacan el Premio Nacional de Periodismo, Palmas de Oro, Calendario Azteca y Antena CIRT.

● **Consejos**

● **Alertas**

● **Videos**

● **Herramientas**



Síguenos
@CondusefMx

Toma
mejores
decisiones

Información que te sirve,
en un lenguaje que entiendes.

