



No asfixies tus finanzas

Cuida que tus compras tengan un **Buen Fin**

Como ya es costumbre, en noviembre llega el **Buen Fin** y con éste el bombardeo de cientos de comercios para ofrecer grandes descuentos, promociones, rebajas y meses sin intereses, que suelen convertirse en una verdadera tentación para tu cartera y un riesgo para tus finanzas personales.

Si bien este programa surge como un incentivo para impulsar la economía nacional a través del consumo, vale la pena tomar en cuenta algunas recomendaciones para que el **Buen Fin** no se convierta en el inicio de una deuda eterna.

Los especialistas sugieren priorizar la compra de productos duraderos, que satisfagan necesidades reales. El consejo es que antes de adquirir un artículo sólo por gusto, analices si en verdad es una oferta y revises cuál es tu capacidad de compra.

“El **Buen Fin** es una buena opción para adquirir bienes duraderos, porque regularmente los vas a encontrar entre 15 o 20% más baratos, pero también es un programa que te puede acarrear problemas si te dedicas a comprar y comprar sin freno”, expresó el doctor Germán Rojas Arredondo, director de la Licenciatura en Economía del ITAM.

Para el académico, el **Buen Fin** es un equivalente al programa de ventas adelantadas que se hace en Estados Unidos, donde los comercios buscan vender gran parte de los inventarios de sus tiendas, tratando de atraer a mucha gente al mismo tiempo ofreciendo algunos descuentos.

“Yo creo, que el programa es benéfico para el caso de las familias que necesitan adquirir algún bien que es relativamente costoso respecto del ingreso mensual, por ejemplo un refrigerador o un televisor, y pueden aprovechar para hacerse de estos productos y tomar ventaja de los descuentos”.

Pero definitivamente, enfatiza el doctor Germán Rojas, “es muy importante tener claro que **ofertas** no significa **comprar sin medida**, mucha gente asocia las compras con tarjeta de crédito y con un mayor potencial de consumo, y no es así, las tarjetas lo único que nos permiten es diferir el tiempo de pago. Es muy importante que se entienda que si no pagas a tiempo la mensualidad, los intereses te pueden ir ahorcando financieramente”, subrayó.

Indudablemente el **Buen Fin** es un programa positivo si eres bien administrado y aprendes a aprovechar y distinguir las verdaderas ofertas. Si optas por las compras a meses sin intereses, debes revisar a cuánto ascienden tus ingresos mensuales y qué cantidad de ese monto puedes comprometer para pagar la mensualidad en tiempo y forma.

“Si eres buen planeador de tus gastos, y acostumbras apartar de tu ingreso la cantidad que tienes que pagar mensualmente para comprar un refrigerador a crédito, el **Buen Fin** es un muy buen instrumento financiero; el problema es que mucha gente no planifica y compra el refrigerador, un reloj, una computadora y ropa, y entonces cuando hace la suma de lo que debe pagar, su salario queda muy reducido y el esquema ya no funciona”, concluyó el académico.



Este año del 13 al 16 de noviembre se lleva a cabo la quinta edición del Programa “Buen Fin”, con la participación de al menos 700 empresas afiliadas a las diversas cámaras empresariales y de comercio.

El Sistema de Administración Tributaria (SAT) informó que se mantendrá el sorteo para regresar desde \$250 hasta \$10 mil, esto es un gran total de hasta 500 millones de pesos de devoluciones a contribuyentes que paguen con tarjetas de crédito o débito.



En Proteja su Dinero te damos algunos consejos para que en vez de padecer, disfrutes este periodo:

- Elabora una lista de los artículos que requieres comprar como prioridad y otra de algunos artículos que podrías adquirir si los encuentras en promoción, de esa manera evitarás que la “tentación” de las ofertas te lleve a hacer compras sin sentido.
- Piensa antes de comprar. Adquirir un artículo o alguna prenda que no necesitas es un gasto y no un ahorro, aunque esté en oferta, por el contrario, podría hacer que tus finanzas se descontrolen por ser una compra no planeada.
- Privilegia la compra de bienes duraderos como: muebles, electrodomésticos, electrónicos, etc.
- Revisa tu capacidad de pago antes de adquirir nuevos compromisos, checa a cuánto ascienden tus gastos, cuánto debes y deja una reserva para cualquier imprevisto.
- Toma en cuenta todos los pagos mensuales que deberás hacer, porque pueden parecer pagos pequeños, pero sumados representan una cantidad importante para tu cartera.
- Recorre con anticipación las tiendas y checa los precios de los artículos que tienes previsto comprar, para que en los días del Buen Fin puedas verificar que el precio que te ofrecen es menor.
- Si eres de los que prefiere hacer sus compras en línea verifica que el sitio sea seguro, evita hacerlo desde equipos compartidos y guarda tus comprobantes para cualquier aclaración.
- Revisa tus tickets de compra, que correspondan al monto del producto adquirido, así como las condiciones de compra (mensualidades, pagos fijos, etc.)
- Evita la compra de ropa o productos perecederos a meses sin intereses, pues si bien este tipo de compras tiene grandes ventajas, puedes correr el riesgo de comprometer tus ingresos a futuro. Considera la vida útil del producto que estás comprando, es importante que dure más de lo que tardarás en liquidarlo.

Usa a tu favor los meses sin intereses

Hay que recordar que se compromete la capacidad de pago para los próximos 12, 15, 18, 24 y hasta 48 meses, según la promoción del establecimiento. Al firmar toma en cuenta:

- El monto de las mensualidades deberá cubrirse además del pago mínimo solicitado, de lo contrario para el siguiente mes se sumará al saldo y generará intereses.
- Recuerda que los bancos no te deben cobrar comisión alguna por los meses sin intereses, ni tampoco asociarlo a ningún tipo de seguro.
- Si compras a meses sin intereses, procura que sea a plazos cortos sobretodo en artículos personales.
- Si firmas a meses sin intereses a plazos largos, que sea por la compra de algún artículo de consumo duradero.
- Si aún te faltan mensualidades del año pasado y este año te excedes, pones en riesgo tus finanzas.

Si no eres totalero

Evita sobreendeudarte y considera que en la fecha de pago, lo mejor es cubrir:

- 1 Más del doble del mínimo solicitado.
- 2 El total de las mensualidades sin intereses del mes.
- 3 El total de las mensualidades con intereses del mes (pagos fijos).

Cuidado con el aguinaldo

Algunas empresas y dependencias gubernamentales te adelantan el aguinaldo, por lo que te recomendamos lo siguiente:

- Presupuéstalo, recuerda que apenas es noviembre.
- Ordena ingresos y gastos, para planear tus finanzas.
- Destina lo más que puedas a pagar deudas.
- Cuida tu patrimonio, separa una parte para ahorrar.
- Compara precios antes de comprar, y aprovecha los descuentos más que los meses sin intereses.

Evita la clonación de tarjetas

En comercios y restaurantes

- Utilízala sólo en establecimientos seguros.
- Guarda todos los comprobantes.
- No pierdas de vista tu tarjeta.
- Si el comercio desliza por segunda vez tu tarjeta por la terminal, solicita el comprobante a fin de verificar el motivo del rechazo.

Por teléfono y/o internet

- Recuerda que los bancos no piden información por teléfono o internet.
- Cerciórate que la página sea segura (fíjate que tenga un candado).
- De preferencia compra en sitios que tengan el sello de confianza de la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI).
- No uses computadoras públicas y guarda los comprobantes.
- Si recibes en tu correo electrónico un enlace sospechoso, no hagas clic y evita dar información.

En cajeros automáticos

- Procura que esté dentro de una sucursal a fin de evitar que contenga algún dispositivo que clone la información de tu tarjeta.
- No aceptes ayuda de extraños.
- Ten siempre cerca el teléfono del banco para notificarles en caso de que retenga tu tarjeta o no te dé el efectivo.



¿TIENES UN NEGOCIO?

Puedes ser consumidor pero también dueño de un negocio. De ser así, debes poner atención en los aspectos que podrían incrementar tus ventas durante el **Buen Fin**.

1 Invierte en publicidad

Esperar a que tu negocio crezca por sí sólo es uno de los errores más comunes.

Es importante que destines una cantidad específica para promocionar tu negocio en diferentes medios. Con ayuda de la tecnología es mucho más fácil crear una campaña publicitaria que resulte económica y de alto impacto.

Usa las redes sociales y promociona tus productos. Aunque esta iniciativa gubernamental del **Buen Fin** no obliga a ninguna marca o tienda a ofrecer descuentos, inclúyelos, esto atraerá la atención de las personas. Actualmente existen portales de ofertas en la red, que te servirán para expandir tu mercado.

De acuerdo con PayU Latam (una plataforma de pago en línea), las transacciones por internet que se efectuaron durante el **Buen Fin** de 2014 mostraron un incremento del 26%, lo que representó un aumento en ventas del 60%, respecto a cualquier otro fin de semana del mismo año.

Además el presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco) informó que para la edición del "**Buen Fin**" de este año, se dará especial relevancia a las promociones que lancen las empresas por internet y también se espera un mayor registro de ventas por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas.

2 Lleva un registro

Es importante que lleves un registro de ventas, así evitarás pérdida de información, podrás mejorar el rendimiento de tu negocio y sabrás si el mismo va creciendo o si necesitas adecuar estrategias que te sirvan para incrementar tus ventas.

Existen diversas aplicaciones móviles y programas para computadora que te facilitan llevar un control detallado de tu negocio. Descarga la que más se adecue a tus necesidades.

3 Acepta pagos con tarjeta de crédito o débito

Esta opción te ayudará a que tu negocio se vuelva más accesible para los clientes, ya que les permite realizar compras grandes y con pago atrasado. No descartes las ventas que no puedan realizarse en efectivo.



4 **Garantiza la satisfacción de tu producto o servicio**

A la gente no le gusta correr el riesgo de adquirir algo diferente a lo que ellos esperan obtener y mucho menos perder su dinero. Para que tus ventas crezcan puedes eliminar el riesgo de compra al garantizar la satisfacción de tu producto o servicio.

Ofrece una garantía de devolución del dinero o un cambio en especie en caso de que se presente algún problema con la calidad del producto. Si lo que ofreces en tu negocio son servicios, no pierdas el contacto con el cliente en caso de que algo llegara a fallar. Soluciona cualquier tipo de problema sin ningún costo extra hasta lograr los resultados pactados.

Esto le dará formalidad y confianza a tu producto y negocio.

5 **Realiza un análisis estratégico**

Para que tu negocio crezca es necesario que realices un plan de negocios, que te servirá de guía para alcanzar las metas deseadas. Con un plan podrás establecer escenarios futuros y probables que te permitan plantearte ideas, soluciones y resultados, que puedan presentarse en tu negocio.

Inicia ofreciendo productos innovadores, descubre y aprovecha oportunidades que tu competencia no utiliza para crear un mejor mercado para los consumidores.

Así como es importante realizar un presupuesto de manera personal, es necesario realizar uno para tu negocio y así administrar mejor tus recursos, concretar metas financieras e incrementar tu patrimonio. Recuerda no mezclar los ingresos y gastos de cada parte.

Encuentra

PROTEJA SU dinero

¡GRATIS!

en  FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

Distrito Federal:
Octavio Paz
Av. Miguel Ángel de Quevedo 115,
Col. Chimalistac, C.P. 01070,
Deleg. Álvaro Obregón, México, D.F.

Daniel Cosío Villegas
Av. Universidad 985,
Col. Del Valle, C.P. 03100,
Deleg. Benito Juárez, México, D.F.

Un paseo por los libros
Pasaje Zócalo-Pino Suárez
del Metro local 4,
Col. Centro Histórico, C.P. 06060,
Deleg. Cuauhtémoc, México, D.F.

Rosario Castellanos
Tamaulipas 202, esq. Benjamín Hill,
Col. Hipódromo de la Condesa,
C.P. 06170, Deleg. Cuauhtémoc,
México, D.F.

Juan José Arreola
Eje Central Lázaro Cárdenas 24,
esq. Venustiano Carranza,
Col. Centro Histórico, C.P. 06300,
Deleg. Cuauhtémoc, México, D.F.

En el I.P.N.
Av. IPN s/n, esq. Wilfrido Massieu,
instalaciones del IPN Zacatenco,
Col. Lindavista, C.P. 07738,
Deleg. Gustavo A. Madero,
México, D.F.

Alfonso Reyes
Carr. Picacho-Ajusco 227,
Col. Bosques del Pedregal,
C.P. 14738 Deleg. Tlalpan,
México, D.F.

José María Luis Mora
Plaza Valentin 12
Col. Mixcoac, C.P. 03730,
Deleg. Benito Juárez, México, D.F.

Elsa Cecilia Frost
Allende S/N, dentro del parque
Juana de Asbeje
Col. Tlalpan Centro, C.P. 14000,
Deleg. Tlalpan, México, D.F.

Elena Poniatowska Amor
Av. Chimalhuacán, entre Feria de las
flores y Clavelero
Col. Benito Juárez, C.P. 57000,
Deleg. Nezahualcóyotl, México, D.F.

Edmundo O'Gorman
Av. Eduardo Molina 113, Archivo
General de la Nación
Col. Penitenciaría Ampliación,
C.P. 153590, Deleg. Venustiano
Carranza, México, D.F.

Trinidad Martínez Tarragó
Carretera México-Toluca Km. 16 1/2 N°
3655, dentro del Centro de Investigación
y Docencia Económicas (CIDE)
Col. Lomas de Santa Fe,
C.P. 01210, Deleg. Álvaro Obregón,
México, D.F.

Guadalajara:
José Luis Martínez
Av. Chapultepec Sur 198,
Col. Americana, C.P. 44310,
Guadalajara, Jalisco.

Nuevo León:
Fray Servando Teresa de Mier
Av. San Pedro 222 Norte, Col. Miravalle,
C.P. 64660, Monterrey, N.L.

