

Sácale jugo a los descuentos sin exprimir tu presupuesto

¿Oferta es sinónimo de ahorro? No necesariamente.



El Buen Fin es la temporada de rebajas más importante del año, y está a la vuelta de la esquina (del 16 al 19 de noviembre). Sin embargo, ¿te has preguntado si todas las ofertas y promociones son sinónimo de ahorro? No necesariamente, y vale decir que muchos de nosotros hemos aprendido esta respuesta “a la mala”.

Porcentajes de descuento, devolución del IVA, dinero electrónico, ofertas agrupadas del tipo “compra esto y llévate esto otro”, de bloque –como el famoso “2 por el precio de 1” (o 3 x 2)–, entre muchas otras, nos ponen a los consumidores en un verdadero dilema: ¿me lo llevo o no?

Y no es para menos, saber si algo nos conviene o no es más difícil de lo que parece. Las rebajas y otras promociones pueden ser una buena forma de adquirir bienes a los que de otra forma no podríamos aspirar; no obstante, también pueden convertirse en un auténtico descalabro financiero.

¿Sabes cómo identificar cuando una oferta o promoción te conviene? En este artículo te explicamos cómo funcionan y te damos algunas herramientas para que puedas sacarles provecho (o “la vuelta”, si es necesario).

De “oportunidades únicas”, rebajas y otros demonios

El concepto de oferta es muy sencillo. Se trata de la venta de un producto rebajado de precio, lo cual representaría pagar una menor cantidad de dinero por un mismo producto que en condiciones normales costaría más.

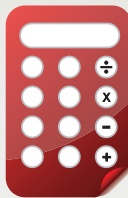
Sin embargo, a pesar de la sencillez de la definición y de que todos estamos acostumbrados a verlas constantemente en el mercado, muchas veces nos quedamos con la duda de si estamos aprovechando una “oportunidad” o si en realidad sólo nos estamos generando gastos innecesarios. Para tomar una mejor decisión es necesario conocerlas más a fondo.

Promociones para pagar menos

-25%

Ejemplo

Si el precio del bien es de 200 pesos y el descuento que nos hacen es de 25%, sólo tendríamos que pagar 150 pesos, por lo que el artículo en cuestión, gracias al descuento, hará que paguemos 50 pesos menos que si lo hubiéramos adquirido fuera de oferta.



Cómo calcularlo

Puedes saber qué cantidad vas a pagar, utilizando operaciones sencillas. Lo primero que hay que hacer es, a 100 (siempre será 100, independientemente del valor del producto), restarle el porcentaje de descuento que te ofrecen. En el caso del ejemplo:

$$100 - 25 = 75$$

El resultado de esta operación se divide entre 100 (es muy fácil, sólo recorre el punto decimal dos espacios a la izquierda): $75 / 100 = .75$

Este resultado se multiplica por el valor total del producto: $200 \times .75 = 150$

En qué fijarte

Como bien sabes, en México estamos inmersos en una economía de libre mercado; esto significa que cada proveedor puede fijar el precio de sus productos en el monto que considere adecuado, no el gobierno.

Es por esto que encontramos lugares que ofrecen el mismo producto a un menor precio, pues algunos justifican tener un precio mayor debido a la atención, ubicación, instalaciones, capacitación de vendedores, comodidades del inmueble, entre otras razones.

Estas variaciones en el precio hacen que productos iguales, con iguales porcentajes de descuento —o sin ellos—, tengan distintos precios finales. Por ejemplo, si un mismo producto cuesta 100 pesos en la tienda A, y en la tienda B tiene un costo de 150 pesos, pero con un descuento de 20%, sigue siendo mejor comprarlo en la tienda A, pues al realizar las operaciones correspondientes tenemos:

$$\begin{aligned} 100 - 20 &= 80 \quad (100 - \text{descuento}) \\ 80 / 100 &= .80 \\ .80 \times 150 &= 120 \quad (.80 \times \text{precio}) \end{aligned}$$

En este ejemplo podemos ver muy claramente cómo en la tienda A, a pesar de que no se tenía ninguna promoción, el precio final, que es lo que vamos a pagar, es menor que en la tienda B, donde se ofrecía un 20% de descuento.

Por eso, es importante no dejarse llevar por las ofertas sin antes comparar los precios. En el mercado nacional encontramos tiendas que tienen promociones y descuentos de forma permanente. En estos casos es donde más alertas debemos estar, ya que, por lo general, lo que han hecho estos proveedores es elevar el precio para después generar interés en sus productos a partir de ofertas y promociones.

Ten cuidado

Si ya tenías programado adquirir algún producto y lo hallaste con alguna oferta o descuento, ¡felicidades!, estás generando un ahorro. Pero, por el contrario, comprar artículos más baratos, que no te son necesarios o que no tenías planeado adquirir, no es un ahorro, sino un gasto, y así es como debes de considerarlo.

No te confundas

El famoso "Llévelo, llévelo al 2 x 1" (o 3 x 2), o promociones por el estilo, no son un descuento, ya que si bien al final pagarás cada producto a un menor costo, tendrás que comprar o tener más artículos de los que quizá quieras. Estas promociones son útiles cuando ya tenías contemplado comprar la totalidad de productos que te van a dar o que consumes regularmente y que, además de almacenarlos, no se echarán a perder.

2 X 1

Para que este Buen Fin no termine mal, denuncia cualquier irregularidad que se presente. Puedes hacerlo en nuestras cuentas de Twitter @profeco y @profeco2 o al **Teléfono del Consumidor**, al 5568 8722 desde el DF y Área Metropolitana, o al 01 800 468 8722 desde cualquier parte de la República. También puedes hacerlo en línea, en **telefonodelconsumidor.gob.mx**

Otro tipo de ofertas

GANAPUNTOS

Monederos electrónicos y otra clase de abonos

A pesar de que, en términos generales, los programas de lealtad nos benefician, es importante tener en cuenta que su uso está condicionado a que la compra, acumulación de puntos o cualquier mecanismo de este tipo, se lleve a cabo en la misma cadena o tienda.

Si tienes pensado realizar varias compras en la misma tienda y estos programas ayudan a que después de la primera compra el resto sea más barato, estás haciendo un buen uso de estos instrumentos. Por el contrario, si estos abonos hacen que compres cosas que no tenías programadas, o que tu gasto aumente para completar la diferencia con algún otro producto, al final del día estarás gastando más y afectando a tu economía.



Rifas, sorteos y demás

Las tiendas tratan de generar incentivos para que consumas, otorgando acceso a rifas o sorteos en la compra de determinados montos o cantidad de productos. Nuevamente, si tus compras ya estaban planeadas, comparaste precios, calidad, y la mejor opción de compra te da este tipo de extra, tendrás la oportunidad de ganar lo que se esté sorteando.

Si, por el contrario, sólo compras con el objeto de tener acceso a la rifa, evalúa si es el mejor sorteo o juego de azar en el que puedes participar por el monto gastado.

¿De qué se trata?

Un principio financiero dice que el dinero vale más hoy que mañana. Esto se debe a distintas circunstancias, como las tasas de interés, la inflación, entre otras tantas que no es necesario entrar a describir en este artículo.

En este principio se basan las promociones que tienen algo que ver con el tiempo; por lo que, si eres organizado, puedes sacarles ventaja. Por el contrario, si no tienes orden en tus finanzas, ten mucho cuidado, porque este tipo de promociones puede hacerte mucho daño.

Para acceder a ellas es necesario que cuentes con una tarjeta de crédito, ya que vas a usar dinero que todavía no es tuyo.

Promociones de tiempo

Ejemplo

La televisión que tanto deseas cuesta 12,000 pesos y está a 12 meses sin intereses. Al revisar tu cuenta del banco, observas que no te alcanza para pagarla de contado, por lo que decides aprovechar la promoción. Esto hará que, mes con mes, pagues una doceava parte de la tele.

Para calcularlo es muy sencillo, sólo es cuestión de dividir el precio total del producto entre el número de meses; así:

$$12,000 / 12 \text{ meses} = 1,000$$

**COMPRE HOY
Y PAGUE EN
100 MESES
SIN INTERESES**

En qué fijarte

Antes de tomar la decisión de endeudarte por un largo periodo, tienes que considerar varias cosas:

- De cuánto será el pago mensual y si con tu nivel de ingresos y gastos puedes hacerle frente.
- Aunque muchas veces parece que es poco lo que pagaremos mes con mes, esos "paguitos" se van juntando y llegan a ser mucho dinero. Revisa cuánto debes y cuánto te falta para pagar las otras compras que hayas hecho de esta misma forma.
- Es muy común que cuando hacemos la división y vemos cuánto estaríamos pagando mensualmente, lo veamos como algo accesible y olvidemos evaluar si estamos realizando la compra por necesidad o por impulso.
- Puede ser que, en el momento de hacer la compra, tus finanzas estén listas para soportar esta carga extra, pero que a corto o mediano plazo tengas planes de comprar algún otro bien con crédito y que esta compra posponga la otra que has planeado por mucho tiempo. Por ello, no es suficiente ver si puedes hacer frente en el momento de la compra, sino que analices a largo plazo.
- Piensa que los gastos de algunos meses son mayores que los de otros. Por ejemplo, debido a las inscripciones de los hijos a la escuela, compra de útiles escolares, cumpleaños, vacaciones, etcétera, y que esos meses posiblemente entren en el periodo de compra y se juntarán con tu mensualidad.
- Cada mes que no pagues completo lo que corresponde, implicará que el costo final total del artículo que adquieras aumente, por lo que no conviene retrasarse en los pagos.
- Ten en cuenta que, según el tipo de bienes que consumas, en muchas ocasiones quizá ya estés buscando renovar el producto que adquiriste y sigas pagándolo, o simplemente estés pagando algo que ya no usas. Esto no tiene nada de malo, siempre y cuando estés consciente desde el momento de la compra que así será y que, a pesar de eso, consideras conveniente buscar estos financiamientos.

Ten cuidado

No es lo mismo meses sin intereses que pagos fijos a determinado número de meses o mensualidades. Si no dice "sin intereses" y el Costo Anual Total (CAT) no es igual a cero, el establecimiento está cobrando una comisión por financiar tu compra.

Para saber cuánto pagarías de más por diferir tus pagos, es tan simple como multiplicar la mensualidad o pago semanal, por el número de pagos que tendrás que hacer, y a eso restarle el valor del bien si lo liquidaras en una sola exhibición. Esa diferencia es lo que el establecimiento te está cobrando para que adquieras tu producto mediante financiamiento.

No te confundas

Los meses sin intereses no son un descuento, sino un financiamiento: saber usar los meses sin intereses puede hacer que compres algunas cosas antes de que logres juntar la cantidad total que cuesta el bien, pero hacerlo de forma irresponsable puede ocasionar problemas importantes en tus finanzas.

También puede ayudarte a generar ahorros, ya que si cuentas con el dinero total del bien y en vez de darlo todo con la compra lo tienes en una cuenta que te genera intereses, por más chica que sea la tasa de interés, tu dinero te estará dando rendimientos con el paso del tiempo.

Recomendaciones generales

➡ Según el tipo de productos, las ofertas están sujetas a temporalidades. Por ejemplo, en la ropa, los cambios de temporada conllevan rebajas en las temporadas anteriores. También, en ocasiones, los aparatos electrónicos tienen descuentos cuando arriban al mercado nuevos productos con mejoras tecnológicas.

➡ Cada mercado tiene sus costumbres y formas de funcionar, por lo que es recomendable que evalúes qué tan próximo te encuentras de estos tiempos y qué tan necesario es el producto que desees adquirir.

➡ Muchas personas creen que las ofertas son siempre falsas y que los proveedores de alguna forma nos engañan. Esto no es verdad ya que, a pesar de que algunos proveedores llegan a hacerlo, en la mayoría de los casos las ofertas también tienen una utilidad para ellos, pues sirven como mecanismo de publicidad. Limpiar inventarios, abrir el espacio para las nuevas temporadas, recuperar la inversión de algún producto que no ha tenido el éxito esperado y propiciar la lealtad de los consumidores, son algunos factores que influyen para que existan promociones.

➡ La mejor forma de comprar con o sin promociones siempre será comparando precios, calidades, haciendo un análisis de nuestros alcances financieros y evitando las compras por impulso.

➡ Tal cantidad de información llega a generar confusiones, sobre todo cuando aprovechamos o dejamos pasar alguna promoción u oferta especial, o nos sorprendemos de que, aunque siempre compramos las cosas en oferta, no podemos pagar la tarjeta de crédito. Por ello, tómalolo con calma y con cabeza fría, evalúa las opciones sin perder de vista el presupuesto con el que cuentas. ©