

Recomiendan evitar endeudamiento y compras innecesarias en El Buen Fin

Por el Staff de El Inversionista

ANPEC afirma que la cultura consumista de El Buen Fin se contrapone al momento económico que vive México actualmente



La Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes (ANPEC) advierte que aunque El Buen Fin se presenta como un motor **de reactivación económica**, en la práctica fomenta una cultura consumista que, con frecuencia, “privilegia lo suntuario sobre lo necesario”.

El Buen Fin inició en 2010 buscando promover las compras nacionales antes que el consumo del **Black Friday estadounidense**. En su décimo quinto aniversario, esta iniciativa ya forma parte del calendario de consumo del país.

Para consolidar esta temporada de compras, el Gobierno Federal ha impulsado acciones como créditos fiscales, anticipos relacionados con el pago de aguinaldos, e incluso la flexibilización de un feriado para que coincida con el fin de semana largo. No todo lo que brilla es oro: ANPEC lleva

tiempo señalando las ‘piedritas’ en el arroz de este jolgorio consumista, señala la alianza en un comunicado.

¿Cuáles son las advertencias de la ANPEC respecto a El Buen Fin?

Según lo informado por la ANPEC, se promueven compras por impulso, ya que se ofertan tecnologías obsoletas con rebajas aparentes. Además se publicitan ventas a meses sin intereses (MSI) cuando, en la práctica, el financiamiento termina incluido en el precio final. Asimismo, se venden productos que los comercios no tienen en inventario, lo que provoca demoras largas a la hora de surtir la mercancía adquirida.

No han sido pocas las ocasiones en que no se honran las garantías de los electrónicos comprados. Tampoco se asume siempre la responsabilidad por los riesgos que ocurren al surtir la mercancía, comentó el presidente de ANPEC, Cuauhtémoc Rivera.

El líder agregó además que servicios como paquetes vacacionales, vendidos a meses sin intereses, muchas veces resultan ser de una calidad distinta – menor – a la prometida al momento de la compra.

La organización reiteró que las promociones generan una confianza de consumo muchas veces “artificial” que no concuerda con **la capacidad real**

de gasto de los consumidores, lo cual empeora con la desaceleración actual de las remesas.

Las deudas y compromisos acumulados durante El Buen Fin alimentan la temida cuesta de enero. A esto se suman el cobro de más y nuevos impuestos que reducirán aún más el poder adquisitivo y afectarán, de forma directa, las ventas y márgenes de utilidad del pequeño comercio, enfatizó Rivera.

Los productos más comprados

Los artículos que encabezan las ventas durante El Buen Fin, de acuerdo con la ANPEC, son: electrónicos, electrodomésticos, ropa y calzado. Detrás de estos siguen categorías como alimentos y bebidas y productos de salud e higiene. Estas preferencias explican por qué las promociones suelen concentrarse en bienes de alto valor unitario que exigen el uso de crédito. El pequeño comercio, en muchos casos, termina apalancando El Buen Fin (...)

Con frecuencia terminan pidiendo fiado en las tienditas, lo que genera potencialmente cartera vencida, reducción de liquidez e inflación y pone en riesgo la economía de estos negocios al reducir sus márgenes de ganancia, detalló el líder de los comerciantes minoritarios.

¿Cuáles son los consejos de la ANPEC para El Buen Fin?

En este sentido, ANPEC advierte que no hay un clima económico en el país propicio para compras por impulso, sino que **exige planear el gasto y consumir con responsabilidad**.

Por ello, comparte los siguientes consejos:

- * Realizar compras necesarias.
- * Verificar la vigencia de las pólizas de garantía de lo que se compre.
- * Dejar claro que los riesgos de traslado corran a cuenta del vendedor.
- * Confirmar que el financiamiento a MSI no se cargue al precio del producto.
- * Comparar precios y condiciones.

