

EMPRESAS

FIBRA UNO IRÁ DE 'SHOPPING' EL PRÓXIMO AÑO CON 20 MIL MDP

Fibra Uno, Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces, tiene previsto destinar 20 mil millones de pesos para adquirir y desarrollar inmuebles para el próximo año, afirmó Gonzalo Robina, director general adjunto de la empresa.

Editor: Jesús Ugarte Coeditora: Karla Rodríguez Coeditora Gráfica: Ana Luisa González

RETAIL

Éstas empresas te resuelven los 5 dilemas del Buen Fin

Expertos de Mercado Libre, eBay, Ofertia, Provident México y Pigo te dan sus mejores recomendaciones

En la octava edición que inicia hoy, se prevé que 70% de los mexicanos compre

KARLA RODRÍGUEZ
krdriguezv@elfinanciero.com.mx

En la octava edición del Buen Fin—que inicia hoy y concluye el próximo lunes—, se prevé que el 70 por ciento de los mexicanos compre algún producto, de acuerdo con los resultados de una encuesta elaborada por Ofertia, una app que consolida promociones de diversas tiendas.

“Lo que nos dicen los consumidores es que será un año positivo para el Buen Fin, porque lejos de disminuir la asistencia, cada año se hace más fuerte”, aseguró Francisco Plá Otáñez, country manager de Ofertia en México y Latinoamérica.

Por esta razón, EL FINANCIERO consultó a expertos de firmas como eBay, Mercado Libre, Provident México, Ofertia y Pigo para ayudarte a decidir si te encuentras en alguna de estas cinco disyuntivas.

¿COMPRAR O NO COMPRAR?

El hecho de que este fin de semana sea ‘el más barato del año’ no significa que todas las personas tengan que ir al centro comercial y aprovechar los descuentos.

“Uno de los propósitos del Buen Fin es que todos aquellos que han postergado la compra de bienes durante el año tengan la oportunidad de comprar con mejores precios y beneficios”, explicó Mercado Libre

en un correo electrónico, además recomendó hacer un presupuesto y evitar las compras de impulso.

Alejandro Martí Bolaños, director de Asuntos Corporativos de Provident, una compañía especializada en préstamos personales, afirmó que antes de comprar hay que analizar si es una acción impulsiva o necesaria.

¿QUÉ ADQUIRIR Y QUÉ NO?

Expertos sostuvieron que este fin de semana será ideal para comprar bienes de consumo duradero como línea blanca, muebles y electrónicos.

Juliana Camargo, Head of Buyer Conversion de eBay en Latinoamérica, aseguró que el Buen Fin es un gran momento para adquirir smartphones, Ipads y cámaras, porque hay varios descuentos.

Por su parte, Plá Otáñez indicó que según la encuesta de Ofertia, el 51 por ciento de los mexicanos entrevistados anticipó que desea comprar productos electrónicos, como televisores, computadoras, celulares y tabletas, mientras el 48 por ciento aseguró que optará por adquirir ropa y calzado.

¿EN TIENDA FÍSICA O EN ONLINE?

Mercado Libre aseguró que entre los beneficios de comprar en línea destaca la posibilidad de acceder a ofertas con descuentos reales en todo tipo de productos, sin aglomeraciones ni pérdida de tiempo para traslados.

“Otra ventaja es que cada vez son menores los tiempos de entrega cuando compras en línea: en Mer-

51%

DIJO QUE COMPRARÁ

Electrónicos, como televisores, computadoras y celulares

48%

ADQUIRIRÁ

Ropa y calzado de acuerdo con la encuesta de Ofertia.

68%

PAGARÁ ESTE BUEN FIN

En efectivo, 29% lo hará con tarjeta de crédito y 13% con débito.

cado Libre más de 90 por ciento de los envíos se realizan entre las 24 y las 48 horas posteriores a la compra”, respondió la empresa en un correo electrónico.

Lourdes García, product owner de Pigo, una app que fomenta el ahorro, consideró que comprar en línea es recomendable como una opción para comparar precios.

“Las compras en línea son muy interesantes para adquirir tecnología porque puedes comparar en tiempo real las ofertas en cada tienda online, en cambio si acudes a tiendas físicas no podrías hacer una comparación tan amplia”, dijo García.

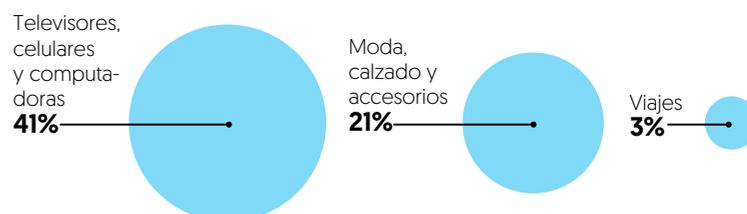
¿TARJETA O EN EFECTIVO?

En México, el 56 por ciento de los compradores prefirieron pagar de contado—en efectivo o con tarjeta de débito— sus compras en el Buen Fin de 2017, de acuerdo con una encuesta de la consultora Deloitte.

Los favoritos para comprar

Según Picodi, entre los artículos que más se comprarán en esta edición serán los televisores, celulares y computadoras.

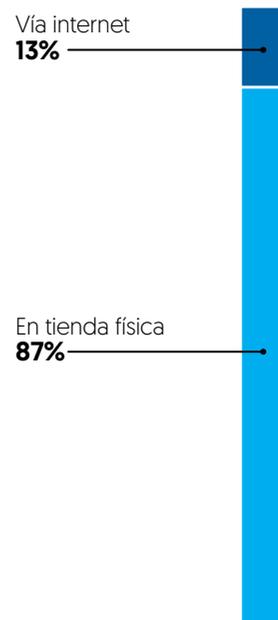
■ Part% de la preferencia de compra para el Buen Fin 2018



¿Dónde compraron en la edición del 2017?

Según Deloitte, el 87% de personas fue directamente a la tienda a comprar, mientras que el 13% restante lo hizo en línea.

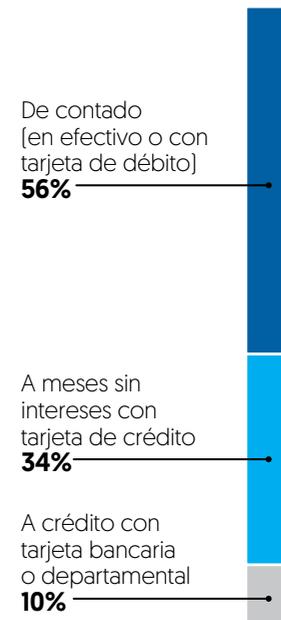
■ Part% del formato de compra en el Buen Fin 2017



Prefieren no endeudarse

De acuerdo con la consultora Deloitte, más de la mitad prefirieron pagar de contado sus compras en el Buen Fin pasado.

■ Part% del tipo de compra para el Buen Fin de 2017



Fuente: Picodi y Deloitte

Para la octava edición de la campaña de descuentos y promociones, la encuesta de Ofertia reveló que 68 por ciento de los mexicanos entrevistados dijo que pagará con dinero en efectivo, mientras que 29 por ciento lo hará con tarjeta de crédito y el 13 por ciento con débito.

Al respecto, el director de asuntos corporativos de Provident explicó que la opción de usar efectivo o tarjeta depende más de la situación financiera de cada persona.

“El pago en efectivo es bueno si no significa sacrificar los ahorros o el flujo de efectivo de la persona, pero si tienes tarjeta y no tienes deudas, puedes aprovechar programas de puntos, descuentos o incluso mensualidades regaladas que suelen ofrecer algunas tiendas”, dijo Martí.

¿A MESES O EN UN SÓLO PAGO?

Pagar un pantalón de mezclilla a 12 meses no hace mucho sentido, pero

si se trata de un nuevo refrigerador para la familia, la mejor opción sería optar por los “meses sin intereses”, explicó Lourdes García de Pigo.

“Tendrías que preguntarte qué es lo que estás comprando antes de decidir entre parcializar o pagar en un solo plazo. Si vas a realizar una compra grande, como un refrigerador, los meses sin intereses serían razonables, porque destinarás un monto mensual que no tendrá un impacto muy fuerte en tus finanzas”, señaló la experta.

Al respecto, el director de asuntos corporativos de Provident, afirmó que no es recomendable comprar a plazos el súper y en cambio sugirió pagar a plazos bienes duraderos.

“En bienes duraderos se recomienda la compra a plazos, pero el súper no hay que comprarlo a meses sin intereses, porque estaríamos comprometiendo nuestro flujo de dinero a futuro”, aseveró.