

Enrique Solana Senties

Presidente de la **Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio**, Servicios y Turismo (**Concanaco-Servitur**)

‘Hay que evitar comprar a plazos mayores a 12 meses sin intereses’

ISABEL BECERRIL.
ibecerril@elfinanciero.com.mx

El comercio organizado pide a los banqueros que en el programa del Buen Fin sólo ofrezcan en las compras con tarjeta de crédito los pagos de 12 meses sin intereses, “no hay que manejar

plazos exageradamente largos, que permitan que la gente se endeude”.

Enrique Solana Senties, presidente de la **Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio**, Servicios y Turismo (**Concanaco-Servitur**), señaló que si se ofrecen meses sin intereses muy largos en las compras vía el llamado dinero de plástico, que se dirijan endeudamientos largos a productos de uso duradero que beneficien a una familia, productos como un comedor, una cama, un terreno o una casa, “pero para productos de consumo diario pagos muy largos es un crimen”, dijo en entrevista.

Señaló que la meta que se han trazado en ventas durante la realización del Buen Fin que se llevará a cabo del 14 al 17 de noviembre, es de un crecimiento de 10 por ciento, el cual calificó de optimista, porque se tiene el problema de estar inmersos en una situación de poco crecimiento económico en el país.

Además, dijo, que hay empresas que están saliendo ya con sus campañas del Buen Fin, sin estar reconocidas, y que esto con el tiempo puede generarle desprestigio al programa, porque esas tiendas podrían ofrecer ofertas y al final incumplirlas.

___ ¿Otro riesgo es el ambulan-

taje que sale con sus letreros del Buen Fin?

___ Bueno de eso no digo nada, porque si no los podemos quitar de manera normal, menos en el tiempo del Buen Fin.

___ ¿Cuándo le llegaremos a las ofertas que se ofrecen en Estados Unidos en el llamado viernes negro?

___ Ese programa tiene más de 40 años de aplicación, además los estadounidenses tienen algo distinto a nosotros, ellos igual a los europeos tienen cuatro estaciones muy bien marcadas y diferenciadas, de tal forma que los artículos se vuelven realmente de temporada: invierno, primavera, verano, otoño y sí cambia por razones del clima la necesidad de cambiar de ropa, por ejemplo en el caso de los automóviles en México usamos un solo tipo de llantas todo el año y en países con inviernos muy crudos se utilizan las llantas para esta época y en México a nadie se le ocurriría comprar tres llantas distintas como en Estados Unidos y por eso en el viernes negro se sacan los productos de la temporada pasada.

Ellos están rematando sus excedentes y en México se tratan de incrementar las ventas normales, entonces esa cultura tendrá que darse poco a poco y eso se complica un poco porque en el país no se tiene la discriminación de climas tan grandes, nuestras chamarras no varían tanto, la ropa tampoco.

___ ¿Cómo se han preparado con los industriales para vender productos especiales para la temporada del Buen Fin y evitar vender solo excedentes?

___ Ya hay empresas que han considerado en su producción la temporada del Buen Fin, ya preparan inventarios por si hubiera un exceso de demanda de algunos artículos y poder satisfacerlo, ya se está reconociendo la demanda, esto se observa más con los empresarios de la industria electrónica y de electrodomésticos.

___ ¿Usted habló que hay que reforzar el Programa del Buen Fin, en qué aspectos hay que hacerlo?

___ Yo creo que el Buen Fin lo que requiere es consolidarse, como los días de la madre, el padre, y poco a poco irá tomando la vocación y como dicen los teóricos de la economía, consumidores hay y a cada fecha se les va dando un enfoque diferente y con el tiempo seguramente va a determinarse clarísimamente la vocación de este programa, porque yo la veo como una semana donde puede uno con prudencia ahorrar o tener parte del aguinaldo fuera de temporada de impulso para hacer uso de ese dinero en la compra de productos que les sean de utilidad para los consumidores, que les mejoren la vida.

___ ¿Entonces no se necesita reforzar el programa del Buen Fin, no hay necesidad de colocarle un nuevo plus, para que éste pueda estimular el mercado interno, el cual continúa deprimido?

___ Siempre he creído en la mejora continua y he estado convencido de que siempre hay que ofrecer cosas nuevas y diferentes a los productos para que conserven su condición de atracción, cuando se



Continúa en siguiente hoja

Fecha 16.10.2014	Sección Economía	Página 19
----------------------------	----------------------------	---------------------

quedan permanentes o constantes se caen, es decir, o se mejora este plan o se va para abajo.

___ ¿En esa temporada del Buen Fin también se adelantarán los aguinaldos en tres partes para los trabajadores del Estado?

___ Si, una parte en noviembre, otra en diciembre y la parte final de enero, sí se volverá a partir, incluso el secretario de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Luis Videgaray, me pidió que hiciéramos un esfuerzo conjunto para pedir a los

gobiernos estatales y municipales para que adelanten aguinaldos. En 2013, en ese proceso participaron 52 presidentes municipales y 19 gobernadores; nosotros esperamos que haya más, y nosotros vamos a hablar con la Conferencia Nacional de Gobernadores (Conago) para que nos apoyen.

Aquí el problema es que los gobiernos que van de salida ya no quieren saber nada, y pues en la temporada del Buen Fin, siete Estados van a estar en periodo pre

electoral y estos ya están tratando de cerrar la llave, por lo tanto creemos que ahí va a ser más difícil convencerlos para que adelanten los aguinaldos.

___ ¿El sector turístico va a ofrecer ofertas en el Buen Fin, cómo serán estas?

___ Los representantes de turismo piensan que en la época del Buen Fin muchas personas salían

a vacacionar y ahora se quedan a comprar, entonces me comentaban que ellos van a promocionar sitios, bajarán precios, entonces ya preparan una campaña de promoción de destinos, para que compren a buen precio, pero no sólo para ese puente largo, sino para usarlos para cuando lo quieran los consumidores.

___ ¿Cuáles son los sitios turísticos que se van a promocionar?

___ La lista a penas se está armando, pero creo que empezarán con los lugares de sol y playa, zonas que normalmente sufren de más carencia de turismo, promoviendo con buenos precios.

___ ¿Cuáles son los riesgos en el Buen Fin?

___ Ya hay empresas que están saliendo con sus campañas del Buen Fin, sin estar reconocidos y esto con el tiempo puede generarle desprestigio al programa, porque es una costumbre que se está haciendo más fuerte, es una locura de incentivar el consumo.

___ ¿Qué van a hacer para evitar que algunos comercios utilicen el nombre del Buen Fin, antes o después de que éste haya pasado?

___ Nos vamos a acercar con la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) para ver qué se puede hacer, porque este es un tema de la autoridad y luego hablar con cada una de las cámaras de comercio para que concienticen a sus

agremiados a que se registren en el Buen Fin y que no usen una marca que ya tiene registro, porque están violando una marca y por tanto pueden ser multados.

___ ¿Cómo evitar que algunos comercios empiecen con dos semanas de anticipación anunciando sus promociones utilizando esa marca o que una vez pasado el tiempo del Buen Fin, las prorroguen también utilizando este gancho?

___ Es lo que va a dar la madurez y que al final de cuentas el que tiene la palabra final es el consumidor.

“El Buen Fin lo que requiere es consolidarse, como los días de la madre, del padre, y poco a poco irá tomando la vocación ... los consumidores claramente los hay”
“(El sector turístico) va a promocionar destinos para que se compren a buen precio, pero no sólo para ese puente largo, sino para cuando quieran los consumidores...”

