

ESPECIAL
DE VERANO


56 Product placement
Lo último en mercadotecnia

franquicias y NEGOCIOS®

IMPULSANDO EMPRENDEDORES®



Franquicias co-brandig 24
Empresas + competitivas y rentables



Negocios en Canadá 46
Prometedor mercado para mexicanos



Antioxidantes 58
Para una vejez saludable

Pesque oportunidades en verano



6 dinámicas ideas
para emprender

helados • paletas • raspados
Franquicias refrescantes, ganancias todo el año

Año 3 Número 28 \$30.00 M.N.
7 52435 39091 0 28



Conozca cuánto
cuestan y cuál le
conviene más

La decisión de contratar un crédito personal implica un compromiso de pago dando muchas veces en garantía una prenda, un bien, el flujo de su nómina cuando se carga a su cuenta de cheques, o en otras ocasiones hasta métodos menos ortodoxos como el hostigamiento en el caso de algunos agiotistas. Es por ello que esta decisión genera una obligación de parte de quien lo solicita de analizar muy bien sus alternativas, que están muchas veces en función a:

- Monto de ingresos
- Tipo de ingresos (fijos o variables)
- Garantías ofrecidas
- Experiencia crediticia

En éste artículo encontrará cada una de las opciones que hay en el mercado, los requisitos más comunes que solicitan para otorgar un crédito y los rangos de costos más comunes, tome la mejor decisión.

El primer paso

Antes de adquirir un crédito identifique bien el tipo de producto financiero que requiere, ya que ello le puede impactar de manera importante en los costos, por ejemplo, si quisiera complementar para la



adquisición de un mobiliario para su hogar, le conviene tomar un crédito comercial con alguna tienda departamental o de servicio, ya que estos créditos cuentan con la garantía natural del destino propio, lo cual mitiga el riesgo de la desviación de recursos y consecuentemente el costo financiero de su crédito; de otra forma si lo financiara con otra opción como tarjeta de crédito, entidades de crédito y ahorro popular, sus costos financieros serían mucho mayores.

Identifique su nivel de acceso y opciones

Esto tiene que ver con lo comentado al principio, de evaluar de acuerdo a sus condiciones financieras las opciones de financiamiento personal que existen.

En el siguiente recuadro podrá observar las disponibles en el mercado.

Cuts™

fitness for men

The 30 Minute Fitness Experience

La franquicia de gimnasios para hombres de más rápido crecimiento en los Estados Unidos llegó a México!

¿Qué es CUTS?

Es un nuevo concepto de gimnasio y sistema de entrenamiento para el eficaz acondicionamiento físico del hombre ocupado: itan sólo 30 minutos por día, 3 días por semana!

- Territorios protegidos
- Retorno de inversión a corto plazo
- Negocio fácil de administrar con el mínimo personal



Posición No. 300 de la lista "2006 Franchise 500" Entrepreneur Magazine

Franquicias disponibles en toda la república.

En operación: Monterrey, Chihuahua y D.F.

enrique.flores@cutsfitness.com

Tel: 01 (55) 1090-2730

Fax: 01 (55) 5660-7797

www.cutsfitness.com

| | Agiotistas | Financieras Independientes | Casas de empeño | Entidades de ahorro y préstamo | Sofomes y Sofoles | BANCOS | |
|------------------|--|--|--|---|--|--|---|
| | | | | | | Tarjetas de crédito | Préstamos de nómina |
| Tipo de crédito | Préstamos personales con o sin garantías. | Préstamos personales con garantías, desde prendarias hasta hipotecarias. | Préstamos personales con garantías prendarias, desde discos hasta coches. | Préstamos personales con garantías fundamentalmente en ahorros "Préstamos back to back". | Préstamos personales con o sin garantías. | Préstamos personales sin garantías. | Préstamos personales sin garantías |
| Costo financiero | Muy alto 100-300 por ciento anual | Alto, en función del monto y las garantías. 80-200 por ciento anual. | Alto, en función del monto y las garantías. 80-120 por ciento anual. | Medio, en función del monto y las garantías. 50-100 por ciento anual. | Medio, en función del monto y las garantías. 20-50 por ciento anual. | Medio, en función del monto, institución, producto y saldo promedio. 27-59 por ciento anual. | Medio bajo, en función del monto, institución, producto y saldo promedio en cuentas de cheques. 20-32 por ciento anual. |
| Requisitos | No se requiere comprobar ingresos ni tener experiencia crediticia. | No se requiere comprobar ingresos ni tener experiencia crediticia, sólo ofrecer garantías. | No se requiere comprobar ingresos ni tener experiencia crediticia, sólo ofrecer garantías. | No se requiere comprobar ingresos ni tener experiencia crediticia, sólo tener ahorros que garanticen el préstamo. | Se requiere comprobar ingresos no necesaria la experiencia crediticia. | Se requiere comprobar ingresos, deseable la experiencia crediticia. | Se requiere comprobar ingresos y domiciliar el pago de nómina al crédito. |

| | Agiotistas | Financieras Independientes | Casas de empeño | Entidades de ahorro y préstamo | Sofomes y Sofoles | BANCOS | |
|---------------|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | Tarjetas de crédito | Préstamos de nómina |
| Regulación | No está regulado | No está regulado | Regulado | Regulado | Regulado | Regulado | Regulado |
| Accesibilidad | Accesible al cien por ciento sin importar montos mínimos. Aproximadamente desde 100 hasta 10 mil pesos. | Accesible a la persona que ofrezca garantías, montos mínimos. Aproximadamente desde mil hasta 100 mil pesos. | Accesible a la persona que ofrezca garantías, montos mínimos. Aproximadamente desde mil hasta 100 mil pesos. | Accesible a la persona que cuente con ahorros, montos mínimos. Aproximadamente desde mil hasta 50 mil pesos. | Accesible a la persona que compruebe ingresos montos mínimos (Aprox. desde \$20 mil hasta \$300 mil pesos) | Accesible a la persona que compruebe ingresos y sugerible para quien ya ha tenido experiencia crediticia, montos mínimos. Aproximadamente desde cinco mil hasta 200 mil pesos) | Accesible a la persona que compruebe ingresos y sugerible para quien ya ha tenido experiencia crediticia, montos mínimos. Aproximadamente desde cinco mil hasta 200 mil pesos) |



Analice sus opciones

Ahora que conoce la oferta es importante que antes de tomar una decisión, reflexione en los siguientes puntos:

1. El costo todo incluido, también definido como tasa CAT, que es la tasa anual equivalente que incluye todos los costos como comisiones, interés, gastos, entre otras cuotas que repercutirán en la opción que elija
2. Las condiciones financieras, es decir a qué lo condicionan con el préstamo, por ejemplo, a abrir una cuenta de cheques y mantener un saldo promedio mínimo.
3. Los requisitos para la apertura del crédito.

Ahora que ya conoce las opciones que tiene a la mano, le recomendamos negociar las mejores condiciones, es muy importante que determine su posición frente al prestamista y procure negociar las mejores condiciones que se adecuen a sus necesidades, ya sea de plazo, monto, garantía, tasa, pre-pagos, finiquitos anticipados, etcétera. Ya que con ello podrá determinar su mejor opción de acuerdo a sus necesidades financieras y garantizar que el préstamo no represente una dura carga que tenga que asumir quizás por más de un año. Saque provecho a su crédito e inviértalo en algo que genere beneficios de largo plazo. **FN**



CONSEJOS DE seguridad

Tome en cuenta estas recomendaciones basadas en los consejos que proporciona la CONDUSEF sobre endeudamientos con tarjetas de crédito, ello le dará muchos elementos previos a la negociación y búsqueda de su crédito:

- 1. Antes de contratar verifique varias opciones,** recuerde que hay diferentes instituciones financieras que ofrecen el producto o servicio que desea contratar, por lo que es conveniente que verifique cual se adecua a sus necesidades y a su bolsillo, así como los beneficios que cada una le puede brindar.
- 2. Nunca firme sin antes leer.** Una vez que firma un documento, está aceptando los derechos y obligaciones que ahí se especifican, por lo tanto es conveniente que siempre lea y comprenda el contenido de todos los documentos que la institución financiera le solicite firmar.
- 3. Aclare dudas con su asesor.** El representante de la institución es el encargado de explicarle todas las implicaciones de los documentos que deberá firmar y compromisos que asumirá, así como describirle con precisión las características y forma de funcionamiento del producto o servicio que desea contratar. Consulte con él todas sus dudas y si su asesor no fuera lo suficientemente claro solicite que alguien más lo auxilie.
- 4. La información que le comentó el asesor, debe estar en su contrato,** asegúrese de ello ya que con frecuencia hay diferencia entre lo que el asesor o representante le explica sobre el producto o servicio y las características o beneficios reales del mismo.
- 5. En dónde y a quién presentar una queja,** pregunte el procedimiento que deberá seguir para cualquier trámite relacionado con inconformidades.
- 6. Anexos,** si el contrato menciona algún anexo como parte del mismo, asegúrese de leerlo y de que éste se integre al contrato, firmándolo tanto usted como la institución financiera.
- 7. Al firmar, usted tendrá obligaciones,** asesórese sobre todas las obligaciones que tendrá que cumplir al firmar el contrato por el producto o servicio que le ofrecen y verifique que su presupuesto y las condiciones del servicio son adecuadas y que podrá cumplirlas sin dificultad.
- 8. Revise periódicamente las condiciones del producto o servicio,** generalmente las instituciones financieras envían en los estados de cuenta información sobre algún cambio que un producto o servicio sufrirá a partir de determinada fecha. Se recomienda leer con detalle estas modificaciones y en caso de tener alguna pregunta, acérquese con un asesor.
- 9. Sus datos son confidenciales,** nunca proporcione datos o claves personales de acceso a personas que no le comprueben pertenecer a la institución financiera con identificaciones oficiales.
- 10. Solicite claves de confirmación,** si realiza operaciones por vía telefónica, asegúrese de que le proporcionen un número de confirmación de la operación, o bien si realiza operaciones por medio de Internet, no olvide imprimir su comprobante, ya que con esto podrá realizar cualquier trámite de aclaración o queja acerca de la misma.

ACERCA DE LA AUTORA:

Licenciada en Administración y Finanzas.
Especialista en temas Pymes de administración, crédito, inversiones y finanzas.
lizalavez@hotmail.com

Deliciosa Franquicia Desde tu hogar o local comercial.

Financiamiento TOTAL



ORIGINAL FORMA DE HACER PASTELES CON QUEQUIS (MANTECADAS) PARA TODA OCASIÓN DECORADOS AL GUSTO



Incluye TODO lo necesario: Equipo, materiales, capacitación y publicidad.

Además: Cursos permanentes de capacitación SIN COSTO de:



Boda Paletas Paletas de Bombon de manzana



Galletas Pays Tradicional Repostería Fina

Tels: (871) 215-07-12 y 213-08-39

franquicias@quequimagico.com.mx / edelpasos@quequimagico.com.mx