Profeco

Revista del
CONSUMIDOR

Procuraduría Federal del Consumidor • México • Número 346 • Diciembre 2005 • www.profeco.gob.mx • $ 20.00 • ISSN 0185-8874

Precio y calidad:
Televisores de 29”
de pantalla plana



Guía completa para
comprar un auto usado “gringo”



Buenos vinos
para todos
los bolsillos



Capacitados...
también para el trabajo



Mortadela y pastel de pollo... **¡reprobados!**

Compras a crédito
pagos chiquitos
precios grandes

Tecnología Doméstica:
turrón suave
Platillo Sabio Profeco:
pescado navideño

¿Vodka? Cómo lo engañan en el mercado informal

Sumario

4
Buzón del lector

6
Miscelánea del consumo

8
Antipiratería
*Absoluto*pirata



10
Alerta al consumidor
Le advertimos sobre cuatro problemas

12
Consumidores en acción
Colectivo Ecologista Jalisco

16
Antes de comprar
¡Un auto...! nuevo o usado



24
Radiografía de los servicios
Compras a crédito

42
Infografía
Televisores de 29", en resumen

60
Alimentación y nutrición
La tortilla



66
Somos consumidores
Empleo y discapacidad

72
Ecoconsumo
Árboles de Navidad

74
Pequeños consumidores
El verdadero sentido de la Navidad



76
Consumando
Consumicuento de Navidad

78
Yo, consumidor

80
Avances

Revista del CONSUMIDOR
Diciembre 2005, Núm. 346



34
Televisores de 29" (de pantalla plana)
El Laboratorio Profeco reporta





44
Mortadela y pastel de pollo
El Laboratorio Profeco reporta

50 **Guía navideña de vinos**
Entrega especial

64 Para que arme su colección...



Pescado navideño
Platillo Sabio Profeco



Turrón suave
Tecnología Doméstica Profeco

Directorio

Procurador Federal del Consumidor
Carlos Arce Macías

Coordinador General de Educación y Divulgación
Luis Mariano Acévez Estrada

Directora General de Difusión
Mónica Braun Guillén

Revista del CONSUMIDOR

Director Editorial
Mateo Miguel García

Directora de Arte y Diseño
Norma Patiño Domínguez

Directora de Contenidos
Jacqueline Ruiz Gómez

Coordinadora Editorial
Alejandra Sánchez Plascencia

Jefe de Información
José Armando Aguilar Pérez

Reportero
Walter Jasso Anderson

Colaboradores
Adriana Hernández Uresti
José Trinidad Camacho (Trino)
Verónica Díaz Rodríguez
Rosa Godoy

Editor Gráfico
Javier Caballero Sandoval

Jefe de Diseño
Víctor M. Gutiérrez García

Diseño
Mónica Miranda Villalba
Alfonso J. Solís Loza
Roberto Paz Amaya

Fotógrafo
José Rodríguez

Corrección
Luis Amador Valdez Vázquez

Consejo Editorial
Carlos Arce Macías
Luis Mariano Acévez Estrada
Miguel Ángel Arreola Roque
Gabriela Hernández Cardoso
José Antonio Hernández Miranda
Raúl García Moreno Elizondo
Jacoba Niembro Tapia
José Rodrigo Roque Díaz
Rafael Serna Sánchez



Aguinaldo sobre ruedas

Muchos ya están saboreando la posibilidad de utilizar su aguinaldo para completar el enganche de un departamento, comprar un automóvil, irse de viaje, hacerse de algún aparato o mueble para la casa, adquirir los regalos de Navidad y Reyes, etcétera.

Pero hay que ponerse listos para que nuestros deseos no rebasen nuestra capacidad de pago y acabemos embarcándonos en gastos que nos hagan sudar la gota gorda cada mes. Es por ello que en este número encontrará un artículo en el que le diremos cuánto cuestan las compras a crédito, para que vaya haciendo sus cálculos y valore cuándo le conviene optar por esta forma de pago y bajo qué circunstancias.

Ahora que si su sueño es comprar un automóvil nuevo o usado, también le describimos a detalle todos los aspectos en los que debe fijarse a la hora de decidirse por su modelo favorito.

La intención es darle elementos para que cuide su aguinaldo, esa prestación que llega cada año como resultado de su esfuerzo diario, y que lo invierta en lo que le dé más frutos a usted y a su familia.

Aprovechamos para desearle lo mejor en estas fiestas decembrinas de parte de quienes laboramos en **Profeco**.

¡Feliz Navidad y próspero Año nuevo!

Comentarios y sugerencias: José Vasconcelos 208, piso 14, colonia Condesa, C. P. 06140, delegación Cuauhtémoc. Apartado postal 20600, México, D. F.
Teléfono 5211-9082. Fax 5553-0574. rconsumidor@profeco.gob.mx
Publicidad institucional: 9157-5127


CRÓNICAS DE UN CONSUMIDOR COMPULSIVO
POR: TRINO
LA CARTITA AL NIÑO DIOS DE MIS HIJOS
"QUERIDO NIÑO DIOS: HEMOS SIDO BUENOS NIÑOS Y QUEREMOS QUE NOS TRAIGAS LA CONSOLA DE VIDEOJUEGOS PLEYSTECHON. GRACIAS. QUIQUITO Y MANOLÍN
CHIP PLANET
DON TRÁCALA COMPUWORLD
OFERTA COMPUTADOR AMIGA
¿OIGA DON TRÁCALA ¿TIENE LA CONSOLA DE VIDEOJUEGO PLEYSTECHON?
Y EN PROMOCIÓN... SÓLO $3,999.99
WHAT? MEJOR DIGA $4,000.00 PESOS
NO... SUENA MUY CARA ASÍ... ADEMÁS ES LA IMPORTADA, LA ORIGINAL
¡PERO ES UNA FORTUNA!
¡FORTUNA Y USTED AFORTUNADO, NOS QUEDA SÓLO UNA AFORTUNADAMENTE!
¡ASH! TODO SEA PARA CUMPLIRLE SU SUEÑO A LOS ENANOS... ¿TRAE DOS CONTROLES?
¿USTED ES BIZCO?
NO
PUES NO, NO TRAE DOS CONTROLES, EL EXTRA LE SALE EN $799.99 ¿LO QUIERE?
OKEY
PERO... ¿AL MENOS SÍ TRAE LOS JUEGOS?
¡OIGA, SI NO ES CEREAL CON REGALITOS... CLARO QUE NO TRAE LOS JUEGOS... PERO SE LOS VENDO!
NO ME DIGA... SEGURO ESTÁN DE PROMOCIÓN... A SÓLO $599.99
¡NO SEA PAYASO... ESTAN A $590.00 REGALADOS!
ORA QUE... ACÁ EN BODEGA TENGO UNOS JUEGOS PIRATAS A SÓLO $50 VARITOS
¡ÉCHEME UNO, PUES!
¡VA... FELIZ NAVIDA Y PRÓSPERO AÑO DEL PERRO NUEVO! JO JO JO
¡SÍ, SÍ... LO MISMO PA' USTED!
Y EN LA TELEVISIÓN APARECIÓ LA SORPRESA...
¡PAPÁ... ESTE JUEGO ES HORRIBLE... ES SOBRE UN HURACÁN QUE DESTRUYE CANCÚN!
¡VAY, MÓNDRIGO TRÁCALA!
¡OIGA: ESTA VERSIÓN DE LOS PIRATAS DEL CARIBE ESTÁ BIEN CHAFA!
¿QUÉ QUERÍA? ¡POR $50 PESOS LOS ÚNICOS PIRATAS DEL CARIBE SON ESTOS EN VERSIÓN WILMA!
TRINO

Su opinión es importante

Envíenos sus comentarios acerca de la revista a Av. José Vasconcelos 208, piso 14, colonia Condesa, C. P. 06140, México D. F., o por internet a rconsumidor@profeco.gob.mx



Esperamos sus cartas

Bancos de cordón



Me gustaría que publicaran una radiografía de los servicios de bancos de cordón umbilical, pues quisiera saber cuál es la compañía que ofrece la mejor alternativa económica en la Ciudad de México.

José Antonio Guzmán Carranza

En noviembre de 2003 publicamos el artículo Sangre de cordón umbilical, *donde se da noticia de sus beneficios y algunos bancos para este tipo de células. Para consultarlo, acuda al Centro de Documentación de Profeco, ubicado en Av. José Vasconcelos 208, P. B., colonia Condesa, en el Distrito Federal, o en cualquier delegación Profeco.*

De huevos

Quisiera que realizaran un artículo sobre los huevos. Es que he encontrado en el supermercado una gran variedad de estos productos, desde los tradicionales blanco y rojo, hasta una nueva marca que ofrece una variedad sin colesterol y vegetarianos.

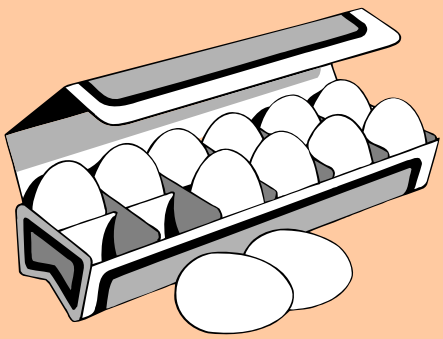
Me preocupa darle a mi familia una dieta variada y sana, por lo que les agradecería que analicen estos productos para saber si son confiables y si es verdad que no contienen colesterol.

Muchas gracias de antemano por su atención y los felicito ampliamente por su revista y los programas de televisión.

Natalia Olvera

Muchas gracias por sus felicitaciones. En febrero de 2004 publicamos un artículo acerca de las propiedades nutrimentales del huevo y los mitos y realidades que giran en torno a este producto. Usted puede consultarlo en nuestro Centro de Documentación (Cedic), ubicado en Av. José Vasconcelos 208, P. B., en la colonia Condesa de la Ciudad de México, o en cualquier delegación Profeco.

De cualquier forma tendremos muy en cuenta su sugerencia para un artículo futuro.



Como consecuencia de la alerta **"Seguro incluido de American Express, que luego cobran"**, publicada el pasado mes de octubre, le empresa se acercó a **Profeco** a fin de revisar el procedimiento en forma conjunta y asegurar el cumplimiento de la Ley Federal de Protección al Consumidor.

La revisión tuvo como resultado la oferta adecuada del seguro, describiendo sus características generales y respetando la facultad de decisión del consumidor, quien puede aceptar o no el ofrecimiento. La aceptación se confirma cuando el consumidor designa a los beneficiarios del seguro.

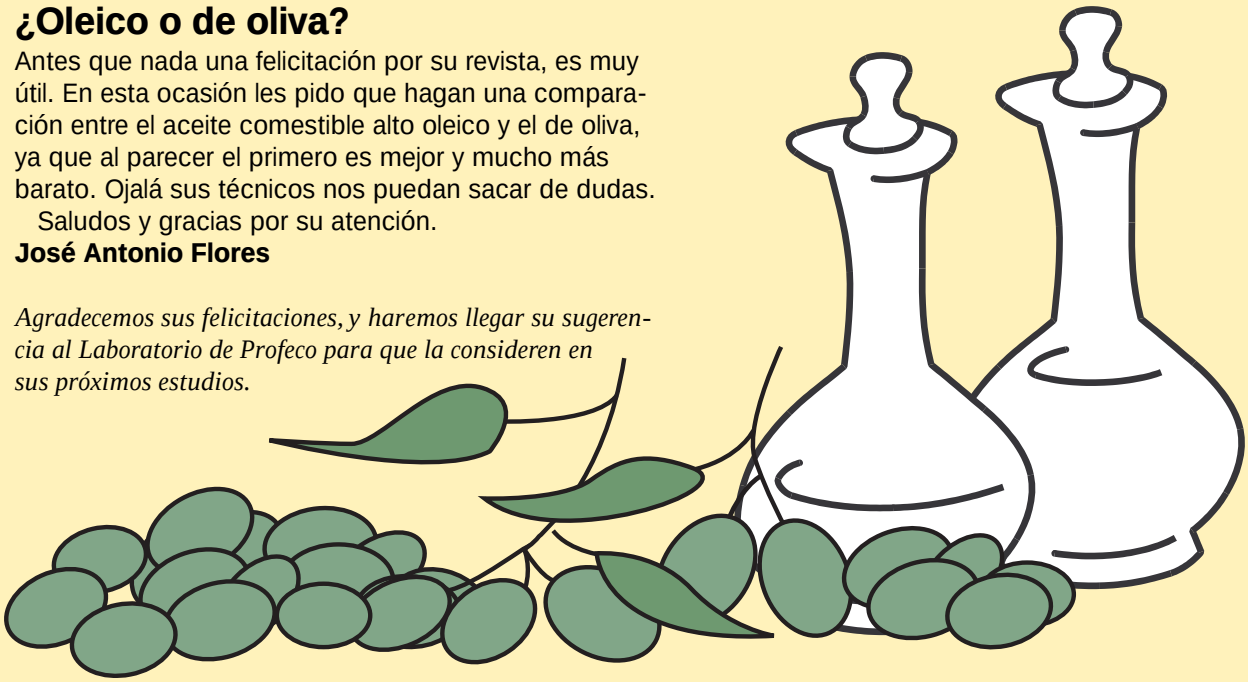
¿Oleico o de oliva?

Antes que nada una felicitación por su revista, es muy útil. En esta ocasión les pido que hagan una comparación entre el aceite comestible alto oleico y el de oliva, ya que al parecer el primero es mejor y mucho más barato. Ojalá sus técnicos nos puedan sacar de dudas.

Saludos y gracias por su atención.

José Antonio Flores

Agradecemos sus felicitaciones, y haremos llegar su sugerencia al Laboratorio de Profeco para que la consideren en sus próximos estudios.



SAR-TEL
Centro de Atención Telefónica del SAR

Aclara tus dudas sobre el
Sistema de Ahorro para el Retiro

Te daremos orientación y asesoría sobre:

- El **Sistema de Ahorro para el Retiro**
- Comisiones que **cobran las AFORES**
- Rendimientos (ganancias) que otorgan las **AFORES**
- Calculadora del SAR
  La herramienta que te permitirá comparar entre Afores para apoyarte en tu decisión
- La **AFORE** en la que estás **asignado**
  (Para este punto es necesario que tengas a la mano tu número de Afiliación al IMSS, que puedes consultar en la hoja rosa, credencial azul y blanca, o directamente en la empresa donde laboras).

Teléfonos:
01800 • 5000 747
5269 • 0205

Horario de Atención

Asesoría personalizada de **Lunes** a **Viernes** de 9:00 a 19:00 hrs.

Servicio automático de Calculadora, e información sobre tu cuenta asignada, las 24 hrs. del día los 365 días del año.

Por Rosa Godoy



Foto Archivo

Golosinas de amaranto

El amaranto ha representado prosperidad y desarrollo para cientos de familias en el pueblo de San Lorenzo Teotipilco, Puebla, donde nació Quali en 1980, un grupo de empresas sociales cooperativas que operan una cadena agroindustrial que siembra, transforma y comercializa alimentos nutritivos elaborados con base en el amaranto orgánico, el cual tiene un alto contenido de proteína, mayor que el de otros cereales como el maíz y el trigo.

En junio de este año, Quali ganó el Premio Nacional Agroalimentario, que es otorgado por el Consejo Nacional Agropecuario, y también recibieron el Premio México Calidad Suprema por parte de la asociación del mismo nombre. Los productos más exitosos son los de la línea de frituras, como los Charritos Quali, que cuestan 4 pesos. Le siguen las barritas (amaranto reventado cubierto de chocolate), a un precio de 3 pesos, y en tercer lugar, está el polvo para preparar malteadas (de chocolate, vainilla y fresa); el sobre vale 21 pesos. También producen horchata y galletas, y los productos se distribuyen básicamente a través de internet.

Este tipo de iniciativas sin duda persiguen objetivos que van mucho más allá del simple lucro... **¡Enhorabuena!**

Fuente www.quali.com.mx

"Descontón" a los precios

A todos los que buscan formas de hacer rendir más su dinero, les pasamos un tip. Hay una tarjeta de descuento para que los trabajadores, sin importar su nivel salarial, obtengan rebajas del 5 al 50% en ropa, calzado, artículos para el hogar, servicios médicos, restaurantes, centros de diversión, tiendas de electrodomésticos, entre muchos otros. Sólo necesita acudir al Congreso del Trabajo ubicado en Av. Ricardo Flores Magón 44, piso 6, colonia Guerrero, y presentar una identificación con fotografía, llenar un formato y pagar $15.00. Sin mayor trámite recibirá la tarjeta de descuento para los trabajadores y un directorio de los establecimientos que la reciben (sólo es válida en el Distrito Federal y Estado de México). Para obtener más informes llame a los teléfonos 5583-0272 y 5583-7548, o visite la dirección electrónica www.conampros.gob.mx, en el apartado "Protección al salario", donde se localiza el formato para la inscripción y obtención de la tarjeta.



Foto Archivo

Visto bueno a la computadora

¿Le angustia que sus hijos pasen mucho tiempo frente a este casi indispensable aparato? Pues según un estudio de Programms for International Student Assessment (Programas sobre Estimaciones de Estudiantes Internacionales o PISA, por sus siglas en inglés), dependiente de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), los alumnos que tienen computadora en su casa y acceso a la misma en la escuela, registran un nivel más alto de aprendizaje. El organismo analizó la calidad y equidad del nivel de educación de los adolescentes de 15 años de edad haciendo un comparativo en 28 países, y concluyó que hay una relación directa entre el acceso a una computadora y el rendimiento escolar.

Para los investigadores, la computadora es excelente como instrumento de educación, información, investigación y entrenamiento cerebral. Lo importante, señala el estudio dado a conocer en octubre, es saber usarla adecuadamente y asegurarse de que los niños y jóvenes no sólo la utilicen para los juegos virtuales y las conversaciones instantáneas. Sin embargo, señalaron que algunos videojuegos son excelentes para entrenarse en la solución de problemas, como por ejemplo, los juegos de estrategia que simulan la realidad, ofrecen varias tácticas para llegar a una meta determinada, y en los que no se trata de una lucha entre el bien y el mal.

Fuente www.infobae.com/notas/nota.php?Idx=216875



Fotoarte Roberto Paz

Barbacoa en lata

¿Sabrá igual que la original? No lo sabemos, pero lo cierto es que la barbacoa enlatada Doña Felicitas, se destinará principalmente a la exportación hacia Estados Unidos, pues los paisanos que radican allá la demandan con avidez. Aunque el alimento tendrá la sazón hidalguense, su materia prima, la carne, provendrá de Nueva Zelanda y Australia, al menos en los primeros meses de operación, aunque el plan de los empresarios mexicanos que han echado a andar este proyecto, es contar con un número importante de granjas en el país para satisfacer los requerimientos de calidad de la carne que buscan.

La barbacoa se va a comercializar como un paquete, ya que incluirá una lata de carne y otra de consomé, aunque aún estudian su precio al público y la fecha exacta de su lanzamiento al mercado anglosajón. Esperamos que no den este producto muy caro, para que los connacionales puedan hacerse de tortillas y salsa también, en cualquier momento...

Fuente www.elimparcial.com/edicionimpresa/Hoy/General/2005092613.pdf



Fotoarte Roberto Paz

¿Necesidad canina o frivolidad humana?

¿Usted considera que las mascotas necesitan proteger su vista del sol, o será que sus dueños son frívolos? La empresa norteamericana Doggles sacó a la venta el verano pasado una serie de productos para el cuidado de los animales domésticos, entre los que se encuentran unos lentes parecidos a los googles que utilizan los nadadores para ver bajo el agua, y que en su modalidad canina protegen al perro de los rayos ultravioleta del sol. Las gafas proveen a la peluda compañía de libertad de movimiento al incluir bandas elásticas ajustables. El precio del peculiar artículo es de 25 dólares (alrededor de 275 pesos), y viene en distintos tamaños y colores según la raza y "preferencias" del animalito. El producto está a la venta en diversos lugares del mundo, pero todavía no llega a nuestro país.

Fuente www.doggles.com



Foto Archivo

Diagnóstico de heridas vía celular

Cuando pareciera que la tecnología lo ha dado todo, aparecen nuevas formas para aplicarla que desmienten esa idea: en octubre pasado, diversos centros de salud en Singapur invitaron a sus pacientes a enviar fotos de sus heridas por correo electrónico o vía teléfono celular, con el objetivo de reducir filas y costos en las instalaciones sanitarias. En principio, la medida está destinada para las personas que padecen heridas crónicas, como diabéticos con abscesos –un tipo de herida que tarda en sanar y la cual debe ser examinada cada dos semanas. Una vez que ha enviado la imagen, el paciente recibe una llamada de la enfermera responsable de su tratamiento, y sólo tiene que desplazarse al hospital si su estado es febril –síntoma de infección–, o si las heridas no evolucionan favorablemente. ¿Estaremos en la antesala de la extinción de las filas, por lo menos en lo que a salud se refiere?

Fuente Agencia EFE

Cumbre Mundial de Baños Públicos





Para que vea que en este mundo nuestro hay de todo, Belfast, capital de Irlanda del Norte, acogió la Cumbre Mundial de Baños Públicos celebrada del 26 al 29 de septiembre pasado. Los profesionales del sector de los sanitarios públicos y privados, se reunieron con el objetivo de "definir los estándares y satisfacer las necesidades globales". En la feria participaron delegaciones procedentes de los cinco continentes, entre las que destacaron 25 representantes oficiales de China, cuya capital, Beijing, organiza los Juegos Olímpicos de 2008 e invertirá más de 41 millones de dólares en la construcción de baños públicos. La primera Cumbre Mundial de Baños Públicos fue organizada en 2001 en Singapur. Así que ya lo sabe: cada vez que entre a un baño público, puede pensar que alguien hay en el mundo que se preocupa por hacerlos más funcionales y cómodos...

Fuente www.worldtoilet.org/hp/wto_hp.htm

Aceitoso automóvil



Foto www.terra.com.mx/automovil/articulo/144821/

En la edición 61 del Salón Internacional del Automóvil de Frankfurt, Alemania, celebrado el pasado mes de septiembre, se presentó el primer automóvil que funciona con aceite vegetal. Dicho vehículo es el Audi A3 con un motor especial de 165 caballos de fuerza. El motor del coche debe ser equipado especialmente para que no sufra daños con la combustión de esta clase de aceite, pero lo interesante de la innovación es que tal combustible es más barato que la gasolina y no daña el medio ambiente. El modelo en cuestión es un prototipo y se desconoce cuándo saldrá al mercado y cuál será su precio, pero esperamos que algún día esta alternativa al combustible tradicional sea accesible para los consumidores de todos los países.

Fuente www.prensaescrita.com

Absoluto pirata

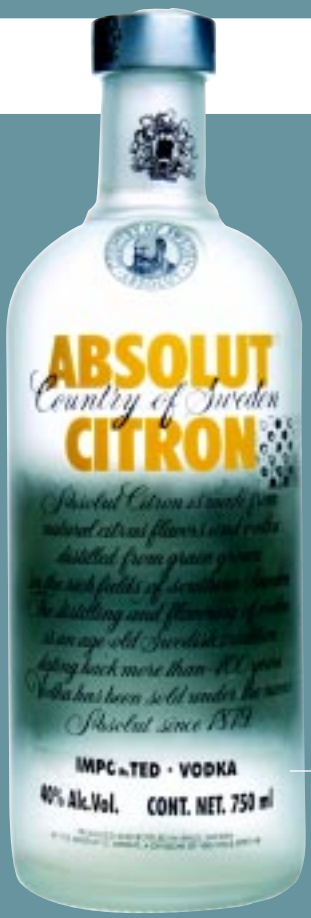
Por Walter Jasso Anderson

PIRATA

Precio:

$40 pesos promedio en el mercado informal

Los piratas suelen recolectar las botellas de bebida de la basura, y por supuesto que no hay certeza alguna de que estos envases sean lavados. Así, aunque la botella sí es la original, sufrió varias alteraciones con la idea de ser "reciclada" para venderla. Veamos.





El "sello" plastificado de la tapa tiene un dibujo distinto al original.

La etiqueta está maltratada y lleva sobrepuesta la calcomanía con el logotipo de un restaurante, lo que señala su verdadero origen.



- El líquido es de una tonalidad más amarillenta en relación con la bebida auténtica.

- De acuerdo con un análisis de laboratorio realizado por Profeco, la botella contiene alcohol de caña rebajado con agua al que se le agregaron colorantes para que a simple vista se parezca a la bebida original. Esto costaría, cuando mucho, $20, así que la "ganga" es un doble engaño.
- El alcohol de caña produce severos malestares adicionales al de beber en exceso, como un intenso dolor de cabeza, problemas estomacales y una resaca "infame".

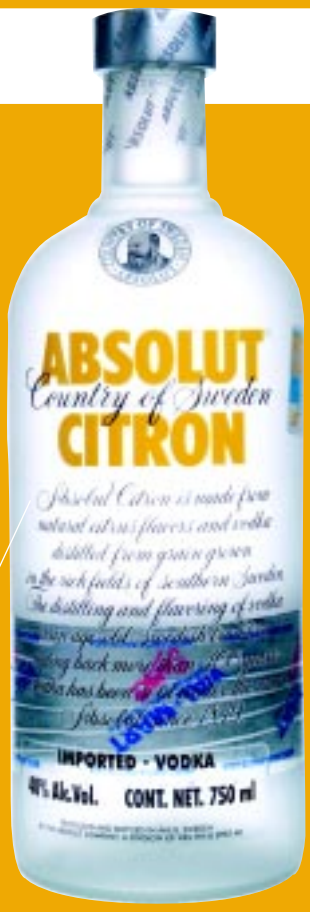
Si va a decir “¡Salud!” en esta época decembrina, más vale que sea con una bebida original, pues la ínfima calidad del alcohol pirata lo hace riesgoso para quien lo consume. ¿No lo cree? Para muestra, basta una botella…

Precio:

$196 pesos



El sello plastificado de la tapa ostenta el logotipo de la marca y el número de lote.



- El líquido es transparente.
- Para los conocedores: huele a vodka y sabe a vodka.
- Para los expertos: huele y sabe a Absolut Citron.

La botella tiene un sello fiscal que indica que se trata de un producto importado.



La etiqueta, con el nombre de la marca, lleva la leyenda: “El abuso en el consumo de este producto es nocivo para la salud”, asimismo, informa de la dirección del importador y distribuidor en México, además del país de origen del producto –en este caso, Suecia– y el nombre del fabricante.



No hay punto de comparación entre un producto y otro, desde la mera apariencia hasta el contenido. Además, no es lógico que un Absolut Citron original pueda costar en el mercado informal menos de la cuarta parte de su precio en el comercio establecido. Si los piratas existen es porque existe gente que está dispuesta a dejarse engañar por los mercaderes de lo ilegal. No arruine sus fiestas decembrinas. No compre bebidas "baratísimas" que en realidad son muy caras a cambio de lo que ofrecen; ahórrese tragos amargos o de plano dañinos.

ORIGINAL

Fotos José Rodríguez

ALERTA al consumidor

Profeco vigila permanentemente prácticas comerciales indebidas y publicidad engañosa; inmoviliza productos peligrosos e impone multas y clausuras a las empresas que atentan contra los derechos de los consumidores. Usted también tiene el poder: el poder de no comprar y de presentar su denuncia. Compartimos así la responsabilidad y el poder, porque todos somos consumidores.

Mortadela y pastel de pollo, no cumplen la normatividad

Al realizar el estudio de calidad a mortadela y pastel de pollo, el Laboratorio de Protección al Consumidor constató que los fabricantes de las marcas analizadas incumplen con las Normas Mexicana *NMX-F-203-1971, pastel de carne* y *NMX-F-202-1971, mortadela.* Estas normas señalan que tales productos deben contener un mínimo de 14% de proteína de la carne y ninguna de las marcas analizadas cumplió (pero sí adicionan proteína de soya). De igual forma, la mayoría rebasa el 10% permitido de almidones y con respecto al contenido de grasa, sólo una marca tiene un contenido menor al 8% del mínimo permitido. Para mayores detalles consulte el estudio de calidad en la página 44 de esta edición.

Las Normas Mexicanas (NMXs) son una referencia técnica para la calidad de productos y servicios, elaboradas a partir del consenso de diversos sectores implicados (productores, entre ellos), pero su cumplimiento es voluntario.

Posible falla en camioneta Quest de Nissan

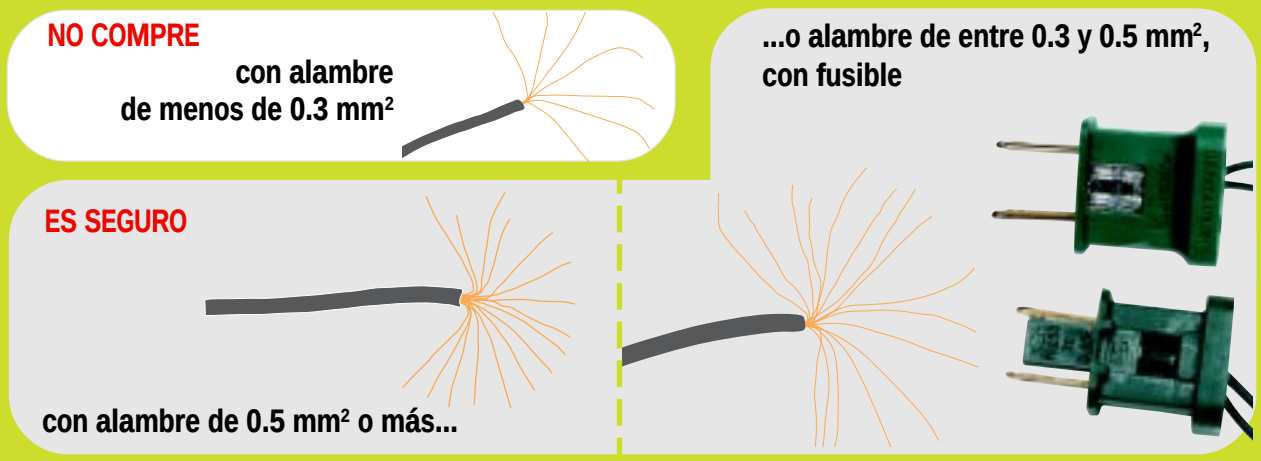
La empresa de automóviles Nissan revisará en Canadá, E. U. y México un total de 118 mil unidades de la minivan Quest. Los modelos sujetos a tal disposición son los de 2004 a 2006 (fabricados entre marzo de 2003 y septiembre de 2005) por un posible defecto en el ajuste del asiento, mismo que podría dañar los dedos del usuario. Se trata de una campaña voluntaria que la empresa decidió llevar a cabo tras recibir quejas de algunos propietarios del vehículo en Estados Unidos, quienes se habían aprisionado los dedos al ajustar la segunda fila de asientos. Hasta octubre pasado, Nissan tenía conocimiento de diez casos en el vecino país del norte. La revisión de la Quest –cuyo modelo 2005 se vende en México–, no aplica para todas las unidades de los años mencionados, ya que sólo abarca ciertos periodos de producción específicos, a los cuales corresponden 1,700 vehículos vendidos a México.

Se prevé que en nuestro país estas acciones den inicio en enero de 2006. De acuerdo con Nissan Mexicana, en su momento los propietarios de las unidades susceptibles de revisión serán informados mediante una carta en su domicilio. Lo anterior no tendrá ningún costo para los poseedores del automóvil.

Incendios en Navidad

Muchas de las series de luces para el árbol y adornos navideños luminosos que se venden en el mercado, tanto formal como informal, representan un riesgo para su seguridad, pues el grueso del cable que utilizan es inferior al que establecen las normas, lo que puede provocar un cortocircuito y un incendio.

No arriesgue su seguridad: al comprar series y adornos navideños luminosos verifique que el grosor del cable sea el adecuado (aquí le mostramos los tamaños reales).



Posible defecto en las bolsas de aire de camionetas Odyssey 2005 de Honda

Derivado del seguimiento realizado por Profeco a una alerta emitida por la Administración para la Seguridad del Tránsito en Autopistas Nacionales del Gobierno de los Estados Unidos, y de información proporcionada por Honda de México, se detectó que en el país se han comercializado 2,071 camionetas Odyssey 2005, las cuales pueden presentar problemas en los sensores de impacto frontales.

El defecto en estos sensores se debe a que no fueron sellados correctamente durante su fabricación, lo que podría causar una activación tardía o un mal funcionamiento en la operación de las bolsas de aire frontales, lo que puede incrementar el riesgo de lesiones en un accidente.

Honda de México, S. A. de C.V., emitió un boletín de servicio a su Red de Distribuidores, indicando el procedimiento de reparación, así como un comunicado por correo certificado a través del cual se informa a sus clientes de la posible falla.

Si usted es propietario o poseedor de un vehículo con las características antes mencionadas, puede llamar al centro de atención de Honda de México, S. A. de C.V., al teléfono 01-800-368-8500 o acudir con su distribuidor Honda más cercano para su revisión y, en su caso, reparación de la unidad sin costo para usted.

Entérese de éstas y otras noticias en
www.profeco.gob.mx

Colectivo Ecologista Jalisco

En busca de la armonía entre la naturaleza y la sociedad, surge el Colectivo Ecologista Jalisco, organización multidisciplinaria de ciudadanos que mediante su "Círculo de producción y consumo responsable", intenta labrar un mejor camino hacia la concienciación del consumidor.

Por Irving Rivas Rodríguez

Las asociaciones de consumidores son uno de los eslabones más importantes en la cadena de consumo. Representan no sólo la fuerza de los consumidores unidos para hacer valer sus derechos, sino la capacidad de la sociedad para contrarrestar civilizadamente el poder de los proveedores globalizados.

En esta sección damos noticia de las asociaciones de consumidores surgidas con total independencia de las organizaciones fomentadas por **Profeco**, pues haciendo válido su derecho a organizarse libremente, existen consumidores que se unen para dar solución conjunta a problemas de consumo de su interés.

¡Bienvenida esta preocupación por consumir con inteligencia!

El Colectivo Ecologista Jalisco (CEJ) nace de la sociedad civil en 1986 y desde entonces busca influir hacia el cambio en la visión, criterios y prácticas cotidianas de la sociedad mediante sus cinco líneas de acción: "Bosques, árboles y agua", "Tóxicos y salud", "Biotecnología, sociedad y naturaleza", "Círculo de producción y consumo responsable" y "Globalización y ciudadanía".

Las labores del Colectivo (que como su nombre lo indica, se llevan a cabo en el estado de Jalisco) tienen como misión general asegurar tanto el respeto a la biodiversidad como a la seguridad alimentaria, esto –comentan sus integrantes– para responder a los impactos negativos que la industrialización trae a la naturaleza y a la agricultura.

Cambio de hábitos

Uno de los principales proyectos del CEJ es el "Círculo de producción y consumo responsable". Y es que para los miembros del Colectivo, luego de casi 20 años de trabajo, ha quedado claro que el consumo impulsa la demanda de bienes y de servicios que pueden llegar a ser nocivos para el medio ambiente. Bajo este precepto, la organización considera prioritario promover un vínculo entre el campo y los consumidores para lograr un comercio justo y un consumo inteligente.

Maité Cortés, miembro del CEJ, nos cuenta un poco de la historia del "Círculo" y lo que persigue: "En 1996 abrimos lo que llamamos 'Ecotienda', en Guadalajara, con la intención de tener acceso a un consumo diferente: se empezó a trabajar con la lectura de etiquetas, el rellenado de botellas, además de cursos y talleres de educación ambiental. Posterior a la Ecotienda, dimos paso al 'Tianguis del Círculo' que, al igual que su precedente, busca ser un espacio para compartir con los interesados los aspectos principales del proyecto y ha tenido gran acogida entre los distintos sectores de la población".

Profeco lo orienta

Si quiere recibir información acerca de las asociaciones de consumidores existentes en el país, llame a la Coordinación de Fomento de Asociaciones de **Profeco**, al 5090-6942, o contáctela en rreglac@profeco.gob.mx o asociaciones@profeco.gob.mx

Actualmente, el tianguis –instalado los sábados en Morelos 2178 en la colonia Ladrón de Guevara, en Guadalajara– es un espacio abierto para que los trabajadores del campo obtengan un precio justo por sus productos, lo que se consigue al eliminar a los intermediarios o "coyotes", como los integrantes del Colectivo les denominan.

La venta de productos en este espacio sólo tiene una limitante: deben ser "productos verdes". Mario Ramón Silva, parte del equipo, nos explica esta definición: "Son productos amables con el medio ambiente, que respetan los ciclos de la naturaleza (como la ganadería y la agricultura orgánica), que traen un beneficio ambiental porque en su proceso recuperan materias primas, que no tienen conservadores, que prescinden de sustancias derivadas del petróleo, sin olvidar a los reciclables y reutilizables".

De esta forma, cuando el Colectivo habla de consumo responsable, se refiere al cambio que debieran experimentar los compradores que prefieren el consumo estético (el rojo brillante de las manzanas o el amarillo de los pollos industrializados) y desdeñan los alimentos de "etiqueta verde" que –consideran los integrantes del CEJ– son más sanos por no contener agroquímicos, plaguicidas, hormonas ni antibióticos.

Para lograr esta transición, además del tianguis, el Colectivo Jalisco ofrece:

- El boletín informativo *Círculo*, que difunde información de temas relacionados con el medio ambiente y proyectos afines.
- Seminarios, charlas, material educativo y cursos en donde la ciudadanía que se interesa por el consumo de productos orgánicos se adentra más en el tema.
- El programa radiofónico "Consumidores y ciudadanos" en el 1310 de am de Guadalajara, los días jueves de 16 a 17 horas.

Así entonces, en la sociedad civil, el Colectivo busca difundir el derecho a la información y a la denuncia que tienen los ciudadanos; a la par, con otras organizaciones ofrece alternativas viables a los productores y campesinos para optar por la producción orgánica, mientras que con respecto a las industrias, aboga por la regularización de las emisiones contaminantes.



Foto Cortesía CEJ

Integrantes del Colectivo Ecologista Jalisco: Maité Cortés, Marcos Lozano, Jorge Gastón Gutiérrez –fundador–, Mario Silva y Juan Eduardo Alvarado.

Hoy en día, el Colectivo trabaja en el proyecto de Ciudadanía Ambiental Global, una iniciativa de la Organización de las Naciones Unidas que busca estrategias educativas para informar y sensibilizar a la sociedad en cuanto al consumo responsable.

Si desea conocer más sobre el Círculo de Producción y Consumo Responsable, contacte al CEJ al teléfono 01 (33) 3342-3270 los días martes y jueves de 5:00 pm a 9:00 pm, o bien, envíe un correo electrónico a maite@cej.org.mx

Fuentes Entrevista con Maité Cortes García Lozano y Mario Ramón Silva Rodríguez, integrantes del Colectivo Ecologista Jalisco



Fotos Archivo

¿Monopolios a mí?

No, la Comisión Federal de Competencia (CFC) no es ningún organismo ligado a ninguna actividad deportiva, y sí es el órgano encargado de trabajar para que los consumidores encontremos una mayor diversidad de productos y servicios al mejor precio, al impedir el poder excesivo de los productores y prestadores de servicios.

La Comisión Federal de Competencia trabaja para el consumidor en general, para que la competencia en los mercados resulte en precios más bajos, y que haya un mayor abanico de productos y servicios del cual podamos beneficiarnos todos.

Así, una de las principales labores que la Comisión Federal de Competencia lleva a cabo es vigilar que las empresas no se pongan de acuerdo para subir los precios, para limitar el abasto de mercancías, establecer territorios exclusivos de venta, o bien, discriminar a los compradores con cualquier pretexto.

De esta manera, la CFC protege el proceso de competencia y libre concurrencia mediante la prevención y eliminación de prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados, y contribuir así al bienestar de la sociedad.

Para lograr lo anterior, la CFC cuenta con algunas herramientas específicas, entre ellas:

Las denuncias. Pueden ser presentadas por cualquier persona o empresa que crea que está siendo afectada por prácticas anticompetitivas de una empresa. La dirección es Monte Líbano 225, Lomas de Chapultepec, D.F., en la oficina de Oficialía de partes

Las investigaciones de oficio. Las inicia la propia CFC cuando se detecta que las empresas no están jugando limpio; es decir, cuando se tiene la sospecha de que existe un posible problema de competencia en algún mercado, como puede ser el de alimentos, transporte, vestido y servicios financieros, por citar sólo unos.

Control y supervisión de concentraciones. La CFC evita que cuando se fusionan participantes grandes en el mismo mercado, puedan acumular un poder excesivo que les permita aumentar sus precios o reducir la calidad de sus productos, sin que haya otras alternativas viables para el consumidor.

Participación en licitaciones. La CFC da el visto bueno para que las empresas puedan participar en licitaciones y concesiones de infraestructura, con la finalidad de evitar que algún participante acapare el mercado.

Vigilancia de condiciones de competencia. La CFC supervisa las condiciones de competencia en alguna zona o sector económico, para determinar si es necesario cierto tipo de regulación.



Desde 1857 nuestra Constitución prohíbe los monopolios y las prácticas monopólicas. El artículo 28 de la Constitución de 1917 prohíbe expresamente los monopolios y las prácticas monopólicas, y establece que se evitarán las concentraciones contrarias al interés público en la concesión de servicios públicos y de bienes del dominio federal.

Sin embargo, la aplicación de la política de competencia realmente se inició en junio de 1993, al entrar en vigor la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE).

Los tratados de libre comercio que ha suscrito el gobierno de México generalmente contienen un capítulo específico en materia de competencia y, además, se han firmado acuerdos bilaterales en materia de competencia con varios países.

Adicionalmente, diversas leyes sectoriales otorgan facultades específicas a la Comisión Federal de Competencia, en particular, en lo que se refiere a la determinación de condiciones de competencia en mercados específicos, así como en la aprobación de participantes en los procesos de licitaciones y privatizaciones que lleva a cabo el gobierno federal.

Algunos resultados de la política de competencia

Ahora bien, existen muchos ejemplos de cómo la competencia entre los productores de bienes y prestadores de servicios genera bienestar para los consumidores, como los siguientes:

Baja de tasas de interés en los créditos hipotecarios. Derivado de una mayor competencia en el sector financiero, los bancos han tenido que reducir sus tasas de interés nominales. Esto ha dado como resultado que, hoy en día, nosotros, los consumidores, podamos adquirir viviendas con créditos más accesibles y variados.

Reducción de comisiones en las cuentas de ahorro para el retiro. La competencia que se ha generado entre las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) por atraer más trabajadores, ha derivado en que las comisiones sobre saldos y traspasos que paguemos a estas administradoras sean cada vez menores.

Venta de Aeroméxico y Mexicana. La CFC se ha manifestado a favor de la venta por separado de estas dos importantes aerolíneas, con la finalidad de que exista una competencia real en el sector de la aviación. Una vez realizada la venta de estas empresas, se espera que los nuevos administradores de las aerolíneas busquen ganar la preferencia del consumidor, ofreciendo mejores precios y mayores servicios a los que actualmente estamos acostumbrados. Además, con la apertura del sector se busca que ingresen al mercado mexicano líneas aéreas de bajo costo.

Así pues, de modo muy somero, esto es lo que hace la Comisión Federal de Competencia, que fue creada en 1993 y es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía con autonomía técnica y operativa, encargado de aplicar la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) en México.

Para mayor información, puede consultar la página en internet: www.cfc.gob.mx, en donde atenderán todas sus dudas y comentarios.

¡Un auto! nuevo o usado

Por José Armando Aguilar

Un automóvil nuevo puede llegar a depreciarse de 30 a 35% durante el primer año de uso; al segundo se deprecia otro 15% y al tercero 10% más. Así, muchos de los compradores de autos a crédito, luego de pagar la última mensualidad, se topan con la desagradable sorpresa de que su carro ya vale la mitad de lo que pagaron por él. Tan drástica realidad hace que muchos consumidores opten por comprar un "seminuevo": son más baratos y su tiempo de uso indica que no requerirán de grandes inversiones en mantenimiento y composturas. Sin embargo, la tentativa de ahorro podría resultar poco eficaz si no se toman las precauciones necesarias.

¿Dónde compro un usado?

Esta es la primera y más importante de las preguntas, ya que una mala decisión al respecto puede traer desde severas pérdidas económicas hasta problemas jurídicos.

La opción más "a la mano" son los tianguis, lugar de reunión entre vendedores y compradores de autos usados. Las principales características de éstos son la amplia variedad de modelos, los bajos precios que se pueden encontrar y, en la mayoría de los casos, la inseguridad. Esto es lo que opina Julio Barreal, presidente de la Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles y Camiones Nuevos y Usados, A. C. (ANCA): "Los tianguis de autos representan el comercio informal y es donde se comercializan la mayoría de los autos robados; asimismo, son lugares de alto riesgo para acudir a comprar o vender un automóvil". Si bien es cierto lo anterior, también puede ser que en un tianguis se encuentren vendedores honestos. El problema es dar con ellos.

Por otro lado, se encuentran los lotes y agencias, que son las opciones más recomendables, ya que éstos al menos ofrecen la seguridad de tener un domicilio fiscal. Sin embargo, no todos los lotes son seguros, por lo que es necesario verificar que el establecimiento sea serio y confiable. El presidente de la ANCA recomienda: "Los lotes pueden ser negocios improvisados, de banqueta, fraudulentos; así que es recomendable hacer una pequeña investigación previa a cualquier negociación: verifique si el negocio está afiliado a alguna cámara de comercio o asociación de comerciantes, y llame a éstas para pedir referencias del comportamiento comercial del establecimiento".

Por su parte, las agencias distribuidoras que venden autos usados son una excelente opción gracias a que sus vehículos se encuentran en buenas condiciones materiales y legales, aunque los precios que ofrecen son más altos.

Por último, en opinión de Julio Barreal, el comercio entre particulares es una buena opción, siempre y cuando se trate de algún familiar o alguien conocido. El inconveniente es que por lo general el vendedor no cuenta con un domicilio fiscal, no otorga garantía y no se firma ningún contrato de compraventa.

Cualquiera que sea la opción que elija para comprar su auto, pero especialmente en esta última, no está de más seguir ciertas sugerencias que le ayudarán a hacer una buena adquisición (vea los recuadros "Antes de comprar un auto usado" y "¿Palabra de honor?")

La normatividad lo apoya

En mayo de este año se publicó la Norma Oficial Mexicana *NOM-122-SCFI-2005. Prácticas comerciales. Elementos*



Llegó diciembre, época de regalos, compras y... del aguinaldo. Es por estas fechas que los vendedores de autos incrementan sus ventas, gracias a que muchas personas tienen el dinero necesario para obtener ese objeto de deseo de las sociedades modernas. Antes de decidirse por un automóvil, nuevo o usado, he aquí una revisión general de los aspectos que debe considerar.

Ilustración Víctor M. Gutiérrez G.



Foto José Rodríguez

normativos para la comercialización y/o consignación de vehículos usados. Este documento (en cuya elaboración participaron, entre otros, Profeco y los distribuidores de autos) tiene como objetivo el establecer reglas claras que protejan y otorguen certidumbre a los compradores. Éstas son algunas de las disposiciones más importantes:

1. Los proveedores deben contar con mecanismos de atención gratuita al consumidor tales como número telefónico, fax, correo electrónico o algún otro medio accesible para plantear dudas, aclaraciones, reclamaciones u orientación. Además, el proveedor tiene la obligación de entregar al consumidor factura que acredite la propiedad del vehículo usado, así como los comprobantes fiscales y demás documentación necesaria para su libre tránsito en territorio nacional.
2. Con respecto a la garantía que el vendedor ofrezca, ésta debe darse por escrito (con sello y firma) al momento de la entrega del vehículo; de

Antes de comprar un auto usado

- **En autos de transmisión manual, antes de encender el motor, compruebe que los pedales del acelerador y del *clutch* estén firmes y que regresen inmediatamente a su lugar después de retirar el pie. Recuerde que el pedal de freno no debe bajar más de una o dos pulgadas.**



Foto José Rodríguez



Foto José Rodríguez

- **Ponga el motor en marcha y compruebe que no se escuchen ruidos extraños o algún golpeteo metálico, pues eso es señal de problemas en el motor.**

- **Incremente la velocidad poco a poco. Durante el cambio de velocidades no debe haber rechazo o arrastre metálico de la palanca; tampoco se debe cimbrar el motor, porque entonces tal vez sea necesario reparar el *clutch*.**



Foto Archivo



Foto Archivo

- **Para conocer el estado de la dirección maneje a 20 km/h. Gire el volante totalmente a un lado y a otro: el vehículo no debe moverse con brusquedad.**

igual forma se debe establecer el procedimiento y ubicación de los lugares para que el consumidor solicite su cumplimiento así como especificar claramente su vigencia.

3 Pero lo más importante es que el contrato de adhesión que utilice el proveedor debe estar registrado ante Profeco y contener, entre otros aspectos, lo siguiente:

- Lugar, fecha y hora de celebración del contrato.
- Nombre o razón social del proveedor, así como domicilio y Registro Federal de Contribuyentes.
- Características específicas del vehículo usado: número de identificación vehicular, marca, submarca, versión o tipo, modelo, año, color y número de kilómetros recorridos, entre otros datos de identificación.
- Especificar las condiciones generales en las que se encuentra el vehículo usado, tanto en aspectos mecánicos como de carrocería.
- El precio total del vehículo, con las opciones de pago disponibles, así como la fecha y el lugar donde deban hacerse los pagos.
- Contener las penas convencionales a las que se hacen acreedoras

sigue página 22 ▶



Foto José Rodríguez

- **En una calle horizontal y sin tráfico acelere hasta 50 km/h y frene totalmente. El freno no debe rechinar y el auto no debe jalonearse.**



Foto Archivo

- **En el caso de los vehículos de transmisión automática, ponga especial atención al nivel y limpieza del líquido de la transmisión. Será necesario revisarlo si le falta líquido, está demasiado viscoso (es menos viscoso que el aceite lubricante) o tiene la consistencia del agua. Para comprobar la viscosidad, saque la varilla del nivel y ponga un poco de líquido entre los dedos; aproveche para verificar si está sucio: si hay basuras o rebabas de metal, solicite el consejo de su mecánico de confianza.**

- **Con el vehículo en marcha compruebe que los cambios se efectúan suavemente y a tiempo, de lo contrario será necesario revisar la caja de velocidades. Al deslizar la palanca de cambios no debe haber "juego" y al colocarla en las diversas posiciones el vehículo no debe vibrar demasiado. Si hubiera algún movimiento violento, será necesario revisar la transmisión.**



Foto José Rodríguez



Foto José Rodríguez

- **Con el vehículo en neutral, deténgase sobre una rampa o una cuesta pronunciada y aplique el freno de mano. El auto no debe moverse.**

Fuente "Autos usados, dónde y cómo comprarlos", *Revista del Consumidor*, Número 322, diciembre de 2003

Importación de autos usados

En agosto de este año, se publicó el **decreto** mediante el cual se establecen las condiciones para la importación y regularización de automóviles usados provenientes de Estados Unidos y Canadá. Este es un tema polémico en el que diversos actores se han confrontado. Por un lado, los detractores de esta apertura argumentan que esto sólo conseguirá la **"chatarrización"** del parque vehicular mexicano. Por ejemplo, representantes de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) consideran que el comercio de estos vehículos se sustenta en la introducción de **unidades siniestradas**, que en Estados Unidos ya no cumplen con las regulaciones en materia de seguridad para el usuario y contaminación del ambiente.

En contraparte, quienes apoyan el decreto afirman que la importación definitiva de estos automóviles usados tendrá como efecto **bajar** ligeramente el precio de los que se enajenen en México y que permitirá la **regularización** de los que ya circulan de manera ilegal en el país.

Mientras continúa el debate, existen ciertos puntos que el consumidor **no debe soslayar**:



Foto Archivo

- La altitud de las ciudades mexicanas, las características del combustible y las condiciones de las carreteras de nuestro país, entre otros factores, exigen que los automotores fabricados para otros países sufran modificaciones técnicas. De no hacerlas el desgaste de su auto puede darse más rápido de lo normal.
- Uno de los grandes problemas que existen con respecto a estos autos son las refacciones, muy difíciles de conseguir en el país (e incluso, tal vez en el país de origen) no sólo porque se trata de automóviles de hace más de 10 años, sino que en buena medida se trata de autos que no se comercializaron en México. Este problema puede no ser tan grande para los consumidores que viven en la franja fronteriza norte, pero se vuelve muy difícil de solucionar para la gente que vive hacia el centro y sur del país. Cabe entonces preguntarse, ¿está usted en posibilidad de realizar un viaje para conseguir la pieza o de importarla en el caso de que esto sea posible? ¿Vale la pena conseguir un muy buen auto barato que no sirve porque le falta una pieza imposible de conseguir?

En este contexto, el licenciado Andrés Ocejo, presidente de la AMDA, señala que los tres principales puntos en que debe fijarse el potencial comprador son los siguientes:

1. Que el vehículo **no sea robado**.
2. Que con dicho vehículo no se hayan cometido **actos ilícitos**, y
3. Que las condiciones **físico-mecánicas** sean satisfactorias.

De acuerdo con el licenciado Ocejo, es probable que incluso se comercialicen vehículos que, por algún siniestro, sean considerados pérdidas totales: "lavan muy bien las vestiduras, la alfombra, arreglan todas las partes visibles del auto para que parezca casi nuevo, pero la verdad es que las 'entrañas' del vehículo pueden no estar bien", advierte.

Para evitar problemas, el presidente de la AMDA recomienda al consumidor consul-

tar algunas páginas en internet que proporcionan el registro histórico del vehículo con sólo escribir el Número de Identificación Vehicular (NIV, un código de 17 dígitos que es algo así como la "huella digital" del auto). Al teclear el NIV en sitios de la red como www.carfax.com, www.autoguide.com, así como www.autocheck.com, el consumidor puede obtener información sobre dónde se fabricó el vehículo, en qué agencia lo vendieron, quién fue el primer comprador (y subsecuentes dueños), los choques en que ha participado, si es robado, si fue utilizado en actos ilícitos, si en algún momento se consideró como pérdida total (tenga mucho cuidado, podría comprar chatarra y futuros problemas), e incluso cuántos cambios de aceite se le han hecho. Estos valiosos datos tienen un costo aproximado de $20 dólares en estas páginas de internet, pero sin duda es la mejor forma de asegurar su inversión.





De acuerdo con el licenciado Alfonso Rojas, presidente de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Caaarem), se estima que antes de febrero de 2006 (fecha límite para realizar este trámite) se regularizarán 600 mil autos "chocolate", y que cada año entrarán a México de 800 mil a un millón de autos usados. Así pues, la decisión final es del consumidor.

Sea como fuere, éste es el procedimiento que debe seguir quien desee importar un automotor usado (ojo, no es el procedimiento para regularizar un "chocolate", que ya está en México):



1. El vehículo a importar debe cumplir las siguientes características:
   - Ser de transporte hasta para 15 pasajeros o camión de capacidad de carga de hasta 4,536 kg, incluidos los de tipo panel (también se permiten algunos remolques y semirremolques).
   - Que el año-modelo sea entre diez y quince años anteriores al año en que se realice la importación.
   - Dentro del NIV existe un número que señala el lugar en que se fabricó o ensambló el vehículo; el consumidor debe verificar que este dígito corresponda con cualquiera de los tres socios comerciales incluidos: el 1 es para Estados Unidos, el 2 para Canadá y el 3 para México.
2. El comprador debe contar con cualquiera de los siguientes documentos:
   - Factura comercial a su nombre o con la cesión de derechos a su favor, es decir, a nombre de la persona que pretenda realizar la importación.
   - Título de propiedad del vehículo, conforme a la legislación aplicable en Estados Unidos o Canadá. Además, el comprador debe presentar copias de una identificación oficial con fotografía y un comprobante de domicilio (ambos vigentes).

   En este punto debe tener mucho cuidado. Aunque tanto la factura como el título de propiedad son válidos para realizar el trámite de importación, en otras situaciones que tenga que enfrentar, el documento de verdadero valor es el título: "En Estados Unidos la factura del distribuidor no cuenta, lo que cuenta es el título de propiedad emitido por la autoridad estatal correspondiente. Este documento no sólo define con toda claridad quién es el dueño de vehículo, también permite elaborar las bases de datos que tienen en Estados Unidos sobre el registro histórico de cada vehículo", advierte el presidente de la AMDA.
3. Al tener esta documentación, el interesado deberá contratar a un agente aduanal autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar la importación correspondiente. Para esto, puede contactar a la Caaarem, que concentra al 95% de los agentes aduanales del país, al teléfono (55) 5141-5945, o visite la página en internet www.caaarem.org.mx
4. Los vehículos se deberán presentar para su importación en el área de carga designada por la aduana de que se trate. Las aduanas autorizadas para realizar los trámites de importación de vehículos usados son las del norte del país y las de tráfico marítimo.
5. El agente aduanal se encargará de asesorarlo y de informarle a cuánto ascenderán los gastos de la importación del vehículo. Dado que cada vehículo tiene un valor distinto dependiendo de las características y estado del mismo, se recomienda que le pida al agente una cotización o cálculo de los gastos que se originarán.

Un dato más. Hasta el cierre de esta edición, la AMDA se encontraba en pláticas con la Secretaría de Hacienda y la Dirección General de Aduanas para que el agente aduanal anexe al pedimento de importación, de manera obligatoria, el registro histórico del vehículo. Por lo pronto, es misión del consumidor obtener toda la información posible sobre la "vida" del auto (además de consultar las páginas en internet señaladas, es importante solicitar los servicios de un mecánico capacitado, quien puede diagnosticar con bastante certeza las condiciones físicomecánicas del vehículo).

Fuente Entrevistas con el licenciado Andrés Ocejo, presidente de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) y el licenciado Alfonso Rojas, presidente de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Caaarem)



las partes por incumplimiento, y el procedimiento para hacerlas efectivas.

- Establecer la fecha-compromiso, lugar y hora para la entrega del vehículo usado.
- Establecer la documentación del vehículo usado que se le entrega al consumidor y que acredite la propiedad del mismo, así como todos aquellos documentos oficiales que acrediten su legal estancia en el país y los pagos de los impuestos, derechos y aprovechamientos del vehículo usado (tenencia, verificación vehicular, multas, recargos, etc.).

Esta NOM también establece disposiciones referentes al servicio de consignación, por lo tanto le sugerimos revisarla con detenimiento. Usted puede consultarla en internet en www.economia.gob.mx

Los nuevos

Ya en otras ocasiones hemos tratado el tema de qué considerar antes de comprar un automóvil nuevo, por ejemplo, en la *Revista del Consumidor* de enero del 2003 compartimos con nuestros lectores una Radiografía de los Servicios de financiamiento automotriz que, a pesar del tiempo transcurrido, es una guía muy interesante para quien desea adentrarse en estas opciones de crédito. Casi un año después, en la *Revista del Consumidor* de noviembre, le mostramos los requisitos y el "paso a paso" para la importación de automóviles nuevos de Estados Unidos y Canadá.

En esta ocasión le comentamos algunas de las disposiciones de la Norma Oficial Mexicana *NOM-160-SCFI-2003. Prácticas comerciales. Elementos normativos para la comercialización de vehículos nuevos.* Estas son algunas de sus disposiciones:

- Los precios y características de los vehículos deberán exhibirse a la vista del consumidor.
- El proveedor debe asegurar la infraestructura y la capacidad técnica en equipo y mano de obra para proporcionar al consumidor los servicios de reparación, mantenimiento y garantía (cuando se ofrezca), así como el

¿Los importados son más baratos?

En palabras del licenciado Andrés Ocejo, luego de la publicación del decreto para importar y legalizar autos usados, en Estados Unidos los precios de los vehículos años 1990 a 1995 subieron, mientras que los precios de los nacionales han bajado, por lo que no hay gran diferencia cuando se comparan unos con otros. El siguiente cuadro, elaborado por la Dirección de Estudios Económicos de la AMDA, intenta demostrar lo anterior (precios en pesos).

Marca	Modelo	Año	Vehículo extranjero (precio con gastos de importación y traslado)	Vehículo en México (precio de venta en Guía EBC –libro azul)
Chevrolet	Pick up 2500	1995	$46,059	**$44,300**
Chrysler	Concord Sedán, 4p, aut.	1995	$31,957	**$37,500**
Chrysler	1500 Short Bed, std.	1995	$31,268	**$37,100**
Dodge	Intrepid Sedán, 4p.	1995	$25,376	**$35,900**
Ford	Escort LX, aut, 4p.	1995	$18,231	**$26,800**
General Motors	Suburban 1500	1995	$48,190	**$56,500**
General Motors	Suburban 2500	1995	$50,697	**$60,700**
Nissan	Pick Up SE, King Cab, std.	1995	$49,256	**$44,600**
Nissan	Pick Up SE King Cab, aut.	1995	$52,452	**$46,900**
Volkswagen	Golf A3, std. 4p.	1995	$28,197	**$37,600**



Como puede observarse, algunos modelos presentan diferencias considerables al comparar los precios; sin embargo, no está de más plantearse si en realidad vale la pena exponerse a todos los posibles inconvenientes (vea el recuadro "Importación de autos usados") por ahorrarse algún dinero. Cómo siempre, usted tiene la decisión. Analice el costo-beneficio de su compra.

acceso a las refacciones y los accesorios necesarios.

- También el proveedor debe contar con mecanismos de atención a los consumidores. Estos servicios deben proporcionarse de manera oportuna y gratuita.
- Antes de formalizar la compraventa del vehículo nuevo, el proveedor debe informar por escrito al consumidor si el auto no se ofrece con garantía; de lo contrario, se entenderá que sí la tiene.
- El modelo de contrato de adhesión que utilice el proveedor debe estar registrado ante Profeco y contener, entre otros aspectos, lo siguiente:

1. Los datos del proveedor (nombre o razón social, domicilio y registro federal de contribuyentes).
2. Lugar y fecha de celebración del contrato.
3. Lugar y fecha de entrega del vehícuo.
4. Características específicas del automóvil: número de identificación vehicular, marca, submarca, versión o tipo, modelo, año, color y cualquier otro dato de identificación exigido por disposiciones legales o normatividad aplicable.
5. Especificación del equipo opcional y accesorios adicionales.
6. Precio y forma de pago.
7. El mecanismo y procedimiento en caso de rescisión.

Otras recomendaciones pertinentes son las siguientes:

- El consumidor deberá recibir el manual de usuario en idioma español, a la entrega del vehículo.
- El proveedor tiene obligación de entregar al consumidor factura, recibo o comprobante, en el que consten los datos específicos de la comercialización del vehículo.
- La garantía que el vendedor ofrezca (con sello y firma) al momento de la entrega del vehículo, la cual debe especificar claramente su vigencia, cobertura, términos y condiciones. Además, debe informarse al consumidor el procedimiento y ubicación de los lugares para que éste solicite el cumplimiento de la garantía, así como el horario y teléfonos de atención.

En los casos en que el vehículo no pueda circular debido a una falla o descompostura y que se requiera trasladarlo para su atención, el proveedor debe responder, además, por el costo del "arrastre".

- Uno de los principales beneficios que trae esta Norma, y que pocos consumidores saben, es que el comprador puede rescindir el contrato cuando el proveedor no esté en posibilidad de cumplir los compromisos establecidos en la garantía que ofreció, en particular por no contar con las refacciones necesarias en un plazo máximo de 60 días naturales a partir de la fecha en la que el consumidor requirió su cumplimiento.

Si tiene duda sobre el contrato de adhesión que está por firmar, si tiene problemas para hacer válida la garantía, o ante cualquier problema con la transacción de un automóvil nuevo o usado, acuda a la oficina de Profeco más cercana a su domicilio o llame al Teléfono del Consumidor: 01-800-468-8722 larga distancia sin costo desde cualquier punto del país.

Fuentes Julio Barreal, presidente de la Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles y Camiones Nuevos y Usados, A. C. (ANCA) • Norma Oficial Mexicana NOM-122-SCFI-2005. Prácticas comerciales. Elementos normativos para la comercialización y/o consignación de vehículos usados • Norma Oficial Mexicana NOM-160-SCFI-2003. Prácticas comerciales. Elementos normativos para la comercialización de vehículos nuevos.

¿Palabra de honor?



Si acaso usted prefiere comprar a un particular, recuerde que la "palabra de honor" no es ninguna garantía, por muy amistoso que sea el vendedor. Así que tenga en cuenta lo siguiente:

1. **Identifique al vendedor.** Es muy importante saber a quién le va a comprar y dónde puede localizarlo; solicite que le muestre una identificación oficial.
2. **Asegúrese de que estén en regla los siguientes documentos:** factura, comprobantes de pago de tenencias de los últimos cinco años, tarjeta de circulación y, en el Distrito Federal, la constancia de la última verificación.
3. **Revise que la factura no tenga problemas.** El mejor lugar para hacerlo es la agencia que vendió el vehículo: verifique su procedencia y las facturas subsecuentes, pues a veces los autos son refacturados por alguna empresa. También es común encontrar vehículos con tres o cuatro facturaciones adicionales, todas legales. Siga la secuencia de estas facturas y revise bien los endosos.
4. **Coteje los números de serie que aparecen en el motor y en la carrocería**, con los que aparecen en la factura del vehículo: deben ser los mismos.
5. **Confirme en la Tesorería que todas las tenencias estén pagadas,** pues los recibos pueden ser falsos.
6. **Revise en las oficinas locales o estatales de la Policía Judicial de su entidad** que el vehículo esté libre de irregularidades legales.
7. **Firme un contrato de compraventa y la responsiva correspondiente, para deslindar responsabilidades a partir de la entrega del vehículo.**
8. **Realice el cambio de propietario** en las oficinas de Tránsito de su localidad.
9. **Jamás realice pagos en efectivo,** hágalos con un cheque de caja, con un cheque certificado o a través de una transferencia bancaria, por su seguridad.

Fuente "Autos usados, dónde y cómo comprarlos", *Revista del Consumidor*, núm. 322, diciembre de 2003

Compras a crédito

Todos lo hemos hecho alguna vez. Sí, usted, su esposa(o), su vecino, su suegra, sus compadres… Bueno, hasta nuestras abuelitas sucumbieron a la tentación de "hacerse de sus cositas" a través del crédito. Opciones hay varias, pero, ¿cuál es la mejor? Le damos la respuesta.



Más allá de que muchos de nosotros recordemos al abonero como un personaje muy lejano en el tiempo, comprar productos a plazos, en particular electrónicos y línea blanca, sigue vigente y crece cada día. De acuerdo con datos del Banco de México, el crédito al consumo (el que se concede a familias e instituciones privadas para la compra de bienes y servicios) en el primer trimestre de 2005 sumó 261,187 millones de pesos, 47.1% más con respecto al mismo periodo del 2004. Este aumento en el uso del financiamiento se ha sostenido desde el 2002, y actualmente representa entre 40% y 60% de las ventas totales de las grandes tiendas (vea el recuadro "Comportamiento del crédito al consumo")



Foto Archivo

¿Cuál es la mejor opción?

¿Crédito? Sí, pero ¿cuál?

Cierto, en la actualidad comprar a crédito es más fácil que hace años, pero su costo varía de acuerdo con el tipo de financiamiento que se utilice. Vayamos por partes. Tan sólo como información, le conviene conocer las modalidades existentes para la adquisición de productos electrónicos y línea blanca:



Al contado

Se cubre el precio del producto en una sola exhibición, con cheque, tarjeta de débito, vales o en efectivo.



Tarjeta de crédito

Permite realizar compras a plazos (con o sin intereses); la línea de crédito la otorga una institución bancaria. Se establecen pagos mensuales mínimos y en caso de incumplirlos hay penalización económica.



Tarjeta de crédito del establecimiento

Es la tarjeta con el logo de la tienda y puede tener dos tipos de fuente de financiamiento: uno otorgado directamente por la tienda y otro con el respaldo de un banco o sofol, conocido como *cobranding* (tal es el caso de la tarjeta de Wal-Mart, financiada por Bancomer). Generalmente el consumidor o trajetahabiente no se entera de esta combinación.

Al igual que en el caso anterior, el usuario debe cubrir los pagos mínimos mensuales y es sancionado económicamente si incumple con alguno de ellos.



Sistema de pagos fijos

Se otorga generalmente para comprar electrodomésticos y línea blanca; puede ser crédito de la tienda o *cobranding*. Se determina un enganche y un número de pagos fijos; se aplica una tasa de interés y sanciones económicas cuando hay incumplimiento en los depósitos.



Crédito de tiendas del sector social y público

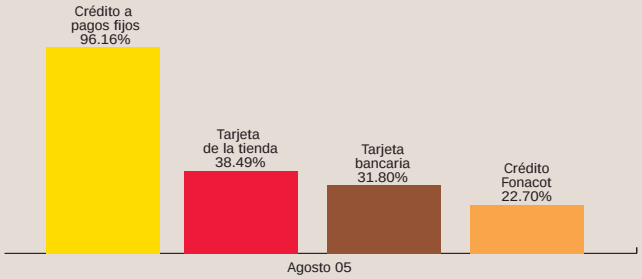
Es otorgado generalmente a trabajadores afiliados a estas organizaciones; los pagos se realizan mediante descuentos a nómina. Ejemplos de lo anterior son ISSSTETIENDAS, IMSS, tiendas del sector eléctrico, tiendas del sector petrolero, Sedena e ISSEMYM, entre otras.

Comportamiento del crédito al consumo

Las instituciones financieras ofrecen cinco tipos de créditos: comercial, de vivienda, de gobierno, IPAB y al consumo; este último es el que nos interesa.

Como se aprecia en la siguiente gráfica, su demanda ha crecido de manera constante desde el 2002. Según datos del Banco de México, en los primeros tres meses de 2005, el crédito al consumo registró un crecimiento de 47.1% con respecto al mismo periodo del año 2004.

Evolución del crédito al consumo
Primer trimestre 2002-2005



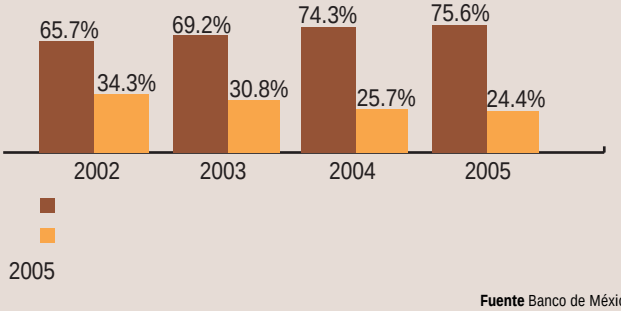
Gráfica en millones de pesos

Fuente Banco de México

El crédito al consumo representa casi 17% de la cartera de las entidades financieras, y su importancia obedece a que aportó 62% del crecimiento de la cartera total de crédito, sobre todo por el aumento en el uso de tarjetas de crédito, de acuerdo con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Dependiendo de quién presta el dinero, el crédito al consumo se divide en dos: bancario y no bancario (generalmente lo aporta la tienda); el primero muestra un crecimiento constante desde el 2002, cuando representó 65.7%; dos años después alcanzó el 74.3%. El no bancario ha disminuido de 34.3% a 25.7% en el mismo periodo. Esta tendencia se repitió durante el primer trimestre de 2005, como se aprecia en la siguiente gráfica.

Evolución del crédito al consumo por tipo de prestador



Fuente Banco de México

Crédito Fonacot

Es un fideicomiso supervisado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Su función es otorgar crédito a costo accesible (menor que las tarjetas de crédito, por ejemplo) a los trabajadores cuya empresa esté afiliada al sistema. Los cobros se hacen vía nómina.



Sistema de apartado

Permite al consumidor realizar un primer pago mínimo para apartar un producto y cuenta con un tiempo determinado para realizar pagos subsecuentes hasta cubrir el importe total del bien. Este sistema se caracteriza porque el precio se congela, aunque el consumidor dispone de la mercancía hasta cubrir el importe total. Si no cubre el importe total dentro del plazo fijado, el precio de contado puede variar, el bien deja de estar apartado y los pagos parciales ya cubiertos pueden destinarse para comprar otro artículo igual o similar en existencia.



Tandas de compra

Un grupo de consumidores suman sus pagos parciales para adquirir un producto que es otorgado a uno de los participantes de la tanda. El costo extra (intereses) obedece a que la persona que organiza la tanda incrementa en un porcentaje el precio final del producto.

Ahora bien, tratándose de compras a crédito, ¿sabe usted cuál de los diferentes tipos de crédito le conviene utilizar? ¿Sabe usted cómo se determina el costo adicional por el dinero prestado? ¿Cuánto está pagando de interés? Lea y entérese con qué tipo de crédito pagaría menos. Recuerde que no es cuestión de suerte, sino de saber comprar.

Con todas las de la ley

El objetivo de la Ley Federal de Protección al Consumidor (LFPC) es promover y proteger los derechos del consumidor y procurar la equidad, certeza y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores.



Foto Archivo

En materia de información, el artículo 7 de la misma señala que: "Todo proveedor está obligado a informar y respetar los precios, tarifas, garantías, cantidades, calidades, medidas, intereses, cargos, términos, plazos, fechas, modalidades, reservaciones y demás condiciones conforme a las cuales se hubiera ofrecido, obligado o convenido con el consumidor la entrega del bien o prestación del servicio, y bajo ninguna circunstancia serán negados estos bienes o servicios a persona alguna".

Asimismo, en su artículo 66 establece que: "En toda operación a crédito al consumidor, se deberá:

"I. Informar al consumidor previamente sobre el precio de contado del bien o servicio de que se trate, el monto y detalle de cualquier cargo si lo hubiera, el número de pagos a realizar, su periodicidad, el derecho que tiene a liquidar anticipadamente el crédito con la consiguiente reducción de intereses, en cuyo caso no se le podrán hacer más cargos que los de renegociación del crédito, si la hubiere (...)

"III. Informar al consumidor el monto total a pagar por el bien, producto o servicio de que se trate, que incluya, en su caso, número y monto de pagos individuales, los intereses, comisiones y cargos correspondientes, incluidos los fijados por pagos anticipados o por cancelación; proporcionándole debidamente desglosados los conceptos correspondientes".

Las quejas

Al contratar cualquier crédito todo es "miel sobre hojuelas", pero esta relación comercial no está exenta de problemas; de acuerdo con el Sistema de Seguimiento y Estadística de Quejas (SISEQ) de Profeco, desde enero hasta el 6 de julio de este año se registraron 352 reclamaciones, 317 por cobro indebido de intereses (90.0%), 15 por falta de información previa sobre operaciones a crédito (4.3%), 13 por cobro indebido de servicios no solicitados (3.7%), y 7 por negativa a la entrega de estados de cuenta (2.0%). Las empresas o establecimientos con mayor número de quejas en contra son:

Establecimientos	Número de quejas
Soriana	66
Wal-Mart	46
Sears Roebuck de México	37
Liverpool	29
Elektra	28
C & A Modas	25
Tiendas Chedraui	10
Carrefour	8
Coppel	8
Palacio de Hierro	7
Comercial Mexicana	6
Suburbia	6
Fábricas de Francia	5
Famsa	3
Otros establecimientos	68
Total general	**352**



Foto Archivo

Quién y cuánto

Tipo de crédito que ofrecen diferentes tiendas

Tipo de crédito	Empresa o institución financiera que emite	Establecimiento	Nombre del crédito o tarjeta
Planes de pagos fijos	Banco Azteca	Elektra	Credimax
	Banco Azteca	Salinas y Rocha	Credimax
	Banco Azteca	Bodega Gigante	Credimax
	BBVA Bancomer	Comercial Mexicana	Credicomer
	Crédito Real	Hermanos Vázquez	Crédito Fácil
	Crédito Real	Viana	Crédito Fácil
	Famsa	Famsa	Crédito Famsa
	GE Capital Bank	Home Depot	Pagos Fijos
	GE Capital Bank	Gigante	Gigante Llévatelo
	GE Capital Bank	Muebles Dico	Diconfianza
	GE Capital Bank	Bodega Aurrerá, Wal-Mart	Compra Fácil
Crédito bancario	Banamex	Comercial Mexicana	Comercial Mexicana
	Banamex	Gigante	Gigante Banamex
	Banamex	Office Depot	Office Depot Banamex Master Card
	BBVA Bancomer	Hermanos Vázquez	Hermanos Vázquez Bancomer
	BBVA Bancomer	Suburbia	Suburbia
	BBVA Bancomer	Chedraui	Chedraui Visa
	BBVA Bancomer	Wal-Mart	Wal-Mart México
	GE Capital Bank	Chedraui	Carrefour Compra Directa[1]
	GE Capital Bank	Chedraui	Carrefour Saldo Plus
	GE Capital Bank	Gigante	Gigante Racing Card
	GE Capital Bank	Home Depot	Home Depot
	GE Capital Bank	Home Depot	Decore
Crédito por tarjeta de la tienda o grupo emitida por la misma tienda	C & A Modas	C & A Modas	C & A Modas
	El Puerto de Liverpool	Liverpool	Liverpool, Fábricas de Francia
	Palacio de Hierro	Palacio de Hierro	Palacio
	Sanborn's Hermanos	Sanborn's	Sanborn's
	Sears Roebuck de México	Sears	Sears
	Coppel	Coppel	Coppel
Fonacot descuento por nómina	Fideicomiso bajo supervisión de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social	Establecimientos afiliados	Crédito Fonacot

[1] Carrefour fue comprada por Chedraui el 7 de marzo de 2005, sin embargo, las tarjetas siguen operando con respaldo de GE Capital Bank.
Fuente Dirección General de Estudios sobre Consumo, **Profeco**, con datos proporcionados por los establecimientos y Fonacot en 2005.



Foto Archivo

Lo que se paga

Las tarjetas de crédito bancarias, la tarjeta del establecimiento donde se realiza la compra, el plan de pagos fijos y el crédito Fonacot son las cuatro opciones más utilizadas para adquirir electrodomésticos a través de una línea de crédito.

El costo del crédito (tasa de interés) está determinado por factores como el riesgo de no pago, los trámites administrativos y el mismo costo del dinero; se toma como referencia a los CETES, los Certificados de la Tesorería de la Federación, o la Tasa de Interés Interbancario de Equilibrio, (TIIE).

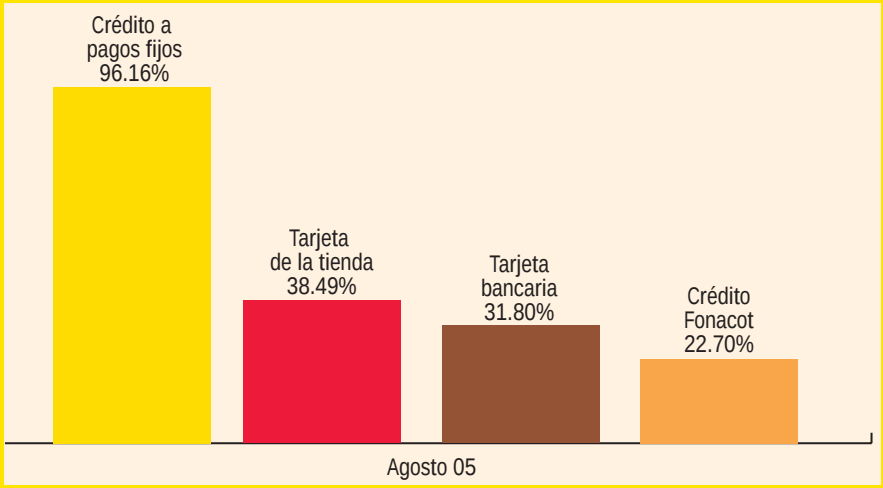
Para efectos de comparar estos créditos, en la gráfica de esta página se muestran las tasas de interés de la tarjeta bancaria, tarjeta de tienda, crédito Fonacot y crédito a pagos fijos. Como se puede observar, lo más caro es comprar con el esquema de pagos fijos, mientras que el crédito Fonacot es el más conveniente.

Ahora bien, en el caso del crédito a pagos fijos, tras analizar ocho tiendas que ofrecen este tipo de financiamiento (Bodega Aurrerá, Hermanos Vázquez, Gigante, Elektra, Salinas y Rocha, Viana, Famsa y Wal Mart) se obtuvo que el Costo Anual Total, conocido como CAT y que se explica más adelante, pagado a agosto de 2005 fue de 96.2%.



Foto José Rodríguez

Tasas de interés de diferentes opciones de crédito



Fuente Encuesta Nacional de Crédito al Consumo de julio 2005 de la Dirección General de Estudios sobre Consumo, **Profeco**, con datos del Banco de México, instituciones crediticias y establecimientos.

Por qué son caros los pagos fijos

Es lógico que quien recibe el beneficio de un financiamiento pague por él, pero quien no se informa y compara entre opciones crediticias puede llegar a pagar más.

El crédito a pagos fijos se otorga en los establecimientos comerciales al consumidor, determinando un plazo de crédito, un número de pagos fijos iguales, y tiene periodicidad semanal, quincenal o mensual.

Se caracteriza por tener flexibilidad en los requisitos para obtenerlo, haciendo que sus costos de administración y riesgo sean mayores que los bancarios, lo que puede implicar intereses más altos que otros créditos.

Generalmente las tiendas que lo ofrecen no proporcionan al cliente la información exacta y completa sobre la tasa de interés que le cobrarán, como lo establece el artículo 66 de la Ley Federal de Protección al Consumidor (vea el recuadro "Con todas las de la ley").

Cuando acuda a una tienda a comprar con crédito a pagos fijos debe tener mucho cuidado de no confundir el interés a pagar con el sobreprecio, debido a que este último es la relación proporcional entre el monto total a pagar y el precio de contado.

Es una práctica común y es un error que no debieran cometer los establecimientos, presentar al llamado sobreprecio como la tasa de interés.

Vayamos con calma y analicemos esta situación con un ejercicio: si desea comprar una lavadora marca Easy modelo DEA 13400PB, con un precio de contado de $6,084 a septiembre del 2005, en un plan de crédito a pagos fijos sin enganche y a seis mensualidades de $1,215, el importe total a pagar es de $7,290. Entonces debe di-

vidir 7,290 entre 6,084, multiplicar por 100 y restarle 100 para obtener un sobreprecio de 19.8%

Entonces, ¿cuál es el costo de un crédito de este tipo?

Para determinar este costo financiero del crédito a pagos fijos se utiliza una tasa de interés compuesto o efectivo; a este costo se le denomina Costo Anual Total (CAT). No se debe olvidar que el CAT es un indicador de carácter meramente comparativo e informativo.

En el cuadro de la derecha se muestran los elementos de un crédito a pagos fijos. Se incluye el sobreprecio que ya se calculó líneas arriba, la tasa del periodo o tasa interna de retorno, conocida como TIR (que es la que se aplica en cada periodo de pago y que iguala a cero el enganche y los montos pagados para saldar el crédito), así como el CAT. Como se ve, hay una diferencia muy grande entre el sobreprecio de 19.8% y el CAT de 88.5%.

Ejemplo de un crédito a pagos fijos a 6 meses

Establecimiento: Hermanos Vázquez

Aparato, marca y modelo	Lavadora Easy DEA 13400 PB
Periodicidad de pago	Mensual
Precio de contado	$6,084.00
Enganche	$0.00
Monto del pago fijo	$1,215.00
Número de pagos	6
Importe total a pagar al final del plazo	$7,290.00
Sobreprecio	19.8%
Tasa del periodo	5.4% mensual
Costo anual total (CAT)	88.5%

Tabla de amortización

Pagos	Saldo
	$7,290.00
$1,215.00	$6,075.00
$1,215.00	$4,860.00
$1,215.00	$3,645.00
$1,215.00	$2,430.00
$1,215.00	$1,215.00
$1,215.00	$0.00

Datos recabados en la Ciudad de México en septiembre de 2005



Foto Archivo

Si usted acostumbra comprar con el esquema de pagos fijos, seguramente se preguntará: "¿Cómo puedo calcular la tasa de interés que efectivamente pagaré?"

Para facilitarle el cálculo, en el sitio de la Procuraduría Federal del Consumidor (www.profeco.gob.mx) se encuentra el programa *Quién es Quién en Créditos a Pagos Fijos*, donde le ofrecemos una calculadora de crédito a pagos fijos, para que estime el valor del CAT en sus créditos y así pueda comparar y elegir el que más le convenga.

Este programa genera cuadros comparativos del CAT para diversos establecimientos de 22 ciudades del país y se actualiza bimestralmente; el siguiente ejemplo corresponde a la Ciudad de México:

Quién es quién en créditos a pagos fijos en la Ciudad de México
Datos a septiembre de 2005

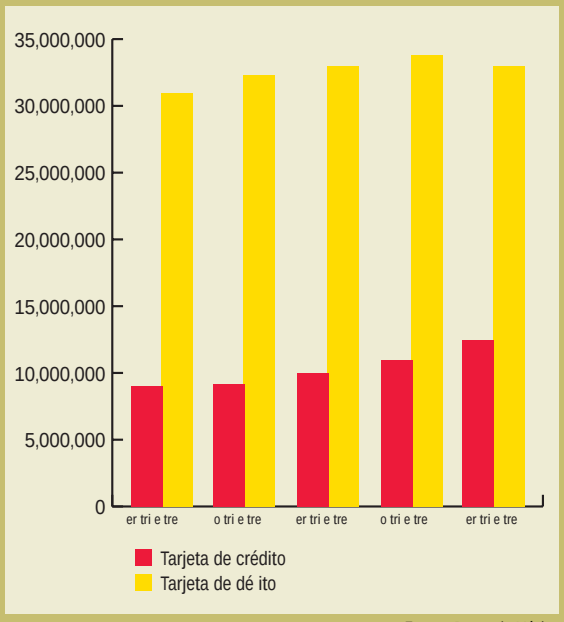
Periodicidad de pago	Establecimiento	Aparato de electrónica	Precio de contado	Enganche	Monto de pago fijo	Número de pagos	CAT
Pagos mensuales	Mega Comercial	Componente de audio / Sony / MHC-GN880	6,298.00	0.00	484.46	13	0.00%
	Mexicana						
	Hermanos Vázquez	Televisor / Samsung / CL-25MMQ	3,350.00	0.00	355.00	12	58.37%
	Wal Mart	Componente de audio / Sony / MHC-GNX88	6,497.00	0.00	783.08	12	105.62%
	Viana	Televisor / Sony / KV-21 FS120	2,745.00	0.00	341.00	12	118.97%
	Bodega Aurrerá	Televisor / Sony / KV-21 FS120	2,993.00	0.00	397.76	12	152.64%
	Gigante	Televisor / Sony / KV-29 FA310	6,699.00	0.00	906.00	12	162.34%
	Viana	Televisor / Sony / KV-21 FS120	2,745.00	0.00	613.00	6	183.11%
	Famsa	Televisor / Sony / KV-21 FS120	3,115.00	485.00	397.00	11	199.54%
	Hermanos Vázquez	Televisor / Samsung / CL-25MMQ	3,350.00	0.00	836.00	6	329.50%
	Famsa	Televisor / Sony / KV-21 FS120	3,115.00	710.00	670.00	6	557.74%

“Plástico” habla



Foto Archivo

El uso de tarjetas de crédito ha sido definitivo en el crecimiento del financiamiento bancario. Tan sólo de 2001 a marzo de 2005 se registró un aumento de 154% al pasar de 5.5 millones de plásticos a casi 14 millones. Desafortunadamente, durante este año la cartera vencida también se ha incrementado al pasar de 2.8% durante marzo a 3.1% el pasado junio, cifras consideradas como bajas por los especialistas financieros.



Fuente Banco de México

Por su parte, las tiendas Sears, Liverpool (Fábricas de Francia) y Palacio de Hierro ofrecen financiamiento con tarjetas propias (crédito al consumo no bancario), que representan entre el 40% y el 60% de sus ventas. Todas mantienen un nivel bajo de cartera vencida.

Crédito como opción de compra



Foto José Rodríguez

Para conocer de cerca a las personas que utilizan el crédito como una opción de compra, entre el 23 de noviembre y el 5 de diciembre de 2004 **Profeco** realizó un sondeo entre 408 personas mayores de 18 años en la zona metropolitana de la Ciudad de México. Dicha información completa está disponible en el sitio de **Profeco** en el apartado "Mirador del Consumo".

De acuerdo con esta investigación, los resultados relevantes son los siguientes:

Rango de ingreso familiar mensual

De 3 a 5 salarios mínimos, 21.6%
De 5 a 20 salarios mínimos, 43.1%

Lugar preferido para tramitar financiamiento

Tiendas departamentales, 45%
Tiendas de autoservicios, 32%

Modalidad elegida

Tarjeta del establecimiento con pagos mínimos, 70.2%
Pagos fijos, 29%

Dónde hay más problemas

Tiendas de autoservicio, 44.9%
Tiendas departamentales, 40.8%
Mueblerías, 10.2%
Tiendas especializadas, 4.1%

- El problema más recurrente fue el cobro indebido, 49%

Solución del problema

Los consumidores acostumbran:

Acudir al establecimiento, 38%
Hablar por teléfono a la tienda, 19%
Van a Profeco, 4.3%
Cancelan el crédito, 0.9%

Condiciones de los planes de financiamiento

La información está a la vista en:

Establecimientos con tarjeta de crédito exclusiva o de grupo, 87.3%
Establecimientos que ofrecen planes de pagos fijos, 52.0%

Para conocer su saldo

El cliente debe acudir a la tienda con sistema de pagos fijos, 56%
Para quienes utilizan tarjeta de crédito, se recibe por correo postal, 76%

Hábitos de consumo de compras a crédito 2003

Esta encuesta fue realizada entre 564 personas, del área metropolitana de la Ciudad de México, con un nivel de confianza de 95% y margen de error de 2.5%.

Puede consultar la información a detalle en el sitio de **Profeco** en el apartado "Mirador del Consumo"

Los datos más relevantes son los siguientes:



¿Cómo compran?

- Prefieren comprar electrodomésticos al contado, **55%**
- Eligen el financiamiento, **28%**
- Prefiere el sistema de apartado, **16%**

Razones para comprar a crédito

- Facilidad de pago, **62%**
- Por necesidad, **27.7%**
- Por gusto, **4.3%**
- Para comprar productos de más calidad, **1.1%**

Utilizan

- Crédito de la tienda, **63%**
- Tarjeta bancaria, **16.7%**

• Las tiendas especializadas y las de autoservicios son los lugares donde los consumidores prefieren comprar a crédito.

De acuerdo con la percepción de los entrevistados:

Dificultad para obtener financiamiento

Tipo de crédito	Difícil	Fácil	Ni fácil ni difícil
Tarjeta de crédito bancaria	12.79%	75.58%	11.63%
Tarjeta de crédito de la tienda	6.25%	77.08%	16.67%
Crédito a plazos fijos	33.33%	51.28%	15.38%
Fonacot	13.33%	73.33%	13.33%

Montos de los pagos

Tipo de crédito	Alto	Bajo	Regular	No contesta
Tarjeta de crédito bancaria	17.44%	24.42%	58.14%	
Tarjeta de crédito de la tienda	8.33%	18.75%	72.92%	
Crédito a plazos fijos	15.38%	20.51%	61.54%	2.56%
Fonacot	26.67%	33.33%	40.00%	

Intereses que les cobran

Tipo de crédito	Alta	Baja	No le cobran	No sabe	Regular
Tarjeta de crédito bancaria	41.86%	12.79%	10.47%	5.81%	29.07%
Tarjeta de crédito de la tienda	18.75%	12.50%	8.33%	8.33%	52.08%
Crédito a plazos fijos	23.08%	17.95%	10.26%	17.95%	30.77%
Fonacot	26.67%	13.33%		13.33%	46.67%

◗ Las personas tienen la percepción de que los créditos con mayor interés son las tarjetas bancarias, seguidas de Fonacot, del crédito a pagos fijos y finalmente los créditos de la tienda.



◗ En la percepción del más bajo interés consideran que el crédito a pagos fijos es el más barato, seguido de Fonacot, tarjeta bancaria y crédito de la tienda.



◗ Cabe mencionar que conforme lo observado en este artículo esta percepción de la gente es errónea, debido a que consideran que el crédito a pagos fijos es el más barato, por el bajo monto que se paga en cada periodo y en realidad es el más caro del mercado, por todos los factores que influyen en el financiamiento.



Antes de comprar…

En general, los consumidores prefieren comprar electrodomésticos a crédito porque creen que resulta "más fácil", pero esa "facilidad" en ocasiones es muy cara. Si ya se decidió por el producto de su interés y la tienda donde lo comprará, para que sus compras a crédito no terminen en dolor de cabeza, le recomendamos lo siguiente:

◗ Compre a crédito sólo lo verdaderamente necesario o lo que no pueda adquirir de otra manera. Es mejor hacer el esfuerzo de ahorrar dinero para comprar los productos al contado; quizá tarde un poco más de tiempo en tenerlos, pero valdrá la pena. Así como es capaz de ahorrar para dar el abono o la mensualidad, haga un compromiso personal de guardar ese dinero hasta juntar el total del costo del producto; ahorre también los intereses que pagaría para que compruebe si es caro o barato utilizar el crédito.

◗ Compare precios de contado, costos de financiamiento en pagos fijos (CAT), así como el costo final del producto en diferentes tiendas. Se sorprenderá de la variación en los precios y costos.

◗ Verifique que el contrato indique de manera clara el interés y las condiciones de pago, así como las penalizaciones por retrasos. No firme hasta que no haya aclarado todas las dudas. Pida ejemplos concretos de pagos, fechas, etcétera.

◗ Antes de contratar un crédito reúna el monto de por lo menos dos mensualidades para evitar retrasos en los pagos, y por ende, sanciones económicas.

◗ En la compra con tarjeta de crédito aproveche las promociones con interés 0. Siempre pague antes de la fecha de corte y de preferencia más del mínimo para que su deuda no se prolongue más de lo necesario.

Fuente Investigación sobre la operación de los créditos al consumo realizada por la Dirección General de Estudios sobre Consumo, **Profeco** • Encuesta *Crédito de electrodomésticos 2003*, **Profeco** • Sondeo *Hábitos de consumo de compras a crédito 2004*, **Profeco** • *Encuesta Nacional de Crédito al Consumo a Proveedores*, julio de 2005, **Profeco**



Televisores de 29” (de pantalla plana)

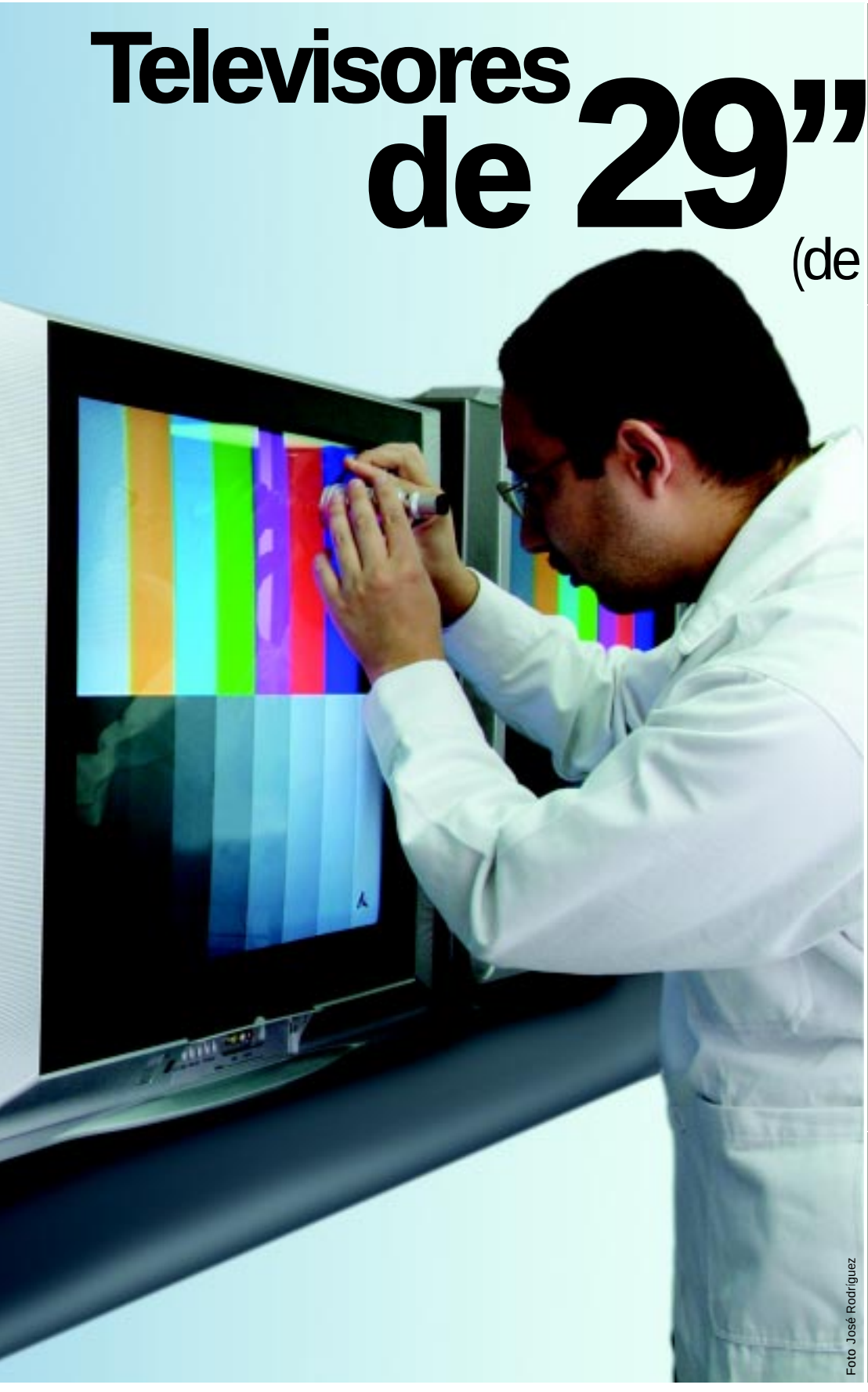
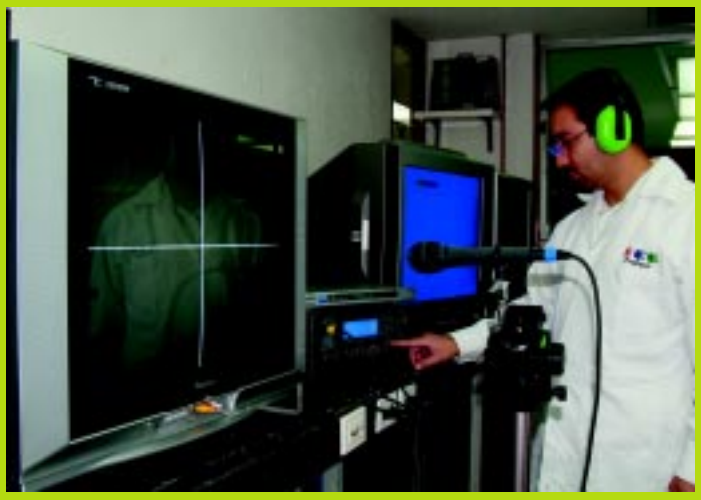


Foto José Rodríguez

Aunque el mercado ofrece muchas opciones de tamaño y tecnología para elegir, los televisores de 29” de pantalla plana son una de las principales elecciones de los consumidores para completar su centro de entretenimiento (TV por cable, consola de juegos, reproductor DVD y/o sistema de teatro en casa). Le informamos sobre la calidad de estos aparatos.



Como ocurre con frecuencia con los aparatos electrónicos, el precio de estos modelos ha disminuido considerablemente en los últimos años, mientras que su nivel de sofisticación aumenta.



El estudio

Se analizaron televisores a color de cinescopio plano (pantalla plana) de 29". Para determinar los desempeños y características de las diez marcas analizadas, se aplicaron esencialmente seis pruebas que se describen a continuación:

Calidad de imagen. Se calificaron dos aspectos que definen la calidad de imagen. El primero es la fidelidad de color, es decir, qué tan bien reproduce los colores de una señal de TV y de una película grabada en DVD; para ello se midieron los parámetros que definen el color en un televisor: *croma* (cantidad de color), *luminancia* (brillo) y *fase* (color). Para el segundo aspecto se verificó que las proporciones (geometría) de los objetos o personas televisadas no presentaran deformaciones notables que los hicieran parecer achatados o alargados, así como que en cada punto de imagen en la pantalla se reproduzca correctamente el punto de imagen de la señal de TV original, entre otros parámetros.

Calidad de audio. Se determinó la distorsión del audio en cada bocina del televisor, así como su capacidad para reproducir con buen nivel todas las frecuencias audibles para el oído humano. En general la calidad del sonido que proporcionan estos televisores es buena, aunque no compite con la calidad ofrecida por un sistema de teatro en casa para ver películas en DVD.

Sensibilidad de antena. Se analizó la capacidad de cada televisor para visualizar aceptablemente señales débiles de TV recibidas por antena aérea. Todos los modelos resultaron más que adecuados en este aspecto.

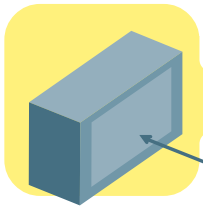
Pruebas de seguridad eléctrica. Se aplicaron dos pruebas –corriente de fuga y resistencia de aislamiento– para determinar su seguridad, es decir, si presenta o no un riesgo de descarga eléctrica para el usuario. Todos los televisores cumplen con las normas de seguridad.

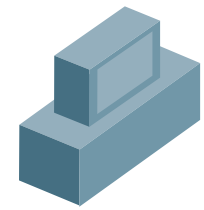
Consumo de energía. Se midió el consumo de energía máximo para verificar si este dato proporcionado por el fabricante es veraz. Todos los modelos ofrecen información veraz.

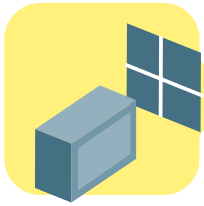
Atributos. Las tablas informan sobre las funciones y atributos relevantes que fueron verificados en nuestro Laboratorio.

















Recomendaciones de uso

◗ Independientemente del equipo que utilice, **si acostumbra ver películas piratas no obtendrá un sonido y video de buena calidad**.

◗ Entender, acceder y activar algunas de las funciones y conexiones de su equipo, puede resultar un poco complicado al principio. Por ello **es importante tener a la mano su instructivo**, así podrá obtener el máximo provecho de su televisor.

◗ **La mejor posición para ver un televisor es a una distancia equivalente al tamaño de su pantalla** –dado en pulgadas por el fabricante y que representa la longitud de la diagonal de la pantalla o cinescopio– **multiplicado por 4 a 5 veces**.

◗ Cuide su equipo, **no lo coloque en un lugar con humedad o polvo en exceso y ubíquelo sobre una superficie plana** –no inclinada– que sea lo suficientemente resistente. El peso de los modelos analizados puede ser considerable (entre 40 y 43 kg).

◗ **Evite que la pantalla quede frente a alguna ventana donde la luz del sol entre de manera directa**, dado que esto le obligará a ajustar la brillantez y el contraste a niveles muy altos, con lo cual la calidad de imagen disminuirá. Para mejorar este punto lea el recuadro “Cómo mejorar la imagen en su televisor”.

◗ **Cuando limpie su televisor, asegúrese de desenchufar previamente el cable de alimentación del tomacorriente**. Use un paño o esponja suave, limpia y ligeramente húmeda.

◗ **En caso de falla, atienda las sugerencias de su instructivo**. Si no logra eliminar la falla, no abra su televisor y llévelo a un centro de servicio autorizado.

◗ Tenga en cuenta que **el consumo de energía de estos aparatos es equivalente a entre uno y dos focos de 100 watts**.



Normatividad y métodos de prueba

NOM-001-SCFI-1993. Aparatos electrónicos. Aparatos electrónicos de uso doméstico alimentados por diferentes fuentes de energía eléctrica. Requisitos de seguridad y métodos de prueba para la aprobación de tipo.
NOM-024-SCFI-1998. Información comercial para empaques, instructivos y garantías, de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos.
NMX-I-031-NYCE-2002. Electrónica. Audio y video. Pantallas de televisión y monitores. Método de medición del área visible.
NMX-I-036-NYCE-2002. Requisitos generales de cinescopios para televisión monocromática.
NMX-I-069-NYCE-2002. Condiciones generales de prueba empleadas en receptores monocromáticos de la banda comercial.
Metodología desarrollada en el departamento de eléctrica-electrónica del Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor.

Televisores a color de 29” de pantalla plana

Precios mínimos y máximos de televisores a color de 29” en las ciudades de México, Culiacán y Monterrey

Marca / Modelo / País de origen	Evaluación global	Imagen		Audio	Ciudad de México			
		Color	Geometría		Precio mínimo o único	Tienda	Precio máximo	Tienda
Sony / WEGA KV-29FS120 / México	**E**	E	E	E	4,997.00	Bodega Aurrerá y Chedraui	6,287.00	Hermanos Vázquez
JVC / AV-N29F46 / México	**E**	E	E	E	5,330.00	Hermanos Vázquez	6,299.00	Sears
Samsung / CL29T21 / México	**MB**	MB	E	E	5,099.00	Elektra y Mega Elektra	6,699.00	Coppel
Panasonic / Tau CT-F2935S / México	**MB**	MB	E	MB	4,790.00	Viana	6,060.00	Hermanos Vázquez
Sharp / XFlat 29FL94M / México	**MB**	MB	MB	E	3,694.00	Bodega Aurrerá	4,095.36	Audio Mundo
LG / Lafinion 72 RP-29FC40P / México	**MB**	MB	MB	MB	9,149.00	Sears	10,717.00	Hermanos Vázquez
Philips / 29PT8422/85 / México	**MB**	MB	MB	MB	5,498.00	Sams Club		
Philco / PHF2970 / México	**B**	B	MB	E	3,499.00	Chedraui	4,776.00	Hermanos Vázquez
Toshiba / 27AF45 / E. U.	**B**	B	MB	E	4,299.00	Gigante	5,509.00	IMSS
Daewoo / DTQ-29U1SS / México	**B**	B	MB	MB	4,099.00	Elektra	5,600.00	Palacio de Hierro

E = Excelente **MB** = Muy bien **B** = Bien

Atributos de televisores a color de 29”

Marca / Modelo	Varios					Conexiones					Garantía (años)
	a1	a2	a3	a4	a5	b1	b2	b3	b4	b5	
Daewoo / DTQ-29U1SS				✔	✔	2	1	1	1		2
JVC / AV-N29F46	✔			✔	✔	2	1	1	❊		2
LG / Lafinion 72 (RP-29FC40P)	✔	✔	✔	✔		3	1	2	1	1	3
Panasonic / Tau CT-F2935S		✔		✔	✔	2	1	1	❊	1	2
Philco / PHF2970						3	1	1	❊		1
Philips / 29PT8422/85	✔		✔	✔	✔	3	2	1	1	1	2
Samsung / CL29T21		✔	✔	✔		3	2	1	1		2
Sharp / XFlat 29FL94M	✔		✔		✔	3	1	1	❊		2
Sony / WEGA KV-29FS120	✔		✔	✔	✔	3	1	1	❊		1
Toshiba / 27AF45			✔	✔	✔	3	1	1	1	1	1



Varios

a1 Formato súper ancho 16:9.
a2 Función de imagen sobre imagen (PIP).
a3 Ajuste automático de volumen (AVL).
a4 Encendido y apagado programado.
a5 Bloqueo de canales (Control Paterno).

Conexiones

b1 Entrada de Audio/Video RCA.
b2 Entrada de S-Video.
b3 Entrada por componentes Y, P_B, P_R y audio estéreo.
b4 Salida de Audio/Video RCA.
b5 Salida para audífonos.

Notas

- Además, todos los modelos presentan entrada RF para antena o TV por cable, controles de volumen y canales al frente, función SAP, subtítulos (*Closed Caption*), opciones de sonido ambiental (*Surround*) excepto el modelo PHF2970 de Philco.
- El modelo 29PT8422/85 de Philips está preparado para TV de **alta definición** –cuenta con entrada HDMI (Interfaz Multimedia de Alta Definición)–, es compatible con **escaneo progresivo** y presenta sensor de luz ambiente para optimizar la calidad de imagen.
- El modelo RP-29FC40P de LG presenta la función de "ojo mágico" que optimiza automáticamente la imagen a las condiciones de iluminación ambiental, su control remoto no requiere pilas e incluye base para colocarlo. Una de sus entradas de video por componentes es compatible con **escaneo progresivo**.
- El modelo CL29T21 de Samsung incluye un cable de Audio/Video.

❊ Salida de audio estéreo.

Quién es Quién en los precios

Precios levantados del 7 al 18 de octubre de 2005

Culiacán				Monterrey			
Precio mínimo o único	Tienda	Precio máximo	Tienda	Precio mínimo o único	Tienda	Precio máximo	Tienda
4,997.00	Bodega Aurrerá	6,884.00	Zaragoza Muebles	4,723.00	Mueblería Elizondo	6,999.00	Sears
4,874.00	Coppel	6,299.00	Sears	5,000.00	Dorians		
5,499.00	Famsa y Soriana	6,699.00	Coppel	4,907.00	Mueblería Elizondo	5,290.00	Mueblería Silva
4,799.00	Elektra	5,999.00	Coppel	5,276.00	LM Bodegas	5,999.00	Coppel
3,694.00	Bodega Aurrerá						
9,149.00	Sears			9,149.00	Sears	9,199.00	Liverpool
5,000.00	Sams Club			5,498.00	Sams Club		
				3,999.00	Liverpool		
4,790.00	Liverpool	4,889.00	Sears y Coppel	4,282.33	Gigante	5,509.00	IMSS
3,999.00	Elektra	4,699.00	Coppel	4,019.00	LM Bodegas	4,760.00	Tapizados Monterrey

Cómo mejorar la imagen en su televisor

Pocas veces se considera que la imagen que proporciona su televisor pudiera no ser la mejor que puede ofrecer. Esto se debe a que comúnmente vemos la televisión con los controles de imagen (brillo, contraste, definición, color y tinte) ajustados en alguna de las opciones de fábrica (vívido, cine, deportes, etc.), mismos que no están optimizados para las condiciones de iluminación de su sala. Esto hace que las imágenes se vean con colores demasiado intensos (saturados) y/o falsos o con poca definición. A continuación le ofrecemos algunos pasos a seguir para lograr una mejoría en la calidad de imagen de su televisor, sobre todo para ver películas en formato DVD originales:



1. **Ajuste el nivel de luz ambiental en su sala hasta lograr una penumbra agradable, similar a la que existe en una sala de cine antes de iniciar la película**; no permita que la luz solar dé directamente sobre la pantalla o que la sala quede en oscuridad total; si se ilumina indirectamente la pared de atrás del televisor se logrará un mejor efecto.



2. **Deshabilite los efectos de imagen diferentes a contraste (*contrast*), brillo (*bright*), tinte (*hue*) o color (*color*)**. Por ejemplo, el control de nitidez (*sharpness*) ajústelo al mínimo. Si el televisor puede fijar la temperatura de color de la imagen a cálido, normal o frío –el tono de las escenas tiende a verse naranja, neutro o azul respectivamente–, le recomendamos fijarlo en normal.



3. **A continuación ajuste el nivel de brillo de tal manera que los objetos dejen de apreciarse muy luminosos; el color negro debe verse lo más oscuro posible y no como un gris claro** (puede iniciar el ajuste subiendo primeramente el brillo al máximo para luego disminuirlo al nivel adecuado). Luego ajuste el nivel de contraste –ayudándose de un canal o una película que ofrezca texto blanco como el de los diálogos–, varíelo hasta lograr que su intensidad no sea demasiada –si es muy intenso, el texto parecerá aumentar de tamaño; si logra un buen ajuste de contraste, el texto deberá aparecer bien definido. Dependiendo del modelo de su televisor, podría ser necesario reajustar nuevamente el brillo y luego el contraste para lograr el mejor resultado.



4. **Finalmente deberá ajustar el color y el tinte.** Ponga el control de color a un nivel tal que los colores no se perciban deslavados ni demasiado intensos (saturados). A continuación ajuste el nivel de tinte hasta lograr que la piel de una persona se perciba lo más natural posible –ajustes extremos del tinte harán que los sujetos se vean con un tinte verdoso o rosado muy exagerado; para estos ajustes es recomendable que sintonice un canal de televisión que se vea lo mejor posible o reproducir una película en un reproductor DVD.

Glosario



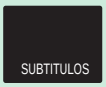
Bloqueo de canales (*Autolock*, *V-Chip* o control paterno). Función que permite restringir el acceso a canales de TV cuyos programas contengan lenguaje ofensivo, violencia, sexo, etc.



AVL (Ajuste Automático de Volumen). Compensa el nivel del volumen para que el sonido no aumente o baje demasiado entre programas y comerciales o al cambiar de canal.



SAP (Programa de Audio Separado). Función que permite escuchar el audio original del programa antes de su doblaje al español o el doblaje a un idioma extranjero (en los programas de TV que lo proporcionen).



Subtitulación (*Closed Caption*). Permite visualizar en pantalla mensajes escritos que vienen en la transmisión de TV; normalmente estos mensajes son subtítulos del diálogo o voz que se escucha en la transmisión.



Imagen sobre imagen (*Picture in Picture*). Esta característica permite ver en pantalla completa un canal de televisión y en un pequeño recuadro otro canal o señal de video.



Sonido estéreo. El sonido que reproducido por el televisor, se reproduce de manera separada en la bocina izquierda y en la derecha (el audio del programa o película deberá ser estéreo).



Sonido ambiental (*Surround*) o virtual. Esta función permite generar un efecto de profundidad en el sonido reproducido.



Formato estándar. Es el formato más común en que la imagen se muestra en un televisor; también es conocido como formato 4:3.



Formato ancho (*Wide Screen*). Muestra las imágenes transmitidas en formato 16:9 (formato de pantalla de cine).



Entrada de antena para cable coaxial (RF). Es la más común para conectar la señal proveniente de la antena o servicio de cable al televisor. Respecto a las otras entradas, es la más modesta en cuanto a la calidad de la señal de TV.



Entrada de Audio/Video RCA. Consta de tres conectores: un conector amarillo para el video (video compuesto) y dos para el audio estéreo (colores rojo y blanco). Es la entrada más común para conectarle a su televisor un reproductor DVD o una videocámara.



Entrada de súper video (S-Video). Entrada de video que ofrece una mejor calidad respecto a la entrada de video RCA. La mayoría de los reproductores DVD pueden conectarse a su televisor por esta entrada.



Entrada de video por componentes (Y, P_B, P_R). Entrada de video mejorada que se realiza a través de un cable con tres conectores (Y, P_B, P_R). Algunos reproductores DVD tienen este tipo de salida.



Escaneo progresivo (*Progressive Scan*). Si el televisor es compatible con este atributo, le permitirá ver imágenes en movimiento con menor ruido y detalles mejor definidos. Esta función ofrece la mejor calidad de imagen en un televisor y puede disfrutarse a través de un reproductor DVD que cuente con salida de video por componentes compatible con Progressive Scan.

Conclusiones y recomendaciones generales

Los televisores analizados que ofrecen calidad **excelente** tanto en color como geometría, son la mejor opción para apreciar al máximo la calidad de imagen de las actuales películas en DVD, ya que los colores logrados no se saturan (apariencia demasiado intensa) y son más fieles; los modelos que obtuvieron **muy bien** en color ofrecen una imagen ligeramente saturada en los colores naranjas y rojos, mientras que los modelos con la menor calificación en este rubro presentan –además de la saturación antes mencionada– colores menos fieles aunque no de manera grave.

Si está creando su sala de entretenimiento, considere que la calidad de audio de los modelos de televisores analizados es muy buena para los canales de TV abierta o por cable; inclusive, algunos ofrecen un sonido ambiental bastante bueno al reproducir películas en DVD. Sin embargo, es cierto que estos televisores no ofrecen la calidad del sonido logrado por los sistemas de teatro en casa.

Si el caso es ver una señal de TV por cable o antena aérea, todos los modelos ofrecen un muy buen desempeño.

Analice los atributos que realmente necesita en su televisor; funciones como la imagen sobre imagen (*Picture in Picture*) pueden serle útiles si acostumbra ver dos señales de video simultáneamente, pero tendrá que pagar un costo extra por este atributo. Por otro lado, adquirir un modelo con mayor cantidad de entradas de audio/video –aunque un poco más costoso–, tiene sentido si en su sala tiene varios equipos como consola de juegos, reproductor DVD, videocámara, etc. La tabla de atributos le ayudará en este análisis.

Todos los modelos analizados presentan una entrada frontal o lateral de audio/video que le permitirá conectar de manera simple una videocámara o algunas cámaras digitales con salida de video.

Al adquirir el televisor, cerciórese de que cuente con su instructivo, garantía y control remoto –algunos modelos le ofrecen un juego de cables de audio/video.

Todos los modelos analizados presentan un cinescopio cuyo tamaño es de 29”, pero el área visible es de 27” –longitud de la diagonal sobre la pantalla– lo cual es perfectamente normal.

Si requiere más información sobre este estudio puede comunicarse al Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor al 3004-4584 si vive en el área metropolitana de la Ciudad de México. También puede consultar otros estudios en nuestro sitio en internet www.profeco.gob.mx

Televisores de 29", en resumen

¿Le gusta ver tele pero sólo le interesa sintonizar los canales de la televisión abierta o de paga? ¿Está interesado en adquirir un buen televisor que sea el complemento ideal de su teatro en casa? Estas recomendaciones pueden ayudarle.

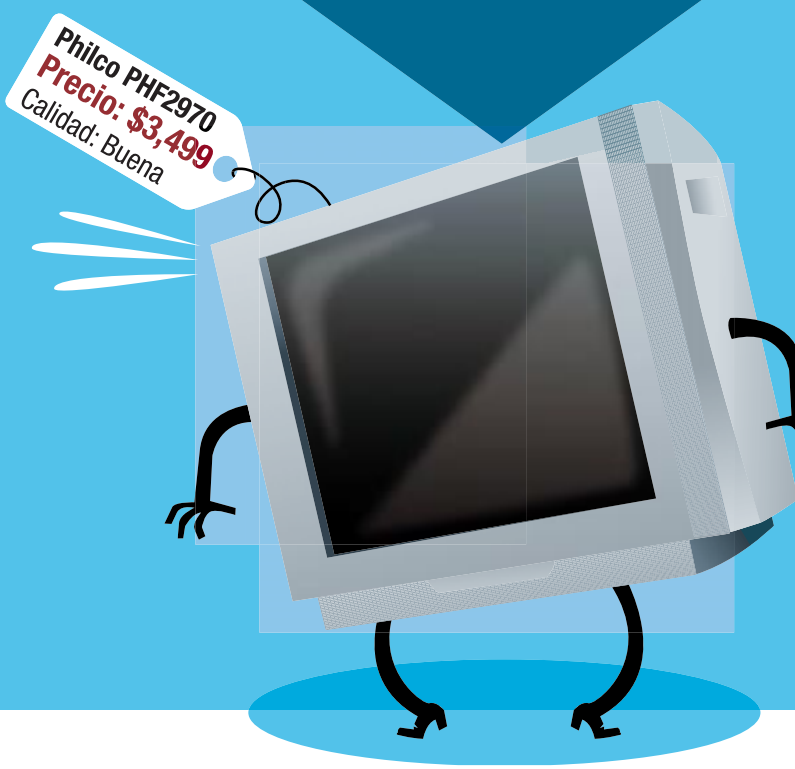


El más barato

Si usted sólo busca un buen televisor que además tiene el atractivo de ser el más barato en su tipo, este modelo no lo defraudará, pues su evaluación global es buena y le ofrece la posibilidad de conectarle un reproductor DVD o una videocámara. Un año de garantía.

El más caro

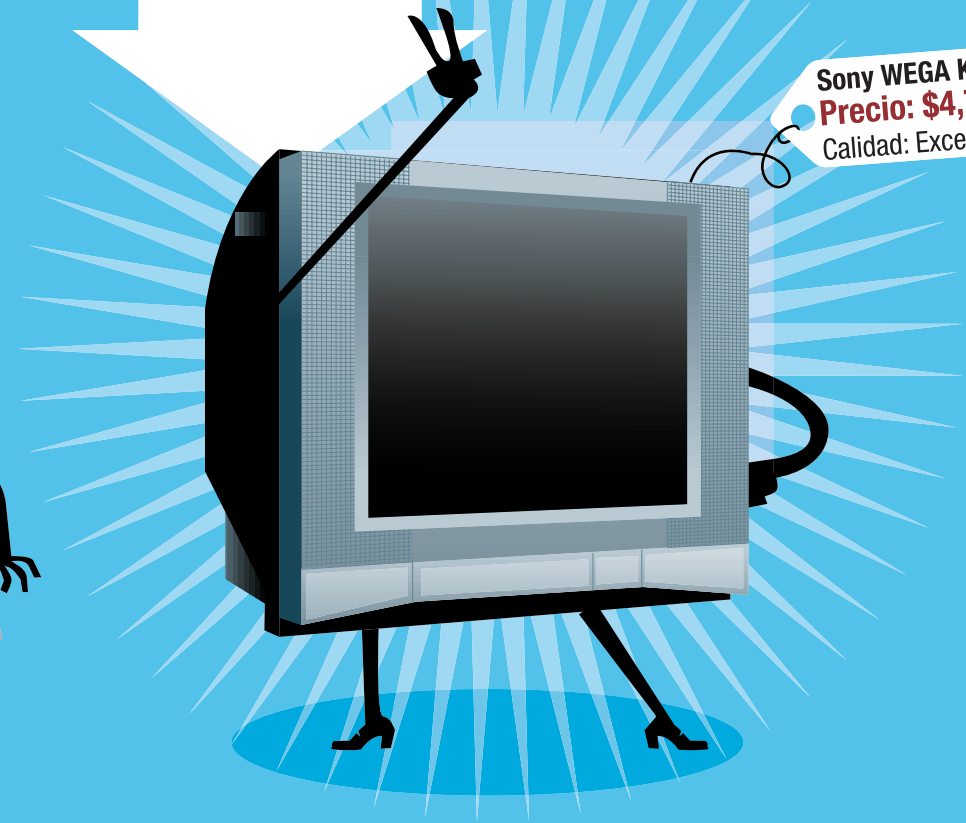
Está usted ante uno de los televisores que más funciones tienen en su tipo, por ejemplo, formato súper ancho 16:9 (puede ver sus DVDs en formato de cine), imagen sobre imagen (que le permite ver dos señales de video simultáneas), así como diversas entradas de audio y video (muy útiles si usted cuenta con consola de videojuegos, reproductor DVD, videocámara, etc.); además, es el único modelo que ofrece 3 años de garantía e incluye base para colocarlo.

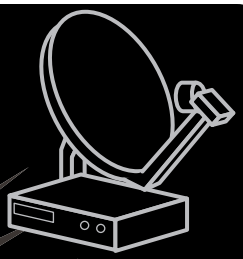


Los mejores

Si busca un televisor que reproduzca con la mayor fidelidad el video y audio de sus DVDs, cualquiera de estos aparatos le viene bien. Estos excelentes televisores cuestan casi la mitad que el LG Lafinion, cuya calidad, no lo olvide, es muy buena, no excelente.
Un dato más: el JVC tiene 2 años de garantía; el Sony, sólo uno. Usted decide.



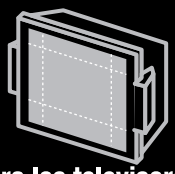




✓ En caso de captar una señal de TV por cable o antena aérea, cualquiera de los modelos analizados en este estudio de calidad ofrece un muy buen desempeño.



✗ Si bien es cierto que algunos modelos ofrecen un sonido ambiental bastante bueno al reproducir películas en formato DVD, la calidad del sonido no se compara con la de los sistemas de teatro en casa.



✗ Para los televisores que ofrecen el formato súper ancho 16:9 para ver sus películas como si se tratara de una pantalla de cine, conviene aclarar que éste sólo funciona correctamente cuando de origen el DVD viene en *widescreen* (16:9). Si la película viene en formato estándar 4:3 (el de la televisión normal), podrá verla en 16:9, pero la imagen se deformará.

Infografía Oldemar

Mortadela y pastel de pollo





Fotos José Rodríguez

Como ingrediente de un sándwich –o simplemente como bocadillo– los embutidos son alimentos de consumo frecuente (en números anteriores hemos reportado la calidad de embutidos como salchichas, jamón serrano y salami, entre otros). En esta ocasión, le informamos sobre mortadela y pastel de pollo, conocido este último con denominaciones como pastel pimiento o pastel mosaico.



De acuerdo con las normas de calidad, la mortadela debe ser elaborada a base de una mezcla de carne y grasa de cerdo combinada con carne de res. En el caso de los pasteles de carne se agrega el ingrediente que da el nombre específico, por ejemplo, pollo.

Sin embargo, el presente estudio mostró que la composición de estos embutidos varía de marca a marca. Encontramos, por ejemplo, mortadelas que contienen sólo carne de cerdo, otras llevan grasa de cerdo y carne de ave o alguna mezcla de los anteriores.

En ambos productos encontramos que el ingrediente principal es agua (60% a 73% dependiendo de la marca); después está la carne, sales de curado (nitritos), fosfatos, conservadores; algunas agregan condimentos como el pimiento. Encontramos también que diversas marcas añaden otros ingredientes como soya y almidones, cuya incorporación se hace a costa del contenido de carne.

Las distintas composiciones entre marcas originan que el aporte nutrimental de cada una sea también diferente. Por ejemplo, mientras unas marcas de mortadelas contienen alrededor del 5% de grasa, otras presentan hasta el 24%; en cuanto a proteínas, encontramos contenidos que van del 8% hasta el 12%.

Cabe hacer notar que la mortadela y el pastel de carne son productos que se someten a un proceso de curado de carne, en el cual se usa sal combinada con nitritos; el propósito de la mezcla es inhibir el crecimiento de bacterias y otros microorganismos. Además de su efecto en la conservación del alimento, los nitritos producen una reacción química en las proteínas de la carne que acentúa el color rojizo. Por su parte, los fosfatos se usan para mejorar la capacidad de unión de los ingredientes con el agua que se agrega al producto.

Así pues, podemos adelantar que a la hora de adquirir estos productos, conviene revisar la etiqueta para conocer qué es lo que uno adquiere.

Normatividad

NOM-122-SSA1-1994. Bienes y servicios. Productos de la carne. Productos cárnicos curados y cocidos, y curados emulsionados y cocidos. Especificaciones sanitarias.
NOM-051-SCFI-1994. Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados.
NMX-F-203-1971. Pastel de carne.
NMX-F-202-1971. Mortadela.
Reglamento de Control Sanitario de Productos y Servicios

Ficha técnica

Periodo del estudio: 15 de agosto a 30 de septiembre de 2005.
Periodo de muestreo: 15 a 19 de agosto de 2005.
Marcas analizadas: 19
Pruebas realizadas: 1,104

El estudio

El estudio incluyó el análisis de 14 marcas de mortadela y cinco de pastel de carne (ave) comercializadas en diversos puntos de venta localizados en el Distrito Federal, aunque la gran mayoría se comercializa a nivel nacional. Al adquirirlos se verificó que estuvieran refrigerados, dentro de fecha de caducidad y en empaques cerrados. Cada producto se sometió a las pruebas que a continuación se indican:

Información al consumidor. Se verificó que los productos incluyeran información sobre su denominación, marca, razón social, nombre y domicilio del fabricante o comercializador, así como lote y fecha de caducidad. También se evaluó que la información ostentada fuera veraz y no confundiera al consumidor.

Calidad sanitaria. Se verificó que cada uno de los productos analizados tuviera un adecuado manejo sanitario y no presentara microorganismos patógenos. No se detectaron problemas que indicaran riesgos sanitarios.

Contenido de sales de curado y fosfatos. Se revisó que el contenido de nitritos y fosfatos en los alimentos cumpliera con lo establecido por la Secretaría de Salud. No se encontraron contenidos que representaran un riesgo al consumidor.

Tipo de carne. En cada producto se identificó el tipo de carne que contiene y, en su caso, la presencia de soya.

Contenido de almidones. Se determinó el contenido de almidones de cada producto.

Contenidos de grasa y proteína. Para conocer su aporte nutrimental, en todos los productos se determinaron los contenidos de proteína y grasa.

Contenido de agua. Tanto la mortadela como el pastel de carne están elaborados con altos contenidos de agua. Para ambos productos, las normas de calidad establecen cantidades máximas permitidas, de tal forma que la mortadela no debe tener más de 60% y el pastel de carne más de 65%. Como puede verse en las tablas de resultados, existen productos que rebasan esos porcentajes.

Precio. Aunque no fue un criterio para evaluar la calidad del producto, las tablas de resultados incluyen el precio promedio por 100 gramos de producto. Para calcular el promedio se utilizó el precio pagado al adquirir las muestras.



Mortadela

Marca / Origen	Información al consumidor	% humedad	% grasa	% proteína	Almidón	Elaborado con:	Observaciones	Costo por 100 g
Alpino / México	Completa	62.5	10.5	9.7	10.1	Carne de ave y cerdo	Contiene soya	2.30
Aroos / México	Completa	71.5	5.6	8.3	11.3*	Carne de ave	–	1.76
Bafar / México	Completa	72.4	11.5	11.0	11.4*	Carne de ave	–	2.25
Capistrano / México	Completa	70.3	8.8	10.2	6.1	Carne de ave	Contiene soya	2.27
Cappola / Canadá	Completa	55.1	21.8	12.0	No contiene	Carne de cerdo	–	13.60
Duby / México	Completa	69.8	7.2	9.4	11.7*	Carne de ave	Contiene soya	1.99
D'Hecttor / México	Completa	66.9	6.8	10.9	10.7*	Carne de ave y cerdo	Contiene soya	2.40
Dyn / México	Completa	70.0	5.8	9.5	10.0	Carne de ave	Contiene soya	1.60
Fud / México	Completa	64.7	10.4	9.0	12.1*	Carne de ave y grasa de cerdo	Contiene soya	3.05
Iberomex / México	Completa	63.5	11.6	12.6	10.4*	Carne de ave y grasa de cerdo	Contiene soya	2.49
Kir / México	Completa	70.1	7.4	10.4	11.5*	Carne de ave	Contiene soya	2.29
Peñaranda / México	Completa	60.0	23.9	11.0	No contiene	Carne y grasa de cerdo	–	6.00
Sabadell / México	Completa	64.0	11.0	10.4	11.5*	Carne de ave y cerdo y grasa de cerdo	Contiene soya	1.80
San Antonio / México	Completa	66.5	9.9	12.1	6.8	Carne y grasa de ave	Contiene soya	1.75

***** Rebasa el 10% máximo permitido por la NOM-122-SSA1-1994.

Pastel de pollo

Marca / Denominación / País de origen	Información al consumidor	% humedad	% grasa	% proteína	Almidón	Elaborado con:	Observaciones	Costo por 100 g
Alpino / Pastel mosaico / México	Completa	63.7	10.7	7.7	11.3*	Carne de ave	Contiene soya	2.89
Duby / Pastel pimiento / México	Completa	72.5	6.2	9.1	11.6*	Carne de ave	Contiene soya	2.00
Capistrano / Pastel pimiento / México	Completa	70.3	8.2	8.4	10.1	Carne de ave	Contiene soya	2.62
Fud / Pastel pimiento / México	Completa	65.5	9.3	8.3	12.1*	Carne de ave y grasa de cerdo	Contiene soya	3.60
Sabadell / Pastel mosaico / México	Completa	65.6	10.3	9.3	11.9	Carne de ave y cerdo y grasa de cerdo	Contiene soya	2.10

***** Rebasa el 10% máximo permitido por la NOM-122-SSA1-1994.



Recomendaciones de compra

- Antes de adquirir estos productos analice los precios entre marcas: considere que aquellos que declaran fécula, soya y grasas deben ser más baratos.
- Si compra a granel –por peso– verifique que el producto de su elección haya estado en refrigeración; solicite ver la etiqueta y revise que esté dentro de la fecha de caducidad. Revise que no esté pegajoso y que no presente coloraciones verdosas.
- Recuerde que estos productos requieren refrigeración; cuando vaya de compras procure que sea el último producto que adquiera.

Si requiere más información sobre este estudio puede comunicarse al Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor al 3004-4583 si vive en el área metropolitana de la ciudad de México. También puede consultar otros estudios en nuestro sitio en internet: www.profeco.gob.mx

Conclusiones

Mínimo **14%** de proteína

- **Aunque las normas de calidad para mortadela y pasteles de carne señalan que deben de tener un mínimo de 14% de proteína, ninguna de las marcas analizadas cumple con esta especificación.**

Mínimo **%** de ra a

- En cuanto a la grasa, sólo el pastel pimiento de la marca Duby contiene **una cantidad que es menor al mínimo de 8% que deben contener los pasteles de carne: un 6.2%.**

M imo **1 %** de a midone

- **Respecto al contenido de almidones, la mayoría rebasa el máximo de 10% que pueden contener la mortadela y los pasteles de carne;** sólo cumplen las marcas Alpino (mortadela), Capistrano, Dyn y San Antonio; y Cappola y Peñaranda, que no los agregan.



- **Aunque hay mortadelas que se elaboran sólo con carne de cerdo, la mayoría contiene una mezcla de cerdo, ave y soya.** Las tablas de resultados indican su presencia en cada caso.



- **De los pasteles de carne, todas las marcas analizadas contienen soya y carne de ave.** Sólo la marca Fud adiciona grasa de cerdo y la Sabadell adiciona carne y grasa de cerdo.



- Las mortadelas marca Peñaranda y Cappola están elaboradas sólo con cerdo y sus contenidos de grasa son mucho mayores a las demás marcas.

Dra. Schezmarda Montané Núñez*

La manía de chuparse el dedo

Es importante ayudar al bebé a que no se acostumbre a chuparse el dedo, pues esto puede afectar el desarrollo y crecimiento de sus dientes.



Aunque para muchos puede parecer una trivialidad a la que no hay que prestar atención, el hecho de que bebés y niños se chupen el dedo, principalmente el pulgar, puede provocar alteraciones en la boca. La mayoría de los bebés se chupan el pulgar (u otro dedo) cuando están cansados, para calmarse antes de dormir o cuando tienen hambre. Tiene su expresión máxima entre los 6 y 9 meses de edad.

El hábito de chuparse el dedo puede ocasionar que los dientes superiores sean más prominentes y el paladar más alto de lo normal. Si este hábito se prolonga por encima de los dos años, los cambios pueden progresar y hacerse permanentes, dando lugar a una maloclusión de la boca. La maloclusión es una alteración de las estructuras bucales que pueden afectar la fisonomía de la mandíbula.

Puede existir una maloclusión si los dientes superiores son muy prominentes, y pareciera que el niño tiene una mandíbula pequeña. Esto ocasiona que no pueda cerrar la boca, lo que origina un perfil poco agradable.

Sin embargo, el problema no sólo es estético, también puede afectar al desarrollo de los dientes, la cara, el habla, la función respiratoria nasal (normal) y producir problemas en los músculos que intervienen en la masticación. Si el hábito se mantiene a los cuatro años, se debe consultar con un especialista para valorar las posibles alteraciones producidas en el crecimiento, la boca y estructuras adyacentes.

Sin dientes chuecos

- Si tu bebé tiene un año o más y se chupa el pulgar, estimúlalo para que juegue con muñecos o ponle alguna actividad física que lo distraiga, esto es mucho mejor que desaprobarlo.
- Evita quitarle la mano de la boca constantemente o regañarlo, pues rara vez resulta efectivo; por el contrario a veces reforzamos la conducta y aumentamos su ansiedad.
- Con los niños más grandes se agrega el problema de la deformidad dental y de mandíbula, por lo que muchos requieren ortodoncia. Normalmente en preescolares las causas son el aburrimiento, inseguridad y ansiedad. Entonces debemos atacar estas causas.
- Recuerda que el ortodoncista deberá estar al tanto de este hábito, pues además de que conoce otros métodos para disuadir al niño de su costumbre, sabrá en qué momento los problemas dentales han empezado.

El ortodoncista debe ver funcionalmente el problema desde diferentes puntos de vista, es decir, dar un tratamiento multidisciplinario y ayudarlo a través de auxiliares de diagnóstico como historia clínica, radiografías, análisis funcional, entre otros, para eliminar las causas de origen.

Mala apariencia

Si el problema no se atiende, las consecuencias son:

- Desequilibrio en el trabajo de los músculos faciales modificando físicamente la cara del paciente.
- Mal posición del lengua dentro de la boca modificando su función, lo que desfavorece el desarrollo adecuado de las estructuras óseas.
- Paladares angostos.
- Falta de espacio para los dientes (apiñamiento).
- Proyección de los dientes superiores hacia fuera y barbilla hacia atrás o poco prominente (apiñamiento dental, perfil convexo).
- No se puede cerrar la boca (incompatibilidad labial).
- Hábito de respiración bucal (cambio de patrón de respiración).
- Apariencia de cansancio, ojeras.
- Posibilidades de fracturas dentarias de dientes superiores por la misma prominencia de los mismos y falta de protección de los labios (falta de sellado labial).



• Especialista en [illegible] y Ortopedia [illegible]
UNAM/UA. Tel. [illegible] 18309.
Infórmate: Asociación [illegible]
A. C. Tel: 55 [illegible]
Asociación [illegible]

pediatría

Suscríbete a la mejor publicación de salud...



Ganar Salud te ofrece temas que le gustarán a toda tu familia...
Llama al 1085 0222 ext. 308 o escríbenos a: suscripciones@ganarsalud.com


ERVA
2002
NET SAUVIGNON
Cont. Net. 750 ml

Guía navideña de Vinos

Por Luis Fernando Otero Torregrosa

¿Es clasista, esnob o de gente "bien" beber vino? No en realidad, aunque para los mexicanos el vino sigue siendo algo misterioso por la gran variedad de sabores y sensaciones que provoca al momento de probarlo. Pero además, hay tantas regiones productoras y tantas marcas, que es fácil perderse en este mundo. No se pierda, que en esta Navidad y siempre, hay vinos para todos los gustos y casi todos los bolsillos. ¡Anímese!



Foto José Rodríguez



Foto José Rodríguez

La globalización ya está aquí, nos ha invadido, permitiendo un gran cambio y nuevos conocimientos, en particular con respecto al vino, ya que en México, desde hace más de cuatrocientos años y por diferentes motivos (fundamentalmente económicos), se perdió el hábito ancestral de acompañar la comida con vino.

Sin embargo, de nueva cuenta ya es manifiesto el interés de muchos consumidores mexicanos por el vino, por su consumo. Esto está muy bien, pero el haber perdido tanto tiempo contacto con el tema, ha provocado que la mayoría de los mexicanos no sepamos qué vinos tomar, cómo cuidarlos y muchas otras cosas más.

El problema empieza cuando se toma la decisión de comprar un vino porque tenemos una comida especial o por el simple deseo de probarlo. Entonces vienen a nuestra mente una gran variedad de preguntas: ¿Qué vino comprar? ¿Qué vino es bueno? ¿De qué país? ¿De qué precio?

Con semejantes dudas pero ante la decisión de compra, quedamos a expensas de la suerte, ya que el gran desconocimiento sobre el tema provoca que muchas veces compremos vinos en malas condiciones que, por supuesto, no nos gustan, y le echamos la culpa al vino por su mal sabor, sin que la bebida la tenga, porque el vino pudo ser maltratado anteriormente por las personas que tuvieron contacto con él.

Lo que sucede con los vinos es que la gran mayoría de los consumidores no sabe que se trata de una bebida viva –nace, evoluciona, madura y decrece hasta fenecer– que tiene muy bien definido su periodo de vida, siempre y cuando hayan sido bien conservados en las condiciones correctas.

No todos los vinos evolucionan igual, ni la sensación placentera que pueden provocar tiene la misma duración, es decir, cada botella se comporta de modo muy diferente a otra, aunque sean de la misma marca y año.



La cata

Al margen de lo anterior, y con el simple ánimo de elaborar una guía muy somera de vinos que se pueden conseguir en el mercado nacional, se presenta a continuación el resultado de la cata realizada a diferentes vinos, los cuales han sido clasificados por sus rangos de precio. La selección de estos vinos fue la resultante del procedimiento de observación directa en las tiendas de autoservicio y especializadas en vinos de la Ciudad de México.

- La selección de los vinos a evaluar se llevó a cabo de acuerdo con las preferencias de los consumidores mexicanos que acuden a comprar voluntariamente y sin presión alguna una botella de vino. Durante cuatro semanas se observó directamente en las tiendas qué vinos eran comprados mayor número de veces en los rangos de precio de este estudio (hasta $50.00, hasta $100.00, hasta $150.00 y hasta $200.00).
- El tiempo de observación por tienda fue de 4 horas diarias de miércoles a domingo, dividido en dos períodos, de las 12:00 a las 14:00 pm y de las 18:00 a las 20:00 pm.
- Se adquirieron 120 muestras dentro de los rangos de precio anotados, 30 por cada uno de ellos, así como las mismas marcas de vinos compradas por los consumidores en las mismas tiendas.
- Las botellas adquiridas se taparon y mezclaron para realizar una evaluación a ciegas, es decir sin saber la procedencia del vino que se cata.
- El panel de catadores estuvo integrado por miembros de la Academia Mexicana del Vino, A. C. y la Cave Club del Vino, dos jueces altamente calificados internacionalmente en la cata de vinos, así como dos expertos y dos aficionados al vino, porque el gusto juega un papel muy importante, además de la calidad que ofrece el vino de acuerdo con su precio. La evaluación de cata fue a sistema negativo de cinco puntos a fin de determinar los errores de elaboración de los vinos.
- Los resultados obtenidos para las 120 muestras se encuentran en la página de internet de Profeco (www.profeco.gob.mx). Aquí, sin embargo, sólo se muestran los vinos cuya calificación con respecto al rubro calidad/sabor es muy buena (MB) o excelente (E), es decir, se trata de los vinos que con mayor probabilidad le gustarán a usted. ¡Salud!



Foto José Rodríguez

Vinos entre $50 y $100

	Nombre del vino	Uva(s)	Cosecha	Alcohol %	Origen	Tipo	Cuerpo	A la vista	Al olfato
Vinos blancos	**Paternina**	Viura	2003	12.00	Rioja, España	Semidulce	Medio	Dorado brillante	Agradables aromas a miel
	Terra Andina	Semillon-Chardonnay	1998	13.00	Curicó, Chile	Seco	Robusto	Dorado brillante	Frutas tropicales con notas a tostado
	Sycamore Canyon	Chardonnay	2000	13.50	California, Estados Unidos	Seco	Robusto	Dorado pálido	Complejo frutal
Vinos rosados	**Ernest & Julio Gallo**	Zinfandel	2003	9.50	California, Estados Unidos	Semiseco	Ligero	Fresa claro	Frutal agradable
Vinos tintos	**Solaz**	Tempranillo / Cabernet Sauvignon	2001	13.50	Toledo, España	Seco	Robusto	Rubí intenso, ribete rojo	Discreto complejo frutos rojos silvestres
	Señorío de Valderrama	Tempranillo	2002	13.00	Ribera del Duero, España	Seco	Robusto	Límpido rubí con ribete rojo	Discretos frutos rojos silvestres
	Rinconada	Merlot	2003	13.00	Valle Central, Chile	Seco	Robusto	Granate brillante, ribete naranja	Aromas tenues
	Santa Silvia	Malbec	2003	13.00	San Juan, Argentina	Seco	Robusto	Rubí brillante intenso	Frutos rojos intensos
	Las Moras Reserva	Malbec	2002	13.50	San Juan, Argentina	Seco	Robusto	Guinda brillante	Tenues aromas frutales y especias
	Conde de Aconcagua	Merlot	1999	13.00	Colchagua, Chile	Seco		Granate ribetes teja	Frutos rojos y especias
	Casillero del Diablo	Carménère	2003	13.90	Valle de Rapel, Chile	Seco	Robusto	Frambuesa cerrado brillante	Especias, tallos verdes y frutos rojos
	Santa Rita 120	Cabernet Sauvignon	2003	13.50	Valle Central, Chile	Seco	Robusto	Rubí intenso límpido	Rico, frutal, complejo especias, cacao, café en tostados
	L.A. Cetto	Petite Sirah	2002	13.50	Ensenada, Mexico	Seco	Robusto	Frambuesa cerrado brillante	Complejo frutal, especias y notas a suaves maderas finas
	Clos San José	Cabernet Sauvignon	2003	13.50	Valle del Maule, Chile	Seco	Robusto	Granate intenso brillante	Muy aromático a frutos rojos y especias
	X.A. Domecq	Cabernet Sauvignon	2003	12.60	Valle de Calafia, México	Seco	Robusto	Granate intenso brillante	Especias y frutos rojos

Oxigenación



Foto Archivo

Cuando se expresan comentarios sobre la necesidad de "oxigenar" o "airear" el vino, empezamos a enfrentar situaciones más complejas, ya que al ser el vino una bebida viva que está en evolución, no hay recetas generales ni definitivas; sin embargo, puede decirse que si el vino no ofrece muchos aromas en un principio, es necesario dejarlo un poco más de tiempo en la copa para ver si éstos se identifican más. Pero cuidado, si bien es cierto que lo que le da vida al vino es la oxigenación, al mismo tiempo se corre el riesgo de oxidarlo, ya que al exponerse el alcohol al oxígeno, se decompone formando ácido acético, por lo que el vino se avinagra.

La oxigenación es muy útil para reducir las sensaciones ásperas del vino cuando es joven, pero muy peligrosa cuando el vino ya está maduro o envejecido.

Sea como fuere, no tengamos temor de abrir una botella de vino a la hora de comer y de beber sólo una copa. Es un mito que la botella debe terminarse una vez abierta. Si tal es la intención, sirva la copa y de inmediato tape la botella y guárdela verticalmente en la parte baja de la puerta del refrigerador. Esa misma botella todavía podrá disfrutarla aproximadamente una semana después.

Análisis de calidad y estado de vinos en tiendas especializadas y de autoservicio de la Ciudad de México

A la boca	Bébase antes de	Oxigenación	Temperatura de servicio	Armoniza con (tipo de comida)	Evaluación		
					Calidad / Sabor	Precio	General
Suave agradable dulzor	2008	Servicio inmediato	5-6° C	Postre	MB	B	B
Concuerda con la impresión aromática, ligera acidez	2008	Servicio inmediato	10-12° C	Ideal para levantar la intensidad del platillo, sushi, mariscos, omelette pescados y aves	MB	E	MB
Intenso, agradable, fresca acidez	2007	Servicio inmediato	8-10° C	Pastas, pescados a la plancha, champiñones	E	MB	MB
Suave dulzor, fresca acidez	2007	Servicio inmediato	8-10° C	Comida mexicana picante	MB	MB	MB
Desdobla llenando la boca de sabores frutales	2007	3 minutos copa 30 botella	16° C	Paella, carnes grasas y quesos	MB	E	MB
Suave de fresca acidez y astringencia amable	2008	5 minutos 45 botella	18° C	Carne de res, aves, cerdo y pescados con condimentos marcados y pocas grasas	MB	E	MB
Suave fugaz amargo al final	2008	5 minutos copa 45 botella	16° C	Carnes rojas, paella con carne, pastas y quesos prensados	B	MB	MB
Amable frutal	2006	3 minutos copa 30 botella	16° C	Mexicana, condimentos como cebolla y picantes suaves	MB	E	MB
Intenso de marcada astringencia y suave amargor final	2009	5 minutos copa 45 botella	14-16° C	Charcutería, carnes marmoleadas, salseados condimentados y quesos fuertes	MB	MB	MB
Suave amargor frutal	2006	2 minutos copa 20 botella	18° C	Pastas carnes rojas y blancas salseadas	MB	MB	MB
Desdobla agradable, de buena armonía tánica	2008	5 minutos copa 45 botella		Condimentada, carnes de todo tipo, salseados intensos	MB	MB	MB
Confirma su intención aromaticaen prolongado retrogusto amable	2008	3 minutos copa 30 botella	14-16° C	Carnes rojas, embutidos, pescados salseados, quesos añejados y azules	E	E	E
Intenso, confirma sus aromas de suave astringencia	2009	5 minutos copa 45 botella	14-16° C	Condimentada con ajo, carnes marmoleadas, salseados en pastas, pescados y quesos	E	E	E
Desdobla bien, de marcada astringencia	2008	5 minutos copa 45 botella	14-16° C	Carnes al carbón, pescados, salseados de condimentos intensos	MB	E	MB
Desdobla bien de marcada astringencia	2008	5 minutos copa 45 botella	14-16° C	Carnes rojas marmoleadas, condimentos en salsas y pastas, quesos de intensidad media	MB	E	MB

Vinos hasta $50

De los 30 vinos analizados dentro de esta categoría, éstos son los de calidad muy buena a excelente.



Foto Archivo

Vinos tintos	Evaluación		
	Calidad/Sabor	Precio	General
Zacalain	E	E	E
Los Sarmientos de Tarapacá	E	E	E
Los Molinos	MB	E	MB
Reinares	MB	E	MB
Fratello	MB	MB	MB
Chauvenet	MB	E	MB
Magallanes	MB	MB	MB

Vinos entre $100 y $150

	Nombre del vino	Uva(s)	Cosecha	Alcohol %	Origen	Tipo	Cuerpo	A la vista	Al olfato
Vinos blancos	**Diamante**	S/R	2001	12.00	Rioja, España	Semidulce	Medio	Dorado brillante	Herbáceo frutal
	Marqués de Cáceres	S/R	2003	12.00	Rioja, España	Seco	Medio	Dorado brillante	Herbáceo frutal
	Herederos del Marqués de Riscal	S/R	2004	13.50	Rueda, España	Seco	Medio	Verde acerado paja claro	Frutos cítricos y herbáceo
Vinos tintos	**Cono Sur**	Merlot	2003	13.90	Valle Central, Chile	Seco	Robusto	Rubí oscuro, ribetes violáceos	Complejo en frutos rojos
	Finca la Linda	Cabernet Sauvignon	2003	13.50	Mendoza, Argentina	Seco	Robusto	Rubí brillante, ribete rojo	Frutos rojos, pimienta blanca y especias
	Enterizo Gran Reserva	S/R	1993	13.00	Utiel-Requena, España	Seco	Robusto	Rojo rubí brillante	Frutos rojos, tostados junto con especias
	Casillero del Diablo	Syrah	2002	13.90	Valle de Rapel, Chile	Seco	Robusto	Bermellón límpido, ribete rojo	Discretos frutos rojos y especias
	Casillero del Diablo	Merlot	2003	13.90	Valle Central, Chile	Seco	Robusto	Frambuesa brillante	Frutos rojos y especias
	Beaujolais Villages	Gamay	2003	12.50	Beaujolais, Francia	Seco	Medio	Fresa intenso en violáceo	Frutos rojos silvestres
	Trio	Merlot / Carménère / Cabernet Sauvignon	2003	14.40	Valle de Rapel, Chile	Seco	Robusto	Frambuesa brillante cerrado	Provocativo y complejo, intenso prolongado en frutos, especias y herbáceos
	Viña del Frade	S/R	2002	13.00	Ribera del Duero, España	Seco	Robusto	Rojo brillante límpido	Discretos frutos rojos
	Viña Portil Crianza	S/R	2000	12.50	Rioja, España	Seco	Medio	Rubí claro brillante	Frutos rojos, especias y madera
	Los Vascos	Cabernet Sauvignon	2003	13.70	Peralillo, Chile	Seco	Robusto	Bermellón límpido, ribete rojo	Intenso complejo frutal, madera con notas a higo
	Paternina Crianza Banda Azul	Tempranillo / Garnacha	2001	12.50	Rioja, España	Seco	Robusto	Rubí límpido, ribete naranja	Intenso, complejo frutal muy agradable
	Misiones de Rengo	Cabernet Sauvgnon / Syrah	2003	13.50	Valle de Rapel, Chile	Seco	Robusto	Ciruela oscura con ribete violáceo límpido	Complejo frutal, tallos verdes, especias notas a tostado

El enólogo

Antiguamente se hablaba de la figura del enólogo (profesional con estudios científicos para elaborar vino) como si se tratara de un alquimista, que con la ayuda de la química transforma la uva en vino. Esta idea, junto con todos los misterios que rodean al vino, no es del todo cierta, ya que el vino se forja o se fragua en el campo, y un vino excepcional se obtendrá únicamente de una uva de calidad.

Es a partir del viñedo y de las distintas formas de vinificar que un enólogo puede buscar las excelencias de su "arte".

En la elaboración del vino intervienen diversos factores que influyen en sus características finales y que permiten diferenciar un vino de otro, por ejemplo: tipo de suelo, variedad de la uva, el abonado, las tareas propias de este cultivo, la evolución de la fermentación alcohólica, la levadura o el tipo de vinificación. Y en la crianza, intervienen el tipo de madera, el origen del roble, el volumen, el grado de tostado, el tiempo de envejecimiento, etcétera.

La elaboración de un vino es, por tanto, una forma de expresión, tanto del carácter de una zona como de las personas que trabajan en el viñedo. Y, en lo que podría decirse que es la firma, está la presencia del "autor", del enólogo, igual que en un cuadro, una escultura o una pieza musical.



Foto Archivo

Análisis de calidad y estado de vinos en tiendas especializadas y de autoservicio de la Ciudad de México

A la boca	Bébase antes de	Oxigenación	Temperatura de servicio	Armoniza con (tipo de comida)	Evaluación		
					Calidad / Sabor	Precio	General
Acidulado	2010	Servicio inmediato	6° C	Comida mexicana y picantes suaves	MB	R	B
Placentero de fresca acidez	2008	Servicio inmediato	6-8° C	Mexicana, pastas, pescados, carnes blancas	E	MB	E
Ácido agradable	2008	Servicio inmediato	6-8° C	Mexicana con ligero picor, pastas, pescados, carnes blancas	E	MB	MB
Franco, remarca acidez y astringencia	2008	5 minutos copa 45 botella	15-17° C	Carnes ricas en grasas	MB	MB	MB
Pleno, intenso, confirma promesa olfativa	2010	5 minutos copa 45 botella	16-17° C	Condimentada, carnes ricas en grasas, quesos fuertes	MB	MB	MB
Intenso, frutal suaves notas a madera	2008	3 minutos copa 30 botella	18° C	Condimentos medios, pizza, carnes rojas, aves y pescados	E	E	E
Agradable suave acidez y astringencia confirma aromas	2009	3 minutos copa 30 botella	15-17° C	Todo tipo de carnes salseadas y a la parrilla	MB	E	MB
Desdobla bien suave, agradable sabor que perdura	2010	5 minutos copa 45 botella	15-17° C	Grasas y condimentos marcados, carnes y aves con salseados, quesos fuertes	MB	MB	MB
Suave fresco y prologado sabor	2007	5 minutos copa 45 botella	14-16° C	Mexicana, pastas, carnes blancas y rojas y quesos suaves	MB	MB	MB
Placentero, intenso y retrogusto frutal prolongado	2011	5 minutos copa 45 botella	14-16° C	Carnes, charcutería, pescados y pastas condimentadas, quesos fuertes	E	E	E
Placentero de largo sabor suave	2008	3 minutos copa 30 botella	15-17° C	Paella, carnes, salseados condimentados quesos	E	E	E
Placentero, suaves sabores frutales	2008	5 minutos copa 40 botella	18° C	Todo tipo de carnes salseadas y a la parrilla	MB	MB	MB
Confirma promesa olfativa, prolongado sabor en amable astringencia	2010	5 minutos copa 45 botella	15-17° C	Carnes rojas, aves, pescados salseados condimentos fuertes y quesos prensados	E	MB	MB
Suave con fresca acidez	2008	3 minutos copa 30 botella	18° C	Pozole, carnes y condimentos medios	E	MB	MB
Confirma promesa olfativa, astringencia marcada	2010	8 minutos copa 50 botella	15-17° C	Condimentos intenso, todo tipo de carnes y salsas no picantes	MB	E	MB

Evaluación o cata

La evaluación del vino es un examen organoléptico conocido con el nombre de cata de vino. Cada uno de los sentidos empleados para la realización de ese examen tiene un objetivo definido.

La **vista** es útil para saber qué estado y edad tiene el vino que se va a probar; no es sinónimo de calidad, pero los colores atractivos siempre son interesantes.

El sentido más importante es el **olfato**, el cual nos permite identificar la calidad, pues al percibir aromas se pueden descubrir, además del olor a uva, otros aromas que vienen a la memoria; a esto se le llama complejidad aromática, lo que revela que estamos en presencia de un vino de calidad, lo cual se confirma si los aromas permanecen en el recuerdo olfativo largo tiempo.

A la nariz (así se dice en la jerga de los catadores) el vino empieza a mostrar su potencial, el cual se confirma cuando lo probamos **en boca** (de nuevo, así se dice); es aquí cuando decidimos si nos gusta o no, ya que las sensaciones al gusto serán distintas para cada persona, una experiencia diferente, pues hay quienes prefieren sabores distintos, ácidos, amargos, dulces o astringentes (cuando el vino está caliente destaca el contenido de alcohol).

Las sensaciones a la boca son particulares y se enriquecen con los aromas, ya que todo nos "sabe" por la nariz; no se olvide que en buena medida el sentido del gusto es nulo si no interviene el olfato (recuérdese que los alimentos "no saben" cuando tenemos gripe). Cuando el vino sabe a lo que huele, generalmente agradable, se bebe fácilmente y provoca un frescor al paladar; así, es un gran compañero de la comida.

Vinos entre $150 y $200

	Nombre del vino	Uva(s)	Cosecha	Alcohol %	Origen	Tipo	Cuerpo	A la vista	Al olfato
Vinos blancos	**Viña Izadi**	Viura 80% y Malvasia 20%	2001	13.00	Rioja, España	Seco	Medio	Dorado pálido	Aromas tenues
	Doña Beatriz, Fermentado en Barrica	Verdejo	2002	13.00	Rueda, España	Seco	Medio	Dorado paja	Manzana y herbáceos
	Rosemount Estate Diamond Label	Chardonnay	2004	13.00	Hunter Valley, Australia	Seco	Robusto	Dorado pálido matiz verdoso	Complejo frutas y flores
	Clos du Gaimont	Chenin Blanc	2003	12.50	Vouvray, Francia	Semidulce	Medio	Dorado paja	Complejo herbáceos y flores
Vinos tintos	**Atrium**	Merlot	2003	13.50	Vilafranca del Penedès, España	Seco	Robusto	Guinda límpido	Complejo frutal vainilla y especias, notas de madera
	Rosemount Estate Shiraz Cabernet	Shiraz / Cabernet Sauvignon	2003	12.50	Hunter Valley, Australia	Seco	Robusto	Frambuesa cerrado brillante	Aromático frutal con especias, intenso y prolongado
	KWV	Cabernet Sauvignon	2002	14.00	Western Cape, Sudáfrica	Seco	Robusto	Granate brillante ribete rojo	Frutos rojos, tallos verdes, especias y pimiento morrón
	Roodeberg KWV	S / R	2002	14.00	Western Cape, Sudáfrica	Seco	Robusto	Frambuesa cerrado brillante	Frutos rojos suaves especias
	Casa Madero	Merlot	2003	13.80	Coahuila, Mexico	Seco	Robusto	Rubí intenso brillante	Intenso, complejo y persistente, frutos rojos especias y notas a madera
	Beronia Reserva	S / R	1999	12.50	Rioja, España	Seco	Medio	Granate cerrado brillante ribete teja	Madera sobre frutos maduros
	Viña Alberdi Reserva	S / R	1999	12.50	Rioja, España	Seco	Medio	Rubí brillante ribete teja	Frutos maduros sobre madera
	Torremilanos Crianza	S / R	2000	13.00	Ribera del Duero, España	Seco	Medio	Bermellón brillante	Frutos rojos madera elegante
	Monte Real Reserva	S / R	1996	13.00	Rioja, España	Seco	Robusto	Granate brillante ribete teja	Frutos rojos maduros especias y madera fina
	Santo Tomás	Cabernet Sauvignon	2001	12.00	Ensenada, Mexico	Seco	Medio	Rojo profundo	Complejo frutal, especias y suaves maderas
	Navarro Correas Colección Privada	Cabernet Sauvignon / Malbec / Merlot	2002	13.00	Mendoza, Argentina	Seco	Robusto	Rojo intenso brillante	Frutal especias y madera

Antes de comprar vinos

- Asegúrese de que el vino que desee comprar no presente tapón salido, abombado ni sumido, ni manchas en el cuello y boca de la botella.
- No compre nunca una caja si no lo ha probado, cuando menos compre una botella primero, pruébelo y luego adquiera las demás.
- La característica del vino blanco es su acidez, con excepción de los dulces.
- La característica del vino tinto es su astringencia, sensación que deja ligeramente áspera la parte superior de la lengua.
- El precio de los vinos debe de ir en relación directa con su calidad, pero ello no quiere decir que uno más económico que otro no nos tengan que gustar, aunque posiblemente será más placentero un vino que cueste un poco más.
- Mientras más baratos los vinos, deberán consumirse más jóvenes.
- Compre con anterioridad lo que vaya a necesitar en un plazo de una semana, y déjelo reposar antes de beberlo.
- Los vinos no duran para siempre, ni blancos ni tintos.
- Las botellas sin polvo pueden ser las más recientemente colocadas en los anaqueles.



Foto José Rodríguez

Análisis de calidad y estado de vinos en tiendas especializadas y de autoservicio de la Ciudad de México

A la boca	Bébase antes de	Oxigenación	Temperatura de servicio	Armoniza con (tipo de comida)	Evaluación		
					Calidad / Sabor	Precio	General
Acidez fresco con un dejo amargo final	2007	Servicio inmediato	8-10° C	Pescados y carnes blancas con salseados ligeros	MB	MB	MB
Intenso agradable y prolongado	2007	Servicio inmediato	8-10° C	Condimentos ligeros, pastas, mariscos y quesos frescos	MB	MB	MB
Desdobla pleno placentero suave y fina acidez	2009	Servicio inmediato	8-10° C	Condimentos medios, pescados y carnes salseadas, comida china	MB	B	MB
Suave y prolongado	2008	Servicio inmediato	8-10° C	Quesos fuertes y ensaladas	MB	B	B
Intenso agradable y prolongado	2010	5 minutos copa 40 botella	16° C	Carnes rojas ricas en grasas, salseados condimentados	MB	B	MB
Placentero frutal suaves taninos y prolongado retrogusto	2008	3 minutos copa 30 botella	17-18° C	Condimentada, carnes rojas y blancas con salseados, quesos y frutas	MB	B	MB
Desdobla ampilo agradable sabor frutal	2010	5 minutos copa 40 botella	15-17° C	Carnes marmoleadas, aves, pescados y cerdo condimentados	MB	B	MB
Franco confirma aromas de acidez y astringencia marcadas	2010	5 minutos copa 45 botella	14-16° C	Carnes rojas y platillos condimentados	MB	R	B
Franco desdobla muy agradable, confirma aromas de prolongado sabor	2008	5 minutos copas 45 botella	14-16° C	Condimentos complejos carnes marmoleadas quesos prensados	MB	B	MB
Suave placentero de prolongado sabor	2006	2 minutos copa 15 botella	18° C	Condimentos medios, carnes comida mexicana sin picante	MB	B	MB
Intenso, agradable y prolongado	2007	5 minutos copa 45 botella	18° C	Condimentos medios, carnes rojas, embutidos y quesos	MB	B	MB
Franco ligera astringencia	2010	5 minutos copa 45 botella	18° C	Carnes ricas en grasa y salseados condimentados	MB	B	MB
Franco y placentero acidez fresca y suave astringencia	2007	3 minutos copa 30 botella	18° C	Pozole, carnes, aves, pescados salseados y quesos prensados	MB	B	MB
Desdobla agradablemente y prolongados sabores	2008	5 minutos copa 45 botella	17-18° C	Carnes al carbón y condimentos marcados	MB	B	MB
Franco desdobla frutos con amargo final	2010	5 minutos copa 45 botella	17-18° C	Carnes grasas y condimentos fuertes	MB	R	B

El descorche

Descorchar adecuadamente una botella de vino requiere práctica. El objetivo principal es no agitar la botella para no alterar las moléculas del vino y provocar que éste no sepa bien. Hay que tener cuidado de extraer el corcho completo sin perforarlo por la parte inferior que da al vino, ya que se corre el riesgo de que caigan partículas de corcho que pueden afectar el sabor si éste está contaminado con tricloroanisoles. La forma más segura de extracción es utilizando el tradicional descorchador de mesero, el cual se introduce de forma transversal en sentido opuesto al punto de apoyo con el que se hará palanca al momento de extraerlo.



Foto Archivo



Pescado Navideño

Foto José Rodríguez

Consumidores en la radio



Dos frecuencias del ahorro

INCONTRARE
lo invita a escuchar
el programa
Casa, vestido y sustento
todos los jueves
de 12 a 13 horas
por la 660 de AM,
la radio de los ciudadanos

...y tampoco
se pierda
El cuarto del consumo,
con Fernanda Tapia
y Humberto Vélez,
ahora también en
nuestra página
de internet
www.profeco.gob.mx

Incontrare ac
entre consumidores

Profeco
Procuraduría Federal del Consumidor



Empleo y discapacidad

Foto Archivo

Oportunidades sí, apoyo también

Con motivo del Día Mundial de las Personas con Discapacidad, que a iniciativa de las Naciones Unidas se conmemora cada 3 de diciembre, presentamos algunos ejemplos de la determinación y el empeño de muchísimas personas con discapacidad por tener una vida económicamente productiva, a pesar de los impedimentos físicos.

Por Walter Jasso Anderson

¿Cómo logra alguien con discapacidad hacer frente a la de por sí compleja situación de encontrar trabajo, o en su caso, crear por sí mismo un medio de sustento? Indudablemente, se requiere de un esfuerzo extra en el que la voluntad es esencial.

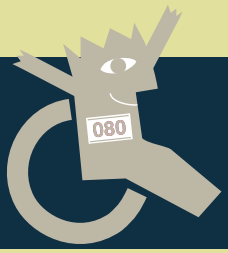
Para Martha Celia Herrera Díaz, psicoterapeuta especializada en la técnica cognitivo-conductual, la postura que asumen los familiares de la persona con discapacidad es muy importante, pues si la tratan como un enfermo o una carga, limitarán el desarrollo de sus habilidades, las cuales serán mucho menores en comparación con las de quien desde pequeño ha recibido un trato normal:"Los familiares y amigos pueden generar fortaleza y autoestima en su ser querido si, por ejemplo, evitan hacer por él lo que puede llevar a cabo por sí mismo, como abrocharse los zapatos o comer." Agrega que hay una gran diferencia entre las personas que se sienten víctimas de su discapacidad y quienes la asumen como un reto para salir adelante.

Adiós a las barreras

María Reyes Córdova, Directora General de Equidad y Género de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, asevera que el trabajo le da a una persona identidad social, y así pasa de ser alguien con discapacidad, a ser un trabajador, lo que "nos hace olvidar su discapacidad, la cual muchas veces tiene que ver más con las barreras que le ponemos para que no progrese, pues cuando no modificamos el entorno para incluirlo, nosotros lo discapacitamos".

Comenta que el primer obstáculo a derribar por parte de las personas con discapacidad son sus propios miedos e inseguridades, porque tienen a su alcance la posibilidad de potenciar sus habilidades: "Ya han demostrado en varios campos que pueden hacer muchísimo más de lo que imaginamos".

Por otra parte, también hay "murallas" a derrumbar en la mente de algunos empleadores, quienes piensan que le están haciendo un favor a la persona con discapacidad al darle



"Los familiares y amigos pueden generar fortaleza y autoestima en su ser querido si, por ejemplo, evitan hacer por él lo que puede llevar a cabo por sí mismo, como abrocharse los zapatos o comer."

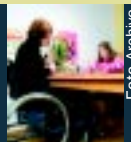


Foto Archivo

empleo, por lo que la Secretaría del Trabajo promueve el reconocimiento a las Empresas Incluyentes, las cuales contratan bajo las mismas condiciones legales y económicas a las personas con discapacidad en relación con el resto de los trabajadores, brindando igualdad de oportunidades."Cuando esto ocurre, las empresas se dan cuenta de que salen ganando porque independientemente de los incentivos fiscales que reciben por dar empleo a personas con discapacidad, la gran mayoría de éstas cuidan mucho su trabajo, son disciplinadas, puntuales y responsables. Hay mucha mayor rotación laboral entre las personas sin discapacidad", señala la funcionaria.

Discapacidad no es incapacidad

María Reyes Córdova es contundente al hablar del tema:"El derecho al empleo es una de las prerrogativas fundamentales de cualquier persona, y quien tiene alguna discapacidad, no es la excepción; este derecho no puede ser vulnerado". Señala que la manera de entender la discapacidad ha variado con el tiempo, ya que antes se responsabilizaba exclusivamente a la familia de la atención y cuidado de la persona con algún impedimento físico, lo que la limitaba a la realización de labores domésticas o incluso a la mendicidad sin ninguna posibilidad de desarrollo.

Esta situación provocaba que la persona con discapacidad ni siquiera asistiera a la escuela, pues se consideraba que no tenía ningún sentido. Posteriormente, la visión cambió y se adjudicó también a las instituciones de salud el cuidado de las personas con discapacidad, en un modelo asistencialista al que se adhirieron múltiples asociaciones de la sociedad civil, pero que de inicio sólo se enfocaban al aspecto médico.

Hoy en día, por fortuna se vive una etapa de inclusión social que considera que la persona con discapacidad tiene pleno derecho a participar en la vida laboral, económica, cultural, política, etc., por lo que debe existir una corresponsabilidad entre gobierno, instituciones de la sociedad civil y la propia familia.

De acuerdo con nuestra entrevistada, la pregunta a formularse en relación con la vida productiva, es:"¿Qué capacidades tienes para trabajar, independientemente de tu discapacidad?", y señala que la Secretaría del Trabajo está haciendo labor con los empresarios mediante campañas informativas

Sillas de ruedas que llegan muy lejos


Foto Archivo

Aktiva es una empresa que inició operaciones en 2002 a partir de la necesidad de fabricar sillas de ruedas realmente funcionales, explica José Luis Caudillo, director de Relaciones Públicas y uno de los socios fundadores, quien expone que desde el inicio, sabían que no querían formar una asociación civil más, pues considera que se debe cambiar la idea de que la persona con discapacidad únicamente pide dinero:

"Nosotros mismos quisimos crear fuentes de empleo dentro de una pequeña empresa, y en efecto, cada vez que vendemos una silla, se da trabajo a mucha gente: a quienes laboran en el taller, a la gente que pinta las sillas, a los vendedores, a quienes hacen las llantas, etcétera".

Tanto Caudillo como otros de los creadores de la empresa, desde hace varios años son usuarios de sillas de ruedas por diversas razones físicas; ellos mismos probaron antes que nadie su producto, cuyo principal atributo es que se fabrica a la medida de los consumidores: "Las hacemos con las características de la persona, además de que el desplazamiento con estas sillas brinda una libertad muchísimo mayor que el de una silla ortopédica tradicional".

Explica que el peso de una silla ortopédica oscila entre los 18 y 20 kg, mientras que una silla como las que ellos producen, está entre los 8 y 10 kg.

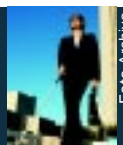
A diferencia de la mayoría de las empresas, la labor de Aktiva apenas inicia con la venta: "Vendemos una silla y empezamos a capacitar al usuario con el fin de que tenga las herramientas necesarias para salir a la calle; en lugar de esperar a que el gobierno ponga banquetas o haga accesibles todas las calles, nosotros les damos técnicas para que rompan esas barreras, y de esta manera se va gestando una cultura de la discapacidad".

Cabe señalar que Aktiva también promueve la realización de actividades culturales y deportivas, para lo cual cuentan con talleres de sexualidad dirigidos a personas en sillas de ruedas, además de organizar la práctica del buceo, vuelos en parapente y sesiones de *gotcha* (juego en que dos equipos luchan por obtener la bandera del contrario utilizando pistolas con "balas" de pintura).

Arturo Valdés, director administrativo de la empresa, afirma convencido: "Si queremos resultados diferentes, tenemos que hacer cosas diferentes, pero empezando por nosotros mismos, no esperar a que un gobierno, una asociación o un patrocinador, nos dé las cosas para que nosotros también demos".

Más información: teléfono 5383-5343, www.aktiva-mx.com/sillas.htm

La mejor terapia para una persona con discapacidad es la vida misma, sentirse parte de un entorno que le permita desarrollarse.


Foto Archivo

“La mejor terapia es la vida”









Hacen tamales de manera artesanal, generan recursos y aprenden a trabajar; Daunis, Gente Excepcional, A. C., capacita en la fabricación de este alimento a muchachos con Síndrome de Down o con alguna otra discapacidad intelectual.

Pablo Merino, director general de esta asociación civil, explica que las personas participan en todo el proceso de elaboración, y al estar tan involucradas en el trabajo, se sienten útiles, dejando de lado la idea de que deben ser tratados como niños: “Aquí se les trata como adultos, y tienen que hacer las cosas bien, deben ser responsables. Por supuesto, hay personal capacitado que está con ellos durante toda la jornada –de ocho horas–, y los orienta y apoya en sus necesidades emocionales y de trabajo”.

Comenta que los muchachos –todos mayores de edad–, reciben una beca de capacitación pero no un salario, pues Daunis no es una empresa que tenga fines de lucro, ya que el dinero recabado por la venta de los tamales –sus principales clientes son empresas y restaurantes– no es en beneficio propio sino para la materia prima que se utiliza, además de la capacitación y otras actividades paralelas como la participación en torneos de boliche y la asistencia a campamentos.

Este esquema les ha permitido ser autosustentables en un 80 por ciento, y por cada peso que la sociedad les dona “nosotros producimos cuatro, así que estamos tratando de requerir cada vez menos de los donativos”. Añade que a los dos años de estar en Daunis, los muchachos salen a trabajar en empresas regulares mediante una vinculación que ya ha rendido frutos, y aclara que el modelo es de integración, pues actualmente participan en el proyecto doce personas con síndrome de Down, cuatro chicos de la calle y doce personas “regulares” más: “No solo tenemos a personas con Down, sino que también hay gente sin discapacidad porque aprenden unos de los otros; buscamos crear una cultura de la diversidad”.

Merino se siente muy orgulloso de los muchachos que han trabajado con él desde hace siete años, mismos que tiene laborando en la organización –fundada inicialmente para apoyar el desarrollo de su hermano, quien tiene síndrome de Down–, pues afirma categórico que quienes salen de Daunis para laborar en otros lugares “son los más trabajadores, los más puntuales, higiénicos y cordiales, y eso lo puedo firmar”.

También señala que la mejor terapia para una persona con discapacidad es la vida misma, sentirse parte de un entorno que le permita desarrollarse; asimismo, indica que desde el punto de vista médico, la discapacidad intelectual no es una enfermedad, pues “no son retrasados: son diferentes; hemos demostrado que los muchachos pueden hacer cualquier actividad, quizá con mayor lentitud, sin embargo, lo que hacen, lo hacen muy bien”.

Más información: teléfono 8596-1111, www.daunis.org.mx

Ver más allá



Foto Archivo

“A veces, los que vemos somos quienes menos vemos”, asevera la doctora Lourdes Medina, fundadora y coordinadora del Centro de Rehabilitación para Ciegos y Débiles Visuales (Crecidevi) de la Fundación Conde de Valenciana. “No necesitan de nuestra lástima para nada, lo que requieren es apoyo y oportunidades”, comenta con absoluta firmeza.

La doctora Medina también deja en claro que el objetivo fundamental de este centro es la autosuficiencia, integración y trato digno para estas personas, enfocándose en áreas específicas que permitan la independencia, como en el caso del desplazamiento: “Los ciegos y débiles visuales necesitan moverse solos en lugares conocidos y desconocidos; aquí aprenden a andar por sí mismos en su casa, en la calle, en la vida, pues”.

De esta manera, la institución promueve una readaptación social integral que permita a las personas trabajar –por ejemplo, les enseñan a usar la computadora con sintetizadores de voz–, salir a la calle, cocinar y hacer las labores básicas del hogar.

Crecidevi atiende a todos los grupos de edades, desde bebés hasta ancianos, en un esquema multidisciplinario en el que participan oftalmólogos, psicólogos y licenciados en educación especial, y las cuotas se establecen de acuerdo con lo que las personas puedan pagar. También brindan capacitación en lectura y escritura de Braille, cuentan con biblioteca, fonoteca, y en el caso los débiles visuales, se les ayuda a utilizar de la mejor manera posible la visión que aún conservan.

Más información: teléfono 5588-4600, correo electrónico crecidevi@yahoo.com

"El derecho al empleo es una de las prerrogativas fundamentales de cualquier persona, y quien tiene alguna discapacidad, no es la excepción; este derecho no puede ser vulnerado."

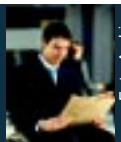


Foto Archivo

¡A trabajar!

La Red de Vinculación Especializada para la Integración Laboral de Personas con Discapacidad y Adultos Mayores, funciona de manera interinstitucional, y en ella confluyen expertos en las áreas de capacitación para el trabajo y el autoempleo, además de especialistas en colocación selectiva y orientación para la accesibilidad en las empresas, entre otros; 24 estados en el país cuentan con una red instalada. Las personas con discapacidad que llegan a este programa, son evaluadas para detectar sus habilidades, generar un perfil laboral y posteriormente se insertan en algún empleo, o en su caso, pasan por un proceso de capacitación para el trabajo.
Más información: Dirección General de Equidad y Género de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, teléfono 3000-3200, exts. 3139 y 3140 en México, D. F., www.stps.gob.mx



Foto Archivo

Opciones para "emprender el vuelo"



Foto Archivo

El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía que tiene entre sus funciones brindar atención y trato preferencial a grupos y empresas sociales integradas en su mayoría por personas con discapacidad, participando hasta con el 80 por ciento del valor total de los proyectos a financiar.

Por otra parte, el Programa Nacional de Financiamiento a Microempresas (Pronafim) busca consolidar al sector microfinanciero para que las personas o grupos de bajos ingresos que tengan iniciativa productiva, puedan mejorar sus condiciones de vida mediante el inicio y operación de pequeños proyectos productivos y de negocio; en especial, las personas con discapacidad están consideradas en la población objetivo de este programa.
Más información: www.fonaes.gob.mx y www.pronafim.gob.mx

Fuente Acciones institucionales para la integración económica de las personas con discapacidad, Secretaría de Economía, 2005

Cifras

De acuerdo con datos que se desprenden del XII Censo General de Población y Vivienda 2000, realizado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), **en México casi 1 millón 800 mil personas tienen alguna discapacidad**; de éstas, **el 25% son económicamente activas**, es decir, alrededor de 450 mil personas están ocupadas en labores remuneradas, ya sea con dinero y/o en especie.

Fuente www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=mdis01&c=3168

para que conozcan las ventajas y las posibilidades de un trabajador con tales características:"Buscamos desterrar los prejuicios, aunque cabe señalar que también hay muchas empresas socialmente responsables que, además del gobierno, han tomado la iniciativa y contratan a personas con discapacidad. Este proceso no concluye con la colocación, pues le damos seguimiento durante los meses posteriores con el fin de que la persona se integre plenamente al empleo, y que el entorno del mismo le resulte favorable".

Así las cosas, en estas páginas le presentamos algunas asociaciones civiles, empresas e instituciones públicas y privadas constituidas por personas con discapacidad que tienen en común la voluntad de ser productivas, o bien, de ofrecer atención a las mismas.

Fuentes Entrevistas con la psicóloga Martha Celia Herrera Díaz; José Luis Caudillo, director de Relaciones Públicas de la empresa fabricante de sillas de ruedas Aktiva; Arturo Valdés, director administrativo de la empresa fabricante de sillas de ruedas Aktiva; licenciada María Reyes Córdova, Directora General de Equidad y Género de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social; Pablo Merino, Director General de Daunis, Gente Excepcional, Asociación Civil; y la doctora Lourdes Medina, coordinadora del Centro de Rehabilitación para Ciegos y Débiles Visuales (Crecidevi) de la Fundación Conde de Valenciana
• www.cinu.org.mx/eventos/observancias.htm#discapacidad
• www.down21.org/vision_perspec/art_que_es_sd.htm

La persona con discapacidad tiene pleno derecho a participar en la vida laboral, económica, cultural, política, etc., por lo que debe existir una corresponsabilidad entre gobierno, instituciones de la sociedad civil y la familia.

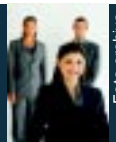


Foto archivo

Dime dónde compras... y te diré cuánto ahorras

Quién es quién en los precios



El servicio que le ayuda a comprar mejor

Captamos semanalmente los precios de cientos de productos en una amplia red de establecimientos en 23 ciudades del país, para que usted pueda comprar mejor.

Consulte la información de Quién es Quién en los Precios:

- En el Teléfono del Consumidor: 01-800-468-8722
- Visitando nuestra página electrónica: www.profeco.gob.mx
- Solicitando un folleto gratuito en las delegaciones **Profeco** del área metropolitana
- Además, con nuestro nuevo Sistema Interactivo, en Internet, arme su canasta básica y vea en qué establecimiento de la Ciudad de México ahorrará más.

Para ahorrar y comprar mejor,
¡compare precios!

Profeco
Procuraduría Federal del Consumidor





Árboles de Navidad

Naturales, es mejor

Por Alejandra Sánchez Plascencia

Para muchas familias, comprar y adornar el árbol de Navidad es el inicio de la celebración de las fiestas decembrinas, sin embargo, cada año se preguntan si deberían comprar uno natural o uno artificial para no dañar los bosques. ¿Puede ser que cortar un árbol no afecte la naturaleza?

Si usted no quiere dejar pasar las fiestas decembrinas sin disfrutar el olor a fresco, a bosque, a resina, a ¡Navidad! y quiere llevar a casa un frondoso pino para adornarlo con esferas multicolores, pero le preocupa afectar el ambiente, lo único que debe hacer es comprar su árbol en el lugar adecuado.

Beneficios

En México, como en muchos países del mundo, existen plantaciones y viveros especializados en los que se cultivan árboles de navidad para satisfacer la demanda de los consumidores. Su producción y comercialización es benéfica para el ambiente y la economía de sus cultivadores porque:



- Al producirlos, los terrenos que carecen de cubierta arbórea se reincorporan al uso forestal.
- Al venderlos, los propietarios de los terrenos de cultivo tienen un ingreso económico.
- Al comprar árboles de las plantaciones y viveros autorizados se favorece su cultivo y se desalienta la extracción clandestina de árboles de los bosques.
- Las plantaciones de árboles de Navidad permiten dar un uso sustentable y productivo al suelo, al tiempo que representan una alternativa para evitar el crecimiento de la mancha urbana.

Los importados

Cada año nuestro país debe importar alrededor de un millón de árboles de Estados Unidos y Canadá -de los cerca de un millón 600 mil árboles que se comercializan cada año en nuestro país.

Afortunadamente, cada vez hay más viveros y plantaciones especializadas para cubrir el mercado mexicano, pero aún son incipientes y no hay canales de distribución suficientes. Existen alrededor de 850 productores de árboles de Navidad, de los cuales 500 los cultivan en viveros especializados y el resto en plantaciones forestales comerciales.

Así las cosas, si en su estado no hay una plantación, tendrá que adquirir un árbol importado (son los que se venden en supermercados u otros puntos de venta).

Fuente Comisión Nacional Forestal

¿De plástico o natural?

- Hay quienes prefieren los árboles de plástico porque consideran que así protegen a los bosques; incluso están en contra de la comercialización de árboles naturales.
- Sin embargo, una forma de proteger los bosques es justamente fomentar el cultivo de árboles de Navidad en los lugares agroecológicamente propicios para su desarrollo comercial. Por tanto, comprar un arbolito cultivado ayuda al medio ambiente.
- Hace falta que la población conozca más los proyectos de producción de arbolitos de Navidad para estar seguros de que su compra no sólo no daña sino que beneficia los suelos y los bosques.
- Actualmente, la superficie dedicada al cultivo de árboles de Navidad ha crecido a cerca de 3 mil hectáreas, de las cuales sólo el 15% produce (el resto está en desarrollo), aunque se espera que para el 2008 ya estén produciendo.
- Para evitar cortocircuitos o incendios, al comprar series y adornos navideños verifique que el grosor del cable sea el adecuado (vea la página 11).

¡Tenga cuidado!

- Para adquirir un árbol natural, le sugerimos consultar el directorio de productores autorizados en el sitio en internet www.conafor.gob.mx/programas_nacionales_forestales/prodeplan/arboles_navidad.htm
- Una forma muy sencilla de distinguir los árboles cultivados es la siguiente: los árboles de Navidad son artículos de jardinería, es decir, durante su cultivo se van podando para darles forma: copa cónica y follaje tupido. Por otro lado, los árboles de procedencia clandestina no cuentan con estas características.



El verdadero sentido de La Navidad

Por Luis Amador

Ya casi es Navidad y cuentas los días, las horas y los minutos para que se cumplan tus deseos y veas el árbol con muchos regalos. Pero, ¿sabes qué es lo más valioso de la Navidad? Si no, resuelve el siguiente cuestionario para que lo sepas.



1

Tu lista de regalos para Santa Claus...

a) Abarca tres páginas de tu cuaderno y sigue creciendo...
b) La escribes una y otra vez porque no sabes qué pedir.
c) Tiene tres opciones y serías feliz con cualquiera.



2

Saludas de beso a tus tíos y abuelos porque...

a) Demuestras lo bueno que eres y que se "caigan" con regalos.
b) Así dice el manual de instrucciones de la familia.
c) Te emocionas al verlos y saltas de gusto.



3

Quieres que sea Nochebuena para...

a) Saber a quién le traen el regalo más costoso.
b) Probar de todo: dulces, pasteles, postres, refrescos...
c) Estar con tu familia y pasar momentos inolvidables.



4

Lo que más te gusta de estas fechas es...

a) Abrir los paquetes de dulces y juguetes en las tiendas.
b) Prender luces de bengala y tronar cuetes en el vecindario.
c) El ambiente de fiesta y alegría que hay en todas partes.

5

Las cosas que harías en esta Navidad (y que no has hecho) son...

a) Competir con tus primos por ser el centro de atención.
b) Regalar tus juguetes viejos a los niños pobres.
c) Llamar a tus amigos que no has visto en mucho tiempo.





6

Consideras que seguir las tradiciones de Navidad...

a) Sólo sirve para hacer tiempo antes de destapar los regalos.
b) Es comprar todos los adornos navideños y ponerlos en casa.
c) Son para reforzar los lazos entre la familia y los amigos.

7

Si tuvieras que elegir, ¿en dónde pasarías la Navidad?

a) En un hotel de cinco estrellas acompañado por gente famosa.
b) En un pueblito de las montañas en donde haya nieve y renos.
c) En un orfanato compartiendo obsequios con niños huérfanos.



Si contestaste una mayoría de

a. ¡Cuidado! Además de ser algo travieso, te preocupas mucho por ti y por tu imagen. Eres un poquito interesado y al querer todos los juguetes que anuncian en la tele te pierdes del verdadero sentido de la Navidad.

b. Bueno, pues sí, la Navidad es un poco los regalos y los adornos y los dulces y los cuetes y las luces de bengala... sin embargo, es muy importante que logres distinguir entre las apariencias y el fondo de las cosas.

c. ¡Muy bien! Sabes cuál es el verdadero sentido de la Navidad: un momento para reflexionar y estrechar lazos de amor y amistad con tus seres queridos, para perdonar ofensas y rencores y darte la oportunidad de ser mejor cada día. Una ocasión para compartir y reconfortar a las personas que más lo necesitan.


Aventuras de
CONSUMANDO
Presenta:
"Consumicuento de Navidad"
CONSUMANDO SE ENCUENTRA EN SU "CONSUMICUEVA" MUY APESADUMBRADO.
ESTOY DERROTADO, ¡EN NAVIDAD LA PUBLICIDAD ES TAN ABRUMADORA QUE NINGÚN CONSUMIDOR CUIDA SU DINERO NI SUS DERECHOS! COMO SI CON REGALOS PUDIERAN COMPRAR AFECTO...
.....MEJOR, YO TAMBIÉN ME VOY DE COMPRAS.
¡QUÉ COMPRAS NI QUÉ NADA! VENGO A MOSTRARTE CÓMO GRACIAS A QUE TÚ HICISTE VALER TUS DERECHOS COMO CONSUMIDOR Y TE INFORMASTE TODOS PUDIERON TENER UNA FELIZ NAVIDAD.
¿Y TÚ QUIÉN ERES?
SOY EL FANTASMA DE LA NAVIDAD PASADA, OBSERVA CON ATENCIÓN.
TE PARECES MÁS A GASPARÍN, YA HASTA TE IBA A PEDIR UN AUTÓGRAFO.
35 AÑOS ANTES...
¡CONSUMANDO, YA SE ROMPIÓ MI JUGUETE!
¡NO PUEDE SER HERMANO, ES NUEVO! ¡PAPÁ, HAY QUE EXIGIR LA GARANTÍA!
LO RECUERDO BIEN...
Y NO SÓLO SALVASTE ESA NAVIDAD AL ALENTAR A LOS CONSUMIDORES PARA QUE EXIJAN SUS DERECHOS, SINO QUE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS HAN MEJORADO AÑO CON AÑO.
HORAS DESPUÉS...
¡AYYY NANITA!
SOY EL FANTASMA DE LA NAVIDAD PRESENTE, ACOMPÁÑAME.
TÍA, NO ENTIENDO PARA QUÉ ME REGALASTE UNA MULETA Y UNA PATINETA.
PUES PORQUE LA PATINETA ES "PIRATONA" Y SI SUFRES UN ACCIDENTE, YA TIENES LA MULETA QUE ESTABA EN OFERTA.


VOY A HABLARLE A CONSUMANDO PARA QUE TE EXPLIQUE CÓMO AHORRAR.
YO YA LE MARQUÉ, PERO EL BUZÓN DE SU TELÉFONO DICE QUE NO ESTÁ DISPONIBLE HASTA DESPUÉS DE NAVIDAD.
¿VES? LAS PERSONAS NECESITAN DE LA CONCIENCIA Y ORIENTACIÓN QUE LES TRANSMITES PARA QUE LA NAVIDAD NO SE CONVIERTA EN UNA "CHAFIDAD". ¡ES HORA DE IRME!
Y POCOS MINUTOS DESPUÉS...
NO ME DIGAS, YA SÉ, ERES EL FANTASMA DE LA NAVIDAD FUTURA.
EXACTAMENTE, VAMOS A VER LA NAVIDAD QUE AÚN NO LLEGA.
MIRA, ABUELO CONSUMANDO, LO QUE TE COMPRÉ.
¡UN BASTÓN ELECTRÓNICO CON CONTADOR DE KILOMETRAJE Y TACÓMETRO!
YA SE ROMPIÓ, ¿NO TENÍA GARANTÍA?
ABUELO, NO INVENTES, LAS GARANTÍAS DESAPARECIERON HACE MUCHOS AÑOS, COMPRA UNO NUEVO.
¡NO, NO PUEDE SER! EL MUNDO ES UNA PESADILLA, LLAMARÉ A LA OPERADORA 01-800 PARA PEDIRLE ORIENTACIÓN.
EL NÚMERO QUE USTED MARCÓ NO EXISTE, FAVOR DE VERIFICARLO.
¡NOOO!
CONSUMANDO, TUS PODERES TE FUERON DADOS PARA QUE LOS TRANSMITAS A TODOS LOS CONSUMIDORES...
NO NECESITO OÍR MÁS, DEBO SEGUIR PASÁNDOLES EL PODER A USTEDES LOS CONSUMIDORES, PARA QUE SEPAN QUE PODEMOS DISFRUTAR DE LA NAVIDAD SIN SUFRIR POR LA PRESIÓN DE GASTAR ABRUMADOS POR OFERTAS. TODOS TENEMOS EL PODER. ¡FELIZ NAVIDAD!
CONSUMANDO
GUIÓN: WALTER JASSO Y CARLOS CUÉLLAR
ADAPTACIÓN Y DIBUJOS: MARTÍN AVILÉS
ESCENOGRAFÍA Y COLOR DIGITAL: ARTURO SAID

Envíenos sus experiencias relacionadas con la contratación de servicios y la compra de productos a Av. José Vasconcelos 208, piso 14, colonia Condesa, C. P. 06140, México, D. F., o a **rconsumidor@profeco.gob.mx.** No olvide incluir su nombre completo y una dirección o número telefónico donde podamos ponernos en contacto con usted.

Más de tiempos compartidos

Mientras visitábamos Puerto Vallarta, Jalisco, firmamos con la empresa Promotora Marisol, S.A. (también conocida como Paradise Village Beach & Spa y Paradise Vacation Club, Inc.) un contrato de compraventa de un tiempo compartido, junto con un pagaré y otros documentos.

El tiempo compartido que nos ofrecieron era un bloque y nosotros lo compramos porque el agente de ventas nos prometió que podríamos subdividirlo después de dos años para vender cada una de las unidades por separado. Sin embargo, después de firmar el contrato, los representantes del club nos dijeron que el agente de ventas cometió un error y que las unidades no se podrían separar.

La verdad es que no creemos que el vendedor haya cometido un error, él hizo una promesa falsa para convencernos, pues sabía que nosotros estábamos basando nuestra decisión de compra pensando en el tiempo compartido como una inversión.

Al ver nuestra preocupación, los representantes de la empresa nos ofrecieron una estancia en el desarrollo para probarlo, y nos aseguraron que podríamos reconsiderar la compra en el plazo de 5 días que contempla la ley para cancelar el contrato, pero cuando quisimos hacerlo argumentaron que al aceptar la estancia habíamos renunciado a nuestro derecho de cancelación.

Sabíamos que esto era una mentira, por lo que decidimos cancelar la compraventa del tiempo compartido mediante una carta que entregamos a la empresa. Sin embargo, siguieron realizando cobros indebidos a nuestra tarjeta.

Por tal motivo, acudimos a Profeco para solicitar su intervención, y logramos que antes de la audiencia de conciliación nos reembolsaran los cobros indebidos que nos habían realizado. Agradecemos enormemente la ayuda de Profeco y de su personal para resolver este asunto.

Ron Thomas y Liza Frostad
Issaquah, WA (EE.UU.)

Los proveedores de tiempos compartidos tienen la obligación de respetar su derecho a revocar el contrato dentro del plazo establecido para ello, por lo que conforme a la ley ustedes sí tenían el derecho de cancelar el servicio de tiempo compartido dentro de los 5 días hábiles posteriores a la contratación, sin importar que Promotora Marisol les diera una estancia gratuita en sus instalaciones con el fin de convencerlos.

Nos da mucho gusto que hayan acudido a Profeco y que nuestra ayuda les haya sido de utilidad.



A todos nuestros lectores:
Les recordamos que esta sección es un espacio para que los consumidores compartan sus experiencias de consumo con los demás lectores. La Revista del Consumidor no tiene las facultades legales para intervenir en la solución de los problemas que se plantean, pero sí para brindar a los lectores la asesoría necesaria para que, a través de las instancias correspondientes (delegaciones Profeco, Condusef, Conamed, etcétera), resuelvan los conflictos que enfrentan con proveedores y prestadores de servicios.



Nacional sin devolución

Hace un año acudí a la tienda de animales y accesorios +Kotas en Plaza Galerías, con la finalidad de adquirir un ejemplar canino de buena raza. Después de ver varias opciones, decidí comprar un ejemplar nacional de la raza Golden Retriever.

Aunque el precio fue alto, lo compré porque pensé que sería un buen ejemplar para exposición y competencias, pero desafortunadamente cuando mi perro tenía 6 meses empezó a cojear. Lo llevé con un médico veterinario de toda mi confianza y le diagnosticó displasia de cadera, una enfermedad hereditaria que va aminorando la calidad de vida del animal hasta que ya no puede caminar.

Me puse en contacto con un médico de la Red de +kotas, que es especialista en ortopedia para animales y confirmó el diagnóstico. Cuando acudí a la tienda para pedir una hoja de reclamaciones, el personal se negó rotundamente a atenderme, me dieron largas para entregarme la hoja de reclamación y hasta decían que posiblemente le había pisado la patita a mi cachorro y por esa razón cojeaba.

Finalmente cuando por fin me entregaron la hoja me hicieron la aclaración de que al comprar un perro nacional no tenía derecho a realizar ninguna reclamación, pues ellos únicamente reponen a los ejemplares importados, además de que no estaban seguros del diagnóstico (aun cuando fue avalado por el ortopedista de su red de médicos).

Como a las 2 semanas, el gerente de la tienda me dijo que sus jefes habían decidido "regalarme" un descuento en la tienda en mi próxima compra, a lo cual no accedí a pesar de su amenaza de que no iba a obtener nada más de ellos.

Me gustaría que me asesoraran y publicaran esta experiencia para que nadie compre animales en estas tiendas "especializadas", ya que sé de más denuncias de este tipo y que varios periódicos han publicado artículos iguales a mi caso sobre esta cadena de tiendas.

Gabriela Ramos Loza

La Norma Oficial Mexicana NOM-148-SCFI-2001. Prácticas comerciales. Elementos normativos para la comercialización de animales de compañía o de servicio, y para la prestación de servicios para su cuidado y/o adiestramiento, establece que el proveedor debe otorgar garantías al consumidor sobre los animales de compañía que comercialice, y que los términos y condiciones de éstas, así como la manera de hacerlas efectivas, deben estar especificadas en el contrato de adhesión registrado ante Profeco.

Le sugerimos que acuda a la delegación Profeco más cercana a su domicilio con toda la documentación que respalde la compraventa, así como el diagnóstico de su perrito, una identificación oficial y el domicilio del proveedor, para formalizar su queja.

En nuestro próximo número

Dicen que son y no son



Foto Archivo

Los expertos de nuestro Laboratorio se pusieron a untar cientos de panes para decirle cuáles son las mantequillas y margarinas que se ostentan como tales sin serlo, y cuáles sí cumplen con la normatividad.

Brochazos de calidad



Foto Archivo

Al analizar varias marcas de pinturas vinílicas, los expertos de nuestro Laboratorio descubrieron que casi ninguna ofrece en sus etiquetas información real sobre su calidad. Si piensa repintar su casa, consulte este estudio para que elija la pintura más resistente y rendidora.

Descuentos en servicios médicos



Foto Archivo

Las tarjetas de descuentos en servicios médicos han adquirido gran popularidad por sus atractivas ofertas. En este artículo le decimos cómo funcionan, cuáles son sus pro y sus contra, y si le conviene adquirirlas.

Cómo se divierten los niños



Foto Archivo

La función del juego en el desarrollo emocional e intelectual del niño es imprescindible, por eso es importante que conozcamos cómo se divierten y entretienen los infantes para darles la orientación necesaria. Conozca los resultados de nuestra encuesta y sepa cuáles son los juegos y actividades más adecuadas para sus pequeños.

Buen desayuno, buen día



Foto Archivo

Si usted está decidido a cambiar sus hábitos alimenticios para mejorar su salud, entérese de cómo darse un tiempo en la mañana para disfrutar de un buen desayuno.

La *Revista del Consumidor,* publicada mensualmente por la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), está destinada a informar y a orientar sobre temas de consumo. Información sobre suscripciones, ventas y contratación de espacios para mensajes institucionales en al teléfono 5553-0574. El contenido de los artículos firmados no necesariamente refleja la opinión de la revista ni de Profeco: se incluyen a partir de nuestros principios editoriales de búsqueda de pluralidad y diálogo entre corrientes de opinión. Está permitida la reproducción de los estudios del Laboratorio y/o los análisis de precios en cualquier otro medio que apoye la intención de informar a grupos más amplios de la población. No se autoriza la utilización de la información publicada en la revista con fines publicitarios o comerciales.
Los análisis de precios y los sondeos de preferencias de los consumidores se publican como una referencia válida para las fechas indicadas en cada caso y son independientes de las acciones de verificación y otras que Profeco lleve a cabo en el cumplimiento de sus funciones.
Certificado de licitud de título núm. 1127 y de contenido núm. 639, expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 30 de abril de 1981.
Se reservan todos los derechos respecto del título de esta publicación conforme a la Unión Internacional de Derechos de Autor.
Registrada como correspondencia de Segunda Clase por la Dirección General de Correos, con el número PP09-0336. Características 218621140. Distribución nacional. Impreso en los Talleres Gráficos de México, Canal del Norte 80, colonia Felipe Pescador, C. P. 06280, México, D. F. Editora responsable: Mónica Braun. Tiraje: 60,000 ejemplares.



Centro Integral de Servicios Profeco

Para darle a usted un mejor servicio, a partir de diciembre Profeco transforma su Centro de Trámites y Servicios Empresariales en un Centro Integral de Servicios (CIS).

El CIS es un innovador modelo de servicio en la Administración Pública Federal, desarrollado por la Secretaría de la Función Pública, que busca captar la voz de los usuarios y resolver sus requerimientos con mayor confiabilidad y transparencia.

Mayor información en nuestra página www.profeco.gob.mx

CIS

Profeco

Procuraduría Federal del Consumidor

Alerta al consumidor

CUIDADO con los siguientes

productos y prácticas comerciales



Incendios en Navidad

Muchas de las series de luces para el árbol y adornos navideños luminosos que se venden en el mercado, tanto formal como informal, son un riesgo para su seguridad, pues pueden provocar un incendio.



Mortadela y pastel de pollo, reprobados

Al realizar el estudio de calidad a mortadela y pastel de pollo, Profeco constató que los fabricantes de las marcas analizadas incumplen con las Normas Mexicanas NMX-F-202-1971 y NMX-F-203-1971.



Posible falla en camioneta Quest de Nissan

La empresa de automóviles Nissan revisará en Canadá, E.U. y México un total de 118 mil unidades de la minivan Quest por un posible defecto en el ajuste del asiento.



Posible defecto en las bolsas de aire de camionetas Odyssey 2005 de Honda

En el país se han comercializado 2,071 camionetas Odyssey 2005, las cuales pueden presentar problemas en los sensores de impacto frontales.

Busque la información completa en la página 10

0 10722 58187 9 00346

Exhibir hasta el 31 de diciembre de 2005

Platillo Sabio Profeco

Pescado navideño

Ingredientes (6 raciones)

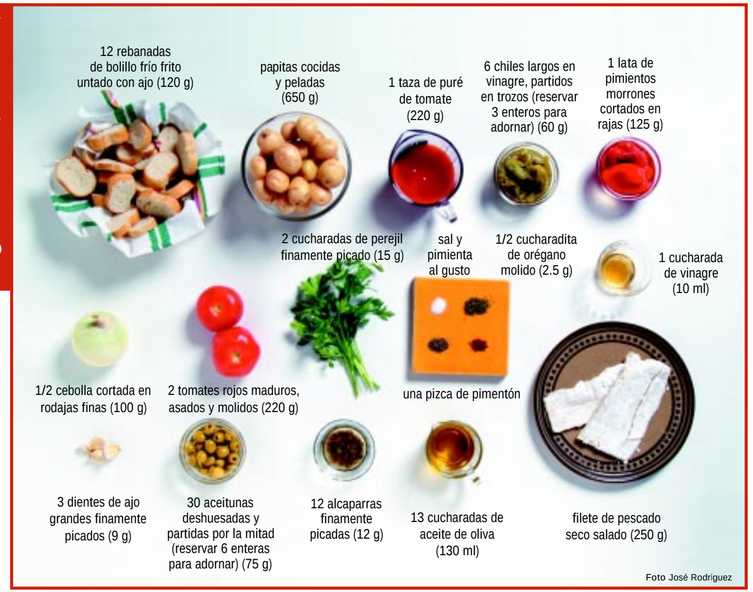


Foto José Rodríguez

Preparación

1 Desde la noche anterior, remoje el pescado en agua fría, procurando cambiar el agua varias veces para desalarlo.



2 En una olla con agua hirviendo, sumerja el pescado y déjelo hervir hasta que se suavice.



3 Enseguida escurra el pescado y déjelo enfriar. Una vez frío, desmenúcelo y quítele las espinas.

4 En una cazuela caliente ponga diez cucharadas de aceite y ahí acitrone la cebolla y el ajo; añada el pescado y deje freír unos minutos.



5 Agregue el puré y el tomate rojo molido pasándolo por un colador, y deje en el fuego hasta que cambie de color y espese un poco.



6 Añada el perejil, las aceitunas, las alcaparras, los chiles largos, las papitas y los morrones.



7 Condimente con orégano, pimienta y pimentón al gusto. Se mezcla cuidadosamente para que no se bata, se tapa, se baja el fuego, moviendo ocasionalmente. Se deja sazonar durante algunos minutos hasta que el guiso se reseque un poco.



8 Hasta el final añada el vinagre y, si es necesario, sal. Integre bien los ingredientes y deje reposar. Sirva bien caliente, adornando con rebanadas de pan frito, aceitunas, chiles largos y unas hojitas de perejil fresco.



Aporte nutrimental por ración	
Kilocalorías	491
Proteínas	29 g
Grasas	25 g
Colesterol	11 mg
Fibra dietética	3 g

Fuente Nutrióloga María Rosa Ochoa Camposeco

Nota Este platillo gana en sabor si se deja reposar en el refrigerador durante una o dos noches antes de consumirse.



Foto José Rodríguez

Bacalao noruego

Una de las especies más conocidas del pescado seco salado es el bacalao noruego. Sin embargo, como es un producto de importación, **su costo es muy elevado**. En nuestro país hay muchas especies de pescado seco salado de muy buen sabor, que se pueden adquirir a **precios muy accesibles** y se preparan igual que el bacalao. Algunas de estas especies son la **carpa**, el **tiburón**, el **cazón**, la **cherna**, la **lisa**, la **merluza**, el **marlín** y el **jurel**.

Para reconocer al bacalao salado

- **El olor del bacalao es fuerte.**
- **La piel del bacalao comienza con una tonalidad** oscura **en la parte superior (lomo) que disminuye hasta volverse** blanca **en la parte inferior del pescado (vientre). Cuando usted observa un bacalao abierto, notará una franja oscura en el centro y los extremos blancos. Además, sus escamas son muy pequeñas.**
- **La carne de bacalao puede variar desde color** muy blanco **hasta** ligeramente amarillo**, dependiendo del tipo de bacalao. La textura es** suave **pese a estar seco, debido a que sus fibras musculares están libres de tejido conectivo o nervios. Por ello el bacalao se** deshebra fácilmente**, obteniéndose fibras largas y gruesas.**
- **Tiene un** espinazo **grueso (al abrirlo se observa a simple vista), como un hueso vertebrado que va desde la cola hasta el corte anterior a la cabeza.**
- **El bacalao noruego normalmente se presenta en** filetes **más grandes y gruesos; el color de su carne es uniformemente blanca y de aspecto brillante. El bacalao tipo noruego y el canadiense tienen en el lomo** tres aletas**. Esta característica le puede ayudar a identificarlos. Si las aletas le** han sido cortadas **al pescado, pase su mano sobre el lomo y podrá percibir 3 pequeñas protuberancias de consistencia más áspera.**

Tiburón salado

Algunos comerciantes deshonestos aprovechan la **semejanza** entre algunos pescados para vender las especies baratas a **precios caros**. Por ejemplo, el color de la carne de tiburón es **rosácea**, pero durante el proceso de secado y salado **se blanquea** y se parece al **bacalao**.

Recuerde que el filete de tiburón seco le permite al consumidor disponer de un alimento con sabor y contenido nutricional bueno, a precio mucho menor que las especies importadas.



Foto http://tiburon.dit.upm.es/devel-doc/isabel/doc/devel/

Para reconocer al tiburón



Foto Archivo

- **El tiburón tiene un aroma suave y no tiene cola.** Además tiene solamente un cartílago que se le elimina antes del proceso de secado.
- **Este tipo de pescado se comercializa sin piel**, en caso de tenerla es lisa (sin escamas) y correosa.
- Los filetes de tiburón **generalmente son cortes más pequeños y delgados**.
- La carne de tiburón **tiene un tejido en el que a simple vista se observan múltiples rayitas blancas y más gruesas que el resto del tejido**. Por esa razón los filetes de tiburón se sienten duros y es una carne mucho más seca. La carne que se obtiene del tiburón es en trozo pequeño, porque se extrae por pedazos entre los nervios.
- **No tiene el hueso vertebral característico del bacalao**; tampoco tiene espinas.
- **Su carne puede ir de blanca a café**. Si la carne está muy oscura, significa que no ha sido manejada adecuada e higiénicamente, ya que estas manchas son residuos de sangre o bilis.

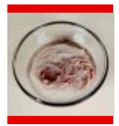
Pescado seco salado

Uno de los métodos de conservación del pescado es el **secado** y **salado**, que además de mantenerlo en buen estado le brinda un delicioso sabor. Asimismo, el proceso de deshidratación permite que los **nutrimentos** se concentren. Aunque se consume más en ciertas temporadas del año, como **Cuaresma** y **Navidad**, el pescado seco salado se puede adquirir a lo largo de **todo el año**.



Foto José Rodríguez

Cómo prepararlo



Cualquier variedad de pescado seco salado debe dejarse remojar en agua de 12 a 24 horas, y ésta debe cambiarse de dos o tres veces para que se rehidrate y desale. Antes de guisarlo revise si ya está blando, de lo contrario, hiérvalo durante 10 o 15 minutos más para que se suavice. Cuando lo desmenuce, retírele las espinas, los cartílagos y la piel. Tenga en cuenta que el pescado, una vez hidratado, duplica su volumen. No utilice el agua de remojo porque corre el riesgo de salar el guiso.

Cómo comprarlo

Al adquirir pescado seco salado hay que verificar que tenga consistencia firme y que esté lo más seco posible, que no presente zonas blandas ni enmohecidas. El olor del pescado debe ser agradable y el color uniforme.

Cómo conservarlo

Guárdelo en bolsas o recipientes de plástico bien cerrados, pues es muy importante mantenerlo protegido de la humedad y en un ambiente fresco y seco. A pesar de que puede durar hasta un año, mientras más pronto se consuma, mejor. Una vez desalado, el pescado se conserva en refrigeración hasta por una semana.

Turrón suave



Fotos José Rodríguez

Ingredientes



Utensilios



Recomendaciones

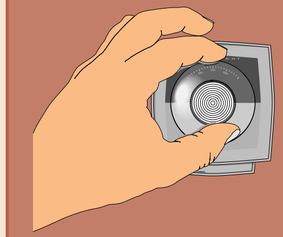


Ilustración Archivo

- Para quitarle la corteza a las almendras viértalas en agua hirviendo durante diez segundos. Retírelas del fuego e inmediatamente páselas por agua fría. Oprima con los dedos cada almendra para desprender la cáscara fácilmente.
- Si desea intensificar el sabor de las almendras y por lo tanto del turrón, puede tostarlas, sin cascarilla, en el horno, a 300° C; el tiempo dependerá del grado de tostado que usted desee. Si las tuesta rebanadas, quedarán más crujientes.
- En lugar de almendras puede preparar el turrón con cacahuates, piñones o nueces; añada la misma cantidad.
- Es muy importante pasar la crema de yema por el colador para quitar todas las porciones de yema cocida.
- Si cuenta con un termómetro, la temperatura que deben alcanzar los jarabes es de 130˚ C para el primer paso y 125˚ C para el tercero. Por ello, para evitar una quemadura grave, debe tener mucho cuidado al prepararlos.
- Si el jarabe se enfría, lo cual es evidente porque la consistencia se torna viscosa, caliéntelo a fuego muy bajo y tapado, para evitar que pierda agua.

Aporte nutrimental

De 100 gramos de almendras, 54.6 g corresponden a grasas totales, que en su mayoría son ácidos grasos insaturados como el ácido oleico y el ácido linoleico, que el organismo asimila fácilmente. Además de aportar gran energía, ambos ácidos ayudan a contrarrestar los efectos que puedan provocar los ácidos grasos saturados.

Beneficio

Al elaborar el turrón mediante esta tecnología, usted obtiene un ahorro del 50% en comparación con el producto comercial.

Rendimiento: 1 kg

Tiempo de preparación: 1/2 hora

Caducidad: El turrón elaborado mediante esta tecnología tiene una caducidad de un mes.

Dato interesante

La almendra (*Prunus amygdalus*) es un fruto seco de la familia de las oleaginosas. Los antiguos romanos la llamaban nuez griega y fueron ellos quienes difundieron su cultivo por el Mediterráneo. Algunos investigadores señalan que la almendra es originaria de China y Japón.



Ilustración www.podernatural.com

Procedimiento

1





Vierta 1/4 de taza de agua, 1/2 taza de azúcar y el jugo de limón en una cacerola de un litro. Ponga la cacerola a fuego alto, agitando con la cuchara hasta que adquiera una consistencia espesa. El jarabe estará en su punto cuando al dejar caer una gota en un vaso con agua, ésta se endurezca y no pierda su forma. Tampoco debe sentirse pegajosa.

2



Reduzca el fuego al mínimo y agregue la yema batida, mezclando suavemente con el agitador de globo. Una vez que se haya incorporado bien la yema, retire el recipiente del fuego y manténgalo tapado para evitar que se enfríe (esta mezcla se conoce como **crema de yemas**).

3



En la otra cacerola de un litro vacíe el resto del azúcar junto con 1/2 taza de agua y la miel de maíz, y caliente a fuego alto. Cuando adquiera una consistencia semejante al jarabe del paso 1, tape para que no se enfríe. Es importante revolver continuamente para que tome un color uniforme.

4



En la licuadora muela las almendras con el azúcar glass; debe hacerse poco a poco para no sobrecargar el motor y obtener un molido fino. La molienda se vacía en la cacerola de 5 litros.

5



Ponga las almendras a fuego medio. Una vez que se hayan calentado, se les agrega la crema de yemas (la mezcla del paso 2), pasándola por un colador con ayuda del aplastador. Incorpore muy bien con ayuda de la cuchara.



A continuación, agregue la mezcla del paso 3 incorporando perfectamente todos los ingredientes con la cuchara. Retire del fuego.

6



En el molde refractario cubierto con papel encerado vacíe la mezcla. Deje enfriar a temperatura ambiente durante un día.

Envasado y conservación





Una vez frío, desmolde el turrón y córtelo en pequeñas porciones, guárdelas en un recipiente de plástico con cierre hermético. Debido a su alto contenido de azúcar, el turrón debe conservarse en un lugar fresco, seco y oscuro.

Fuente Educación para el Consumo, Dirección General de Educación para el Consumo y Organización de Consumidores, **Profeco • Validación** Maestro en ciencias Miguel Ángel Meza Vudoyra