

Cómo Gastar De Forma Responsable En El Buen Fin/Black Friday (Y Ahorrarse Algo De Paso 🤪)

2022, Aviario
(In)esperada Adultez
<https://nexbit.mx/inadultez/>

¿Alguna vez has querido dejar de ser adulto? ¿No es lo que te prometieron y seguido te encuentras con cosas que no sabes cómo resolver? Te entendemos, es complicado, pero no estás solo. Aquí te contamos cómo hacer frente a la vida postadolescente a partir de la perspectiva y vivencias de otros adultos jóvenes que, como tú, se enfrentan con la difícil tarea de sobrevivir. Presentado por Daniel Vercor y Erick Soto. Escucha un nuevo episodio cada jueves. Hecho en México. Una producción de Aviario.

Transcript

[0:00] Una producción de Aviario.

[0:12] Recuerda que cuando éramos niños solo queríamos ser adultos, Y ahora que soy adulto solo quiero volver a ser niño. Claro porque al final nadie nos dijo que así sería la inesperada adultez.

[0:31] Por eso en este podcast hablamos de todos los problemas que enfrentó recién adulto aquí y ahora. Así que iniciamos.

[0:38] Music.

[0:49] Buenos y promocionales días.

[0:53] Yo soy Daniel. Y yo Erick. En el episodio de hoy vamos a hablar del buen fin o Black Friday. ¿Cómo aprovecharlos responsablemente? Y nos vamos a agarrar un poquito.

[1:03] A trancazos, de verdad espero que lo disfruten.

Claro y como siempre es un gusto que nos acompañes hoy como cada jueves. No olvides que puedes escuchar este contenido donde quieras, cuando quieras y las veces que quieras a través de tu podcastcher favorito.

Así es y antes de comenzar de lleno con el tema queremos invitarte a que visites NexBit.mx nuestra academia online con cursos especializados en adultos jóvenes perdidos en este mundo de vorágine.

De hecho con motivo de las fechas tenemos descuentos de Black

Friday ¿Eh? Que van a durar desde hoy jueves diecisiete de noviembre de dos mil veintidós hasta el veintiocho de noviembre del mismo año que de

hecho es Cyber Monday así que aprovecha increíbles descuentos en nuestros cursos de finanzas, currículum y además te puedes suscribir con un cincuenta por ciento de descuento. Sí así como escuchas, cincuenta por ciento de descuento a nuestra membresía que te da acceso mensual a todos los cursos, webinars y sobre todo a nuestra comunidad privada. Si te suscribes con este precio rebajado lo vas a tener permanentemente siempre y cuando no te des de baja así que aprovecha y en este episodio no solo te vamos a decir ¿Cómo nos puedes comprar barato a nosotros? Bueno, no a nosotros porque la esclavitud ya fue erradicada, sino a nuestros productos y servicios. Eh, qué mal chiste ahí. Eh, pero También te vamos a explicar cómo puedes comprarle barato a las tiendas, etcétera. Así que ¿Qué opinas al respecto Dani?

[2:27] Muy bien, si a nosotros ofrezco el servicio pero no me pueden llevar con ustedes a su casa bueno eh pues.

[2:37] Mi opinión acerca del buen fin, entiendo, ¿No? Ay pues no sé, o sea yo soy yo, yo tengo siempre un problema ahí con las opiniones porque generalmente siempre.

Digo una cosa y me termina pasando completamente lo opuesto, ya lo he dicho en muchos episodios, la vida le encanta burlarse de mí entonces. Si yo decía no odio el morado el pinche morado color tan feo y mira me acabo de comprar una sudadera morada ¿No? Este digo ay. Eso nunca lo dije pero es un ejemplo ¿No? Ehh y cuando empezó el Buen Fin yo estaba un poco escéptico, ya eso ya tiene añitos, ya lo platicaremos un poco más adelante. Porque pues se escuchaba mucho escepticismo de parte de la gente, ¿No? De ay es que es este un intento chafa del Black Friday, no sé qué tanto rollo.

[3:19] Pero bueno yo nací ya sabes por supuesto siempre verifico la información no me quedo con lo que dice la gente así que me acuerdo muy bien de ese buen fin pero igual ya este no voy a adelantar la anécdota se las cuento después porque fue.

Un buen fin un buen fin medio caótico y descubrí que sí hay buenas ofertas pero tienes que ser muy listo entonces.

¿Qué opino yo para hacer eh para hacerlo resumir no aventarme todo el podcast en la primera pregunta? Pues es una buena oportunidad.

Pero no es ehh como nos lo venden que va a ser la mejor oportunidad del año para conseguir aquella cosa que quieres ehh a veces vale la pena, a veces no vale la pena.

Ya lo he comprado creo que cada buen fin he comprado algo pero hay veces que sale más barato comprar fuera de temporada entonces eh pues es una buena opción al final eh.

Si eres lo suficientemente listo y lo suficientemente inteligente para averiguar, para informarte que es algo muy importante y que ojo, de hecho la misma Profeco nos lo recomienda.

Infórmate bien, sé un consumidor responsable y infórmate bien de qué es lo que estás comprando, cuáles son las condiciones, si te vas a endrogar. Pues cuánto vas a pagar intereses, qué pasa si no pagas, qué pasa si quieres adelantar, o sea infórmate, no vayas así a ciegas porque ahí es donde atorran a la gente, entonces.

[4:33] Pues es eso o sea es un es una buena herramienta si la sabemos eh ocupar insumos responsables si le sacamos un beneficio.

Efectivamente okay me parece una eh opinión moderada. Yo quería sonar la campana de box pero creo que no es necesario ¿Eh? No es necesario. Ahí no hay que ponerse a la defensiva,

yo concuerdo en muchas cosas contigo, eh difiero un poco en que no es la mejor fecha, yo creo que, tanto Hot Sale que tengo entendido que Hot Sale también se celebra en algunos países de Sudamérica por ahí he visto algo tanto Hot Sale como buen fin.

A mi parecer sí son de las mejores fechas para comprar especialmente y este es un truco de finanzas porque al menos en México los descuentos

decembrinos a diferencia de otros países.

No son tan frecuentes. Aquí en México como que los comercios no aplican a de saca les toca antes de enero y que nos llegue lo nuevo. Aquí como que eso no aplica. Es más por el contrario Luego los desgraciados suben de precio, las cosas en diciembre porque todo el mundo quiere comprar sus regalos y se aprovechan un poco ahí de la gente. Claro, también un poco de oferta, demanda, pero, no es lo usual, no es no es lo que uno espera y en cambio en estas fechas cercanas al buen fin, sí hacen eso, sí sacan todo el stock viejo lo más que se pueda y por eso es que en parte coinciden un tanto ehh los descuentos. Entonces eh creo yo que.

[5:53] Es una fecha en la que efectivamente hay que tener cuidado y sobre todo queremos dirigir un poquito este episodio para la gente escéptica ¿No? Porque eh hay gente que si se va lo de eh no es que es pura transa y el Liverpool que le baja sus pantallas de cincuenta mil varos a veinte mil uy si no que le van a perder treinta mil pesos que coincidencia sí llega a pasar pero hay que tener un poquito de lógica ¿No? Entonces bueno es como te puedes dar cuenta, y de hecho hay que también ver que hay autoridades involucradas que sí hacen su trabajo. ¿Quiénes están detrás regulando un poquito el Buen Fin. Hay que tener en cuenta que esta es una iniciativa tanto de gobierno como de el sector privado, entonces está involucrada, PROFECO que o sea si nosotros como eh contribuyentes le tenemos miedo al SAT, los comercios le tienen miedo a Profeco porque los atora a Profeco les mete una multota y ningún comercio quiere que lo atore Profeco entonces de verdad confíen en Profeco porque son eh personas muy abocadas a hacer su trabajo, siempre están del lado del usuario, yo creo que tanto PROFECO y CONDUSEF son de las instituciones que más confianza le reflejan al usuario. O sea, tú piensas en Profeco, y puede haber personas que piensen ah corrupción como en todo el pinche gobierno pero realmente no, Profeco.

[7:16] La verdad es que tira muy buen paro Conducef, la IFT también correcto este tipo de instituciones son muy confiables y lo hacen todo súper accesible entonces Profeco es la la procuraduría federal del consumidor okay es la que nos cuida de que Liverpool no nos atore ahí una oferta falsa de veinte mil varos de una pantalla que bajó de cincuenta mil.

[7:38] También está por otro lado Papi Conduce, CONDUSEF es la Comisión Nacional para la Defensa del Usuario de Servicios Financieros. Creo que ahora sí lo dije por primera vez de memoria los que hayan visto el curso de finanzas ya ven que luego ahí me atoro y tengo que andar ahí anotando qué significa. Entonces papi Conducef es, los bancos, las aseguradoras, eh las Sofipos, etcétera, le tienen miedo a conducir y un poco al SAT también pero sobre todo a CONDUSEF porque CONDUSEF eh si nota una irregularidad.

[8:09] Eh CONDUSEF no es la que directamente les atora la multa pero sí le pasa el dato a su papi de CONDUSEF que es la secretaría de hacienda y crédito público y el secretaría de hacienda y crédito público es la que les mete la multota entonces es como el chismoso que nos ayuda a nosotros y que atora ahí a los bancos, a las aseguradoras, etcétera. Entonces CONDUSEF es la que nos va a ayudar si tenemos un problema con un banco, ¿okay? Si nuestra si nuestro banco no está respetando alguna promoción, si estamos teniendo cargos pues hay fantasma que no estemos identificando ¿okay? Y también está el que nos da miedo a todos el SAT, ¿No? Ese sí es el que yo creo que hasta el Satanás le da miedo al SAR no es cierto o sea te queremos mucho ¿Eh? Un día vamos a invitar a alguien aquí al del SAT para que nos platique y de hecho es muy curioso porque esto es algo que no sé si todos ustedes sabían

pero el SAT, que es el sistema de administración tributaria, no me acuerdo si es no, es servicio, perdón. Servicio, sí. Justo ahí en el curso, yo ando ahí. Mhm. Es servicio, no a sistema y mira aquí me ando yo. Yo autoatorando. Pero bueno. Eh el SAT, tiene un sorteo bien curioso. ¿De qué va? Si tú pagas con una tarjeta de crédito, física o sea con los números que vienen impresos en la tarjeta no con la digital ¿okay? Muy importante esto.

[9:25] Muy triste ahí. No sé si haya algún problema de rastreabilidad del RFC y eso para que lo tengan en cuenta. Si tú utilizas una un banco principalmente porque las Fintech como que todavía no participan mucho en eso les recomiendo que utilicen una tarjeta bancaria, de todas formas les voy a dejar la lista con el todas las clausulas para que lean ahí esta cuestión si tú haces una compra con tu tarjeta física aunque sea online si el banco te lo permite, te puedes hacer acreedor a un reembolso de cualquier compra que sea superior a doscientos cincuenta pesos y yo si he estado leyendo de gente que dice ah es que a mi me llegaron así siete mil varos y decía en la descripción sorteo sat entonces el SAT como incentivo.

[10:07] Puede devolver lo que te gastaste de tu compra entonces eh para que ¿Por qué digo esto? Bueno en primera para que no le tengamos tanto miedo y en segunda para que vean, ¿Qué tanto se incentiva el consumo que en teoría nos quita dinero más bien nos lo está regalando ¿No? Por comprar en estas fechas entonces véanlo por ese lado porque la verdad sí he visto testimonios, les voy a dejar la liga de promo descuentos de la gente que ahí comenta que han que si han ganado en años previos y está increíble ¿Cuánto es lo máximo que te puedes ganar? Doscientos cincuenta mil pesos. Tú puedes comprar algo de hasta doscientos cincuenta mil pesos.

Puede ser que te lo ganes o si eres comercio dueño de un comercio.

Te puede llegar si alguien te compra eh te puede llegar a ti un incentivo por esa compra o sea ahí en tu terminal te va a aparecer ah ¿Qué crees? Te acabas de depositar el SAT más bien el SAT te acaba de hacer una compra de doscientos cincuenta mil pesotes y a ti te llega ese dinero, entonces.

Para que vean qué tan interesante puede llegar a ser esto y que realmente ¿No? Se está ehh pues incentivando el consumo ehh y bueno antes de pasar un poquito a hablar de historia

muy breve del buen fin porque para quitarnos un poco ese escepticismo hay que conocer un poquito

eh ¿Cómo recuerdas tú Dani cuando se anunció esto del buen fin? ¿Cuántos años tenías cuando se creó para empezar.

Ni me acuerdo, ya tiene bastante, yo creo que estaba en la secundaria si no es que en la prepa.

[11:33] Este creo recordar vagamente.

Tendría como unos dieciséis años, no sé, no sé, te voy a, no te voy a decir así exacto porque la verdad es que lo tengo así como que muy borroso.

[11:43] Pero sí este más o menos por esas fechas y obvio era pobre entonces pues así como que por luchar mucho no no pude. Sí de hecho ahí ya los estudia hambres. Pues bueno para que se refresquen la memoria,

les dejo un texto eh que extraje de la página de información del buen fin de Office Depot y nos dice

el buen fin surgió como una iniciativa del Consejo Coordinador Empresarial y del Gobierno Federal de Felipe Calderón inspirados por el Black Friday estadounidense,

hablando de que esto más o menos fue en el dos mil once,

dice con ayuda de algunas empresas privadas e instituciones bancarias lograron implementarlo como una estrategia de impulso al mercado interno.

Entonces,

Para que recuerden allí sus años guajiros de los que eran jóvenes bueno más o menos por esas fechas se creó y de hecho el promedio de baja de costos más o menos se ve que en promedio entre todos los precios se reducen un siete por ciento okay eh esto en contraste con precios que tengan los productos uno a dos meses antes de este evento, Pero esta es la media de todo el mercado que participa en el buen fin. Realmente ustedes pueden llegar a encontrar descuentos que duplican, triplican, cuadruplican incluso este siete por ciento. Entonces, mucho ojito allí.

[12:56] Y sobre todo ante cualquier problema que tengan se pueden meter en gula, con Cilianet, al menos aquí en México que es el portal de quejas de Profeco, por otro lado tienen, pueden buscar portal de quejas conduce en Google y van a poder acceder al de papi conduce, entonces les recuerdo con Cilianet es para denunciar comercios, ofertas falsas o que no les quieran hacer eh válido algún producto, de hecho, Liverpool tiene la mala maña de que a veces tiene errores entonces la gente abusada va compra con estos errores luego Liverpool les cancela la compra pero luego se juntan entre ellos y le meten una queja colectiva en Profeco y Profeco los doblaga y hasta el Liverpool después los termina compensando y si no les da un producto similar aparte les da un monedero electrónico en compensación entonces, o sea de verdad ténganle fe a a sí sí de hecho fijate ahorita que estábamos platicando tras bambalinas yo acabo de tener una experiencia. De esas preciosas que a todo el mundo nos encanta cuando tenemos problemas y de que nos cobran algo que no debían. Entonces también si en algún punto los atorán con algún plan telefónico, si los atorán con algún plan de datos este de algún de internet, de televisión, de lo que sea. También pueden recurrir a la IFT de hecho yo les platico rapidísimo lo acabo de hacer porque saludos a Movistar que hijos de Dios este.

[14:21] Si me acaban de aplicar una bien gacha entonces ya después les platico pero eh es muy fácil hacer una denuncia ya lo experimenté me tomó no más de veinte minutos y ya exagerando.

[14:31] Tal cual tienes que crear tu usuario en IFT ehh.

Decir a qué servicio pertenece tu denuncia, poner una breve explicación de qué fue lo que sucedió, adjuntar pruebas si es que tienes, sería lo ideal, sería lo.

Lo apropiado para que proceda más fácilmente y es muy rápido, de hecho yo para darte un ejemplo, yo les escribí el viernes, lamentablemente solo funcionan de lunes a jueves.

Hoy lunes ya me contestaron y ya están investigando el caso. Entonces, funciona. Ya les contaré después si falló a mi favor, que lo más probable es que sí. Porque sí fue una de orden.

[15:03] Una pasadez de.

Entonces bueno, también está IFT. Sí, efectivamente, el portal del IFT se llama soy usuario, así búsquenlo IFT soy usuario registras es de volada guarda en su contraseña bien en un gestor de preferencia suben les piden unos documentos y nada eh describen el hecho si tienen capturas de pantalla y etcétera, en menos de un mes les resuelven si no es que mucho antes, son bastante veloces, o sea tanto PROFECO como CONDUSEF e IFT, se han movido las pilas y quitaron un buen de burocracia de promedio entonces de verdad o sea los incitos ya no solo a ustedes que, también son chavos ¿No? Y en teoría deberían ser más open mind ¿No? Y tener un poquito más de apertura a estas cosas, también insístanles a sus familiares, especialmente pues a los adultos del siglo veinte que luego les cuesta un poquito más ¿No? Esta parte que se

cierran un poquito, polarizan un poquito por ahí,
les cuesta ¿Eh? Yo creo que a todos les cuesta porque estamos acostumbrados a tener esa pinche cultura muy arraigada de ser el agachón.
Sí, también. Y nada, pues no, pues ya me atoraron, pues ya ni modo, ¿No? Y no. O sea, sí hay que reclamar. Es tu dinero, tú y tú batallaste, tú trabajaste o tus papás trabajaron por ese dinero. No se vale que una empresa.

[16:19] A la que realmente le vale un comino si te afecta si no te afecta eh te friegue ¿No? Básicamente entonces.

Eh lucha porque pues son tus derechos, no lo dejes pasar, al final no requiere tanto esfuerzo, no requiere tanto tanto trámite como ya comentábamos, entonces.

Hazlo valer o sea eh yo creo que es lo justo eh y pasa muchísimo créeme eh yo ahí voy a platicarte rapidísimo yo tenía un maestro de derecho en la prepa.

Me inspiró mucho porque justo nos platicaba siempre cada viernes nuestra primera clase con él a las siete de la mañana llegaba y nos contaba con quién se peleó esa semana.

Y su y su amigo favorito era Walmart porque en Walmart y créeme que después de platicar tanto con él y después de tantas historias.

Me abrió los ojos Juan Martín esa pinche mala costumbre de poner mal los precios y eso es a propósito porque eso pasa en todos los Walmart ¿No? Y también saludos a Walmar.

[17:11] Patrocinar entonces quién sabe a mi si me caen bien Walmart por favor bueno a mí me caen muy mal porque siempre tienen mal puestos los precios y es aposta como dirán los españoles.

A propósito para que te confundas dices ah mira pues no sé estas chelas aquí dice que valen cincuenta el si llegas a la caja y ya te atoraron porque ahora en noventa.

Como tú ya te distrajiste o lo que sea ya no te diste cuenta o por las prisas o lo que quieras aceptas el aceptas ese precio.

Y eso no debe de serse siempre si algo no les cuadra yo sé que va a tomar tiempo pero reclamen o sea por lo menos para que el negocio esté al tanto de que no te están haciendo güey básicamente.

[17:50] Y yo sí lo he hecho algunas veces, sobre todo aquí en el Walmart que está cerca de mi casa.

[17:56] Era Superama esto no pasaba y y si por lo menos dicen ah sabes que sí está mal acomodado te vamos a respetar el precio.

O o sabes qué? Pues este bueno si realmente si si reclamas sí te lo respeta.

Precisamente para evitarse el la bronca con Profeco ¿No? Y si de plano se quieren poner muy.

Ruñosos y te dicen que no porque estaba mal acomodado pero el precio no es ese la puedes hacer de todos o si no por lo menos no lo compres o sea simple, sencillo como eso, no les des.

[18:23] Ese poder sobre ti o sea es pues es injusto vaya o sea.

Si no te dejarías con la señora que vende las verduras aquí en los mercado que te diga que el tomate vale veinte el kilo y te lo quiere vender en treinta y cinco.

Te vas a dejar con Walmart que es una empresa multimillonaria a la que.

Realmente no le hace mucho que te quite o o no te quite diez pesos extras, ¿No? Pero a ti sí te afecta, entonces eh aguas con eso, defiéndanse, no se queden.

Callados y no se queden de brazos cruzados porque pues es tu dinero, al fin y al cabo.

Efectivamente muy no, inspirador, inspirador siempre, siempre se merece los aplausos eh, eh, pero bueno, efectivamente, entonces ya saben, concilianete, de Profeco

quejarse de Walmart, precios malos, siempre tomen fotos, evidencia, por favor, no dejen pasar nada, eso ayuda mucho.

[19:13] Portal de quejas de CONDUSEF, bancos, aseguradoras, eh arrendadoras, eh algunas Fintech también, etcétera. ¿okay? Eh se compone, hay muchas entidades este financieras que están siendo reguladas.

IFT para atorar a Telefónicas fijas ehh de internet, etcétera. ¿okay? Por lo general,

Pues Telcel, AT and T, Movistar suelen tener promos

tienen promos malísimas eh yo si llegué a comprar eh mi iPhone ocho ya de uf fue hace como cuatro años en AT and T más o menos en estas fechas y no estuvo tan buena la promo entonces.

De por si yo no les recomiendo nunca saquen un teléfono con una telefónica.

Efectivamente entonces y menos, o sea, no, no lo hagan, mejor ahórrense dinero y cómprenlo en otro lado, en una tienda departamental, por ejemplo, donde sí tengan un descuento bueno, ¿No.

Exactamente entonces pues aquí eh aquí tienen la base para que cualquier queja que lleguen a tener pues ya saben a dónde dirigirse. Ahora vamos a hablar un poquito de experiencias así que eh Dani pues cuéntenos ¿Cuál fue,

¿Te acuerdas más bien de cuál fue tu primer compra de acuerdo al fin? ¿No? La primera. Sí. Y y de hecho ahí todavía la tengo. Es de mis de mis prendas favoritas porque fue una fue un abrigo.

[20:37] Y me acuerdo bien, me acuerdo muy bien de ese día porque me acuerdo que caminé muchísimo, me salieron ampollas en los pies, este hice corajes porque.

Bueno, ¿Qué qué es lo que compré? Compré un abrigo en Zara, es un abrigo que me enamoró, yo quería.

Algo elegantón, algo así como que para salir cuando haga frío, que se viera bonito, ¿No? Y así. De hecho yo iba a comprar una gabardina pero luego me encontré ese abrigo y me encantó.

Y me dice me acuerdo que ese tal relajo que terminé apartando como tres y nada más me llevé uno.

[21:06] Pero bueno, pues, ¿Cuál fue el asunto? Que yo quería aprovechar una promoción porque por supuesto era estudiante, no tenía dinero y pues un abrigo.

Si hoy como adulto que trabaja me cuesta dinero pagar la me cuesta trabajo pagar la ropa.

En esas épocas ni qué te cuento, ¿No? O sea era pedirle ayuda a mi mamá porque pues este mi papá no existe. Y ahí ya me aventaré otra vez. Pero bueno. Este.

[21:31] Y rezar cruzar dedos porque pues porque me pues me concediera ¿No? La este la compra.

[21:38] Me acuerdo que esa vez fui y quería comprar quería sacar una tarjeta de crédito de ahí de Zara de Inditex que de hecho creo que era de Banamex una cosa así.

Me la negaron rotundamente, ya era mayor de edad, ahora que me acuerdo como para para eso ya ya era mayor de edad.

[21:53] No me la aceptaron y pues yo anduve dando vueltas, caminando, buscando opciones, ese día caminé bastante.

Me acuerdo que traía unos Vans negros ehh de esos sencillitos y eran pues pa caminar pésimos entonces caminé yo creo que sería fácil como unos ocho kilómetros dando vueltas.

Y al final llegó el buen fin, afortunadamente me dieron, me dijeron que sí y lo pude comprar.

Con un pues con un ligero descuento pero bueno mira pues este lo que sea era bueno en esas épocas ¿No? Entonces.

Ese fue, esa fue mi primera compra del buen fin, ahí lo tengo, la verdad que todavía lo uso, me gusta por supuesto ya no es la novedad, no lo uso

tanto, pero cuando hace frío quiero verme acá.

Elegantoso entonces ahí está todavía. El logo se los enseñó. Excelente. Bueno pues yo les platico que mi primera compra fue yo tenía como trece años más o menos.

Y yo ya quería desesperadamente comprarme un nuevo PlayStation porque yo tenía el dos o sea estamos hablando que el PlayStation dos era una consola que salió en el año dos mil.

[22:53] Tuvo su último juego grande en el dos mil seis de ahí puros FIFA,

y ya era el dos mil trece y yo todavía lo tenía que ahí lo tengo ahí funciona y de vez en cuando lo lo prendo pero yo dije no es que, ya quiero un play tres porque tiene lector de Blu-ray tenía mis películas en Blu-ray dije no esto esto es lo que necesito es es la posta porque aparte no tienes que pagar para jugar online y si le llegué a sacar provecho.

Entonces pues casualmente en aquel Buen Fin hicimos como un viaje familiar chiquito, porque tenían sobre todo curiosidad mis tíos, mi mamá de saber si sí habían buenos precios, entonces que entramos en un walmart y justo fue el año dos mil trece donde estaba el flamante y nuevo GTA cinco y que creen que estaba en paquete.

[23:40] Con un PlayStation tres justamente entonces normalmente el Play tres ya se estaba porque ya iba a salir el cuatro de hecho y quizá me digan ¡Ay tonto! Pues te hubieras comprado cuatro. No porque realmente sí le saqué mucho provecho y el Play cuatro no tuvo ningún juego que valiera la pena hasta como cuatro años después de, bueno no, como tres años después de que salió. Entonces.

[23:59] El normalmente el Play tres costaba cinco mil pesos ¿okay? Y

el bono con el juego estaba como en seis mil y cacho, porque un juego de lanzamiento son mil, bueno en ese entonces eran mil pesitos, ahorita ya son como mil setecientos por la inflación

entonces el bundle normal costaba seis mil y cacho pero ahí estaba en cuatro mil novecientos noventa y nueve y lo vi y le dije a mi tío pues tira paro tú que tienes tarjeta

cómpralo y te lo vamos pagando y dicho y hecho no, no saben, todavía me acuerdo de esa noche que llegué a mi casa, lo abrí, le mandé un mensaje por Messenger, aquel, aquellos años a mis amigos de la secundaria, miren ya tengo el GT5 y así, uf eh,

qué buen provecho le saqué a la Play tres. Ahí la tengo todavía y sirve todavía y por ahí tengo un par de discos que jalan en allí

y nombre o sea una compra que dije me encantó me encantó y le saqué mucho provecho y bueno esa ha sido una pequeña experiencia creo yo que de ahí ya después,

catorce, dos mil quince, dos mil dieciséis, dos mil ya no volví a comprar nada por esas fechas sino mi iPhone ocho en el dos mil diecisiete,

y de allí en fuera ahorita les platico lo del dos mil dieciocho y luego la de dos mil veinte,

y el año pasado déjenme ver si sí compré al Gorta, reviso Amazon. No, ya, sí me acuerdo. Ya. Pues dale, dale, Dani. Bueno.

[25:17] Vamos en en reversa porque así es como voy a ir acordando. El año pasado de hecho ahí va por supuesto siempre los invito a todo lógico pa que escuchen el chisme completo.

Me compré el Mi Scooter ehh el Miscooter dos creo que era, ya ni me acuerdo, ¿No? El Wannas.

[25:33] Me salió mucho más barato de lo que costaba y hoy ojo, yo el primer consejo que les voy a dar antes de que sea el buen fin, si hay algo que les interesa.

Investíguenlo, revisen los precios en todos lados en la tienda oficial, en otras tiendas eh en diferentes lugares para que al momento del buen fin.

[25:50] No se sorprendan con que oh mira descuento de doce mil a a ocho mil pesos y en realidad siempre costó ocho mil porque sé lo que pasa mucho

y eso sí es verdad.

[25:59] Entonces a mí me pasó con el scooter yo ya traía ehh pues bastante ratito con ganas de un scooter.

Y pues justo dije un día fatídico, día, creo que fue domingo, creo que fue el último día del buen fin. Dije ah no, de hecho creo que fue, no sé si una próxima fue domingo.

No iba a salir, yo no quería salir a comprar nada precisamente pa no gastar pero dije eh mi mamá quería que la acompañara al a la plaza.

[26:23] Y pues bueno dije si encuentro el scooter a buen precio pues como diríamos acá chingue su madre me lo compro ¿No.

[26:30] Y efectivamente lo encontré rebajado de doce mil pesos, once mil pesos como a.

A nueve mil y me daban bonificación mi tarjeta de crédito entonces dije pues ¿Sabes qué? Esta es la oportunidad que he estado esperando no lo voy a encontrar nunca más barato que esto.

[26:44] Y posiblemente de hecho sí fue cierto porque el ya no bajó más de precio yo creo que ahorita anda como en los diez mil entonces yo todavía le saqué ahí como unos mil quinientos pesitos de más.

[26:56] Ya historias aparte donde me caí me tuvieron que enyesar y todavía hice eso me salió muy caro el scooter pero bueno eso no fue culpa del scooter este igual chisme si lo quieren ir a ver está en todo lógico, bueno escucharon ehm.

[27:08] Esa fue mi compra del año pasado, yo estaba fascinado, estaba encantado de verte lástima que el scooter ni siquiera lo tengo aquí en mi casa, está en casa de Charlie, que un saludo.

Y está ahí porque ahí es donde en teoría lo iba a usar pero pues como no tengo tanto chance pues ahí está abandonado, lo usa otra persona que me lo pide prestado, ya le dije que mejor me lo compre porque pues sí le agarré un poco de miedo con el accidente, no te voy a mentir.

Pero bueno pues esa fue la primera compra que fue el año pasado.

El año antepasado estuvo buenísimo porque el año antepasado me compré el Apple Watch que me salió muy barato.

El Apple Watch este este bueno para los que están viendo el video este de acá.

Me salió baratísimo me bajaron como bueno de hecho la idea era que me devolvieran tres mensualidades si si lo sacaba a doce meses.

Me descontaron algo así como mil, dos mil pesos, entonces pa ser un reloj que de hecho había salido ese mismo año en dos mil dos mil veinte pues fue una gran, fue un gran descuento, fue bastante sustancioso.

[28:07] Creo que señor nada más compré eso ehh bueno compré otras cosas pero no tuvieron descuento el HomePod mini que ya es más como ya sabes que.

Esa parte Tec ¿No? Entonces yo es que soy bien Napole pero bueno este nada más de promoción fue el Apple Watch y la verdad es que hasta ahorita.

No me arrepiento, fue creo que es de las mejores compras que he hecho por eso, por ese precio, yo ahorita ya cuesta eso de serie, pero en esas, en esas épocas todavía no,

el año anterior a ese ehh ahí celebrando me acuerdo que compré o sea ehh.

[28:39] Pensé que me iba a acordar pero ahora no me acuerdo. Pero ehh pues creo que esas son las compras más significativas. Seguramente el año antepasado me habría comprado otra cosa que ya ya ni use o algo así.

Tal vez después cuando esté eh reescuchando este podcast porque la verdad si yo luego lo escucho pa ver qué tal quedó.

[28:55] Tal vez me acuerde y perdón Daniel del futuro si te estás enojando porque no dije eso que tienes en la mente ahorita pero pues bueno eh esas son las que recuerdo más o menos.

En pues ya si me acuerdo después les digo si me acuerdo de este episodio porque si me acuerdo después ya olvidé si hay una ureca ahí no aquí hablando de mira para las finanzas no ya me acordé ya me acordé ajá okay, bueno, yo voy a ir en el orden cronológico ¿No? Opuesto al que nos acaba de contar Daniel. Eh bueno, les digo, yo en dos mil diecisiete saqué mi iPhone ocho con AT and T, estuvo moderado pero el plano estuvo tan bueno y me dieron una promoción chiquita entonces pues ni vale la pena mencionar que buen iPhone, el iPhone ocho que lo compré hace cuatro años, banda, no, ya van a ser cinco, de hecho fue dos mil diecisiete y ahorita es el que tiene mi mamá y funciona como un rayo el mendigo iPhone, o sea es increíble lo que Durán. Excelente inversión francamente. Ehh después en dos mil dieciocho uy dos mil dieciocho. Ay qué delicia, era cuando el buen fin era un poquito diferente y yo diría que hasta un poco mejor. Ahorita les voy a decir por qué. Pero básicamente Amazon tenía un cupón, creo que era del veinte por ciento de descuento y se notó o sea, Pagadas con lo que pagaras te daba tus doce meses sin intereses y aparte el cupón. No, no, no, no, que se haga. Es que todavía me acuerdo y la dopamina es como el mejor descuento, prácticamente que he tenido en mi vida.

[30:23] Fíjense para y sobre todo les doy un poco rango de precios para que vean que sí hay descuentos ostentosos.

[30:29] Eh me quería comprar mi PlayStation cuatro ¿okay? Eh entonces dije okay ahora sí me lo compro sí o sí en el buen fin. Entonces me compré el play cuatro que en ese entonces normalmente costaba ocho mil pesos, bueno ¿Qué creen? Que me costó lo mismo que el Play tres hace como cinco años antes igual cuatro mil novecientos noventa y nueve o sea, señor perro descuento ahí ya vamos de entrada en eso ¿No? Después dije, no hace falta otro control porque tengo el Mortal Kombat quiero echar la reta aquí con con mis primos y así, control de mil varos terminó saliendo con descuento como en seiscientos más o menos. Ehh después dije okay voy a tener dos controles. Me falta una base para que se carguen al mismo tiempo. La base como de trescientos no como de cuatrocientos bajó a trescientos ¿okay? Entonces ahí ya va el acumulado y, ah y estos audífonos justo estos que traigo aquí puestos para los que me ven en video los que ya no se venden que buenos audífonos en su momento eh, bajaron de hecho yo los fui traqueando a lo largo de dos mil dieciocho, Cuando salieron estaban como en ciento cincuenta dólares, unos tres mil pesos. Y justamente en la fecha del buen fin novecientos noventa y nueve. Y dije no, este es el momento. Entonces, Play cuatro, audífonos para jugar con los audífonos eh control, y base.

[31:52] Más o menos como de ocho mil y cacho que hubieran sido, terminé pagando como seis mil ochocientos pesos. O sea, de verdad, la mejor compra que he hecho bien. Sí, o sea, y con ese cuponzote de Amazon. Amazon, gracias. Un beso este Amazon porque sí se rifaron en dos mil dieciocho.

[32:09] Que la Play cuatro está ahí atrás de la tele, la monté en la pared, funciona, antier estaba jugando, sigo comprando mis juegos Mañana día que grabamos esto, no, pasado mañana me llega el God of War Ragnarok entonces a darle con la viciada porque excelente consola, excelente inversión, entonces esa fue mi mejor compra del dos mil dieciocho, luego en dos mil diecinueve en dos mil diecinueve la regué,

eh pude haber comprado el el iPhone once que es el que estoy usando como webcam ahorita para los que me ven a través del video, lo terminé comprando hasta diciembre entonces bueno creo que en dos mil diecinueve no compré nada en dos mil veinte compré el red dead redemption dos juegazo.

[32:50] En dos mil veinte méndigo juego no bajaba de ochocientos pesos, lo pillé en cuatrocientos noventa y nueve pesos, justamente lo vi en Amazon y dije no, de aquí soy. Me encanta. Y sí y lo terminé dicho y hecho y ahí lo tengo bien bonito y de hecho todavía por ahí me queda un poquito de jugarle. Ehh en dos mil veintiuno, en dos mil veintiuno yo también compré mi Apple Watch que no lo traigo ahorita se está cargando eh aproveché una promo que me dio una de mis tarjetas de crédito, pude diferir la compra porque mi Apple Watch era de segunda mano pero en excelente estado con Apple Care entonces lo compré, diferí la compra, la puse como a seis meses y la liquide hace unos mesecitos, ya cuando tuve el dinero así ya todo junto dije ya, se va la compra y lo liquide entonces, esas han sido eh pues nuestro histórico de compras para que vean que realmente pueden haber meses diferidos sin intereses, meses sin intereses tal cual de toda la vida, descuentos, cupones, etcétera. Entonces o sea para hasta el más escéptico aquí está la la prueba y si quieren más pruebas pues nos avisan en mi canal de Telegram y les subimos capturas de pantalla. Yo ahí tengo en el histórico de Amazo, las facturas de del juego, del Play, o sea, ahí tengo casi que la evidencia completa, ¿Eh? Entonces allí se las dejo, ¿No.

[34:06] Y bueno pues eh hilado con esto, eh pues hay que hablar un poquito de eh los trucos para comprar eh barato ¿No? Eh ahí está la cuestión así que bueno eh vamos a hablar un poquito ¿No? Porque aquí aquí es donde está realmente el truco o sea, en lo primero es con qué banco sacar tarjeta ¿No? Entonces eh pues aquí si eh señor Daniel déjeme hacer un breve paréntesis si es que. El buen fin eh para bien o para mal se ha vuelto de este Black Friday de compra con cualquier método de pago y aún así vas a tener descuentos. A más que nada un festival de créditos ¿En qué aspecto? En que normalmente los descuentos buenos por ejemplo te los va a dar weski, es una sociedad financiera de objeto múltiple si no tengo malentendido, al principio era una de estas empresas que te daban micropéstamos, que tenías como quince días para liquidar, con intereses un poco altos, etcétera, No pidan ese tipo de préstamos, salvo que sea una emergencia real. Ehh y ahora se ha vuelto más como una opción para gente que no tiene ningún crédito, que su historial crediticio está casi vacío. ¿ okay? Entonces.

[35:19] Tú vas con whisky y le dices bueno con la tienda que que te ofrezca como forma de pago. La tienda le dice a Quesqui mira este carnal quiere siete mil varos para. Eh no sé una lavadora que tenemos en descuento ¿No? Que sí pueden llegar a encontrar lavadoras en siete mil pesos o un refri.

[35:37] Entonces eh la institución le dice a Quesqui oye pues chécale ¿No? Entoncesqui eh te manda su portal y te dice okay mira méteme tu RFC aquí tus datos este financieros y yo te digo si te apruebo el crédito entoncesqui hace ahí su proceso. Te da un crédito que no es una tarjeta que no es nada más que eso un crédito que no es revolvente es casi que un préstamo personal, con intereses mucho más bajos que un préstamo personal y eh te libera esa línea para que se pague el producto y ya tú después le vas pagando a Quesqui ¿ okay? Entonces por ejemplo, ha estado ofreciendo cupones del treinta, del veinte por ciento sobre cualquier compra, entonces eso es para que se hagan un poco la idea de se ha vuelto este festival de créditos y que por ejemplo esa súper promo que yo agarré con mi

Play cuatro en Amazo,
ya no la pude volver a repetir nunca porque ahora los cupones ya no te los da Amazon sino que te los da Banamex, Banorte, HSBC y si no tienes ninguna de esas tarjetas.

[36:37] Perdón de la palabra te chingaste, o sea, no vas a tener el descuento salvo el del producto. El cupón per se en Mercado Libre, Amazo, sí o sí tienes que tener una tarjeta o que alguien te preste una tarjeta de ese banco para que tengas ese descuento y estás sometido a cuando el banco se le hinche la gana de de darte la bonificación,
y si se le no te la va a dar y tienes que y es muy importante ahí es muy importante que lean las clausulas porque.
Y es algo que siempre se nos olvida porque a mí me salían sobre todo en Banamex que es donde tengo experiencia.

[37:10] Aprovecha esta promoción y haz mucho ojo porque también ahí te atorán. Este, ah, ya me acordé que compré el otro, la otra compra. Ya llegó el Eureka. Fue un colchón que me salió igual, súper barato. Me salió de un colchón de Memory Foam como en cuatro mil pesos.
Justo fue con una bonificación que no apliqué que la cuestión es que dice sobre todo Baramex le gusta mucho eso de compra cualquier cosa.
Y te bonificamos tres mensualidades de de esa compra.
No pues que chido ¿No? Y tú ya vas con la imaginación a tope y dices ah pues ya seguro esto está activado es universal entonces cualquier compra que haga y no mucho ojo cuate porque ahí.
Que fijarte que esté activada y te tiene que dar un folio de activación, eso es lo principal.

[37:53] De hecho ahí gran error mío me dijo esta chica la de la de la tienda de muebles.
Si esta activa tu promoción, yo sí, sí, si tú tú pasas la tarjeta, ¿No? Y y después me di cuenta de que no, debo haber salido todavía más barato.
Eh de hecho me salió en cinco mil pesos me hubiera salido en cuatro mil si no me hubiera apendejado comprarme la palabra. Entonces.
Primera este anécdota activa tu promoción porque nunca y créeme nunca se van a activar por sí mismas siempre tienes que, revisarlo, buscarlo y asegurarte de que esté activada. Primera cosa.
Segunda cosa lee las clausulas porque las clausulas te va a decir qué negocios sí participan, qué rubros sí participan, qué cosas, no por supuesto.
Y ¿Cuáles son las condiciones? Porque a veces hay condiciones muy mañosas ¿No? Que ah pues sí te aplica aplica con compras mínimas de cincuenta mil pesos y tú ya bien feliz yéndote a comprar tu.
Abrigo de dos mil pesos y pues ¿No? Otra cosa.
Que aplique en los negocios que tú vas a utilizar, por supuesto, que tú dices ah mira pues voy voy a Elektra y me compro mi lavadora y Elektra no aplicaba, ya te atoraste con la lavadora, entonces,
ya que te asegures que sí aplica a los negocios que hay algunos que son medio extrañas que dices sí aplican todas las compras, aplican todo, tú da.

[39:10] Ahora, ¿Cuándo van a devolver ese dinero? Y también eso es muy importante. Generalmente con Banamex es con lo que tengo experiencia, insisto, dicen.

[39:18] La bonificación se va a aplicar en los siguientes tres meses posterior a la al corte de tu tarjeta como un depósito o sea.
En otras palabras que cuando llegues, cuando llegue esa bonificación te va a aparecer como si te hubieran depositado la tarjeta y siempre es algo así como bonificación, promoción, buen fin o algo así.

[39:37] Y tiene que corresponder a esa cantidad. Digo, al final es un poco tranza o un poco trampa porque tú vas a seguir pagando la mensualidad completa.

De ese vamos a suponer vas a sacar algo de diez mil pesos a de doce mil pesos pa hacerlo más fácil.

Mil pesos a doce meses sin intereses y te van a descontar según tres meses de de esos de esos doce mil entonces en teoría vas a pagar nueve mil.

[40:00] Pero vas a seguir pagando mil doscientos pesos mensuales porque la compra original es de doce mil pesos, no creas que va a bajar tu mensualidad por si esa es tu, fantasía ¿No? Este y también es mucho ojo con eso. Te van a bonificar esos tres mil y a lo mejor te hace el paro pero tú acuérdate y tenlo bien en mente.

Vas a tener que seguir pagando los dos los mil doscientos al mes entonces mucho ojo con esas cosas insisto y en resumidas cuentas revisen. Esté activada la promoción que aplique en la cantidad y en el negocio o en el ámbito que vas a hacer el el gasto cuáles son las condiciones de ese reembolso, cuándo te la van a hacer.

[40:37] ¿Y de qué manera te la van a hacer? Entonces eso siempre hay que tenerlo muy en cuenta, siempre lean, lean es muy importante, yo sé que da flojera porque las letras son muy chiquitas pero lean.

Porque ahora lo peor no es que no te le respeten sino que te cobren intereses y entonces no solamente no vas a ahorrar sino que vas a perder dinero. Entonces ehh también mucho ojo con eso.

Efectivamente, no. Consejos de oro, ¿Eh? Consejos de oro que nos acaba de dar. Y bueno yo soy, para estas cosas, ¿Tú sabes? Sí, de hecho eh. O sea, Daniel no es financiero como yo en el aspecto de sí, sí, sí, mira aquí este eh leyendo el libro de Morgan Hausel y así,

Pero él es financiero empírico ¿Eh? O sea él correcto le conoce aquí bastante. Y de nuevo yo aquí les vuelvo a hacer el spam, perdón, aquí si es spam directito y y así eh apuntado.

Voy a recomendar un episodio de todo lógico que va muy de ad hoc con este episodio que yo veo el complemento muy bien sobre sobre todo si te interesa comprar tecnología.

Se llama cómo comprar sin tirar tu dinero es de mis episodios favoritos de los más escuchados afortunadamente mi parte tiene un muy buen sketch que aparte se convirtió en realidad, que me duele el codo y me sangran los bolsillos sí pasó entonces vayan a escuchar se los recomiendo muchísimo es más a ver si me acuerdo y se los dejamos por aquí al final del, en la inscripción o en el en el Telegram o en donde nos vayan a buscar.

[41:58] Ese sí se los recomiendo muchísimo, sobre todo si les gusta la tecnología, entonces ahora sí, continuamos. Efectivamente, de hecho sí, lo vamos a meter como una publicación por ahí en redes porque vale mucho la pena, entonces bueno, retomando un poquito, entonces, llega la pregunta ¿Con qué banco sacó la tarjeta? Mira de principio da esto por entendido o sea Daniel ya nos dijo.

[42:19] Los bancos te van a pedir la mayoría que te registres en un sitio, en un micrositio que ellos tienen, donde si tú no te registras para la promo pelaste, no te la aplican. Sí. Algunas Fintech también lo manejan así. No es en automático. ¿Por qué? Porque hashtag burocracia. Simple y sencillo, y también yo creo que eh para disuadir al usuario, para o sea tiene fines malignos tanto como fines de obsolescencia propia de la institución ¿okay. Entonces pues ¿Cuál es la buena? Bueno de entrada en dos mil veintidós ojo esto aplica para dos mil veintidós a lo mejor el año que viene hacemos otro episodio en el que actualicemos un poco.

[42:59] Citibanamex va en declive. O sea, eso es clarísimo. Las las promos de buen fin de este año van a estar, terribles ¿okay? Ellos normalmente estaban dando veinte por ciento de bonificación en hot sale en buen fin muy buena la bonificación. Ahorita me parece que es del diez por ciento más o menos. Entonces está bajando

¿Por qué? Porque Citibank eh al menos la afilian en México está vendiendo la parte de usuario de Banamex. Entonces Banamex está en el limbo, la verdad es que sí pues es extraño, no es contraproducente, o sea, Banamex siempre era como que esa tarjeta junto a American Express la uf o sea esta es la que te da lo mejor de lo mejor en promos, en atención al cliente ahí ya es otra cosa, ¿No? Esa es suerte. Ah, exactamente. Pero al menos en promos, preventas, para conciertos y eso siempre fue la tope, ahora hay un problema y es que no es así, entonces ¿Cuáles son las buenas? La verdad es que HSBC se ha estado rifando un buen, Tiene el happy weekend y al final de cada mes hace descuentos. De hecho por un tiempo tuvieron esta promo en la que, si tú gastabas eh cierta cantidad en gasolina, creo que eran seiscientos pesos, ellos te bonificaban trescientos pesos de gasolina entonces mucha gente se esperaba este happy weekend que se era el fin de mes, el último fin de semana de cada mes le llenaban el tanque más o menos una llenada de tanque, son como mil doscientos ¿No? Mil doscientos pesos depende del coche. Ah, depende del coche pero es más o menos lo que yo he visto.

[44:26] Al menos con lo que manejamos acá en casa es entre mil, mil doscientos pesos Imagínate que de esos mil doscientos al final pagas solo novecientos de gasolina. O sea, estamos hablando de que es un bien necesario. Sí, claro. Algo esencial prácticamente si tienes vehículo. Entonces pues es un gran ahorro, ya han estado dando bonificaciones de paga con tarjeta digital veinte por ciento perro y a doce meses. Entonces yo creo que este buen fin se viene una gran promo. ¿Qué tarjeta sacó, Pueden sacar la HSBC cero, solo te pide gastar un peso al mes para que nunca te cobren anualidad cada mes tu puedes pagar un peso entonces por ejemplo puedes domiciliar, Spotify, por ejemplo, Apple Music, HBO, entre otras, ¿No? Es lo que les recomiendo. Siempre domicilienles algo y con eso eh basta. Las los pagos de a meses sin intereses no aplican para exentar la promo. Eso hay que dejarlo en claro, está la HSBC viva que si ustedes viajan mucho en Viva Aerobu, también les va a estar dando estos los puntos doters y esto y en vez de darles recompensas como el acero que les está que les da puntos esta les da puntos para Viva Aerobus y es la misma condición, peso de este cada mes para evitar anualidad. La básica, la viva que ya es la premium, esta sí te cobra anualidad pero sí te da buenos beneficios si viajas mucho con Viva Aerobu.

[45:47] Otra que está buenísima, la HSBC two now. Esta tarjeta te da dos por ciento de cashba.

[45:54] Todas tus compras pero pero pero tienes que gastar mínimo dos mil quinientos pesos al mes si no te clavan eh una cuota cada mes okay pero normalmente si, con tu tarjeta de crédito, le ayudas a tus papás a pagar la despensa, los servicios, etcétera La verdad es que los dos mil quinientos son relativamente fáciles de de llegar. No es algo muy difícil y te da dos por ciento de cashback. Que la verdad está muy bueno y lo puedes retirar en efectivo en cualquier cajero de HCBC. ¿Cuál otra? Banorte, la que sea de Banorte, la clásica está bien lastimosamente te cobra anualidad, pero creo yo que está bien si es tu primera tarjeta de crédito o también está una que te da cash back que ahorita no te creo que es Banorte por ti.

[46:36] Que tiene también anualidad pero ya te da un cashback y ya se compensa un poquito mejor. Entonces todas esas tarjetas que les acabo de mencionar de Banorte y de HSBC,

buenas, eh nada más chequen la anualidad, como hay que exentarlas, son compatibles con Apple Pay, probablemente sean compatibles con Google Pay, cuando lleguen entonces todo viene ahí, esas son como que las dos insignia, de allí en fuera se pone difícil. Inbursa nunca da promos buenas. City ya vemos que ahorita ya está en declive. Sí les va a dar a los que lo tengan pues aprovéchenla. De hecho la Cosco Citibanamex te va a dar en buen fin, en una compra mínima de diez mil pesos te va a dar un veinte por ciento, en certificado de regalo de Costco. O sea, si tú haces una compra de diez mil te van a dar un certificado de dos mil pesotes, que si ese lo vas a ocupar para la despensa, mira ya ahí tienes un descuentote entonces allí tienen esta bonificación que va a dar.

[47:29] ¿Okay? Y de ahí en fuera hígoles es que les digo o sea realmente no todos los bancos dan buenas promos. Santander a lo mejor da ahí una buena, Scotiabank, nunca se escucha. Es como si no existiera el buen fin para Scotiabank. Ehh y ya de ahí en fuera están los bancos que son más chiquitos que rara vez dan algo. Ahora de Fintech. Rapicar. Rapicar ha estado aparte de que te da el uno por ciento en cualquier compra de cashback. Normalmente te regala una mensualidad. Que eso está bastante bueno. No. Para los que saquen su tarjeta no solo para gente que la saque este mes les van a dar eh la oportunidad de que compren cualquier cosa que no tenga meses sin intereses y no te va a dar chance de que lo difieras a meses sin intereses.

[48:15] Entonces ahí tienen esas. De allí en fuera pues pueden checar, a lo mejor queda algo que de Betsy, yo tengo Betsy, buena tarjeta para fue mi primera tarjeta ya de uh hace buen tiempo ehh también les da ehh cash back uno por ciento eh y de ahí en fuera pues ya eh les digo ya se pone difícil de recomendarles porque sí está eh muy complicado. Ahora, les voy a recomendar una súper página que se llama promo descuentos punto com de hecho en el curso de finanzas les enseñé esta página ehh, promo descuentos es básicamente un foro muy lindo, muy bien hechos donde la gente comparte ofertas. Todos los días. Yo ahí he cazado ofertas ¿okay? De hecho ya nos dijo Daniel a la mejor el buen fin no es tanto la mejor fecha porque a lo largo del año, ¿Te encuentras una que otra oferta eh esporádica? Este mouse que tengo aquí, señor Perro Maus, que lo amo, lo adoro, lo conseguí en una oferta y este es un mouse más o menos como de dos mil y cacho pesos, yo lo compré en mil doscientos, entonces eh fueron ofertas esporádica, a lo mejor en buen fin también se vuelve a repetir y fue gracias a Promodescuentos. Es gente real como tú y yo que anda buscando ofertas en todos lados.

[49:27] Pues las publican allí, la gente las vota, las comenta, no necesitas crearte cuenta, afortunadamente no es un foro malvado como Facebook, Instagram que te permiten que que no te permiten ver cosas que a fuerzas tienes que tener una méndiga cuenta, los odio en promo descuentos no, tú puedes navegar, meterte a lo que quieras, solo pues no vas a poder comentar, ponerle pin de guardado a las ofertas y etcétera pero es muy amigable el foro en ese aspecto, allí nombre o sea en estas fechas está reventar la página no te das abasto.

[49:59] Yo te voy a dar otro consejo hablando de de fechas y ese rollo. Algo que a mí me funciona muy bien ehh. Es ehh cuando no quieres conseguir algo y bueno, fuera del buen fin, te voy a dar cuál es mi tip. A ver si, bueno, no, no creo que pase nada. Ya cosas de superstición mías, perdón.

[50:17] Tips que a mí me funcionan mucho y que yo ya tengo así como sincronizado en mi cabeza eh siempre si quieres comprar sobre todo lo que se trate de ropa y ese tipo de cosas.

Ve en los finales de temporada, casi generalmente como cada dos meses, casi como por el final de del segundo mes eh hay cambio de temporada y todo baja, todo baja, entonces.

La ropa baja mucho de precio, hay promociones de dos por uno, incluso promociones de cash backs y todo eso, entonces ahí es donde yo generalmente ya estoy como sincronizado, como que,

Cada dos, tres meses como que ya se me antoja ir a comprar y justo caigo en las fechas en las que hay descuentos.

[50:53] Y pues hay que ponerse muy abusado porque eso generalmente dura unos muy pocos días y no porque lo quiten sino porque las cosas se acaban.

[51:00] Otra cosa que recomiendo muchísimo y que me funciona mucho es ir a las ventas nocturnas, a los a las ventas especiales de las tiendas departamentales, eso también,

mucho paro sobre todo creo que la que más me ha funcionado a mí es Palacio de Hierro porque a pesar de que tenemos esa idea de que Palacio es muy caro y es muy este exclusivo.

En realidad tienen muy buenas ofertas y a te atienden bastante bien o sea realmente no le piden nada ni a Liverpool ni a Sears.

Porque tienen pues en ropa sí, en ropa sí es muy caro y si ropa no compres preferiblemente pero en electrónicos, en electrodomésticos, en.

Inclusive en en temas de para el hogar, eh sábanas, incluso tal vez diré que viajes.

[51:41] En el buen fin o en el buen fin, no perdón, en las ventas especiales, ventas nocturnas y ese rollo, encuentras muy muy buenas ofertas, de hecho ahí este.

Acabamos de conseguir una una súper ganga hace poquito donde compramos una cafetera porque Charlie quería su cafetera. Saludos otra vez.

Rebajada de creo que de doce mil pesos a nueve mil pesos.

Nos van a dar puntos, nos van a dar creo que cinco por ciento de puntos y aparte nos regalaron una vajilla para y una y un escurridor pa la vajilla entonces.

Y una muy buena vajilla de porcelana de doce piezas todo el rollo ¿No? Entonces salimos pero forrados ¿No? Y.

Y pues esa cafetera pues está chida o sea no es no es cualquier cosa ¿No? Y y pues generalmente si agarras buenas ofertas en palacio eh yo siempre, es que es de las pocas tiendas que sí recomiendo muy pocas malas experiencias he tenido con ellos.

Y si tienes incluso ya. Ya. Vaya para el serio comercial de palacio pero no no me pagan. Afortunadamente digo desafortunadamente no me pagan.

Patrocínennos Palacio de Hierro. Me caen bien. Sí estaría chido.

[52:42] Incluso si tienes tu tarjeta Palacio.

Mucho ojo cuate porque en tu día el día en el mes de tu cumpleaños te regalaron una botella de vino mhm y un cupón de la última vez fue un cupón de para comer en el restaurante creo que de que yo comía gratis literal sí lástima que pues me partí la mauser y ya no pude ir ¿No? Pero,

la botella de vino créeme que solamente me fallaron una vez en dos mil veinte que fue cuando pues no tenían yo creo que ni pa las botellas de vino pero.

Créeme que sí, sí, sí hacen buenos descuentos, sí te dan, sí tiran paro, el cashback está muy bueno en palacio y la atención es buenísima, o sea.

Y bueno Liverpool también de repente tiene sus buenas ofertas para no para que vean que no es comercial entonces también es buena es buena opción aprovechar las las noches este las ventas nocturnas las ventas especiales.

Sí hay muy buenas ofertas nada más mucho ojo siempre con que lo que van a comprar no esté inflado para que lo rebajen y te cueste casi lo mismo

que que afuera como por dos pesos ¿No? Entonces.

[53:37] Igual es muy es una recomendación que te doy y por supuesto también andar cazando ofertas en Amazo.

Que por ahí nos peleamos Eric y yo hace no muy poco tiempo porque compré estos audífonos que para los que estén en video los van a poder ver en los X, los WH mil XM cinco de Sony.

Los compré a muy buen precio en Amazo.

Erick está diciendo no, ¿Por qué los compraste? Espérate al buen fin, van a estar más barato y con cash back salen más barato, no sé qué y digo sí.

Puede ser que sí.

Yo los quiero hoy, no dentro de dos meses, ¿No? Ya tiene más o menos mes y medio es que ahí sí, pa los trancazos eh, o sea, aquí hice una discusión de sí, sí, sí, sí. I want it now o realmente me puedo esperar. Claro, si te puedes esperar,

y te quieres arriesgar a ver si baja, hazlo. Yo me arriesgué y creo que sí perdí porque sí siguieron bajando de precio, ahorita no sé en cuanto estén.

Posiblemente sí lleguen con buen precio al al buen fin y a lo mejor hasta si tienen alguna bonificación.

Bueno pues ya mi consolación es que ya los disfruté los he disfrutado muchísimo de verdad ya ahí llegando al episodio donde platicaremos en en otro podcast.

[54:41] Donde platicaremos de nuestras mejores compras del año seguro van a estar en el top tres o en el top dos porque de verdad me han encantado.

Digo, bueno, pues sí, pon tú que perdí trescientos pesos por no esperarme, pon tu que a lo mejor en el buen fin salen todavía más baratos pero ya los tengo, ya los disfruté, entonces.

Ahí si te diría si no te urge y si te quieres arriesgar a ver si ahí encuentras algo más barato porque luego la cuestión es que algunas empresas o algunas marcas se adelantan al buen fin.

Y en el buen fin ya no está tan chido porque pues ya vendieron todo lo que querían vender antes del buen fin. Sí, suele pasar. Así es como que un poquito el que no arriesga no gana, ¿No? Entonces o te arriesgas y lo compras en el momento.

[55:16] Le pierdes un poco o te esperas y cruzas esos de que esté a mejor precio o que te alcance el dinero para comprarlo en el buen fin pero pues.

[55:23] Si hay muchas formas de de conseguirla, los descuentos, yo por eso yo digo que.

El buen fin no es como que el santo grial de los descuentos porque yo sí soy bueno pa buscarle, pa rascarle entonces sí, me lo contagió eh.

A los contagios es bueno pero no es la única opción o sea no no te tienes que esperar a fuerzas a que sea noviembre para que te compres algo este a un buen precio,

efectivamente y bueno yo creo que en enero todavía no te decía Dani pero a lo mejor en enero armamos un episodio enfocado de,

ahorrar así en general para que no sufran la cuesta de cambiarles su año entero próximo,

yo creo que por ahí en enero vamos a hacerles un episodio ya fuera de Buen Fin así como ahorrar en todo el año en muchas cosas eh porque hay muchas estrategias que hemos estado recopilando y nombre ¿Eh

Va a ser un buen episodio y bueno ya para acercarnos a hacia el final de este episodio lo que sí le quiero perdón lo que sí les quiero decir es arma tu presupuesto.

[56:19] Compren el buen fin solo lo que vayas a comprar,

no te distraigas porque hay muchos factores ahí detonantes que pueden hacer que vires intentar comprar otras cosas que en principio no necesitas y si eres este baby outlet, eres estudiambre.

No hay dinero, no alcanza para todo, entonces de verdad mucho riesgo. Sí, cuidado con las tarjetas de crédito. Anticípate, todavía, bueno, sí, todavía estás a tiempo. Las cosas sí se agotan un poquito rápido,

Pero no importa, tú ahorra y ahora.

Si me dices bueno este año no puedo comprar nada okay entonces empieza a planificar ¿Qué vas a comprar el año siguiente? ¿okay? Esto es muy importante y acuérdense los básicos, los meses sin intereses son buenos porque el dinero pierde valor con la inflación entonces si tu compras algo a meses sin intereses, tu dinero mantiene su valor en el tiempo no te sale más caro ese objeto ehh salvo que sea tecnología que normalmente suele bajar de precio ehh número dos lo ideal es que cuando compras algo a meses sin intereses ya tengas el dinero ahorrado, y ese dinero lo tengas en CTS, en una cuenta de ahorro que te pague intereses que tú cada mes solo saques lo que vas a necesitar y cuando termines de pagar vas a tener un consejazo de verdad es que eso alguna vez lo escuché en un canal de YouTube que justo hablaba de, de finanzas no era aprende algo de dinero pa que no digan que siempre hablo de ellos era de otro canal no me acuerdo quien que dio un excelente consejo que es lo que le está haciendo Eri.

[57:47] No, bueno si tienen punto uva, volvemos al ejemplo de los doce mil pesos, vas a comprarte algo de doce mil pesos.

Y tienes los doce mil pesos en la mano, no lo compres de contado, se lo puedes sacar a meses sin intereses porque pasan dos cosas, te descapitalizas y ya no tienes ese dinero si lo necesitas para una emergencia, para lo que sea.

Y dos puedes invertir ese dinero para que ese dinero trabaje por ti, gane más.

Si gane más valor y de ahí vas pagando eh los meses sin intereses entonces haces que tu dinero no solamente.

Eh pues te rinda más y no te quedes sin dinero sino que además te haga ganar más dinero y mientras ya compraste lo que querías. Entonces.

Ojo di algo que es una excelente advertencia que dejó este tipo eh del video.

[58:27] Si no tienes el dinero no lo compres y lo preferible es que si vas a sacar algo de meses ya tengas el dinero y simplemente lo tengas guardado para irlo pagando de ahí.

[58:35] Por supuesto que en la vida real eso no funciona siempre así porque si no mucha gente creo que prefería pagar de contado pero ya que sabes este truco te lo piensas un poco más pero.

[58:46] Insisto eh si vas a comprar algo meses procuras ahorrar ese dinero y guardarlo y pagar de ahí,

es un muy buen es una muy buena es un muy buen hábito porque al final te a veces el hábito de ahorrar incluso ahorras más de lo que ibas a pagar.

[58:59] Por lo que sea que pase que se te acabo el dinero, te corrieron, este hubo una emergencia, lo que sea, ya tienes ese dinero ahorrado y ya ya estás cubierto por ese lado, no te va a venir.

A embargar nadie, no vas a caer en buró de crédito, entonces.

Es un muy buen consejo y te te recomendaría que lo siguieras porque creo que es de las cosas que mejor me han funcionado hasta el momento porque aparte te da una tranquilidad mental.

Sí saber que pase lo que pase tú estás cubierto ¿No? Entonces ehh eso sobre todo que las deudas te quiten horrible el sueño y y saber eso es como que te da muchísima paz.

[59:31] Efectivamente sí ahí tienen este consejo de oro y sobre todo

rompan el statu quo, no sean así como el el tío, el abuelito que dice, no, no es que no, las tarjetas de crédito, no, no, no, no, la verdad es que no, no, o sea, los bancos son malos, las tarjetas son malas, yo lo pago todo de contado, entonces no, no hijo, a mí eso de los meses no

No me gusta, no me gusta. No, no, no

los meses son una excelente herramienta financiera, ya en el peor de los casos y voy a ser igual de duro y tajante que en el curso de finanzas Si no te alcanza para pagarlo de contado es que no te alcanza. Si o sea si forzosamente te tienes que apalancar con meses sin intereses híjoles bueno cuida tu estabilidad financiera. Claro. Y hay mucha gente que aplica lo opuesto, eh más bien ellos por ejemplo si ganan diez mil pesos al mes dicen okay mira, Yo lo más que puedo destinar a pagos a meses sin intereses son tres mil pesos. Está bien. Cada mes. Eso también es una buena forma de presupuestar, es lo que yo menos recomendaría pero funcionan también. Entonces claro. Y pues mucho ojo con eso ¿No? Y también ¿Sabes qué? Diría que eviten eviten ir al Coppel ir a ir a Elektra ir a esas tiendas.

[1:00:36] Te chupan la sangre y son pactos con el diablo porque eso de estar pagando semanitas y todo ese rollo para empezar justamente ya caíste en la advertencia de si no te alcanza es porque no te va a alcanzar.

[1:00:46] Y este y las y los gastos semanales pues se escucha poquito cien pesos a la semana pero bro agarre la onda que te están sacando cuatrocientos pesos de los cuales cien son de intereses al mes. Tu ganas mil pesos a la a la a la quincena o bueno a la semana. Están quitando más del treinta, cuarenta por ciento de tus ingresos y si nomás todavía tienes que pagar renta, tienes que comer, tienes que transportarte, entonces mucho cuidado creo que.

[1:01:09] Tenemos hablando del status quo tenemos esa mentalidad retrógrada y perdón por lo que voy a decir pero medio estúpida. De que si eres pobre tienes que ir a Elektra y a Coppel porque son los que más barato te van a salir y por supuesto que no, eso es completamente lo contrario. Son esos ricos que le quitan a los pobres para Ulises son más ricos y a los pobres son más pobres.

[1:01:28] Pues es un poco eh complejo porque al final así funciona nuestro mundo y nuestro neoliberalismo ahora no lo dijo Eric lo dije yo. Porque pues justo vas a una tienda como Palacio en la que te chequean, te dan puntos, te ganan meses sin intereses, te dan descuentos. Porque tiene en teoría el dinero para permitirte y vas a una tienda donde se supone que eres es una tienda dirigida a la gente con pocos recursos. Y lo que hacen es saquearte, te cobran un buen de intereses, te sacan pagos semanales, y si no pagas van y te te quitan hasta los calzones en tu casa eh no no sexualmente por supuesto, Pero muy sabido es que Electry Coppers son de las empresas que más embargan a la gente que no tiene absolutamente nada. Y pues mucho ojo. Yo diría que se alejen de ahí porque de por sí todo lo que está que de contado es carísimo y a veces el triple de caro. Entonces ehh sáquense sálganse de ahí si pueden busquen otro lado porque de verdad es lo peor y es lo que hace la gente pobre aún más pobre. Y pues simplemente se aprovechan de la ignorancia y de la mentalidad de que. De que no pues yo no voy a irme a parar a palacio porque yo soy pobre, yo no tengo nada que hacer en palacio, mi lugar está en Coppel, ¿No? Y. Y tenías el dinero para comprarte algo bien y fuiste y le le vendiste tu alma al diablo y ahora debes intereses y le debes la debes hasta.

[1:02:46] Los calzones ¿No? Entonces mucho cuidado con eso, no se queden ahora sí como dice Erick, rompan ese status quo porque. Caemos mucho en ese tipo de paradigmas y realmente nos hacen mucho daño. Entonces hay aguas con eso. Efectivamente. De hecho. Único producto que les puedo recomendar de Banco Azteca es la tarjeta de crédito oro, no la tarjeta normal, la verde, si les ofertan la oro esa está muy bien, no cobra anualidad y normalmente, en Elektra en Línea, en la tienda de Electra en línea te deja pagar hasta dieciocho meses sin intereses o te da un diez por ciento de descuento sobre contado, y aparte ellos también tienen promos de buen fin, nada más comparen precios porque Elektra sí suele ser un poco más caro, así de contado, ¿okay?

Entonces comparen precios, vean que está bien y es la única tarjeta de crédito que les puedo recomendar de ellos y sus débitos están bastante bien, el APE es bonita, funcional eh nada más pues no saquen la tarjeta verde, no saquen préstamos ni nada para que no se embarquen como dice Daniel la tarjeta de crédito oro de Banco Azteca.

Es un buen producto eh entonces bueno pues ya para ir cerrando Dani pues ya rápidamente ¿Qué nos vamos a comprar o qué show. ¿Qué se va a comprar en el Buen Fin? Dos mil veintidós. Pues tengo miedo, mira, tengo tengo temas ahí pendientes, tengo varias cosas que me quiero comprar.

Principal, me van a odiar, me van a empezar a odiar porque la verdad, perdón, lo siento a veces soy muy mamón, lo siento, en serio, no es mi intención.

[1:04:13] Me van a odiar pero créanme que que soy humilde en algunos. Ehh namás me gustan las cosas caras pero diría diría Ulises también lo saludo, eh soy pobre pero de gustos caros, no soy pobre con dinero, diría él. Este tengo que comprarle llantas al coche ehh y es uno de los gastos que más pereza me dan porque no me no quiero gastarme doce mil pesos en llantas o sea.

[1:04:35] Y yo sé que es mi seguridad y con mi tranquilidad pero es que no quiero no quiero gastarme ese dinero pero tengo que.

[1:04:41] Y pues bueno mi mi estilo de vida no me da opciones porque yo vivo en la cola del mundo y el transporte apesta.

[1:04:47] Ya me caí del scooter y ya no me quiero arriesgar entonces eh esa es una de las cosas que tengo pues tengo que por lo menos considerar.

[1:04:55] Otra el micrófono que ya sigue dando sigue dando lata ya este me está avisando así mira.

Viejito todavía aguanto pero ya ve pensando en cambiarme porque en una de estas me voy a morir y te vas a quedar sin sin micrófono.

El tema es que yo quiero un micrófono muy mamón porque así soy yo. Yo quiero quiero el.

El podcast es de Hyperx, está muy chido, está muy bonito. Hasta ahorita es el que más me ha convencido pero cuesta una lana y tampoco me dan ganas de gastar en eso porque tengo un micrófono tan bonito, tan funcional en lo que cabe.

Yo creo que voy a esperar hasta que se muera pero pues si encuentro aún así un en mil pesos en ochocientos pesos pues bah me lo me la avi.

[1:05:35] ¿Qué otra cosa? Ehh.

Unas sábanas para mi cama porque pues llevo un año con las más de un año con las mismas sábanas pues nada más las tengo que lavar y secarlas en el mismo día pa que me pueda dormir a gusto pa que vean.

Este ¿Cómo es la cosa? ¿No.

Y y ya de ahí en fuera pues eso creo que son las tres principales cosas quiero los ser posts pero los herpos pues por más que los vaya a comprar no van a estar a meses bueno no van a estar en descuento eso es rarísimo si bueno puedes pero no en Apple lo veo difícil ajá lo veo difícil.

Y poco más la verdad es que hasta eso creo que ya estoy bastante bien equipadito eh tal vez hay una playerita o algo así por el estilo que también hace falta pero.

[1:06:15] Nada más y disculpen de nuevo mi mamonería yo sé yo sé pero les prometo que no soy tan mamón nada más soy muy exigente con las cosas pero pero no soy se los juro,

entonces bueno ¿Tú qué te vas a comprar? Ehh yo voy sí o sí,

ya me urge cambiar mi iPhone, tengo el iPhone once, una máquina de hace dos mil diecinueve, hace tres años, sigue funcionando bien, los que nos ven en YouTube es mi webcam

Pero eh sí mi mamá ya necesitaba un reemplazo. Yo le doy a ella siempre el teléfono anterior y les digo que van como bala. Me sorprende. Ehh pero sí quiero un doce pro en Walmart está a muy buen precio, reacondicionado o un trece pro para que me vean aquí más guapo.

[1:06:56] En cámara y eso entonces eh aparte vamos a ser un señor cursazo de fotografía móvil y yo creo que en Semana Santa el año que viene no no, señor Perro Curso y necesito pues hacerle un upgrade ¿No? Allí a la herramienta principal para hacer este este curso porque lo vamos a grabar pues en móvil ¿No? Porque ese es el chiste que luzca que vean que sí es posible eso sí o sí porque los iPhone realmente es muy raro que bajen de precio en el año y si no probablemente, una Play cinco, si sí la veo en descuento, pero es es lo de menos prioridad. Sí, porque todavía funciona mi Play cuatro, todavía va a ser el Resident Evil cuatro el año que viene, entonces no me urge cambiarlo, Pero el iPhone ese sí es este urgencia. Y ya sin ni uno ni otro, si veo la mamonocaster que es así eh una mezcladora virtual para ponerle aquí que los soniditos, la musiquita como grabamos que eso lo hago con el iPad pero es un poco incómodo, si la veo en descuento, el paquete que trae en micrófono, me la compro. Entonces es una de esas tres pero no las tres. Es una u otra. Claro si es algo muy importante que hay que tener en cuenta. No pues sí mira por si por mí fuera yo también me compro la Xbox One S, digo, Sí. Las series. No la Xbox series ese. Ah. Que compro ya switch que tengo rato con ganas de la switch pero pues ya sé cómo soy con las consolas y se va a quedar ahí haciendo polvo porque.

[1:08:17] Yo soy como el niño con juguete nuevo ¿No? Se me olvida después de un rato y si pues si por mí fuera hoy me compro otro home post, me compro me compro una switch, me compro un Xbox, me compro este más controles pa la Wii ¿No? Pero pues hoy. Hay que tener prioridades porque el dinero desafortunadamente no es infinito no nos va a alcanzar pa todo eso ¿Qué más? Este incluso te diré me voy a Cancún de vacaciones pero.

[1:08:38] Soñar muy alto ¿No? Entonces si hay que priorizar y yo creo que sería muy buena para esta semana.

[1:08:46] Bien. Sí, vamos a dejarlo así, ¿No? Entonces sí, avientatelo, deja pongo el sonidito. Aguanta. Ahí está. Ah, a ver. Entonces, Adultip improvisado de esta semana.

[1:08:56] Correcto. El tip de esta semana va a ser prioriza tus compras de qué es lo que más necesitas y qué es lo que menos necesitas. Yo también añadiría.

Pues si puedes mejor no gastes o sea si si no está si no es algo que realmente necesites o algo que realmente digas me va a llenar y me va a hacer feliz pero porque de verdad es algo que tengo tiempo queriendo.

Si nada más es por capricho no lo compres y dirían en el en el canal de bueno más bien en el programa este de operación rescate que yo soy medio fa. Y recuerda, si no lo puedes pagar, no lo tienes que comprar. Sí. Espero que alguien agarre la referencia.

[1:09:32] Es un gran mantra de vida, ya nada más para despedirnos en España promo descuentos, se llama chollometro, entonces para la gente bonita que nos escuche de España, en Chollometro, gran foro para descuento en México promo descuentos. Y también hay un canal que se llama el recomendador de de Hipertexto al que también México y España, Efectivamente, de hecho hay un canal de Telegram de en el que publican ofertas también, entonces también se pueden unir para que pues siempre estén ahí al tanto, ¿No? Y en buen fin es oferta, tras, oferta, tras, oferta, tras oferta,

no se apabullen, vayan a comprar solo lo que necesitan y disfrútenlo, denle porque vale mucho la pena, entonces pues nada ¿Algo más que añadir señor Daniel? No pues nada pues como siempre un placer. Contigo una semana más, un un placer tenerte aquí que nos está escuchando una semana más y un saludo a todas las personas que nos escuchan involuntariamente, como siempre digo, pues si no tienes audífonos.

[1:10:28] Pues nos escuchamos la próxima semana aquí en Ispera Adultes porque pues siempre tenemos muchísimo de qué hablar y este cada jueves aquí nos vemos, exactamente. Me despido, Erick Soto para servirles, ya saben, canal de Telegram, redes sociales arroba Nexbit guion bajo MX y nada escuchamos la siguiente semana con más y mejor ah y vayan a Nexfit punto MX, suscríbanse, compren un cursito, ayúdenos a pagar las compras que hagamos de buen fin. Así que nada. Y en Telegram ¿Cómo nos encuentran? A ver inespera, ah se acaba la música, a ver en Telegram como inesperada. Inesperada aduetez punto T punto ME en su navegador. Así que ahí lo tienen. Muy bien. Pues nada. Nos despedimos. Chao. Chao.

[1:11:10] Music.