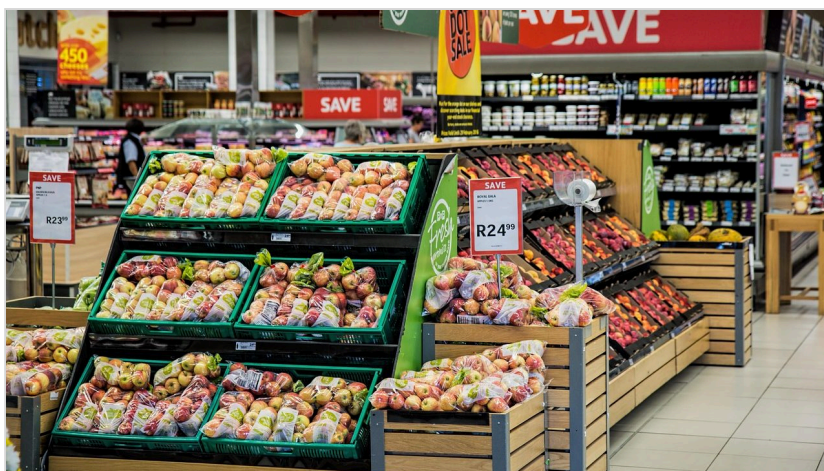


L U M B R E



Comparar antes de comprar: necesidad, etiqueta y presupuesto

Materia: Piel y cuidado facial

26/10/2026

Antes de empezar

Lección de comparación de opciones del curso 5. Enseña a definir la necesidad antes del precio, leer la etiqueta, calcular el costo por uso, detectar señales de alerta y registrar la decisión. Incluye matriz, caso ficticio y lista de compra.

QUÉ APRENDERÁS

- Comparar dos o más cosméticos de la misma función por necesidad, cantidad, etiqueta y costo por uso, elegir con un presupuesto escrito y registrar la compra para poder evaluarla después.

Público y alcance

Personas que compren cosméticos para uso propio y personas que compren para un salón, spa o emprendimiento de belleza. No requiere conocimientos previos y no habilita para ejercer ninguna profesión sanitaria.

En la repisa de una farmacia hay dos cremas hidratantes de la misma función: una de 50 mililitros que cuesta 180 pesos y otra de 200 mililitros que cuesta 420. A simple vista la segunda parece más cara, pero el envase pequeño cuesta 3.60 pesos por mililitro y el grande 2.10. En un salón ocurre lo mismo con la crema de masaje: la cubeta de un litro es más barata por gramo, pero sólo conviene si se termina antes de que la etiqueta deje de respaldarla y si hay espacio limpio para guardarla. La comparación no es un truco de calculadora: empieza por saber qué necesita la piel o el servicio, sigue por leer la etiqueta y termina por escribir cuánto se puede gastar. Esta lección no recomienda marcas ni fija precios: enseña un método para comparar, elegir y registrar la compra.

Primero la necesidad, después el precio

Antes de mirar la etiqueta de precio conviene escribir qué debe hacer el producto: limpiar, hidratar, proteger del sol o acompañar un masaje. A esa función se le suman la zona donde se aplicará, la frecuencia de uso y la tolerancia que ya se conoce. Una crema para manos no compite con una para el rostro aunque las dos hidraten, y un producto que se usará dos veces al mes no necesita el envase más grande. La necesidad se escribe en una línea; si no se puede escribir, todavía no hay compra que comparar.

El presupuesto es un límite, no un juicio sobre la calidad. Un producto barato que no se usa es caro; uno caro que se termina y resuelve la necesidad puede ser más económico que tres intentos fallidos. Por eso la comparación incluye el precio, la cantidad, la frecuencia de uso y lo que cuesta reponerlo. Un presupuesto que no contempla la reposición compra una vez y deja el servicio sin producto al mes siguiente. También incluye el espacio: un envase grande necesita un lugar fresco y seco, y si no existe, el ahorro se pierde en producto mal guardado.

Comparar lo comparable: misma función y misma unidad

Dos productos sólo se comparan si resuelven lo mismo. Una crema facial de 50 mililitros no se compara con un gel de baño de un litro, aunque el segundo cueste menos por envase. Para el mismo tipo de producto, la cuenta base es el precio por unidad: se divide el precio entre los gramos o mililitros que declara el envase y se multiplica por 100 para hablar de pesos por 100 gramos o mililitros. La cuenta se hace con el contenido declarado, no con el tamaño de la caja. Esa cifra sí permite poner dos envases en la misma mesa, sin importar su tamaño.

La etiqueta aporta los otros datos de la comparación: función, modo de uso, advertencias, contenido y lote (F-004 - NOM-141-SSA1/SCFI-2012, cláusulas 5.1.7 y 5.1.8; consultado 2026-10-25). Si falta el lote o el modo de uso, el producto no se puede rastrear ni usar con criterio, y se descarta antes de discutir el precio. Esos datos se copian tal como aparecen, sin interpretarlos como diagnóstico ni como promesa de resultado. Tampoco se comparan promesas médicas: la ley prohíbe atribuir a un cosmético acciones propias de un medicamento (F-001 - LGS, art. 270; consultado 2026-10-25).

Qué es y qué no es esta lección

Lección formativa sobre comparación de cosméticos y presupuesto. No recomienda marcas, no diagnostica, no fija precios y no sustituye una consulta con un profesional sanitario.

El precio más bajo no es automáticamente el mejor

La comparación se hace por unidad, por uso y por etiqueta. Un envase grande que no se termina o que no se puede guardar sale más caro.

Una hoja de comparación evita compras repetidas

Tres columnas —necesidad, opción y costo por uso— convierten una decisión de impulso en una compra que se puede revisar.

El presupuesto lo decide cada negocio

Los montos, el límite de prueba y quién autoriza la compra son procedimiento de cada establecimiento; la lección no fija cifras.

El costo por uso y el costo escondido

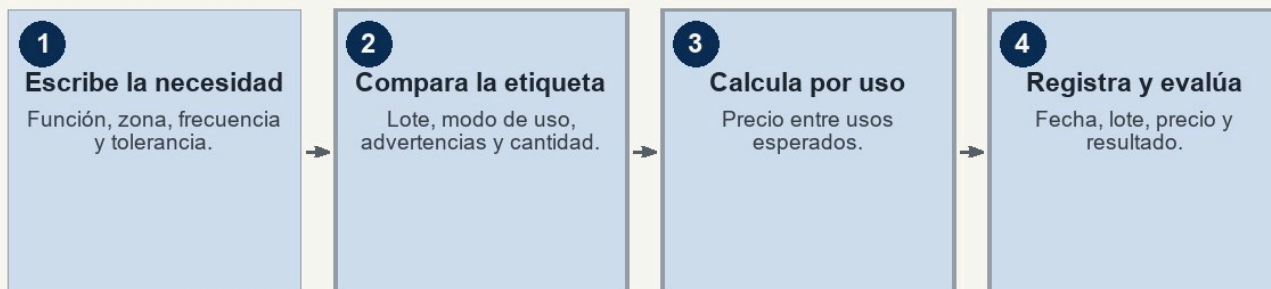
El costo por uso se obtiene al dividir el precio del envase entre el número de usos que se esperan. Ese número sale de la cantidad declarada y del modo de uso: si una crema trae 200 mililitros y cada servicio lleva 10, alcanza para unos 20 usos; si el envase cuesta 420 pesos, cada uso cuesta 21. La cuenta es una estimación, no una promesa, y sirve sobre todo para comparar opciones de la misma función con supuestos iguales. Si el modo de uso pide una capa fina y el servicio real gasta el doble, el cálculo se ajusta a la práctica y no a la etiqueta. La estimación se corrige con el consumo del primer mes.

Hay costos que no aparecen en la etiqueta: el envase que se vence a la mitad, el producto que se contamina por servirlo con los dedos, el viaje para reponerlo y el tiempo de limpieza de un formato grande. Un envase de un litro sólo ahorra si se termina dentro del plazo que declara su etiqueta y si se puede servir con utensilio limpio. Cuando el formato obliga a trasvasar, hay que sumar frascos, etiquetas y la limpieza de cada uno; sin eso, el ahorro es una ilusión de calculadora. Cuando dos opciones empatan en precio por uso, decide la que exija menos trasvase y menos limpieza.

SALUD Y ESTÉTICA · FORMACIÓN

De la necesidad a la compra

Cuatro pasos antes de pagar.



Salud y Estética · Academia

La comparación empieza por la necesidad, no por el precio.

Cuatro pasos antes de pagar.

Presupuesto: lo que se gasta, lo que se repone y lo que se prueba

Un presupuesto de cosméticos se escribe en tres líneas: lo que ya funciona y se repone, lo que se necesita para un servicio nuevo y lo que se destina a probar. La tercera línea es la que más se descontrola, así que lleva un límite claro y un plazo para evaluar. La línea de prueba se revisa cada mes: si se agota antes, no se toma de la reposición. No se compra dos veces lo mismo por estar en oferta, ni se llena la repisa con productos que compiten por la misma función. Cada establecimiento decide sus montos y quién autoriza la compra: eso es capa C y se escribe.

La compra se hace de una opción a la vez, con nota y con el lote anotado. La ley federal protege al consumidor en lo que se ofrece: el proveedor debe respetar precios, cantidades y condiciones, e informar el monto total a pagar (F-019 – LFPC, arts. 7 y 7 Bis; consultado 2026-10-25). Una etiqueta legible y un lote visible son parte de lo que se paga. Una promoción que agrega cargos no solicitados no es un ahorro; es una condición distinta que debe estar a la vista antes de pagar. La nota debe decir qué se compró, cuánto se pagó y en qué condiciones se puede devolver; sin eso, la comparación se queda en la memoria.

Situaciones de compra y la respuesta que corresponde. Los precios y plazos son los de cada etiqueta y cada establecimiento.

Situación	Qué se observa	Respuesta
Dos envases de distinto tamaño	Precio por envase	Calcular el precio por 100 gramos o mililitros
El envase grande no se terminará	Riesgo de desperdicio	Elegir un formato que se termine

Situación	Qué se observa	Respuesta
La etiqueta no trae lote	Producto no trazable	No comprarlo; pedir información al proveedor
Una crema promete curar una enfermedad	Declaración prohibida	Descartarla y no difundir la promesa
El proveedor ofrece un precio especial	Condiciones poco claras	Pedir nota y condiciones por escrito
El producto probado no funcionó	Costo hundido	No repetir; anotar el motivo

Cuando el precio bajo es una señal de alerta

Un precio muy bajo no vuelve malo un producto por sí solo, pero obliga a revisar lo que no se puede verificar. Si el envase no trae etiqueta, lote, modo de uso ni responsable, no hay a quién reclamar ni forma de rastrear la tanda. La venta a granel tiene reglas: ciertos productos no pueden venderse así y los demás exigen envase cerrado herméticamente y utensilios limpios para cada producto (F-006 – RCSPS, arts. 193 y 194; consultado 2026-10-25). Sin esos datos, el precio bajo compra incertidumbre. Si el producto llega sin etiqueta o con una etiqueta que no coincide con el contenido, se separa y se pregunta antes de usarlo.

La otra señal es la promesa. Un cosmético no cura enfermedades ni es solución definitiva de un padecimiento (F-001 – LGS, art. 270), y la publicidad debe ser veraz y comprobable (F-019 – LFPC, art. 32; consultado 2026-10-25). Frases como «resultado asegurado» o «elimina el problema para siempre» describen un medicamento, no un cosmético. El precio alto tampoco certifica nada: una marca costosa puede fallar en la etiqueta o en la trazabilidad, y se evalúa con los mismos criterios. La comparación también mira lo que el producto no dice: sin advertencias ni modo de uso, no hay forma de saber si sirve para la zona prevista.

SALUD Y ESTÉTICA · FORMACIÓN

Cuatro opciones, cuatro preguntas

Lo que conviene mirar en cada formato.

Opción	Qué resuelve	Costo por uso	Cuándo conviene
Envase pequeño	Uso ocasional o prueba	Más alto por unidad	Si no se termina el formato grande
Envase grande	Uso frecuente	Más bajo por unidad	Si se termina dentro del plazo
Formato de viaje	Servicio fuera del local	El más alto por unidad	Si se necesita transportar
Venta a granel	Reposición de trabajo	Variable	Sólo con envase hermético y etiqueta

Salud y Estética · Academia

El formato se elige por uso real, no por precio de portada.

Lo que conviene mirar en cada formato.

Decidir, registrar y evaluar

Con la necesidad escrita y dos o tres opciones comparadas, la decisión se toma por eliminación. Primero se descartan las que no traen lote, modo de uso o advertencias; después, las que no caben en el presupuesto; al final, entre las que quedan, se elige la de menor costo por uso. Si el empate persiste, gana la que se puede guardar y servir con la higiene que el establecimiento ya tiene. La opción más barata por unidad no siempre es la más barata por uso. El orden importa: primero se elimina lo que no se puede rastrear, después lo que no cabe y al final se compara el costo real.

La compra se registra con fecha, producto, lote, precio, proveedor y motivo. Ese registro permite evaluar sin depender de la memoria: si el producto funcionó, se repone; si no, se anota por qué y no se repite. El plazo de evaluación lo fija el establecimiento según la frecuencia de uso, no una regla universal. Si aparece una molestia, se suspende el producto, se guarda su lote y se busca valoración cuando haya señales de alarma. El registro también sirve para comparar proveedores: el mismo producto puede costar distinto y llegar con otra fecha.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

**1. Procedimiento: comparar y
decidir en seis pasos**


ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

2. Caso trabajado: la crema de un litro



SALUD Y ESTÉTICA · FORMACIÓN

Antes de pagar

Seis comprobaciones rápidas.

- ☒ La necesidad está escrita en una línea.
- ☒ Calculé el precio por 100 gramos o mililitros.
- ☒ La etiqueta trae lote, modo de uso y advertencias.
- ☒ Cabe en el presupuesto de reposición.
- ☒ Puedo guardarlo y servirlo con higiene.
- ☒ Pedí nota y anoté el lote.

Salud y Estética · Academia

La compra que no se puede revisar no se puede defender.

Seis comprobaciones rápidas.

Errores frecuentes

- Comparar el precio por envase y no por unidad. El envase grande suele parecer más caro porque se mira el total. La comparación correcta es el precio por 100 gramos o mililitros, con el mismo supuesto para todas las opciones.
- Comprar el formato grande sin capacidad de uso. Si el producto no se termina dentro del plazo que declara la etiqueta, el ahorro por unidad se pierde. También se pierde si no hay un lugar limpio y fresco para guardarlo.
- Confundir «hipoalergénico» con garantía individual. La condición se comprueba con pruebas de sensibilización, pero no asegura que una persona concreta no reaccione. Se prueba y se observa, igual que cualquier producto nuevo.
- Elegir por una promesa de resultados. «Resultado asegurado» o «cura» son declaraciones que no corresponden a un cosmético. La ley prohíbe atribuirle acciones de medicamento, y la publicidad debe ser comprobable.

- Comprar sin nota ni lote. Sin comprobante no se puede reclamar; sin lote no se puede rastrear. La nota y el lote son parte de la compra, no un trámite posterior.

Criterios para decidir

1. Escribe la necesidad antes de ver el precio: función, zona, frecuencia y tolerancia.
2. Compara sólo productos de la misma función y calcula el precio por 100 gramos o mililitros.
3. Elige por costo por uso, no por costo por envase; usa los mismos supuestos en todas las opciones.
4. Descarta lo que no traiga lote, modo de uso o advertencias, aunque sea barato.
5. Fija un límite de prueba y no compres dos veces la misma función.
6. Registra fecha, lote, precio y motivo, y evalúa en el plazo que fije el establecimiento.

Límites y escalamiento

Suspende el producto y busca valoración profesional si después de usarlo aparece rojez que se extiende, piel caliente y dolorosa, hinchazón de párpados o labios, ampollas, fiebre o una herida que no cierra. La dermatología describe la piel roja, hinchada, caliente y dolorosa como un cuadro de atención médica inmediata (F-014 - AAD; consultado 2026-10-25); aquí no se clasifica. Guarda el envase con su lote, la nota de compra y anota qué se aplicó, dónde y a qué hora. Si el lugar presta servicios de atención médica, entran en juego obligaciones sanitarias que no aplican a un salón que sólo usa cosméticos. Ante una urgencia de riesgo vital se acude de inmediato a emergencias. No diagnostica, no indica tratamientos y no sustituye una consulta.

Comprueba lo que aprendiste

3. Dos envases de la misma crema tienen precios distintos. ¿Qué dato permite compararlos con justicia?

- ☐ El precio total del envase, sin mirar la cantidad.
- ☐ El precio por 100 gramos o mililitros.
- ☐ El tamaño de la letra de la etiqueta.
- ☐ El color del envase.

4. La etiqueta de un producto no trae lote ni modo de uso. ¿Qué corresponde hacer?

- ☐ Comprar si el precio es bajo.
- ☐ Usarlo sólo en la mano para probar.
- ☐ No comprarlo y pedir información al proveedor.
- ☐ Agregarle una etiqueta con la fecha del día.

5. El producto más caro siempre es de mejor calidad.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

6. Un cosmético puede anunciarse como cura definitiva de una enfermedad de la piel.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

7. Relaciona cada concepto con lo que permite decidir.

7.	Necesidad	-----
7.	Precio por unidad	-----
7.	Costo por uso	-----
7.	Lote	-----
7.	Producto sin etiqueta	-----

Opciones: Función, zona y frecuencia · Comparar envases de distinto tamaño · Precio entre usos esperados · Rastrear la tanda · No comprar

8. El precio por _____ permite comparar envases de distinto tamaño. Los usos esperados salen de la cantidad y del _____ de uso. Si falta el _____, el producto no se puede rastrear.

9. Clasifica cada acción según el momento de la compra.

Elementos:

- Escribir la necesidad
- Calcular el costo por uso
- Revisar lote y etiqueta
- Guardar la nota de compra
- Anotar si el producto funcionó
- Revisar si cambió el olor

Antes de comprar	. . .
Al recibir	. . .
Después de usar	. . .

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

10. Marca la línea que contradice la comparación correcta.



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

11. Revisión rápida



12. Toma dos productos que ya tengas y calcula su precio por 100 gramos o mililitros. Después pregúntate cuál de los dos se termina antes y cuál está más cerca del plazo que declara su etiqueta. La respuesta suele cambiar la idea de cuál era «más barato».

Juegos

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

13. Memoria de la compra comparada



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

14. Tarjetas para comparar sin impulso



Para dominar este tema

Comparar es decidir con datos. Escribe la necesidad, calcula el precio por 100 gramos o mililitros, estima el costo por uso, descarta lo que no traiga lote o modo de uso y fija un límite para probar. Registra la compra con fecha, lote y precio, y evalúala en el plazo que fijas. Hoy puedes tomar dos productos de tu repisa y calcular su precio por unidad; mañana, llevar esa misma hoja a la tienda. El siguiente paso es repetir la comparación con el producto que estás por reponer y anotar si el formato elegido se terminó antes o después de lo previsto. Esta lección describe prácticas y obligaciones según la fuente indicada en cada afirmación; los requisitos sanitarios de un establecimiento dependen de su municipio o alcaldía y de su entidad federativa. Nada de este curso sustituye la valoración de un profesional de la salud.

Fuentes y estado de revisión

Fuentes consultadas:

F-001 · Ley General de Salud, Título Décimo Segundo, Capítulo IX «Productos cosméticos», artículos 269 a 272. · consulta: 2026-10-25 · alcance: Capa B, federal, vigente. Art. 269: definición de cosméticos; art. 270: prohibición de atribuirles acciones propias de medicamentos, como curar o ser solución definitiva de enfermedades. No fija precios ni criterios de compra.

F-004 · NOM-141-SSA1/SCFI-2012, «Etiquetado para productos cosméticos preenvasados. Etiquetado sanitario y comercial». ·

https://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5269348 · consulta: 2026-10-25 · alcance: Capa B, federal, de observancia obligatoria. Información sanitaria y comercial, lote (5.1.7), instrucciones o modo de uso (5.1.8), declaraciones prohibidas (5.1.9) y leyendas precautorias (5.3.7). No fija precios.

F-006 · Reglamento de Control Sanitario de Productos y Servicios (RCSPS), artículos

188 a 194, y Acuerdo de sustancias prohibidas y restringidas (DOF 21-05-2010). · consulta: 2026-10-25 · alcance: Capa B, federal. Art. 191: pruebas de sensibilización para productos hipoalergénicos; art. 193: productos que no pueden venderse a granel; art. 194: envase hermético y utensilios lavados por producto. El RCSPS de 1999 dice «perfumería y belleza».

F-019 · Ley Federal de Protección al Consumidor (LFPC), texto vigente con reforma DOF 12-12-2025. · consulta: 2026-10-25 · alcance: Capa B, federal. Art. 7: respeto a precios, cantidades y condiciones informadas; art. 7 Bis: monto total a pagar visible; art. 32: publicidad veraz y comprobable. No fija precios ni recomienda marcas.

Estado de revisión: Revisión editorial, 2026-10-25. Revisión por profesional sanitario: no realizada, pendiente.

Para mirarlo de otra manera

El precio por litro en el supermercado

En el supermercado, dos botellas de aceite se comparan por precio por litro, no por el total de la botella. La etiqueta del anaquel suele traer esa cifra justamente para que el envase grande no engañe. Con los cosméticos pasa lo mismo: el precio por 100 gramos o mililitros pone las opciones en la misma escala.

La analogía tiene un límite: el aceite no se contamina con los dedos ni caduca de la misma forma. Por eso, además del precio por unidad, hay que mirar el modo de uso, el lote y el tiempo en que el producto se terminará.

Ejercicio: hoja de comparación de tres productos

Elige tres productos de la misma función y anota en una hoja: nombre, contenido, precio, precio por 100 gramos o mililitros, lote visible y modo de uso. Descarta los que no traigan lote o modo de uso y marca los que no quepan en el presupuesto.

Con las opciones que queden, calcula el costo por uso con el mismo supuesto para todas. Elige una y escribe por qué. Guarda la hoja: en la próxima reposición te evitará repetir la cuenta desde cero.

Paso a paso: registrar una compra en cinco datos

Anota fecha, producto, lote, precio y proveedor. Añade una línea con el motivo: reposición, prueba o cambio de función. Si hubo nota o factura, guárdala con el registro.

Al cabo del plazo que fijes, revisa si el producto cumplió y anota el resultado. El registro convierte una opinión («me fue bien») en un dato que se puede comparar la próxima vez.

Referencia curricular

Materia:	Piel y cuidado facial
-----------------	-----------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://saludyestetica.lumbre.lat/object/sye-c05-r01-0a06-elegir-segun-presupuesto>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat