

WILSON ARAQUE (O)
Para LÍDERES

En los meses de mayo y junio, con motivo del día de la madre y el padre, es común encontrar a las personas alrededor de los centros comerciales tratando de adquirir algún bien o servicio que sirva de regalo para festejar a sus progenitores; resaltándose, en la actualidad, la tendencia por regalar tecnología.

Frente a esta tendencia, a muchos compradores les surge la pregunta: ¿cómo ahorrar al elegir al proveedor más conveniente? La respuesta llega por tener claro el uso que se le va a dar al servicio. Por ejemplo, si se lo va a usar solo en horas marginales, quizá la mejor opción es un servicio de prepago; cuando el uso es permanente debería tener el carácter de ilimitado.

Con esta decisión se garantiza que la capacidad del servicio comprado no sea sobredimensionada, ya que, cuando se adquiere algo que supera la dimensión de la necesidad real a ser satisfecha, lo que se está generando es un desperdicio de dinero que afecta negativamente a un presupuesto financiero familiar.

Saber comprar: una mezcla de inteligencia y racionalidad

Análisis Al adquirir un bien o un servicios tecnológico la primera pregunta es: ¿qué uso se le va a dar?



Otro elemento generador de ahorro está relacionado con el análisis comparativo que se haga entre las diversas ofertas que están disponibles en el mercado, enfatizando en las recomendaciones que puedan

dar personas que ya usaron el servicio, en las condiciones de garantía más los términos del contrato a ser firmado y, sobre todo, en las características de conectividad segura y eficiente que son las que inciden en la sa-

tisfacción o no de quienes consumen un servicio tecnológico.

Al actuar de esta forma, se espera evitar que los compradores se vean infectados por el virus de la decisión final de una compra basada, únicamente, en la variable precio que, muchas veces, lleva al cumplimiento de la frase popular: "lo barato sale caro". Puede pasar que por la insatisfacción generada se tendrá que volver a comprar el bien o servicio que no cumplió con las expectativas de funcionalidad, seguridad y/o de duración en el tiempo.

Para terminar, la tercera fuente de ahorro está relacionada con la selección de la forma de financiamiento, en donde, muchas veces, el hacer pagos de contado puede significar atractivos descuentos que, al final, son egresos no realizados que alimentan las fuentes del ahorro familiar.