



MIS.FINANZAS

FABIANA SÁNCHEZ// fsanchez@peru21.com

NO SE DEJE ENGAÑAR POR LAS OFERTAS, PODRÍA TERMINAR PAGANDO MÁS DE LO QUE CREE

Si tiene dudas respecto de un descuento, pregúntele al proveedor o al vendedor, quien está obligado a atender sus consultas.

No todo lo que brilla es oro y las ofertas son un claro ejemplo de este tema.

Muchas veces, hallar un producto con un 50% de descuento puede ser una motivación fuerte. Antes de hacerlo, tome en cuenta si vale la pena adquirirlo.

El director de la Maestría de Marketing de la ESAN, José Luis Wakabayashi, indica que las ofertas hacen que las personas actúen por impulso. Por tanto, es probable que compren más de lo que necesitan.

“El consumidor debe tener cuidado de no dejarse

llevar por la emoción del momento y pensar bien antes de comprar”, sugiere.

SEA PRECAVIDO

Richard Díaz Chuquipondo, profesor de la Universidad San Martín de Porres, recomienda que, si quiere adquirir una oferta 2x1, pregunte en qué consiste. De lo contrario, puede llevarse una ingrata sorpresa.

“Otro truco es el cierra-puertas. Ahí, las personas no se fijan que, a veces, los productos no son de buena calidad y, si los compran, no podrán devolverlos”, señala.

Otra técnica común es la del “99”, es decir, ofrecen un producto a S/20.99, pero luego redondean el precio a S/21. De centavo en centavo, la empresa gana.

HAGA SU DENUNCIA

El secretario técnico de la Comisión de Fiscalización del Indecopi, Abelardo Aramayo, recuerda que puede hacer una denuncia si siente que ha sido víctima de alguna publicidad engañosa. Para este fin, llame al 224-7777 y, de forma gratuita, presente la acusación contra la empresa.

» ANALICE

CUIDADO CON LA PUBLICIDAD ENGAÑOSA

ALGUNOS TRUCOS

- Recuerde que no es lo mismo descuento del 25% que del 20% + 5%.
- Tres por dos y 35% puede ser lo mismo, solo que se desea darles “algo nuevo” a las personas.



LAS APARIENCIAS ENGAÑAN

- Confeccionar un polo puede costar S/10, pero se vende a S/50. Pasados cuatro meses se ofertará con 30% (S/15) con el fin de que el cliente piense que es el precio original.



NO USE CRÉDITO CON LAS OFERTAS

- Evite pagar las ofertas con su tarjeta de crédito. De lo contrario, terminará pagando como si no le hubieran realizado el descuento o hasta un poco más.

