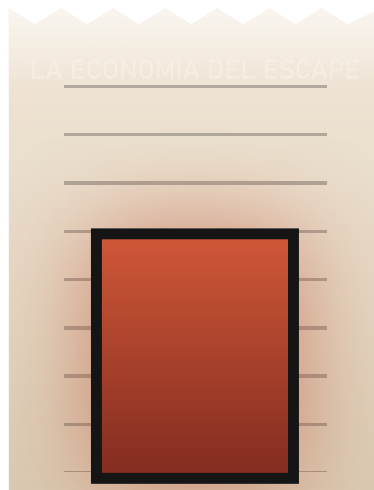

ECONOMÍA DEL ESCAPE

24

PREGUNTAS
ANTES DE
PAGAR

Una herramienta para no comprar dentro de
una emoción



Primero: baja la temperatura

Esta guía no existe para que desconfíes de todo. Existe para que no compres demasiado rápido.

No todos los cursos son humo. No todas las mentorías son abuso. No todas las comunidades son una trampa. Pero una compra importante merece algo más que emoción: merece contexto, contrato, calma y preguntas.

Una oportunidad real soporta preguntas. El humo necesita urgencia.

EL TEST DE LAS 48 HORAS

Antes de pagar una oferta cara, espera cuarenta y ocho horas. No para abandonar. Para mirar.

1. Lee el contrato o los términos completos.
2. Calcula el coste total, no solo el precio de entrada.
3. Habla con una persona ajena al embudo.
4. Responde por escrito las preguntas de esta guía.

LA MATRIZ DE DECISIÓN

Sitúa la oferta según dos variables: valor verificable y presión comercial.

	Baja presión comercial	Alta presión comercial
Alto valor verificable	Comprar con criterio	Revisar a fondo
Bajo valor verificable	Aplazar	No comprar hoy

Las 24 preguntas

No necesitas responderlas de forma perfecta. Pero sí debes notar qué preguntas te incomodan. Tres o más señales importantes sin respuesta clara son motivo suficiente para no comprar hoy.

A. PROMESA

1. ¿Promete ingresos rápidos, previsibles o garantizados?
2. ¿Explica límites o solo beneficios?
3. ¿Diferencia posibilidad de probabilidad?
4. ¿Confunde autoestima con compra?

B. PRUEBA

5. ¿Hay resultados verificables o solo capturas?
6. ¿Se muestran costes además de ingresos?
7. ¿Los testimonios son concretos?
8. ¿Hay casos promedio o solo casos extremos?

C. COSTE

9. ¿Cuál es el coste total?
10. ¿Hay herramientas, anuncios, software o renovaciones adicionales?
11. ¿Puedo pagarlo sin deuda peligrosa ni ansiedad extrema?
12. ¿Qué tendría que pasar para recuperar la inversión?

D. CONTRATO

13. ¿Puedo leer los términos antes de pagar?
14. ¿La garantía es clara?
15. ¿El reembolso tiene condiciones razonables?
16. ¿La empresa responsable está identificada?

Lo que sostiene la promesa

E. OPERACIÓN

17. ¿El vendedor gana dinero haciendo lo que enseña?
18. ¿Hay dependencia de plataformas, algoritmos o terceros?
19. ¿Aprendo una habilidad transferible?
20. ¿Qué parte exacta del trabajo tendré que hacer yo?

F. PRESIÓN

21. ¿La urgencia es real?
22. ¿Puedo revisar la oferta fuera de la llamada?
23. ¿Me están haciendo sentir cobarde por esperar?
24. ¿Sigue pareciendo buena después de dormir?

La pregunta final no es si la oferta promete algo que deseas. La pregunta es si sigue pareciendo buena cuando la emoción baja.

Señales rojas rápidas

- Te presionan para decidir en la llamada.
- El precio aparece tarde.
- No se habla de costes adicionales.
- No se identifica la empresa responsable.
- No puedes hablar con nadie fuera del embudo.
- La urgencia se repite constantemente.
- No puedes leer contrato antes de pagar.
- La garantía no está clara.
- Te hacen sentir mediocre por esperar.
- Todo resultado negativo se atribuye al alumno.
- La comunidad castiga preguntas difíciles.
- El vendedor no distingue posibilidad de probabilidad.

Mensaje para enviar al vendedor

Estoy interesado/a, pero antes de decidir necesito revisar la información en frío. ¿Podéis enviarme por escrito el precio total, qué incluye exactamente, qué no incluye, condiciones de garantía, política de reembolso, contrato o términos, costes adicionales previsibles, tipo de soporte, duración del acceso y datos de la empresa responsable? También me gustaría saber qué resultados son típicos para una persona en mi situación y qué perfil no suele encajar con el programa.

La respuesta te dirá mucho. No solo por lo que responda. Por cómo responde.

Un vendedor serio puede no tener todo perfecto, pero debería respetar la pregunta. Si pides claridad y recibes presión, ya tienes una respuesta.

El cálculo mínimo

Precio del programa

Herramientas

Software

Impuestos / comisiones

Dinero que puedo perder sin poner en riesgo mi estabilidad

Tiempo estimado para conseguirlo

Costes adicionales previstos

Publicidad

Eventos / renovaciones

Coste total estimado

Resultado necesario para recuperar inversión

Probabilidad realista: alta / media / baja / no lo sé

El no de hoy

No comprar hoy no significa no comprar nunca. Significa proteger la decisión.

Puedes volver mañana. Puedes pedir más información. Puedes comparar. Puedes ahorrar. Puedes hacer primero una versión pequeña. Puedes aprender por otro camino.

Lo importante es que la decisión vuelva a pertenecerte.

El mercado quiere que confundas pausa con miedo. Pero la pausa, cuando busca claridad, no es miedo. Es soberanía.

NO COMPRES HOY SI...

La oferta no soporta preguntas. No puedes leer condiciones. Tienes que ocultar el precio. Solo parece buena mientras el vendedor habla. La urgencia es más clara que el valor.

Mi deseo es real, aunque esta oferta no lo sea.

Este documento forma parte de *La economía del escape*, un ensayo narrativo sobre cómo ciertas promesas de libertad convierten deseo, urgencia y comparación en compra.