



La comunicadora Natalia Mandiola tiene una estrategia para demostrar cariño: un regalo bacán y un detallito

Adelante la Navidad y evite el temido Síndrome FOMO

WILHEM KRAUSE

Si la Navidad es estresante. Pero Natalia Mandiola ha encontrado una forma eficaz de ahorrar malos ratos durante la temporada: adelantar sus compras. "Soy una persona muy cuadrada en muchas cosas y, para mi paz mental, prefiero tener los regalos comprados antes que estar a última hora con el estrés de ir al mall o de que no te llegue si lo compraste por internet", comparte Natalia. Desde hace tres años, esta estrategia le ha permitido disfrutar de las fiestas sin las presiones habituales.

Dice que la tranquilidad de adelantar las compras le ha generado ahorros significativos. "Una vez saqué un cálculo y me había ahorrado como 120 lucas", comenta. Al comprar con uno o dos meses de anticipación, ha encontrado mejores precios en artículos como zapatillas, ropa deportiva y perfumes. "Creo que hay que aprovechar cuando hay ofertas, como los Black Friday o esos típicos descuentos", añade. Este año compró hartos regalos en Shein, la plataforma en que asegura se abastece de muchas de sus prendas.

Aunque su lista de regalos es pequeña y se enfoca en personas cercanas como su familia y su mejor amiga, Natalia prefiere invertir en obsequios de calidad. "En promedio, uno o dos regalos. Uno así como bacán, más cototo, y otro más detallito", explica. La variedad y disponibilidad de productos es otro factor importante para ella. "Si veo algo que digo 'ya, esto lo voy a regalar', lo compro no más, lo tengo guardado", explica Natalia. Al adelantarse, tiene acceso a una mayor selección de modelos, tallas y opciones que podrían agotarse más cerca de la Navidad. Esto le permite encontrar el regalo perfecto para sus seres queridos sin las limitaciones de stock que suelen presentarse en fechas posteriores.

Disponibilidad

Comprar regalos antes de la temporada navideña ofrece múltiples ventajas, según Luciana de Araujó, PhD de la Michigan State University y directora del máster de marketing de la Universidad Mayor. Una de las principales razones es la reducción del estrés. "Creo que muchas de las personas que acaban comprando en Black Friday es para tener menos estrés en el futuro, para poder liquidar cosas de su to-do list (lista de cosas por hacer)", afirma Luciana. Además, adquirir regalos con anticipación ofrece mejores opciones en términos de selección y precio.

"Realmente tú puedes tener una mejor selección y los mejores precios, o sea, más variedad de modelos, colores, tamaños y precios mejores en algunas categorías".

La disminución del FOMO (Fear of Missing Out o Miedo a Perderse Algo) es otra ventaja clave. "Ese miedo de perder, de no encontrar, de ya no tener más en el futuro". Al comprar antes, se evita la ansiedad

Se trata del Fear of Missing Out o Miedo a Perderse Algo. Al comprar antes, se evita la ansiedad de que los productos se agoten o no estén disponibles más adelante.

de que los productos se agoten o no estén disponibles más adelante, lo que suele ser una estrategia utilizada por las empresas para impulsar las ventas durante la temporada alta. Dice que hay que ponerle especialmente ojo a las cosas más caras. Las empresas de alta gama suelen ofrecer mayores descuentos durante eventos especiales como el Black Friday para evitar

quedarse con exceso de inventario. "Los productos de alta gama normalmente son los que más valen la pena en términos de proporción de descuento", explica Luciana. Al vender estos productos antes de fin de año, las marcas evitan los costos asociados con el almacenamiento prolongado y potencian su estrategia de mercado sin devaluar su imagen. Esto se traduce en beneficios directos para el consumidor final, que puede adquirir productos de alta calidad a precios más accesibles.

A organizar sus opciones

Pedro Dimitrov, alias "El Busquillo", influencer especialista en encontrar descuentos, explica que para Navidad las cosas se agotan muy rápido. "Entonces es muy probable que el producto que quieres no esté. Además, Navidad es una época sin ofertas y en la que los productos, para

peor, son escasos".

Camila Woldarky, conocida como "La Busquilla", sugiere una estrategia infalible para las compras navideñas: "Hagan una lista con personajes de tu familia o amigos y los regalos que podrían gustarles, así te organizas mejor". Además, recomienda optar por retirar en tienda: "Imaginate que el regalo se agota o no llega a tiempo. Mejor retírenlo en tienda, se ahorran el envío y el estrés". También insiste en adelantar las compras: "Si compras antes, tienes tiempo para cambios si te equivocas y evitar el caos de última hora". Para el Black Friday, aconseja apuntar a tecnología como celulares, audífonos y consolas, además de zapatillas y maquillaje, especialmente en las páginas oficiales de las marcas: "Tienen descuentos buenísimos que a veces no están en las tiendas grandes".



Natalia Mandiola evita el estrés adelantando la Navidad. "En promedio, uno o dos regalos. Uno así como bacán, más cototo, y otro más detallito", explica.

MARICOLA GUERRERO