

ANUNCIA-TE

Información para decidir mejor

Reflexión, criterios y checklist para tomar decisiones de compra con mayor libertad y criterio.

La dificultad no es encontrar información. Es saber qué información merece nuestra confianza.

Vivimos rodeados de personas, empresas, medios, marcas, expertos, opiniones, algoritmos e inteligencias artificiales que nos dicen qué pensar, qué elegir y qué comprar. Muchos saben más que nosotros en determinados ámbitos. Pero saber más no significa necesariamente que debamos aceptar sin más lo que nos cuentan.

En una economía donde prácticamente todo se ha convertido en producto, nuestra capacidad para decidir depende cada vez más de nuestra capacidad para distinguir información, interés, evidencia y opinión.

La propuesta de Anuncia-te no pretende decidir por el usuario. Pretende acercarle a las fuentes interesadas en ofrecer algo y facilitar que pueda conocerlas, compararlas y decidir por sí mismo.

Un principio sencillo

“No queremos pensar por ti. Queremos que tengas más información para que puedas pensar mejor.”

CHECKLIST · ¿A QUIÉN LE COMPRO?

1. ¿Quién me está vendiendo?

- ■ ¿Sé quién es realmente?
- ■ ¿Tiene identidad, ubicación y datos de contacto verificables?
- ■ ¿Puedo hablar directamente con quien ofrece el producto o servicio?

2. ¿Qué me está ofreciendo exactamente?

- ■ ¿La información procede del propio proveedor?
- ■ ¿Está explicado claramente qué incluye y qué no incluye?
- ■ ¿Hay condiciones, limitaciones o costes ocultos?

3. ¿Puedo comparar?

- ■ ¿He consultado otras ofertas?
- ■ ¿Estoy comparando productos o servicios realmente equivalentes?
- ■ ¿El precio tiene sentido respecto a otras alternativas?

4. ¿Qué puedo comprobar por mí mismo?

- ■ ¿Las características anunciadas son verificables?
- ■ ¿Existen fotografías, documentación, demostraciones o referencias?
- ■ ¿El vendedor permite hacer preguntas antes de comprar?

5. ¿Qué dicen quienes ya compraron?

- ■ ¿Hay experiencias reales de clientes?
- ■ ¿Son opiniones concretas o solamente estrellas y frases genéricas?
- ■ ¿También puedo encontrar críticas o experiencias negativas?

6. ¿Quién se beneficia de que yo crea esto?

- ■ ¿La persona que me proporciona la información tiene algo que ganar con mi decisión?
- ■ Si tiene un interés, ¿está claramente identificado?
- ■ Tener interés no significa mentir: significa que debo conocer ese interés para interpretar la información.

7. ¿Qué información falta?

- ■ ¿Qué no me están contando?
- ■ ¿Puedo encontrar la misma información desde otra fuente?
- ■ ¿Hay preguntas que el vendedor evita responder?

8. ¿Qué alternativas tengo?

- ■ Comprar
- ■ No comprar
- ■ Esperar
- ■ Comprar otra marca o contratar otro proveedor
- ■ Buscar otra solución

9. ¿Estoy comprando el producto o la historia que lo acompaña?

- ■ ¿Estoy pagando por una ventaja real?
- ■ ¿O principalmente por la percepción creada alrededor del producto?
- ■ ¿La publicidad, la marca, el miedo o la urgencia están condicionando mi decisión?

10. ¿Qué haría si nadie me estuviera presionando?

- ■ Si nadie me dijera que tengo que comprarlo hoy, ¿lo compraría igualmente?
- ■ Si la respuesta sigue siendo sí después de comprobar lo anterior, probablemente la decisión es más libre.

¿CÓMO DEBERÍA DECIDIR UNA IA?

Si una inteligencia artificial tuviera que ayudar a una persona a decidir, no debería limitarse a buscar la opción que parece mejor. Debería analizar el camino que conduce a esa decisión.

Fuente → Interés → Evidencia → Comparación → Experiencia → Riesgo →
Decisión

Información primaria

Dar valor a lo que dice directamente quien fabrica, vende o presta el servicio.

Información contrastable

Distinguir aquello que puede comprobarse independientemente de aquello que depende únicamente de una afirmación.

Comparación

Conocer qué ofrecen otras alternativas y en qué se diferencian.

Experiencias reales

Valorar experiencias concretas, tanto positivas como negativas.

Transparencia

Un proveedor que reconoce limitaciones puede resultar más creíble que quien solamente habla de sus virtudes.

Coherencia

Comprobar que lo que promete coincide con lo que realmente ofrece.

Riesgo

No exigir el mismo nivel de comprobación para una compra pequeña que para una decisión económica importante.

Interés del informador

Una fuente interesada no es necesariamente una fuente falsa. Precisamente quien ofrece algo suele conocerlo mejor; lo importante es que su interés sea visible.

LA FILOSOFÍA DE ANUNCIA-TE

Anuncia-te puede utilizar este mismo criterio consigo misma. No pedir al usuario que confíe porque sí, sino mostrarle qué es, quién está detrás, qué ofrece, cuánto cuesta, qué puede hacer el proveedor, qué puede hacer el usuario y qué límites tiene la propuesta.

La plataforma no tiene que sustituir el criterio del usuario. Puede convertirse en un espacio donde las fuentes interesadas estén visibles, puedan compararse y puedan ser contrastadas mediante experiencias y comentarios.

La prueba de la filosofía es aplicarla a uno mismo: “No me creas porque te lo digo yo. Comprueba lo que te estoy diciendo.”

IDEA CENTRAL

“No queremos pensar por ti. Queremos que tengas más información para que puedas pensar mejor.”

Anuncia-te: una herramienta para que quien ofrece pueda explicar directamente lo que ofrece y quien busca pueda encontrar, comparar y decidir.