

WILSON ARAQUE (1)  
Para LÍDERES

En épocas de Navidad y fin de año es muy común que el primero de enero las personas amezcan con un fuerte chuchaqui potenciado por dos vías: la una, producto de la ingesta de unos traguitos demás y, la otra, por la acumulación de deudas activadas por los hábitos de compra no enmarcados en los principios de la racionalidad y la inteligencia del consumidor.

Como es obvio, dentro de este comportamiento de compras inciden varios factores. En primer lugar está la intensificación de campañas promocionales de las empresas para inducir al consumidor a comprar más, independientemente de "si lo necesita o no". En segundo lugar, para el caso ecuatoriano, esa inducción -pro consumo mayor-, se ve, también, potenciada porque, al final de cada año, los trabajadores reciben el décimotercer sueldo que al tenerlo en sus manos, le genera a la persona una sensación de "liquidez permanente" que, en muchos de los casos, motiva a que se realicen compras incluso por encima del presupuesto familiar disponible.

Pero, claro, si ese bono navideño es bien utilizado se convierte en

# La resaca financiera puede arruinar las celebraciones

**Análisis** El bono navideño bien utilizado puede ser un buen medio para salir de deudas o iniciar algún proyecto



un buen medio para, por ejemplo, salir de deudas tormentosas y/o para iniciar algún proyecto de inversión familiar futuro.

Lamentablemente, como ya se señaló, la historia y las cifras lo demuestran, las personas, al momento de recibir esta remuneración extraordinaria -que duplica el monto de ingresos de la noche a la mañana- tienden a sentir lo que se llamaría "ilusión de liquidez", es decir, una sensación de que esa duplicación remunerativa va a ser por siempre y empiezan a comprar sin preguntarse, previamente, si, realmente se necesita lo que se está comprando y, además, como hay descuentos y facilidades de pago -plazos largos, períodos de gracia, pagos mínimos futuros, cuotas- ni siquiera comparan alternativas y proceden a comprar al primer oferente que aparece.

De ahí que, al final, bajo estas condiciones, se está consolidan-

do el escenario perfecto para que el chuchaqui financiero de año nuevo empiece a expresar sus estragos fuertes cuando los compradores, al despertarse el 1 de enero, se dan cuenta que una buena parte del año siguiente deberán trabajar, exclusivamente, para pagar deudas producto de compras impulsivas.

Lo recomendable es iniciar el año nuevo con un "plan de compromiso financiero", en donde se definan, entre otros propósitos, espacios del gasto personal y familiar que, actuando de forma inteligente y racional, pueden ser capaces, más bien, de generar ahorros para la familia.

Algunos ejemplos de reductores de gasto pueden ser: pagos excesivos por ciertos servicios que, por las múltiples ocupaciones de las personas, no son utilizados al máximo de su capacidad de uso -megas de internet, contratos de telefonía móvil y televisión satelital o por cable; horas subutilizadas por pago de gimnasios o de cursos para desarrollar habilidades, exceso en el uso de servicios de taxi y/o de visita a restaurantes; pago por electrodomésticos innecesarios o de equipos como teléfonos celulares que tienen una capacidad superior al verdadero uso que se les tiende a dar, etc.