En épocas navideñas, la microeconomía toma mayor importancia[1]

Para muchos sectores de actividad económica, la época navideña, es el período en que mayores valores registran sus ingresos por ventas; esto debido a que el mes de diciembre, desde hace muchísimos años, se ha convertido en un espacio de comportamiento socioeconómico caracterizado por elevados niveles de consumo.

Lamentablemente, en muchos de los casos, ese consumo tiende a realizarse de forma "no inteligente"; es decir en la forma de un acto en donde el placer de lo "material de hoy" se convierte en el "tormento emocional de mañana", debido al sobreendeudamiento generado en meses como diciembre.

No es raro encontrar cuadros familiares que pasan, todo el año, haciendo "gimnasia financiera" orientada principalmente a la cobertura de los grandes gastos que las festividades navideñas y de fin de año ocasionaron a sus presupuestos. Esta situación a lo que nos lleva es a recordar aquella frase, sabia, de las abuelitas: "debemos estirar nuestros pies solamente hasta donde den las cobijas"; sí los estiramos, más allá, es obvio que lo mínimo que pescaremos será un terrible resfriado.

A nivel de las finanzas personales y familiares esa frase es totalmente aplicable; pues sí gastamos más allá de los ingresos que percibimos vamos a tener, a partir del 1 de enero del siguiente año, grandes dolores de cabeza para poder cubrir ese gasto poco inteligente que hicimos, en muchas de las ocasiones, presionados por el bombardeo publicitario generado desde de los diferentes tipos de medios de comunicación nacional e internacional.

Por lo general ese gasto tiende a caracterizarse porque las personas compran bienes y/o servicios sin primero responder una pregunta clave, que siempre se sugiere en los cursos de gestión de las finanzas personales, ***¿"necesito", realmente, lo que estoy pensando comprar?***; sí la respuesta es negativa lo lógico es abstenerse de poner a funcionar la tarjeta de crédito, por más que le ofrezcan combos de ofertas y/o planes atractivos de financiamiento; lo cuales, como está comprobado, a lo único que apuntan es a poner caramelitos al ámbito del consumo impulsivo en el cual, en estas épocas de Navidad y fin de año, tendemos a caer la mayoría de personas.

En resumen, en estas épocas de tentación por el consumo impulsivo, es importante que todos actuemos sobre la base de dos principios de la gestión de las finanzas personales y familiares: el principio "de lo necesario" –comprar lo que realmente es útil para la persona y/o los demás miembros de la familia- y el principio "del consumidor inteligente" –antes de comprar un bien y/o servicio se recoge información, se compara y se escoge la mejor alternativa de las ofertas existentes en el mercado-.

---

[1] Wilson Araque Jaramillo. Director del Área de Gestión y Coordinador del Observatorio de la PyME. E-mail: waraque@uasb.edu.ec. Fecha de publicación: 21 de diciembre de 2011.