

LA PSICOLOGÍA DEL GASTO

¿Alguna vez se ha preguntado por qué salió del centro comercial con \$500 en ropa cuando no tenía intención de comprar nada o por qué compró un par de zapatos en vez de otro par? No es solo la preferencia personal lo que determina nuestras compras. Los psicólogos han descubierto que muchos factores rigen nuestro comportamiento de consumidor y nos hacen tomar decisiones que no son necesariamente racionales o lo que más nos conviene. No obstante, comprender por qué compramos lo que compramos puede ayudarnos a tomar mejores decisiones en el futuro.

¿Por qué es importante tomar decisiones inteligentes al comprar? Con el uso extendido de las tarjetas de crédito hoy en día, resulta fácil usar demasiado crédito y terminar no pudiendo pagar el saldo. Esto puede conducir a una deuda que le tome años para pagar y le cueste miles de dólares en intereses. Incluso si no llega a endeudarse, el gasto excesivo puede distanciarlo de sus metas importantes de ahorro, como el pago inicial de una casa, la universidad o la jubilación.

Autoevaluación

¿En qué tipos de productos y servicios le gusta gastar su dinero?

¿Por qué le gusta gastar su dinero en ellos?

¿En qué maneras cree usted que es un “buen” gastador?

¿Cuáles hábitos de gasto le gustaría cambiar?

¿Cómo cree que puede cambiarlos?

El rol de la publicidad

Si usted ve la televisión, lee revistas, escucha la radio, navega por Internet o incluso simplemente conduce por las carreteras, debe estar bien familiarizado con la publicidad. Una táctica común que estos anuncios utilizan es hacer un llamamiento a un cierto temor o deseo y afirmar que su producto o servicio puede ofrecer el estilo de vida que desea. Cuando usted compra un rollo de galletas, no solamente está comprando el rollo de galletas, sino además toda una familia alegre y amorosa reunida alrededor de la mesa de la cocina para el desayuno. Por supuesto, nadie piensa conscientemente que las galletas tienen algún poder mágico para hacer a su familia feliz, pero la toma de decisiones está fuertemente influenciada por el pensamiento inconsciente y los anunciantes saben cómo usar eso a su favor.

Los siguientes son algunos llamamientos emocionales comúnmente usados en la publicidad:

- **El deseo de salud y bienestar:** se usa para vender artículos nutricionales, sistemas de ejercicio y otros productos relacionados con la salud.
- **El deseo de verse mejor y ser atractivo para los demás:** se usa para vender productos para mejorar nuestro aspecto físico como ropa, joyas y cosméticos.
- **El miedo al daño físico y la pérdida financiera:** muy a menudo lo usan las compañías de seguros, empresas de seguridad para el hogar y los fabricantes de otros productos de seguridad.
- **El deseo de ser reconocido:** comúnmente lo usan los vendedores de símbolos de estatus que denotan una asociación con la fama o la riqueza.
- **El mejoramiento de nuestra autoestima:** lo usan los vendedores para promocionar productos basados en el conocimiento, como cursos de autoayuda o diplomas de educación.
- **La ganancia financiera:** lo usan todos los anunciantes para promover compras con “descuento” y también las empresas que comercializan productos que supuestamente generan ingresos y riqueza.
- **El deseo de tener un hogar perfecto y feliz:** a

menudo lo usan los vendedores de los productos de limpieza y cocina.

- **El deseo de ser amado:** lo usan una variedad de vendedores, generalmente para estimularnos a comprar productos para otros.

La publicidad no solo se basa en llamamientos emocionales, muchos anuncios también son bastante informativos. Tener información sobre los productos (por ejemplo, el tamaño, la capacidad, la eficiencia energética, la potencia, etc.) nos permite comparar artículos similares y elegir el mejor. (Por supuesto, también se puede hacer una investigación independiente en línea y en revistas como Consumer Reports.) Además, el producto o servicio que se anuncia puede representar una necesidad personal real que nosotros estamos tratando de satisfacer. El desafío es reconocer los llamamientos emocionales que se hacen en la mayoría de los anuncios y minimizarlos para poder juzgar racionalmente el valor verdadero de lo que se vende. Al encontrarse con la publicidad en su vida diaria, piense en la validez de las imágenes que le presentan y qué es lo que realmente va a obtener del producto o servicio. Esas galletas quizás no traigan la felicidad a su familia, pero pueden brindarle un desayuno sabroso.

Mantener las apariencias

En parte, la sociedad define el éxito en cómo nos vemos y de qué somos dueños. No es sorprendente que las personas sientan la tentación de comprar cosas que les darán la apariencia de ser ricos, especialmente cuando otros a su alrededor parecen tener más. Cuando los adolescentes quieren que sus padres les compren algo, una razón común es que “todos los demás tienen uno”; y cuando llegamos a la adultez, no superamos por completo este tipo de razonamiento. Usted ve que sus vecinos, compañeros de trabajo y amigos tienen ropa y autos buenos, y por eso siente necesidad de comprarlos también para no ser un marginado.

Querer tener cosas agradables es comprensible, pero usted no va a salir ganando si trata de “mantener las apariencias”. Siempre habrá personas que tienen más que usted. Recuerde, usted no es lo que compra y usted no necesita tener cosas materiales caras para tener una buena vida. Por supuesto, hay muy pocas personas que gastan su dinero únicamente en necesidades. No hay nada inherentemente malo en gastar algún dinero en cosas como vacaciones, salir a cenar y ropas con diseño exclusivo, la clave es tener consciencia de su situación financiera. No gaste \$500 en zapatos si necesita ese dinero para pagar el alquiler. Si no puede permitirse el lujo de comprar algo ahora con dinero en efectivo, en vez de pagarlo con su tarjeta de crédito, empiece a ahorrar. Es posible que tenga que esperar unos meses, pero no tendrá que preocuparse por pagar su deuda de tarjeta de crédito, a diferencia de muchos de los vecinos que aparentan tenerlo todo.

Los hábitos de gasto

Todos los días nos encontramos ante cientos de opciones y es imposible analizarlas todas conscientemente. Es por eso que tenemos la tendencia de atenernos a las decisiones que ya hemos hecho. La mayoría de las personas no piensan en si deben renunciar a su trabajo o mudarse a otra ciudad cada segundo del día. Esto también se aplica a la conducta del consumidor. Usted elige el paquete de televisión por cable con canales de películas premium y envía debidamente su factura cada mes. Se compra una taza de café de \$3 todos los días antes de ir a trabajar y come el almuerzo afuera y no piensa dos veces sobre ello. O quizás va a la manicura cada semana. Es parte de su rutina.

Es fácil adquirir hábitos de gasto, pero no siempre son beneficiosos. Las situaciones financieras a menudo cambian y lo que antes era asequible quizás ahora ya no lo sea. O tal vez nunca lo fue desde un inicio. Analizar sus finanzas periódicamente, puede ayudarle a romper los hábitos que no puede permitirse el lujo de mantener. Haga un esfuerzo por llevar un registro de sus gastos diarios y cuando llegue el fin de mes, sume todos sus gastos. (*Llene la hoja de trabajo de seguimiento de gastos semanales en la página 5.*)

Si ve que gasta más de lo que gana, no puede guardar nada en su cuenta de ahorros o se basa en el crédito para pagar los gastos, valore lo que puede eliminar o reducir. ¿Puede conseguir un paquete de cable más básico? ¿Puede llevar su propio café o bebida al trabajo? ¿Puede llevar su almuerzo al trabajo? ¿Puede reducir sus visitas a la manicura a una sola vez por mes? Sea honesto sobre lo que es verdaderamente una necesidad y lo que puede eliminar.

Las compras impulsivas

Usted va a la tienda con la intención de comprar un par de jeans nuevo. Tres horas después sale con un par de jeans, un par de zapatos, un cinturón y dos camisetitas.

¿Que pasó?

Las compras impulsivas son el talón de Aquiles del comprador responsable. Usted sabe que no debe hacerlo, pero encontrar algo que le gusta de forma inesperada y comprarlo es emocionante. Y las tiendas y negocios minoristas en línea estimulan eso. ¿Qué ve cerca de las cajas registradoras cuando va al supermercado? Revistas, refrescos y dulces: artículos perfectos para la compra por impulso. Los alimentos básicos como la leche a menudo se colocan en la parte posterior del supermercado. Los centros comerciales, con sus arquitecturas sinuosas, bancos y galerías de restaurantes, están diseñados para mantener a los compradores allí durante el mayor tiempo posible. Visite el sitio web de una tienda y es probable que lo bombardeen con una gama de productos destacados.

Las investigaciones demuestran que cuanto más tiempo una persona permanece en una tienda, más probable es que él o ella haga compras impulsivas. Usted puede luchar contra ese impulso al ser un comprador enfocado. Haga una lista de compras en su casa antes de ir a la tienda. Una vez que esté allí busque solo lo que esté en la lista y entre y salga lo más rápido posible. No explore la tienda ni examine cosas que no tenía intención de comprar. Evite tomar muestras gratuitas o probase ropa solo para ver cómo le queda. No hable con los empleados a menos que tenga que hacerlo. Por lo general, su objetivo es venderle más artículos. Vaya de compras por sí solo siempre que pueda. Si hace compras sociales con amigos, es probable que se quede más tiempo en la tienda. Cuando haga compras con sus hijos, es probable que escuche las frases “Quiero eso” o “¿Puedo tenerlo?” por lo menos una vez o dos veces o varias docenas de veces.

La cacería de ofertas

A las personas les encanta comprar cosas con precios rebajados. Usted ve un suéter de cachemira con un 75 % de descuento y piensa: ¿Cómo puedo dejar pasar esto? Al día siguiente, presume ante todos sus amigos acerca de la gran oferta que agarró. Es un logro, un reflejo de sus habilidades de cazador de gangas. Las ventas que regalan algo gratis pueden ser especialmente atractivas. En eso se basa el tono común de las ventas tipo infomercial: “¡Y vamos a darle el segundo gratis!” Después de todo, ¿qué podría ser mejor que conseguir algo sin pagar nada?

La compra de artículos que necesita o ya había pensado comprar con descuentos significa un gran ahorro, pero en realidad usted no consigue una buena oferta si compra algo de modo impulsivo simplemente porque estaba rebajado. Digamos que el precio original del suéter de cachemira era \$300. Su primer pensamiento puede ser que ahorró \$225 pero en realidad lo que hizo fue gastar \$75. Ese segundo trapeador Mop Wonder gratis realmente no lo es: usted tuvo que gastar \$20 para conseguir el primero (más los gastos de envío para los dos trapeadores). Cuando tenga la tentación de comprar algo en oferta, pregúntese si realmente necesita el artículo y recuerde enfocarse en el costo y no solo en el descuento. Si usted no iba a comprarlo de todos modos, entonces la mejor ganga es no comprarlo.

La terapia de ir de compras

¿Alguna vez se ha sentido deprimido y ha decidido ir de compras para animarse? Muchas personas recurren a la “terapia de compras”. De hecho, las investigaciones muestran que las compras aumentan el nivel de las sustancias químicas en el cerebro que regulan la felicidad. Sin embargo, la felicidad que ofrece el ir de compras generalmente tiene corta duración y los problemas que se derivan del gasto excesivo conducen a sentirse culpable y estresado.

Resista la tentación de ir de compras cuando se siente deprimido. Recuérdesse a sí mismo sobre las consecuencias de los gastos: ¿no podrá pagar su préstamo para auto porque compró \$500 de ropa? En lugar de ir de compras para sentirse momentáneamente mejor, participe en actividades gratis que le ayudan a mejorar su estado de ánimo, como hacer ejercicios, darse un baño de espuma o hablar con un amigo. Si no puede controlar la tentación de ir de compras por sí mismo y siente que esto tiene un impacto negativo en su vida, quizás deba buscar ayuda profesional.

El amor a través del dinero

Un padre compra un juguete para su hijo porque no pudo ir a su recital un día que tenía que trabajar. Un esposo gasta \$500 en un collar de diamantes para el cumpleaños de su esposa porque le preocupa lo que ella va a pensar si solo gasta \$50. Una mujer le da \$200 a su hermana menor, quien afirma estar corta de dinero, a pesar de que ella misma tiene problemas para pagar sus propias cuentas.

Todos estos son ejemplos de cómo el dinero se entrelaza con el amor. Nos sentimos culpables por lo que hemos hecho o no podemos hacer y estamos preocupados de que no nos amen si no gastamos. Esperamos que el dinero que gastamos lo arregle todo.

Comprar regalos o gastar dinero en los seres queridos periódicamente es perfectamente normal. No obstante, debe evitar vaciar su cartera tratando de comprar el amor. Esto no solo no funciona desde el punto de vista de una relación, sino que además usted no debería tener que sacrificar su salud financiera por los demás. Si se siente culpable por no pasar suficiente tiempo con alguien, aborde este tema de frente. En lugar de comprar una caja de dulces, haga más tiempo en el futuro. ¿Necesita comprar un regalo para un cumpleaños u otra ocasión? Tenga en cuenta que la mayoría de las personas prefiere un regalo considerado a uno costoso. De hecho, hay muchas maneras de demostrar el aprecio y hacer algo bueno por alguien sin tener que gastar un centavo, como preparar una comida o escribir una carta. Si usted es una persona generosa que siempre siente la necesidad de dar la mano a los amigos y familiares, reconozca que darles dinero puede hacer más daño que bien. ¿Por qué motivo van a aprender a presupuestar y ahorrar si usted siempre está allí disponible con su billetera? Eso no significa que debe dejar que duerman en la calle, pero quizás no deba darles dinero a menos que sea una emergencia verdadera.

Me preocuparé por mañana, mañana

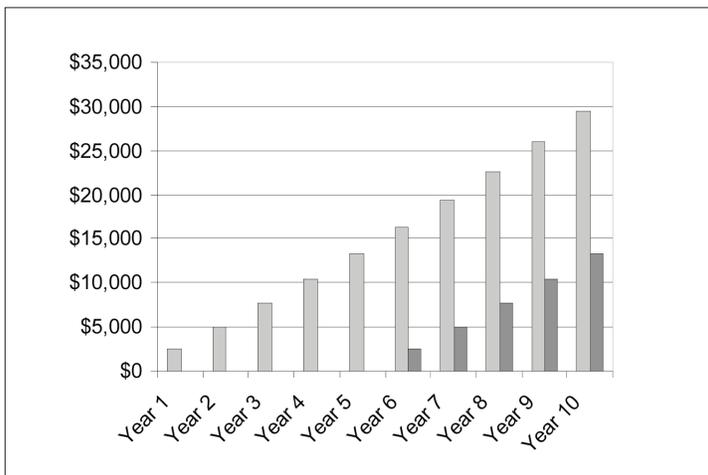
Gastar vs. ahorrar

Las personas tienden a enfocarse más en el día de hoy que en el mañana. En muchos casos es

sensato hacerlo así: llenar un refrigerador vacío es una necesidad más urgente que ahorrar para unas vacaciones dentro de cinco años. Sin embargo, a menudo priorizamos los deseos inmediatos en lugar de necesidades importantes futuras.

Digamos que usted tiene cien dólares en su bolsillo. Usted puede gastarlos en una cena en un restaurante de lujo o ponerlo en su cuenta de ahorros. Si lo gasta en la cena, lo puede disfrutar hoy. Si lo pone en una cuenta de ahorros, tendrá que esperar. ¿Cuál opción es naturalmente más atractiva? Para muchos de nosotros, es la cena por supuesto. Puede ser particularmente difícil ahorrar para las cosas que sucederán en un futuro lejano, como la jubilación. Nos decimos a nosotros mismos que siempre podemos empezar a hacerlo mañana. Pero mañana viene y usted se vuelve a decir lo mismo. Como resultado, muchas personas no ahorran lo suficiente para cumplir con sus metas.

Haga un esfuerzo concertado para dar mayor prioridad a los ahorros hoy. Ponga fotos de sus metas en la puerta de su refrigerador o en su cartera. Disfrute al abrir su estado de cuenta y ver cómo aumentan sus ahorros. Si su trabajo ofrece depósito directo, aparte una parte de su sueldo para que sea depositado directamente en su cuenta de ahorros. Si no lo ve, no lo extrañará.



Al ahorrar hoy en vez de esperar a mañana, usted contribuye más y saca más ventaja del interés compuesto (interés que se gana sobre el interés). El cuadro en la página siguiente muestra una inversión de \$200 al mes, con un rendimiento anual promedio del 4 %. Si usted empieza a ahorrar ahora, contaría con \$29,450 después de 10 años. Si espera cinco años para empezar, llegaría a \$13,392. ¡Una diferencia de más de \$16,000!

El rol del crédito

Una mentalidad orientada al presente también puede conducir al uso excesivo del crédito y a la

deuda. Usar una tarjeta de crédito para hacer una compra le permite obtener algo hoy sin tener que pagar inmediatamente en efectivo. De hecho, es probable que no tenga que preocuparse de pagar la factura por algunas semanas. ¿Entonces por qué no comprarse ese par de zapatos de \$300? No obstante, la fecha de vencimiento vendrá y si usted no puede permitirse el lujo de pagar su saldo por completo, tendrá que pagar intereses (además de tener que hacer pagos hasta que pueda cubrir el saldo completo). Muchas tarjetas de crédito tienen tasas de interés de más del 10 %, por lo que depender del crédito puede costarle bastante dinero. El par de zapatos de \$300 podría acabar costándole \$400.

Las investigaciones demuestran que las personas gastan menos cuando usan efectivo o una tarjeta de débito en lugar de crédito, ya que sienten la molestia de gastar su dinero de manera inmediata y no como algo abstracto que sucederá en el futuro. Usar efectivo o una tarjeta de débito para la mayoría de las compras puede ayudarle a ser un comprador ahorrativo, pero no debe necesariamente evitar el uso del crédito por completo. Usar tarjetas de crédito puede ayudarle a construir un puntaje de crédito bueno que será muy útil si desea conseguir un préstamo hipotecario o un préstamo para auto. Un buen modo de usar sus tarjetas de crédito es simplemente hacer una o dos compras pequeñas cada mes. Si lo único que cobra a su tarjeta de crédito es una revista de \$5, usted no debe tener ningún problema en pagar la factura por completo cuando llegue.

Sea un consumidor consciente

Ganar dinero requiere mucho tiempo y esfuerzo, gaste su dinero con el mismo cuidado al ser un consumidor consciente. Antes de abrir su billetera, pregúntese:

- ¿Realmente usaré el producto o servicio?
- ¿Cuáles son mis motivos para hacer la compra?
- ¿Soy dueño de cualquier otra cosa que ofrece el mismo uso?
- ¿Sentí una necesidad por este artículo antes de verlo en la tienda?
- ¿Cuáles son los costos financieros y emocionales de la compra? ¿Puedo realmente darme el lujo de comprarlo?
- ¿Puedo conseguir el producto o servicio por menos en otro lugar?

Al considerar sus gastos, puede conseguir lo que necesita y disfrutarlo sin sufrir arrepentimiento después de la compra.

CUESTIONARIO SOBRE LA PSICOLOGÍA DEL DINERO

La importancia del dinero en su vida está influenciada por lo que significa el dinero (tenerlo y gastarlo) para usted. Examinar lo que motiva sus gastos puede darle información valiosa sobre cómo se percibe a sí mismo y cómo quiere que los demás lo perciban. Tome la siguiente prueba para descubrir cuál es su “motivación de dinero” personal.

1. El dinero es importante porque me permite...
 - A. hacer lo que quiero hacer.
 - B. sentir seguridad.
 - C. comprar cosas que me pueden ayudar a seguir adelante.
 - D. comprar cosas para los demás.
2. Siento que el dinero...
 - A. libera mi tiempo.
 - B. puede resolver mis problemas.
 - C. es un medio para un fin.
 - D. ayuda a hacer las relaciones más cómodas.
3. Cuando se trata de ahorrar dinero, yo...
 - A. no tengo un plan y no ahorro con frecuencia.
 - B. tengo un plan y no me salgo de él.
 - C. no tengo un plan, pero de todos modos logro ahorrar dinero.
 - D. no gano suficiente dinero para ahorrar.
4. Si alguien me pregunta acerca de mis finanzas personales, yo...
 - A. me pongo a la defensiva.
 - B. me doy cuenta de que necesito más educación e información.
 - C. me siento cómodo y competente.
 - D. primero pregunto a mis amigos y mi familia.
5. Cuando tengo que hacer una compra grande, yo...
 - A. sigo lo que mi intuición me dice.
 - B. investigo mucho sin comprar.
 - C. siento que estoy a cargo: es mi/nuestro dinero.
 - D. primero pregunto a mis amigos y mi familia.
6. Si tengo dinero sobrante al final del mes, yo...
 - A. salgo y me divierto.
 - B. pongo el dinero en una cuenta de ahorros.
 - C. busco una buena inversión.
 - D. compro un regalo para alguien.
7. Si descubro que he pagado por algo más que mi amigo, yo...
 - A. no le doy ninguna importancia.
 - B. siento que está bien porque a veces yo también encuentro buenas ofertas.
 - C. supongo que el gasta más tiempo en comprar y el tiempo es dinero.
 - D. me siento molesto y enojado conmigo mismo.
8. Cuando llega el momento de pagar mis facturas, yo...
 - A. las pospongo y a veces se me olvidan.
 - B. las pago en la fecha debida, pero no antes.
 - C. las pago cuando pueda, pero sin que me cause mucha molestia.
 - D. me preocupo de que mi crédito se afectará si me olvido de algún pago.
9. Cuando se trata de pedir dinero prestado, yo...
 - A. simplemente no lo hago; no me gusta sentirme en endeudado.
 - B. solo pido prestado como último recurso.
 - C. tiendo a pedir prestado a los bancos u otras fuentes de negocio.
 - D. pido prestado a mis amigos y familia porque ellos saben que yo les pagaré.
10. Cuando salgo a comer con amigos, yo prefiero...
 - A. dividir la factura proporcionalmente.
 - B. pedir cuentas separadas.
 - C. cargarlo a mi tarjeta y que los otros me paguen.
 - D. pagar toda la cuenta porque me gusta invitar a mis amigos.
11. Cuando se trata de las propinas, yo...
 - A. a veces lo hago y a veces no.
 - B. me pueden decir tacaño.
 - C. me molesta pero siempre dejo una cantidad apropiada.
 - D. dejo propinas generosas porque me gusta que piensen bien de mí.
12. Si de repente me encontraría con una gran cantidad de dinero, yo...
 - A. no tendría que trabajar.
 - B. no tendría que preocuparme por el futuro.
 - C. podría realmente desarrollar mi negocio.
 - D. gastaría mucho en mi familia y amigos y disfrutaría más tiempo con ellos.
13. Cuando estoy indeciso sobre una compra a menudo me digo a mí mismo...
 - A. es solo dinero.
 - B. es una ganga.
 - C. es una buena inversión.
 - D. a él/ella le encantará.
14. En mi familia...
 - A. yo manejo todo el dinero y pago todas las facturas.
 - B. mi pareja se encarga de las finanzas.
 - C. yo pago mis facturas y mi pareja hace lo mismo.
 - D. nos sentamos juntos a pagar las facturas.

Puntuación: Cuente el número de veces que respondió con A, B, C o D, y no incluya las preguntas 3, 4 y 7 (que son solo para su información). Cualquiera que sea la letra que eligió con mayor frecuencia, eso revela su motivación de dinero principal: A: libertad, B: seguridad, C: poder y D: amor. (Fuente: *Money Harmony*, Olivia Mellan)



truliantfcu.balancepro.org

[Haga clic aquí](#) para agendar hoy mismo un Chequeo Financiero Personal, orientaciones de gran ayuda y más consejos!

O contáctanos directamente por email:
TruliantAtWorkTeam@Truliantfcu.org

truliantfcu.org/tawmembership