

# ¿Me lo compras?

GABRIELA GUILLÉN ORTEGA

Hay situaciones cotidianas que puedes aprovechar para hablar con los hijos de dinero y, sobre todo, enseñarles con el ejemplo.

“**T**ía, no llames más a mi casa, porque ya no contestamos el teléfono”, me dijo un día mi sobrino Miguelito. “¿Por qué?” le pregunté extrañada. “Por los del banco, dice mi papá que no tiene para pagarles”. Su padre, que nos escuchaba atento, comenzó a reír nervioso.

Los niños son como esponjas, todo lo absorben. Enseñar con el ejemplo es una de las tareas más difíciles a las que como padre te enfrentas diariamente. Si quieres que tu hijo no diga malas palabras no las digas tú, si quieres que ahorre parte de su domingo, no despilfarres el dinero con los amigos cada vez que juega tu equipo favorito.



## Necesidades vs. deseos

“¿A dónde vas con la tele, papá?”, pregunta Camila. “Se la regalaré a tu tío”, contesta su padre. “Pero si todavía sirve, ¿dónde veré mis caricaturas?”, insiste la niña. “No te preocupes, compré una nueva, mira: es más grande y bonita, además estaba en oferta, 12 meses sin intereses”. Días después, caminando en el centro comercial, Camila le pide a su papá que le compre una muñeca. “Ya tienes muchas”, responde él. Y entonces Camila replica: “pero está a 12 meses sin intereses, igual que tu tele, además es más grande y bonita y las otras que tengo se las puedo regalar a mi prima”.

A veces los adultos no tomamos en cuenta las consecuencias que tendrán nuestros actos frente a los hijos. Si no somos capaces de contenernos ante las compras impulsivas, mucho menos podremos pedirles a nuestros hijos que contengan las suyas.

Toda compra que realizamos tiene que ver con las necesidades y los deseos. Las necesidades son aquellas situaciones en las que el ser humano siente la falta o privación de algo y en un sentido más amplio se dividen en funcionales y psicológicas, las primeras son necesarias para la sobrevivencia como el comer o el dormir. Las segundas, corresponden a la necesidad de seguridad, afecto, pertenencia, estima y autorrealización. Las necesidades se convierten en deseos cuando se dirigen a objetos específicos que podrían satisfacerlos. Por ejemplo, la necesidad de alimento puede llevar a una persona a desear una hamburguesa o una piz-

za, la necesidad de vivienda puede impulsar a la persona a desear un departamento en un céntrico edificio o una casa con jardín en una zona residencial.

La mercadotecnia tiene en las necesidades y deseos su punto de partida, pues busca satisfacer las necesidades profundas del ser humano como el alimento, vestido, abrigo, seguridad, pertenencia y estimación con el deseo de factores específicos.

De ahí la importancia de que antes que realices una compra de importancia te preguntes ¿realmente necesito esto?, si no sabes la respuesta con certeza vete a casa para pensarlo en frío y dejar que pase la emoción para hacer una compra más inteligente.

## El dinero no es cosa de magia

Al inicio de cada quincena, Don Armando acude al cajero a sacar dinero en compañía de su pequeño Alejandro, que atento ve cómo su papá mete una tarjeta en la máquina, teclea algunas cosas y comienzan a salir billetes. Esta acción se repite una y otra vez a lo largo de la quincena, hasta que un día Alejandrillo lo oye decir: ¡ya no tengo dinero! a lo que el niño responde, ¡vamos al cajero, la maquinita te regalará más!

El dinero es un recurso limitado que debemos saber administrar. Antes de gastar a diestra y siniestra reflexiona cuánto cuesta ganarlo. Si al final de la

quincena aún no sabes en qué lo gastaste es momento de hacer un presupuesto familiar, es decir un registro puntual de tus ingresos y egresos. Si creciste pensando que el dinero era un tema tabú, no hay razón para que tus hijos crezcan con la misma idea, por eso te recomendamos que incluyas a los niños en la elaboración del presupuesto. Al integrarlos podrán conocer de primera mano que el dinero es un recurso limitado, que es producto de tu trabajo y que está destinado a satisfacer las necesidades de la familia.

## Pequeños recursos por pequeños esfuerzos.

¿Podemos ir de vacaciones al mar? le preguntó Andrea a su papá. Él contestó que sí, pero que tendrían que ahorrar juntos para lograrlo. Al otro día, le regaló un cochinito en el que ella debía poner parte de



## Pequeños pasos

Te recomendamos una estrategia para enseñar el ahorro a los pequeños:

1. Definir la meta: Los niños pequeños (5-6 años) no tienen una idea clara del tiempo, por ello al establecer una meta, ésta deberá ser a corto plazo, medible, realista y alcanzable. Puede ir desde un juguete hasta una bicicleta. Para niños más grandes (11 años en adelante), las metas además tendrán que ser más ambiciosas, como un videojuego.

2. Lleven un registro del alcance de la meta: visualizar cuando alcanzará su objetivo ayudará a que tu hijo se motive aún más en la consecución de la meta. Ayuda a tu hijo a anotar en una libreta cuánto cuesta lo que quiere, el tiempo que le tomará alcanzarlo. Semana a semana vayan revisando los avances del ahorro. Este punto te puede servir también para acompañar a tu hijo a ver diferentes tiendas a comparar el precio del artículo que desea, antes de adquirirlo.

3. Acompáñalo a comprar lo que desea: cuando el niño ha alcanzado su meta acompáñalo a adquirir lo que haya elegido ya que representa la materialización del esfuerzo.

Fuente: Investigación Condusef.



su “domingo” para comprarse el salvavidas que usaría cuando fueran a la playa. Después de pensarlo un poco Andrea preguntó: “¿y tú papá, dónde dejaste tu cochinito?”

A partir de los seis años los niños comienzan a comprender más formalmente el valor del dinero. Adicionalmente a sus obligaciones habituales, los cuales no deben ser remunerados, puedes pedirles que realicen otras tareas, como ayudar a servir el desayuno los fines de semana, recoger las hojas secas del jardín, guardar las compras del súper en la alacena, etc. Explícales que así como a ti te pagan por un trabajo, tú harás lo mismo con él.

Para que la lección sea más provechosa, acuerden previamente que deberá destinar parte de ese dinero al ahorro y diles que tú haces lo mismo con tu salario, si tienes una cuenta bancaria, diles que tu ahorro se encuentra en el banco.

### Debo no niego...

Si eres como el papá de Miguelito, los mensajes que le estás dando a tu hijo son:

- 1) Debo y no tengo para pagar.
- 2) No tenemos dinero y por tanto somos pobres.

Esta situación, además de ser un mal ejemplo para tu hijo, puede provocarle stress. Si te encuentras en esta situación lo más recomendable es cortar con sus adeudos, pero sobretodo hablar con tu hijo sobre ello. No es necesario que le des detalles de la situación, sobretodo si son muy pequeños.

Si estás muy endeudado, define nuevas reglas para la familia hasta que las finanzas familiares mejoren. Por ejemplo, pueden hacer actividades en casa que impliquen no gastar dinero, como comer en familia los domingos, ir al parque a montar bicicleta o prepararles un refrigerio en lugar de darles dinero para el recreo.

Una vez que hayas saneado tus finanzas recuerda que una tarjeta

de crédito puede ser un instrumento de gran ayuda para la economía familiar o un verdadero dolor de cabeza, está en ti hacer la elección.

### La tarjeta mágica

Las tarjetas bancarias provocan situaciones parecidas a las que provocan los cajeros: quizá tu hijo ha visto cómo al hacer compras entregas tu tarjeta, y probablemente no comprende cómo funciona. Antes de pasarla en otra compra, explícale que la deuda que generas con la tarjeta, la pagarás al cabo de un tiempo. Y como la práctica hace al maestro, acude con él al banco cuando tengas que realizar un pago, así comprenderá mejor el asunto.

Recuerda que el manejo adecuado de nuestras finanzas no es cuestión de ser austeros, férreamente disciplinados o de sacrificar, se trata de saber administrar nuestros recursos y gastar inteligentemente. Con este ejemplo, nuestros hijos serán personas financieramente responsables. ☘