

Crédito bien manejado Anticipo de satisfacciones



RICARDO
INTRIAGO L.

Parte de nuestro rol como facilitadores de un medio de pago que lleva consigo una línea de crédito es generar conciencia entre nuestros clientes sobre su correcto manejo. De manera frecuente en esta columna he abordado ese tema bajo diferentes perspectivas, siempre buscando dejar el mensaje de un buen uso de esta poderosa herramienta llamada crédito. Le conviene a usted como cliente, a PacifiCard, al comercio y al Ecuador.

Luego de algunos años de recorrido por esta industria, y reflexionando sobre lo que es el crédito, me lleva a definirlo como la herramienta que **anticipa satisfacciones**. Situémonos en el caso de una familia que necesita reemplazar su refrigerador. Si no cuenta con los recursos para adquirirlo tiene dos opciones. La primera, ahorrar hasta completar el valor del mismo y comprarlo al contado –seguro muchos no se acordaban que esta opción existía–. La segunda, pedir prestado el dinero necesario y comprar el refrigerador ahora. Las diferencias entre ambas decisiones se resumen en costo y tiempo. El pedir prestado tiene un precio, el esperar para tener, pospone satisfacciones.

Esa disyuntiva es la que todos debemos resolver, consciente o inconscientemente antes de decidir endeudarnos. Si las satisfacciones que vamos a obtener producto de comprar ahora son superiores a los costos que implica el crédito, tomamos la decisión de pedir prestado para tener. Si los costos del endeudamiento superan los beneficios de disfrutar ahora, ahorramos para comprar luego y no nos endeudamos.

El precio de anticipar la satisfacción de tener, no solamente es la tasa de interés. Debemos incorporar también, el grado de preocupación que nos genera comprometer ingresos futuros para honrar un compromiso. Si nuestra capacidad de pago es suficiente para cubrir la cuota del refrigerador sin

inconvenientes, se minimiza este costo y la decisión de endeudamiento se resume en valorar si vale la pena pagar intereses, por la satisfacción inmediata que nos da el uso de la misma.

Consideremos otro ejemplo. La compra de una vivienda. ¿Cuánto tiempo demoraríamos en ahorrar para comprar la casa de nuestros sueños? El crédito nos permite anticipar la satisfacción de disfrutarla desde ahora y no esperar a que nuestros bisnietos la gocen. En el caso de una empresa igual. ¿Cuántos años de utilidades debemos ahorrar para poder invertir en la nueva línea de producción? El pedir prestado nos anticipa los beneficios de producir más, desde ahora.

Esta reflexión nos debe llevar a conclusiones sobre el manejo del endeudamiento, ya sea personal o empresarial. Todos tenemos el derecho de buscar anticipar satisfacciones, porque nos hacen sentir bien, mejoran nuestra calidad de vida o nos hacen producir más. El crédito es la manera. Usémoslo. Pero si no lo manejamos cuidadosamente, y nos convertimos en máquinas imparables e irresponsables de anticipar satisfacciones, los costos que aquello va a tener serán inmanejables, y les aseguro que borrarán todas esas lindas historias que el crédito nos ayudó a construir. Un sobreendeudamiento crónico tiene consecuencias severas. Hay que pedir prestado hasta donde podemos pagar sin sobresaltos. Disfrutemos del bienestar producido por el crédito, pero no coqueteemos con los peligros de su abuso. **P**

Cordialmente,

Ricardo Intriago López
Gerente General