

Colombia superó los 10 millones de usuarios de gas natural

El Gobierno y la Asociación Colombiana de Gas Natural (Naturgás) informaron que Colombia superó los 10 millones de usuarios con servicio de gas natural, incluyendo familias, vehículos, comercios e industrias.

“En lo que va corrido del Gobierno se ha realizado la conexión de 684.015 nuevos usuarios en todo el país, principalmente re-

sidenciales (670.265), seguidos de comerciales (13.007) e industriales (743)”, destacó el Ministerio de Minas y Energía, que recorrió que la meta del Plan Nacional de Desarrollo es llegar a 10'361.333 usuarios.

Además, dijo que “las poblaciones de municipios pertenecientes al Programa de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET) es-

tán entre las beneficiadas con las nuevas conexiones del servicio de gas combustible por redes, en lo corrido del Gobierno, con 48.322 nuevos usuarios”. Según cifras de esa cartera, actualmente 98 municipios de 18 departamentos del país, pertenecientes a los PDET, cuentan con personas conectadas al servicio de gas combustible por redes.

» En lo que va corrido de este Gobierno se han conectado 684.015 personas al servicio de gas natural.

Temadeldía

Cuidado con los impulsos

Las promociones no son buenas para todos

Las temporadas de descuentos representan una oportunidad para quienes puedan comprar por medio de sus ahorros o con créditos de plazos cortos. Pero quienes tengan mala salud financiera verán un costo, pues tomarán créditos de varios años y los intereses borrarán cualquier beneficio.



CAMILO VEGA BARBOSA

jvega@elespectador.com
@camilovega0092

Los contadores, los profesionales financieros y hasta ejecutivos con salarios de más de \$30 millones al mes también pueden tener una mala salud financiera. Abundan los casos que demuestran que el conocimiento técnico, y los ingresos elevados, no garantizan un correcto manejo de las finanzas personales. ¿Por qué? Los fenómenos que hay detrás de una compra muchas veces van más allá de la lógi-

ca, entran en el terreno de las emociones y las pasiones. Son impulsos, especialmente difíciles de controlar en las temporadas de promociones: los Black Friday, los Cyber Monday o el día sin IVA. Pero no siempre un menor precio es bueno para el bolsillo.

Las marcas son completamente conscientes del efecto de los impulsos en las ventas. Por eso, en esta época despliegan campañas multimillonarias para impulsar las compras por medio de emociones o vendiendo un estilo de vida: “Haz feliz a papá”, “con este televisor para qué salir de casa”, “no dejes de hacer deporte en esta cuarentena”... Y se pueden hacer aún más fuertes con palabras o frases que

los expertos de marketing saben que funcionan: “solo”, “hoy”, “oportunidad” o “no pierdas”.

No es un asunto necesariamente malo. Después de todo es información, y en efecto puede repre-

» Ciertos patrones que presentan las personas con mala salud financiera son especialmente atractivos para las marcas.

sentar una oportunidad para comprar un bien o un servicio a un precio que tal vez se presente solo hasta dentro de varios meses. Entonces, existe un beneficio en las campañas de las temporadas de descuento.

Lo ideal sería que estas promociones las tomen quienes puedan comprar saludablemente. Es decir, los que tengan ahorros o puedan soportar créditos de corto plazo (pagando cuotas altas, pero pocos intereses). De esta manera se podrán ver los beneficios de los menores precios que hay en las temporadas de descuentos. Sin embargo, el bombardeo comercial también les llega a quienes tienen problemas en su salud financiera, que en algunos casos son el principal foco de algunas campañas.

De hecho, ciertos patrones que presentan las personas con mala salud financiera son especialmente atractivos para las marcas. Por ejemplo, facilidad para endeudarse, pues tienen canales efectivos para financiar sus compras. Es común ver que tienen más de una tarjeta de crédito, y tal vez tienen del almacén o tienda que frecuentan. Otro factor curioso es su generosidad, que no solo compran para ellos, sino también para sus familiares y amigos. Y, por supuesto, en mu-

cho casos se ve una tendencia por las compras impulsivas, que gracias a las redes sociales ya hay manera de identificar y llegar a este tipo de personas.

Lo que preocupa es que quienes tienen una mala salud financiera suelen estar sobreendeadas, es decir, destinan más del 30% de sus ingresos mensuales en el pago de deuda. Es una estructura financiera que hace casi imposible ahorrar; de hecho, también crea problemas para cubrir hasta los gastos vitales. Entonces, para financiar una compra, tendrán que recurrir a créditos de plazos largos, incluso de varios años.

Precisamente por esto es que las temporadas de descuento no son buenas para todos. Por ejemplo, supongamos el caso de dos personas con el mismo salario de \$3 millones y sin ahorros, pero una no tiene deudas y la otra está sobreendutada. La que tiene mejor salud financiera podrá comprar sin problemas en ocho meses un televisor de \$2 millones por medio de su tarjeta de crédito (con 25% E.A. de interés). Tan solo deberá pagar cuotas de \$271 mil (menos del 10% de su salario), y al final del crédito pagará un interés total de \$172 mil.

Aunque tenga la misma tarjeta de crédito, la persona que sufre de sobreendudamiento solo puede soportar cuotas que representen pocos puntos porcentuales de su salario, incluso un 3,33% podría ser todo un reto. Entonces, tendría que diferir la compra del televisor en al menos 25 meses con cuotas de \$100 mil, pagando al final del crédito un interés total de \$524 mil (tres veces más que el caso anterior).

Esto implica que los beneficios o descuentos se perciben de formas muy diferentes dependiendo del perfil. Quienes tengan una buena salud financiera verán una oportunidad, pues podrán comprar con sus ahorros o con un crédito de plazo prudente. Pero quienes tienen mala salud financiera verán un costo, el menor precio no se apreciará por los mayores intereses que deberán pagar en sus préstamos largos.

Hay que ver los eventos comerciales con otros ojos. Para quienes han cuidado su bolsillo puede ser un momento para cosechar, podrían darse un gusto prudente por esos esfuerzos.

Pero quienes no tienen ahorros, pero sí muchas deudas, deben evitar perjudicar aún más su situación. Por el contrario, estas temporadas de descuentos deben ser una motivación para ahorrar y empezar a sanear sus finanzas. ▀



Durante el día sin IVA se registraron ventas por más de \$5 billones, según la DIAN. / Jose Vargas - El Espectador