



Tácticas para una cultura de ahorro en la familia

TACTICS FOR A CULTURE OF SAVING IN THE FAMILY

Ledyth Masiel López Hernández ¹; llopezh@unan.edu.ni; <https://orcid.org/0000-0002-9197-1886>
Bryan Alexander Jaime-Manzanarez ²; bryan.jaime@unan.edu.ni; <https://orcid.org/0000-0002-7622-4962>



¹Doctora en Derecho. UNAN-Managua.

²Maestro en Derecho Social; UNAN-Managua.

Datos del artículo:

Recibido: 25/1/2026

Revisado: 30/3/2026

Aceptado: 10/4/2026

Palabras clave:

*Tácticas de ahorro,
Inversiones inteligentes,
Prioridades financieras,
Gastos no planificados,
Endeudamiento
innecesario*

Keywords:

*Savings tactics, Smart
investments, Financial
priorities, Unplanned
expenses, Unnecessary
debt*

Resumen

Este ensayo científico presenta tácticas sencillas de ahorro para mejorar la economía familiar, basadas en la experiencia documental y en prácticas cotidianas de hogares nicaragüenses. Se parte de una idea clave: no ahorra solo quien tiene de sobra, sino quien organiza sus gastos y cuida el uso del dinero. En muchas familias hay una persona que logra guardar un poco y, por eso, suele prestar cuando hace falta; no porque gane más, sino porque adoptó hábitos constantes. También se reconoce que tener metas claras ayuda a sostener el ahorro, aunque a veces se interrumpe por prioridades urgentes o deudas. Sobre la base de estas vivencias, se ofrecen recomendaciones prácticas para ordenar el gasto, evitar compras no planificadas y mejorar la administración de las deudas, con el fin de fortalecer la cultura del ahorro y avanzar hacia una mayor estabilidad personal y familiar.

Abstract

This scientific essay presents simple savings tactics to improve family finances, based on documented experience and everyday practices in Nicaraguan households. It begins with a key idea: saving isn't limited to those who have plenty, but rather stems from organizing expenses and managing money wisely. In many families, there's someone who manages to save a little and, therefore, often lends money when needed; not because they earn more, but because they've adopted consistent habits. It's also acknowledged that having clear goals helps sustain savings, although these are sometimes interrupted by urgent priorities or debt. Based on these experiences, practical recommendations are offered for organizing spending, avoiding unplanned purchases, and improving debt management, with the aim of strengthening a savings culture and moving toward greater personal and family stability.

¹Doctora en Educación con mención en Pedagogía Holística, Máster en Educación con especialidad en Pedagogía de los Aprendizajes, Licenciada en Filología y Comunicación.

²Doctor en Educación con énfasis en Investigación Científica, Máster en Docencia Universitaria, Licenciado en Comunicación para el Desarrollo.

Introducción

La familia constituye el núcleo primario donde se forjan valores y hábitos que acompañan a las personas a lo largo de su existencia, proceso que posteriormente se refuerza en la escuela y en otros espacios de socialización. Cuando los aprendizajes recibidos se distancian de las experiencias cotidianas, pueden presentarse dificultades en la toma de decisiones, particularmente en lo concerniente a la administración del dinero. En este sentido, la organización de los gastos y la planificación de los ingresos se revelan como elementos fundamentales para alcanzar un bienestar sostenible en el tiempo.

Las ciencias sociales ofrecen diversas perspectivas analíticas que permiten valorar el trabajo y gestionar adecuadamente los ingresos. En su obra *Trabajo Asalariado y Capital*, Karl Marx proporciona elementos para reflexionar acerca de las complejas relaciones entre el trabajo, el dinero y las condiciones de vida, lo cual contribuye a comprender por qué numerosas familias experimentan tensiones entre sus ingresos, sus patrones de consumo y sus posibilidades de ahorro. Ilustra esta dinámica mediante el ejemplo del tejedor:

Tomemos un obrero cualquiera, un tejedor, por ejemplo. El capitalista le suministra el telar y el hilo. El tejedor se pone a trabajar y el hilo se convierte en lienzo. El capitalista se adueña del lienzo y lo vende en veinte marcos, por ejemplo. ¿Acaso el salario del tejedor representa una parte del lienzo, de los veinte marcos, del producto de su trabajo? Nada de eso. El tejedor recibe su salario mucho antes de venderse el lienzo, tal vez mucho antes de que haya

acabado el tejido. Por tanto, el capitalista no paga este salario con el dinero que ha de obtener del lienzo, sino de un fondo de dinero que tiene en reserva. Las mercancías entregadas al tejedor a cambio de la suya, de la fuerza de trabajo, no son productos de su trabajo, del mismo modo que no lo son el telar y el hilo que el burgués le ha suministrado. Podría ocurrir que el burgués no encontrase ningún comprador para su lienzo. Podría ocurrir también que no se reembolsase con el producto de su venta ni el salario pagado. Y puede ocurrir también que lo venda muy ventajosamente, en comparación con el salario del tejedor. Al tejedor todo esto le tiene sin cuidado. El capitalista, con una parte de la fortuna de que dispone, de su capital, compra la fuerza de trabajo del tejedor, exactamente lo mismo que con otra parte de la fortuna ha comprado las materias primas —el hilo— y el instrumento de trabajo —el telar—. (Marx, 1847, p. 22)

Esta perspectiva sobre las relaciones laborales y económicas adquiere dimensiones adicionales cuando se examina desde la experiencia de diversos líderes y pensadores que, en distintos momentos históricos y contextos geográficos, han contribuido a la reflexión sobre la pobreza y las desigualdades sociales. Sus planteamientos, aunque diversos en origen y enfoque, coinciden en señalar la necesidad de construir sociedades más equitativas donde las personas puedan desarrollar sus capacidades y alcanzar niveles dignos de bienestar.

Los principios para mejorar la economía personal que aquí se presentan están concebidos para todos los sectores sociales, aunque con especial atención a las circunstancias particulares de

cada individuo. En *El Arte de la Felicidad*, obra que recoge conversaciones con el psiquiatra Howard C. Cutler, el Dalái Lama sostiene que la felicidad constituye una disposición que puede cultivarse a lo largo de la vida. Resulta ilustrativo que, para los habitantes de Islandia, conocida como la Isla de la Felicidad, este concepto se asocia con las nociones de suerte o azar, matiz que enriquece la comprensión del fenómeno desde distintas latitudes. Al respecto, señala el líder espiritual:

Las investigaciones realizadas con los ganadores de la lotería estatal de Illinois o la lotería británica descubrieron que el entusiasmo inicial terminaba por desaparecer y los individuos regresaban a su estado de ánimo habitual. Otros estudios han demostrado que incluso quienes se han visto afectados por acontecimientos catastróficos, como el cáncer, la ceguera o la parálisis, suelen recuperar o aproximarse mucho a su nivel anímico normal después de un período de adaptación. Así pues, si siempre regresamos a nuestro nivel habitual, con independencia de las condiciones externas que nos afectan, ¿qué es lo que determina ese nivel habitual? Y, lo que es más importante, ¿se puede modificar este y establecer un nivel superior? Recientemente, algunos investigadores han argumentado que el nivel de bienestar de cada individuo está determinado genéticamente, al menos hasta cierto punto: estudios como el que ha descubierto que los gemelos univitelinos o idénticos (que comparten la misma dotación genética) tienden a mostrar niveles anímicos muy similares, al margen de que fueran educados juntos o separados,

han inducido a los investigadores a postular la existencia de una tendencia determinada biológicamente, presente ya en el cerebro en el momento de nacer. (Dalái Lama y Cutler, 1999, p. 8)

De estos planteamientos se desprenden dos situaciones reveladoras: por una parte, personas que tras obtener un premio de lotería retornan eventualmente a su estado anímico habitual; por otra, individuos que, a pesar de enfrentar padecimientos graves, logran recuperar su bienestar después de un período de adaptación.

En ambos casos, el elemento central parece residir en la disposición personal para transformar el entorno y aceptar apoyo cuando este se ofrece. Ciertamente, los contextos adversos influyen significativamente en la confianza y la seguridad de las personas; no obstante, las motivaciones internas constituyen el motor que impulsa la persistencia y permite alcanzar metas.

Esta reflexión puede trasladarse al ámbito de la cultura del ahorro. En numerosos hogares, especialmente durante festividades o celebraciones, resulta frecuente obsequiar una alcancía —popularmente conocida como “chanchito”— como recurso para hacer atractivo este hábito entre niños y jóvenes. Con el tiempo, estas técnicas han evolucionado adoptando diversas formas y figuras, aunque conservando su propósito fundamental: iniciar una cultura de ahorro desde edades tempranas. Sin embargo, en muchas ocasiones este obsequio termina siendo uno más entre tantos, incorporándose al conjunto de juguetes infantiles sin que se le dé el seguimiento necesario para consolidar el hábito que pretendía fomentar.

En función de lo anterior, el presente ensayo tiene como objetivo presentar tácticas sencillas de ahorro fundamentadas en experiencias reales y recomendaciones elaboradas desde la perspectiva de las familias nicaragüenses. Se pretende desmontar la creencia extendida de que únicamente puede ahorrar quien dispone de excedentes económicos, ofreciendo pasos prácticos para ordenar los gastos, evitar compras no planificadas y mejorar la administración de las deudas. La finalidad última consiste en fortalecer una cultura de ahorro que contribuya a la estabilidad personal y familiar.

I. Administración del dinero y su impacto en la cultura del ahorro

El término ahorro proviene del griego *φειδῶ*, que designa la porción de la renta actual que no se destina a la satisfacción de necesidades básicas o al disfrute inmediato (Glosbe, 2026).

Esta acepción etimológica revela una dimensión fundamental: el dinero no gastado representa una reserva que permite disfrutar sin la carga de deudas o inversiones malogradas. Quien ahorra suele hacerlo porque ha definido metas con claridad; en ese proceso, aprende a valorar el dinero al abstenerse de gastarlo durante un período, pese a otras necesidades que puedan presentarse, lo que fortalece la confianza necesaria para consolidar proyectos personales.

Es preciso reconocer que la práctica del ahorro no resulta sencilla, pues no todas las personas tienen la oportunidad de incorporar estos hábitos en el hogar o en la escuela durante su formación. Con frecuencia, es al incorporarse a la vida laboral cuando se toma conciencia de su importancia para lograr que los ingresos alcancen hasta fin de mes. De ahí que las buenas

prácticas financieras adquieran un carácter saludable en la medida en que permiten administrar el dinero mediante inversiones inteligentes orientadas a mejorar la calidad de vida personal y familiar.

En esta línea, valorar adecuadamente el propio trabajo facilita la toma de decisiones prudentes sobre el destino de los recursos, evitando recurrir al endeudamiento para cubrir necesidades como vestimenta, calzado, utensilios de cocina, herramientas de jardinería, alimentación — incluidos los gastos básicos—, transporte, combustible y entretenimiento.

Existen, sin embargo, prioridades financieras que por su magnitud requieren préstamos o financiamiento. Estos compromisos, generalmente de largo plazo, deben asumirse con especial responsabilidad, pues suelen superar los ingresos disponibles y pueden acompañar a la persona durante años, afectando incluso a generaciones posteriores. El financiamiento de una vivienda constituye un ejemplo paradigmático: debe ajustarse al bienestar de la unidad familiar, evaluando cuidadosamente su necesidad real, su carácter prioritario y la capacidad de pago.

Otro caso es la adquisición de un vehículo, donde conviene analizar si realmente se necesita y si es posible asumir el compromiso financiero. Existe siempre la opción de comprarlo al contado —ya sea de segunda mano, seminuevo o nuevo—, considerando los ingresos, los gastos regulares y el monto destinado al ahorro. Para la compra de otros bienes también es factible ahorrar, incorporando cada año mejoras en el hogar sin descuidar el esparcimiento y el disfrute del espacio personal, pues el trabajo no solo permite subsistir o pagar deudas, sino que

dignifica, favorece el crecimiento y mejora la calidad de vida.

Conviene precisar que el ahorro no está destinado a solventar deudas; su propósito fundamental es posibilitar experiencias como unas vacaciones en familia, un viaje personal, una comida especial, la adquisición de algo deseado sin recurrir al endeudamiento o la inversión en proyectos que generen ingresos a largo plazo.

Por ser fruto del esfuerzo de muchos meses, no debería gastarse de manera impulsiva, a fin de evitar el remordimiento posterior y el riesgo de quedar sin liquidez, especialmente cuando existen deudas vigentes. La cultura del ahorro constituye una práctica que, como cualquier otra, se fortalece mediante el ejercicio constante, donde la mente, el ánimo y la espiritualidad se preparan para sostener la meta propuesta. Las formas de llevarla a cabo son diversas: algunas familias guardan las monedas del cambio; otras apartan una porción del salario o de las ganancias por horas extras; en el caso de personas emprendedoras, se reserva un porcentaje de cada venta.

Quienes cuentan con mayores ingresos suelen recurrir a servicios bancarios de su preferencia. Existen múltiples opciones, y es sabido que muchas abuelas y madres destacan como grandes administradoras del dinero; cabe preguntarse cómo lo logran. La respuesta, aunque sencilla, encierra una sabiduría profunda: desde el hogar se aprende a administrar cada grano de arroz o cada gramo de sal. La elaboración de una lista de compras ayuda a establecer prioridades; si hay poco aceite, por ejemplo, se reducen las frituras y se cocina al vapor. La cultura del ahorro va de la mano de la conciencia: en momentos de escasez suele surgir la reflexión e incluso el

arrepentimiento; sin embargo, cuando vuelve a haber dinero disponible, a menudo reaparece la tentación del gasto, repitiéndose el ciclo al mes siguiente.

La cultura del ahorro representa, en definitiva, un modelo de vida que requiere metas y prioridades claras. El dinero destinado al ahorro no debe considerarse disponible para el gasto al final del mes. Siempre surge la pregunta: ¿cómo ahorrar si los ingresos apenas alcanzan para lo justo? Esta misma inquietud se plantearon nuestros antepasados, quienes enseñaron a vivir en comunidad, pues tales principios contribuyen tanto a la convivencia como al desarrollo.

En hogares donde conviven varias familias, es posible compartir gastos, brindarse apoyo mutuo y ahorrar en conjunto; de manera equitativa, pueden asumirse compromisos que beneficien a todas las personas involucradas, pensando en el bien común. En ausencia de este apoyo, resulta esencial reducir los gastos innecesarios o de poca utilidad para priorizar aquellos de mayor importancia y, cuando se desee adquirir un bien, asegurarse de que aporte felicidad y beneficios duraderos.

II. Gastos no planificados repuntando al endeudamiento innecesario

Conviene considerar que incluso los gastos necesarios pueden, en muchas ocasiones, derivar en la acumulación de objetos sin utilidad real en el hogar: prendas de vestir y calzado que permanecen sin uso, alimentos que se deterioran en el refrigerador o alcanzan su fecha de caducidad. Todo ello representa, en última instancia, dinero mal invertido o gasto superfluo. Al respecto, resulta pertinente recordar la máxima de Séneca: “Compra solamente lo necesario, no lo conveniente. Lo

innecesario, aunque cueste un céntimo, es caro” (citado en Beltrán, 2015).

Los gastos innecesarios suelen manifestarse con particular intensidad durante los primeros días posteriores a la recepción del salario, especialmente cuando se dispone de fondos en la tarjeta de crédito; su comportamiento se asemeja a un riego excesivo que desborda lo efectivamente sembrado.

En personas que poseen valores arraigados de compromiso, honradez y amor propio, estos excesos suelen generar estados de angustia y desesperación. Para solventarlos, en ocasiones se recurre a nuevos endeudamientos, lo que termina por impedir el disfrute pleno de la vida, afecta la salud y, en circunstancias extremas, puede llegar a comprometer la propia existencia.

Ante este panorama, la reflexión se presenta con claridad: no resulta razonable sostener niveles de angustia por situaciones que podrían abordarse con sabiduría y responsabilidad. Cuando se hayan producido estos gastos innecesarios, podría considerarse la opción de vender aquellos bienes que se encuentren en buenas condiciones, con el propósito de recuperar parte del dinero invertido.

Se sugiere también, como medida transitoria, sacrificar distracciones habituales y concentrar los esfuerzos en saldar las deudas contraídas. Ello no implica necesariamente aumentar las jornadas laborales, sino más bien evitar aquellos lugares y contextos donde suele incurrirse en gastos excesivos. Durante este período, pueden incorporarse hábitos alternativos como preparar los alimentos en el hogar; adquirir habilidades de conducción con miras a una futura adquisición de vehículo; practicar ejercicio físico; visitar parques; disfrutar de películas en casa; mantener un sueño adecuado; fortalecer

los vínculos familiares; y, fundamentalmente, asumir el compromiso de cancelar las deudas una a una.

Los endeudamientos innecesarios forman parte del proceso de aprendizaje en la gestión del dinero. Con el tiempo se adquiere la madurez y la experiencia necesarias; por ello, no debe cundir el desánimo si en las primeras etapas se cometen errores. La cultura financiera se fortalece mediante la práctica del ahorro y, en la medida en que la administración del salario se vuelve más consciente, resulta posible ahorrar, cumplir con las obligaciones contraídas y sostener la estabilidad económica. Cuando las deudas superan ampliamente los ingresos disponibles, conviene replantear el panorama y buscar el apoyo de un profesional o de una persona de confianza que pueda orientar, acompañar y motivar durante el proceso de saneamiento financiero.

Una vez superada esta etapa difícil, resulta imprescindible tomar conciencia de lo vivido: reconocer qué caminos resultan más convenientes y qué decisiones deben priorizarse en adelante por el propio bienestar, recordando siempre que es la propia persona quien finalmente responde por sus deudas.

Mejorar la situación económica reduce los niveles de preocupación, permite disfrutar con mayor plenitud y visualizar con claridad las ganancias obtenidas. En los tiempos favorables conviene actuar con la sabiduría atribuida a José: almacenar durante los períodos de abundancia para contar con recursos cuando sobrevengan épocas de escasez (Reina Valera 1960, Génesis 41:34–36). Los países del mundo han resurgido de las cenizas, China vivió la gran hambruna, misma que fue combatida por Mao Zedong, líder político, revolucionario y fundador de

la República Popular China. Mao Zedong no solo fue el arquitecto de la República Popular China en 1949, sino también el alma de una revolución que transformó un país fragmentado y humillado por potencias extranjeras en una nación unificada, soberana y con una identidad poderosa.

Con su visión marxista-leninista adaptada al contexto chino, Mao encendió la chispa de una transformación histórica que sigue palpitando hoy en los pilares estratégicos de desarrollo que encabeza el Presidente Xi Jinping. China no puede comprenderse sin Mao, ni puede proyectarse sin el legado que él cimentó. (El 19 Digital, 2025) El rol estratégico de quien ejerce liderazgo repercute significativamente en su comunidad; no obstante, para que este impacto sea verdaderamente transformador, la población ha de mostrarse dispuesta a trabajar desde la unidad, la solidaridad y el compromiso compartido.

Cada persona, en su ámbito cotidiano, está llamada a contribuir en la lucha contra la pobreza no mediante la acumulación de nuevas deudas, sino a través de una administración responsable de sus ingresos, particularmente cuando estos provienen de un trabajo dignamente remunerado. Resulta oportuno recordar que aquello que no se aprecia difícilmente puede ser valorado en su justa medida, situación que suele generar incertidumbre y desapego; por el contrario, cuando existe amor por lo que se hace, se aprecia la propia labor y el aporte que esta representa, con la claridad de que cada día constituye una oportunidad para aprender y mejorar.

Cada vez que se limpia el refrigerador y deben desecharse alimentos previamente cocinados y almacenados, se constata una pérdida que va más allá de lo material: se han desperdiciado

tiempo, dinero y esfuerzo. Si no se contara con un empleo estable, probablemente esos alimentos se consumirían con mayor aprovechamiento y se cocinaría con una planificación más cuidadosa, midiendo las porciones con atención. Estas prácticas domésticas, aparentemente menores, trascienden el ámbito inmediato del hogar: cuando hay niños y jóvenes en la familia, estos replican naturalmente el modelo de vida que observan en sus mayores. Así, van incorporando no solo valores positivos, sino también hábitos inadecuados que, en la vida adulta, tenderán a reproducir. De ahí la importancia de procurar que las nuevas generaciones puedan evitar las mismas dificultades que enfrentaron sus predecesores.

No existe una escuela formal que enseñe a “hacerse rico”, pero la escuela de la vida, con sus lecciones cotidianas, puede conducir a formas de felicidad más auténticas cuando se aprende a dejar de perseguir obsesivamente la acumulación de objetos y se comienzan a priorizar las experiencias significativas y las buenas acciones.

Este enfoque, que no tiene precio, dignifica a quien lo practica y promueve un trato más respetuoso hacia los demás. Ayuda a abandonar la peligrosa idea de que la vida “no vale nada”, permitiendo encontrar un sentido más profundo a la existencia. La felicidad genuina no debería sustituirse por la posesión de objetos materiales; estos no pueden comprarla y, en muchos casos, quienes los reciben ni siquiera llegan a necesitarlos realmente.

III. Estrategias para fomentar el ahorro desde lo cotidiano

3.1. La ilusión del .99 en las ofertas

Resulta frecuente que las personas se sientan especialmente motivadas por las ofertas, las jornadas de *Black Friday* o los precios que finalizan en .99, particularmente cuando no disponen de efectivo, pero cuentan con una tarjeta de crédito de uso inmediato. Esta práctica constituye una de las estrategias más arraigadas en el ámbito comercial y suele emplearse para posicionarse frente a la competencia u obtener ventaja dentro de un mismo sector, apelando a la percepción de un precio más bajo sin que exista una diferencia sustantiva en el valor real del producto.

En *Fundamentos de las Inversiones: Teoría y Práctica* se aborda la complejidad de obtener ventajas en el mercado, señalando que no existe una fórmula universal aplicable a todo producto o público objetivo, y que los resultados dependen en gran medida del contexto. Como señalan los autores:

El hecho que alguien afirme que un método funcionó en el pasado no significa que en realidad haya funcionado. Es más, aun cuando haya funcionado en el pasado, como cada vez más inversionistas lo aplican, los precios cambiarán a niveles en los que el método ya no funcionó en el futuro. Cualquier sistema diseñado para aventajar al mercado, una vez que lo conocen algunas personas, lleva las semillas de su propia destrucción. (Sharpe, Alexander & Bailey, 2003, p. 286)

Este planteamiento sugiere que la posibilidad de aventajar al mercado responde más al análisis financiero fundamentado que a eslóganes publicitarios o formatos de precio cuidadosamente diseñados. Desde la perspectiva del comprador, rara vez se tiene conocimiento cabal de los elementos que subyacen a una estrategia comercial. Mientras las empresas buscan posicionar sus productos apelando a ventajas que no siempre son reales, el consumidor se expone a una sobrecarga de información que dificulta la evaluación objetiva; su atención tiende entonces a fijarse en descuentos aparentes, sin considerar los costos totales de la operación —como traslado o gastos asociados— ni el beneficio efectivo que la adquisición reportará.

Sin advertirlo plenamente, el consumidor puede terminar convirtiéndose en víctima de estas estrategias al creer que están diseñadas para beneficiarlo. La ilusión del .99 o de las ofertas incide directamente en la economía personal, incentivando decisiones de compra que no siempre responden a necesidades reales. Cuando la adquisición se realiza al contado, con ingresos propios —ya sea salario o ahorro previamente destinado a ese fin— y sin generar endeudamiento, se actúa con mayor disciplina financiera. Únicamente en ese escenario podría afirmarse que el consumidor ha logrado aventajar al mercado en términos personales, pues su análisis ha contemplado como variable fundamental el no endeudamiento y el control consciente del gasto.

3.2. Incomodidad del cambio en el bolsillo

El estudio de las civilizaciones antiguas revela que el intercambio constituyó un elemento clave

para el desarrollo comunitario. Ante la escasez de moneda —frecuentemente controlada por colonos o imperios—, los pueblos indígenas, negros y afrodescendientes desarrollaron el trueque de granos como estrategia fundamental de subsistencia.

En este contexto, las comunidades participantes rara vez regresaban con las manos vacías, pues el intercambio aseguraba la cobertura de las necesidades básicas mediante mecanismos de reciprocidad y complementariedad.

De este legado ancestral se deriva una gastronomía diversa, fundamentada en productos como el maíz, el trigo, los tubérculos y la leche. Estos alimentos sostuvieron a múltiples civilizaciones y promovieron un uso eficiente de los recursos disponibles; por ello, se procuraba aprovechar cada insumo hasta su último beneficio, incluyendo preparaciones con fines medicinales y la elaboración de objetos biodegradables que retornaban a la tierra sin generar desechos permanentes.

Con el devenir del tiempo, tales prácticas evolucionaron hacia formas más complejas de intercambio hasta configurar el entramado del comercio contemporáneo, en el que los países proveen a otros aquello que no pueden cultivar o producir debido a su ubicación geográfica o a las características de su estructura económica.

Aunque la sociedad actual se presenta como más moderna y tecnológicamente avanzada, persisten en ella hábitos aprendidos que no favorecen el bienestar financiero, a pesar de las lecciones que deberían haber dejado experiencias históricas de hambruna, guerra o pobreza. Superar estos patrones arraigados requiere, fundamentalmente, voluntad y constancia.

Sobre la voluntad, resulta pertinente recordar el planteamiento de Kant:

Voluntad es una especie de causalidad de los seres vivos, en cuanto que son racionales, y libertad sería la propiedad de esta causalidad, por la cual puede ser eficiente, independientemente de extrañas causas que la determinen, así como necesidad natural es la propiedad de la causalidad de todos los seres irracionales de ser determinados a la actividad por el influjo de causas extrañas. (Kant, 1785/2012, p. 59)

Esta distinción kantiana entre la causalidad racional —caracterizada por la libertad— y la causalidad determinada por factores externos —propia de los seres irracionales— ofrece una clave para comprender el desafío que implica transformar hábitos financieros poco saludables. La voluntad, entendida como capacidad de autodeterminación racional independiente de causas extrañas, constituye el fundamento sobre el cual puede edificarse una relación distinta con el dinero y el consumo, superando la mera reacción a estímulos comerciales o a patrones aprendidos que ya no resultan funcionales.

Es frecuente que la incomodidad generada por el cambio en el bolsillo se manifieste cuando se dispone de efectivo y, en cada compra pagada con billetes, se recibe vuelto en monedas. En pocas semanas pueden acumularse cantidades significativas de estas, así como obsequios en especie que no responden a necesidades reales. Esta dinámica varía según el rubro comercial: en ventas de pequeña escala o comercios de barrio, cuando el cambio resulta insuficiente, suele entregarse al cliente caramelos u otros productos de bajo costo. Tras sucesivas visitas, la suma de estos pequeños “cambios en especie”

puede equivaler a un gasto innecesario que, por su carácter fragmentario, pasa inadvertido en la contabilidad doméstica.

En rubros de mayor costo, la dinámica adquiere otras formas, igualmente propicias para el gasto no planificado. Quien adquiere, por ejemplo, una cocina, suele recibir la oferta de incluir, con un recargo aparentemente asumible, el tanque de gas y la manguera correspondiente. Estos artículos adicionales, adquiridos bajo el influjo de la compra principal, suelen guardarse con la intención de utilizarlos cuando se agoten los que ya se tienen en funcionamiento; de este modo, se acumulan objetos que ocupan espacio y que, en numerosas ocasiones, terminan cayendo en el olvido.

Una situación similar se presenta con el pago del pasaje en el transporte público. Durante las horas de mayor demanda, cuando no se dispone del monto exacto, la necesidad de pagar con billetes de mayor valor da lugar a una acumulación constante de monedas a lo largo de la semana, fenómeno que dificulta el control preciso de ingresos y egresos. Quien maneja abundante efectivo en formato de cambio se expone, además, a desviarse con mayor facilidad del presupuesto semanal establecido.

En todos estos casos, la raíz del problema reside en la incomodidad que genera el cambio fraccionario; sin embargo, al finalizar el mes, el efecto acumulado de estas pequeñas decisiones sobre el presupuesto resulta evidente. Para contrarrestarlo, conviene transformar el hábito mediante medidas sencillas pero efectivas: utilizar un monedero exclusivo para las monedas, mantener una cartera para los billetes y disponer de una caja o alcancía donde depositar diariamente el sencillo. Al cierre de la quincena o del mes, ese fondo puede alcanzar

una magnitud suficiente para cubrir algún servicio básico, como el suministro de agua o gas.

Las personas adultas mayores ofrecen un ejemplo elocuente de esta práctica: suelen conservar vasos o cajas destinados a reunir monedas, cuidan sus monederos y alcancías con esmero, y rara vez pierden un céntimo.

Este comportamiento no responde a un aprendizaje formal recibido en la escuela, sino a una lección de vida profundamente arraigada acerca del valor del dinero y del tiempo. Las generaciones más jóvenes pueden beneficiarse enormemente de estas buenas costumbres transmitidas por sus antepasados, incorporándolas como parte de su educación financiera cotidiana.

Todo depende, en última instancia, de la voluntad para mantener el orden desde la mañana y para registrar, al final de cada semana, la evolución de los egresos en relación con los ingresos. Preferir recibir el cambio en moneda —y rechazar, cuando sea posible, su sustitución por artículos en especie— contribuye significativamente a mejorar las finanzas personales y, con ello, a evitar los recurrentes préstamos de última hora que suelen solicitarse al aproximarse el final de la quincena o del mes.

3.3. *Lo veo, lo quiero = lo quiero, lo compro*

Dentro de las dinámicas contemporáneas de consumo, el conocido patrón “lo veo, lo quiero / lo quiero, lo compro” constituye una de las expresiones más elocuentes del

impulso adquisitivo. Este comportamiento responde a una compleja combinación de estímulos emocionales, estrategias de mercadeo cuidadosamente diseñadas y sesgos cognitivos que llevan al consumidor a interpretar la compra como una acción inmediata, necesaria y plenamente justificada, aun cuando no exista una necesidad real que la sustente.

Bateman y Snell (2009) sostienen que numerosas organizaciones logran posicionarse estratégicamente en el mercado gracias al uso eficaz del conocimiento y a la innovación aplicada a sus servicios. Parte esencial de ese éxito radica en la capacidad de establecer colaboraciones con actores internos y externos para potenciar su impacto comercial. Esta colaboración —precisan los autores— se desarrolla entre unidades de trabajo al interior de una misma empresa, entre distintas organizaciones y, significativamente, con los propios clientes, permitiendo la creación de redes que fortalecen procesos y resultados (pp. 9-10).

Lo que en apariencia constituye una descripción neutra de prácticas empresariales, revela, al ser examinado desde la perspectiva del consumidor, la arquitectura sobre la cual se construyen muchas de las decisiones de compra aparentemente espontáneas.

En el ámbito del consumo cotidiano, esta cooperación interempresarial se traduce en alianzas estratégicas que buscan dirigir la atención del comprador hacia productos complementarios, reforzando así la sensación de deseo inmediato.

Un ejemplo particularmente ilustrativo se observa en la articulación entre empresas productoras de cereales y marcas de leche:

aunque compiten en mercados distintos y sus productos no son directamente sustitutivos, sus campañas publicitarias convergen para activar en el consumidor una representación conjunta del consumo —la imagen del tazón con cereal y leche—, moldeando una preferencia automática hacia marcas específicas incluso antes de que el comprador evalúe otras opciones disponibles en el lineal.

Un fenómeno de naturaleza similar, aunque con implicaciones económicas de mayor envergadura, ocurre con la comercialización de teléfonos inteligentes de gama alta. La publicidad asociada a estos dispositivos suele reforzar atributos simbólicos como estatus, prestigio, poder y solvencia económica, apelando a aspiraciones que trascienden la funcionalidad del aparato.

Su presencia resulta ubicua: televisión, revistas especializadas y generalistas, redes sociales, vallas publicitarias en carreteras, centros comerciales y múltiples plataformas digitales. Este bombardeo visual persistente genera en el consumidor la impresión de que adquirir el último modelo es un reflejo casi natural, una respuesta esperable ante la innovación, aun cuando su costo sea elevado en relación con los ingresos disponibles o cuando las mejoras técnicas incorporadas no representen un cambio sustancial respecto al modelo que ya se posee.

La fórmula “lo veo, lo quiero” condensa así la eficacia de un entramado comercial que ha aprendido a incidir en los resortes más profundos de la psicología humana, transformando el deseo en necesidad y la necesidad en acción de compra. Reconocer esta dinámica constituye el primer paso para desarrollar una relación más consciente y menos reactiva con el consumo,

en la que la pausa reflexiva entre el estímulo visual y la decisión de adquirir permita evaluar si aquello que se desea responde efectivamente a una necesidad real o si, por el contrario, se trata de una aspiración hábilmente inducida por estrategias de mercadeo diseñadas para beneficiar a quienes las ejecutan, no necesariamente a quienes las reciben.

Este espejismo publicitario crea la sensación de una necesidad inexistente. Muchos de estos dispositivos solo incorporan variaciones mínimas —una cámara adicional, un nuevo color, un nuevo nombre de serie o un cambio estético— pero logran activar el deseo de renovación tecnológica. De este modo, en la vida cotidiana pueden identificarse tres perfiles comunes de consumidores:

- Quien necesita cambiar su dispositivo por razones funcionales,
- Quien no requiere un cambio porque su teléfono continúa operando adecuadamente, y
- Quien, a pesar de no necesitarlo, desea adquirir el modelo más reciente, motivado por tendencias, *estatus* o presión social.

Este último grupo es el más vulnerable al patrón *lo veo, lo quiero / lo quiero, lo compro*, en razón de que su decisión se basa en estímulos aspiracionales y no en una necesidad objetiva, por ese motivo, para contrarrestar este comportamiento impulsivo y fomentar hábitos financieros más sostenibles, se proponen las siguientes estrategias cotidianas:

3.4. Reflexionar si realmente es necesaria la compra

Antes de adquirir un producto, es útil realizar una pausa deliberada y analizar si responde a una necesidad real o a un impulso momentáneo. Este ejercicio metacognitivo permite evaluar el uso actual del bien, su vida útil restante y el impacto financiero de la compra. Incorporar preguntas como *¿qué problema resuelve?*, *¿puedo seguir funcionando sin esto?* o *¿estoy comprando por emoción?* favorece decisiones más racionales.

El primer antídoto contra el impulso *lo veo, lo quiero* es introducir demora deliberada y análisis consciente antes de comprar. La literatura distingue entre un sistema de pensamiento rápido, intuitivo y emocional (Sistema 1) y otro lento, deliberativo y analítico (Sistema 2); cuando el consumo es gatillado por claves de diseño o marketing, activar el Sistema 2 (por ejemplo, con una pausa de 24 horas y una lista de verificación de necesidad/uso) reduce errores de juicio y compras impulsivas.

La metacognición—preguntarse qué problema resuelve el producto, su vida útil restante y el costo de oportunidad—facilita pasar del deseo al criterio. Este desplazamiento hacia el razonamiento lento está sólidamente documentado en la obra de Kahneman (2011).

3.5. Esperar a que el precio disminuya

Muchos artículos, especialmente los tecnológicos, experimentan una rápida depreciación. Adoptar la práctica de esperar ciclos de oferta, cambios de temporada o la salida de un nuevo modelo puede resultar en

un ahorro significativo. Posponer la compra también facilita que el deseo impulsivo pierda intensidad, aumentando la probabilidad de evitar un gasto innecesario. En productos tecnológicos, la paciencia suele traducirse en precios más bajos por depreciación y ciclos de producto. Análisis de mercados de segunda mano y transacciones en línea han mostrado que variables como tiempo desde el lanzamiento, especificaciones y dinámica de marca explican parte relevante de la pérdida de valor (p. ej., *iPhones/iPads* en *eBay*; depreciación asociada al paso del tiempo y rasgos técnicos).

En particular, estudios encuentran que *tiempo desde el lanzamiento* y atributos como cámaras o conectividad están correlacionados con la velocidad de depreciación; por ende, diferir la compra captura esa curva natural de abaratamiento (Makov et al., 2019, p. 554).

Ahora bien, la decisión de postergar una compra con la expectativa de que el precio disminuya en el futuro constituye un comportamiento cada vez más frecuente, particularmente en contextos donde los minoristas recurren a estrategias recurrentes de rebajas y promociones.

Este fenómeno ha sido objeto de estudio en la literatura especializada, que identifica a los denominados “consumidores estratégicos” como aquellos agentes que, a diferencia de los consumidores miopes —centrados exclusivamente en la utilidad inmediata de la compra—, son capaces de obtener y procesar información sobre las tendencias futuras de los precios, comparando los niveles de utilidad que obtendrían al adquirir un producto en el momento presente versus hacerlo en períodos posteriores.

Como señalan Lin, Liu y Wang (2024), paradójicamente, son las frecuentes reducciones de precios implementadas por los minoristas para atraer consumidores las que terminan propiciando la aparición de este comportamiento estratégico, lo que a su vez plantea serios desafíos para la toma de decisiones empresariales en materia de fijación de precios.

Los consumidores aprenden de los patrones observados y, al anticipar futuras rebajas, optan por retrasar sus compras, erosionando así la efectividad de las estrategias comerciales convencionales. Los autores construyen un modelo de toma de decisiones en tiempo continuo y encuentran que existe una relación en forma de U invertida entre el beneficio del minorista y la fijación de precios en dos etapas, identificando una combinación única de precios que maximiza la rentabilidad empresarial.

Dos hallazgos resultan particularmente relevantes para la reflexión sobre la cultura del ahorro y el consumo responsable. En primer lugar, el aumento del precio en el período regular estimula a los consumidores a optar por esperar, reforzando la conducta de postergación estratégica.

En segundo lugar, el incremento del precio en el período de rebajas debilita la paciencia de los consumidores para esperar la compra, desincentivando la espera activa (Lin, Liu & Wang, 2024). Estos resultados sugieren que la decisión de “esperar a que el precio disminuya” no es un mero acto de precaución financiera, sino una respuesta aprendida y estratégicamente calculada frente a las señales que emite el mercado.

3.6. Priorizar otros gastos esenciales

Establecer jerarquías financieras ayuda a que los recursos se orienten primero hacia obligaciones y necesidades fundamentales: alimentación, servicios básicos, vivienda, educación o ahorro. Esta priorización reduce la presión psicológica hacia el consumo impulsivo y fortalece la capacidad de resistencia ante estímulos publicitarios.

Priorizar implica asignar primero recursos a obligaciones y necesidades (alimentación, vivienda, servicios, educación, ahorro de emergencia) antes que al consumo discrecional. La evidencia científica sugiere que la alfabetización financiera mejora la toma de decisiones y se asocia con mejores conductas de ahorro; por ejemplo, revisiones de Lusardi y Mitchell (2014) muestran que mayor conocimiento financiero se vincula con planificación y resultados patrimoniales superiores.

Dentro del proceso de administración del dinero y fortalecimiento de la cultura del ahorro, resulta fundamental contar con métodos claros que orienten la toma de decisiones cotidianas. Una de las herramientas más difundidas y accesibles en el ámbito de las finanzas personales es la conocida regla 50/30/20. Esta regla ofrece un criterio sencillo pero efectivo para distribuir los ingresos en tres categorías fundamentales, permitiendo equilibrar las obligaciones presentes, los gustos personales y la proyección hacia el futuro.

La regla 50/30/20 consiste en dividir los ingresos netos mensuales —aquellos que efectivamente ingresan al bolsillo después de impuestos y deducciones— en tres grandes apartados. El primer bloque, correspondiente al 50%

de los ingresos, se destina a las necesidades, entendidas como aquellos gastos esenciales sin los cuales no es posible mantener un nivel de vida básico y digno.

En esta categoría se incluyen conceptos como vivienda (pago de alquiler o hipoteca), alimentación, servicios básicos (agua, electricidad, gas), transporte indispensable para trabajar o estudiar, pago de deudas contraídas y seguros de diversa índole. Se trata, en suma, de aquellos desembolsos que resultan ineludibles y que deben ser atendidos prioritariamente para garantizar la estabilidad del hogar (Finanzas para Todos, 2025).

El segundo bloque, que absorbe el 30% de los ingresos, corresponde a los deseos, es decir, aquellos gastos opcionales que, sin ser estrictamente necesarios para la supervivencia, contribuyen a mejorar la calidad de vida y el bienestar emocional de las personas.

Dentro de este apartado se encuentran partidas como el ocio, las salidas y los viajes, el entretenimiento en sus diversas formas, los pasatiempos y aficiones, así como aquellas compras que, sin responder a una necesidad perentoria, aportan satisfacción y disfrute. La inclusión consciente de esta categoría resulta relevante porque reconoce que la salud financiera no implica una privación absoluta, sino una administración inteligente que permita tanto cumplir obligaciones como gozar de los frutos del trabajo.

El tercer y último bloque, correspondiente al 20% de los ingresos, se reserva para el ahorro y la inversión. Esta porción puede destinarse a objetivos concretos —como la realización de un viaje soñado, la adquisición de un bien significativo o la materialización de un proyecto

personal—, a la creación progresiva de un fondo de emergencia que proteja ante imprevistos, o a instrumentos de inversión que permitan hacer crecer el patrimonio a mediano y largo plazo. La constancia en la asignación de este porcentaje constituye, precisamente, el cimiento sobre el cual se edifica la cultura del ahorro que este ensayo propugna.

En la práctica, la implementación de la regla 50/30/20 requiere de un proceso previo de autoconocimiento financiero. Lo primero es determinar con exactitud cuánto dinero ingresa efectivamente en el bolsillo cada mes, pues ese será el importe base sobre el cual aplicar la distribución. A continuación, resulta indispensable conocer con detalle los gastos mensuales, lo que implica llevar un registro minucioso durante dos o tres meses, anotando cada desembolso por pequeño que parezca. Solo así es posible tener una imagen fiel de los patrones de consumo y de las partidas que realmente absorben los ingresos.

Llegado el momento de aplicar la regla, conviene entenderla como un punto de partida flexible, no como un mandato rígido e inapelable. Cada persona o familia debe adaptarla a sus circunstancias particulares, partiendo de su realidad concreta y ajustándola progresivamente conforme mejora su salud financiera. Por ejemplo, si el ahorro efectivo se encuentra por debajo del 20% recomendado, puede comenzarse con un porcentaje menor —digamos, un 5% o un 10%— y marcarse el objetivo de incrementarlo paulatinamente cada mes o cada trimestre.

De igual modo, si los gastos destinados al ocio y los deseos superan holgadamente el 30%, conviene establecer prioridades y evaluar qué

partidas pueden reducirse sin menoscabo del bienestar. Se trata, en definitiva, de iniciar un camino de mejora continua, en el que la conciencia sobre los propios hábitos financieros permita avanzar hacia una gestión más saludable y sostenible de los recursos disponibles.

Conclusiones

Los hallazgos presentados a lo largo de este ensayo permiten afirmar que la cultura del ahorro no depende fundamentalmente de la existencia de excedentes económicos, sino de la claridad en la definición de metas, la valoración consciente del propio trabajo y la capacidad para evitar consumos impulsivos.

Estos últimos suelen manifestarse con particular intensidad en los días posteriores a la recepción del salario, especialmente cuando se recurre al crédito como mecanismo de pago. Asimismo, se ha identificado que la acumulación de bienes no esenciales, la sobreexposición a estrategias comerciales —como la ilusión del .99— y la falta de seguimiento a los hábitos iniciados en el hogar constituyen factores que deterioran progresivamente la estabilidad financiera y favorecen el endeudamiento innecesario. En conjunto, estos elementos explican buena parte de las tensiones económicas que enfrentan numerosos hogares y confirman la necesidad de implementar prácticas cotidianas simples, sostenidas en el tiempo y observables por todos los miembros de la familia.

En este contexto, las tácticas propuestas en el presente trabajo muestran un potencial significativo para fortalecer el ahorro en distintos niveles —diario, mensual y familiar—. Con el fin de facilitar su comprensión, dichas estrategias se sintetizan a continuación:

- Priorización del gasto esencial frente a consumos impulsivos.
- Preferencia por compras al contado cuando las condiciones lo permiten.
- Incorporación de pausas antes de adquirir bienes no necesarios.
- Planificación anticipada de la alimentación semanal.
- Elaboración sistemática de listas de compra.
- Pago ordenado de una deuda a la vez, evitando la multiplicación de compromisos financieros.
- Venta de artículos en desuso.
- Adopción de presupuestos compartidos en hogares extendidos.

La efectividad de estas prácticas se incrementa notablemente cuando se establecen metas claras, se monitorean los avances de manera periódica y se involucra activamente a niñas, niños y adolescentes, quienes tienden a reproducir los modelos de comportamiento observados en su entorno doméstico. La incorporación consciente y sistemática de estas rutinas permite transformar el ahorro de un propósito ocasional en un hábito reconocible y sostenible a lo largo del tiempo.

Finalmente, este trabajo, de carácter exploratorio y basado en el análisis de experiencias documentadas en fuentes secundarias, reconoce como principal limitación la ausencia de mediciones representativas que permitan cuantificar con precisión el impacto de las prácticas sugeridas.

Esta constatación abre líneas prometedoras para investigaciones futuras, entre las que

destaca el desarrollo de estudios con diseños mixtos orientados a medir el efecto de estas tácticas en las tasas de ahorro, los niveles de endeudamiento y el bienestar percibido por los hogares. Asimismo, se sugiere impulsar pilotajes de educación financiera en escuelas y comunidades que permitan validar estos hallazgos en contextos controlados.

En síntesis, resulta necesario continuar profundizando en el estudio de la economía familiar y en el diseño de tácticas de ahorro ajustadas a realidades concretas, un enfoque que en Nicaragua encuentra condiciones favorables para su fortalecimiento en el marco de las políticas públicas orientadas al bienestar social.

Referencias

- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Administración: liderazgo y colaboración en un mundo competitivo*. McGraw-Hill.
- Beltrán, N. (2015, abril 6). Cita de Séneca sobre el gasto. *Blog de Nacho Beltrán*. <https://nachobeltran.info/2015/04/06/cita-de-seneca-sobre-el-gasto/>
- Dalái Lama, & Cutler, H. C. (1999). *El arte de la felicidad*. Grijalbo Mondadori. https://www.formarse.com.ar/libros/libros_gratis/inspiradores/artedelafelicidad.PDF
- Diccionario Glosbe. (2026). *Traducción de "ahorro" en griego*. <https://es.glosbe.com/es/el/ahorro>
- El 19 Digital. (2025, mayo 28). *Mao Zedong: el gigante que despertó a China y sigue guiando su rumbo*. <https://www.el19digital.com/articulos/ver/164642-mao-zedong-el-gigante-que-desperto-a-china-y-sigue-guiando-su-rumbo>

- Finanzas para Todos. (2025, 26 de septiembre). *¿Gestionar tus finanzas? Pon en práctica la regla 50/30/20*. <https://www.finanzasparatodos.es/gestionar-tus-finanzas-pon-en-practica-la-regla-50-30-20>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux. https://books.google.com/books/about/Thinking_Fast_and_Slow.html?id=ZuKTvERuPG8C
- Kant, I. (1785/2007). *Fundamentación de la Metafísica de las Costumbres* (M. García Morente, Trad.; P. M. Rosario Barbosa, Ed.). Edición de Pedro M. Rosario Barbosa. <https://bioetica.colmed5.org.ar/wp-content/uploads/2019/11/Fundamentaci%c3%b3n-a-La-Metaf%c3%adsi-ca-de-las-Costumbres.-Kant.pdf>
- Lin, K., Liu, X., & Wang, L. (2024). Dynamic pricing and markdown timing in the presence of strategic customer behavior. *China Management Science*, 32(10), 224-233. <https://doi.org/10.16381/j.cnki.issn1003-207x.2021.1666>
- Makov, T., Fishman, T., Chertow, M., & Blass, V. (2019). What affects the second-hand value of smartphones: Evidence from eBay. *Journal of Industrial Ecology*, 23(3), 549-559. <https://doi.org/10.1111/jiec.12806>
- Marx, K. (1847). *Trabajo asalariado y capital*. Epublibre. <https://archive.org/details/marx-karl.-trabajo-asalariado-y-capital-epl-fs-1849-2014/page/22/mode/2up>
- Santa Biblia, Reina-Valera 1960*. (1960). Sociedades Bíblicas Unidas.
- Sharpe, W. F., Alexander, G. J., & Bailey, J. V. (2003). *Fundamentos de inversiones: Teoría y práctica*. Pearson.

