vinetur

La regla de las 72 horas para sobrevivir al Black Friday y evitar que las compras se conviertan en una adicción

Clínica RECAL propone guardar una captura del producto y revisarla tres días después para decidir si realmente lo queremos, sin dejarnos llevar por los descuentos

miércoles 25 de noviembre de 2026

ESCRITO POR LAIA ACEBES



El próximo viernes 27 de noviembre se celebra el Black Friday y, el lunes 30, el Cyber Monday. Durante estos días, las promociones y los descuentos multiplican los estímulos para comprar, tanto en tiendas físicas como en internet. Pero ¿qué ocurre cuando no compramos porque necesitamos algo, sino porque buscamos sentirnos mejor? Para algunas personas, el consumo puede convertirse en una vía rápida para aliviar el estrés, la tristeza o el aburrimiento. Cuando esa conducta se repite y empieza a escapar al control, puede ser una señal de alerta de la compra compulsiva, conocida como oniomanía.

“En ocasiones, no compramos tanto por lo que necesitamos como por cómo queremos sentirnos”, explica María Quevedo, directora de tratamiento de Clínica RECAL, centro de referencia especializado en el tratamiento de las adicciones. Después de un día complicado, comprar puede funcionar como una pequeña recompensa, una distracción de las preocupaciones o una manera de recuperar cierta sensación de control. La expectativa de estrenar algo o encontrar un producto que nos gusta puede generar ilusión y bienestar.

El problema aparece cuando recurrimos a las compras de forma habitual para escapar de emociones desagradables. “Ese alivio suele ser pasajero porque, aunque durante unos minutos nos sintamos mejor, la situación que nos generaba tristeza, estrés, soledad o frustración continúa ahí. A veces incluso aparece una sensación de vacío o arrepentimiento”, señala Quevedo. Comprar puede mejorar el estado de ánimo durante un momento, pero no necesariamente resuelve aquello que nos hace sentir mal.

Del capricho a la pérdida de control

Darse un capricho o comprar por impulso no significa tener una adicción. La señal de alerta aparece cuando se pierde el control, la conducta se repite a pesar de sus consecuencias o se recurre a las compras para gestionar el malestar emocional. “La diferencia fundamental está en la pérdida de control, la repetición de la conducta y sus consecuencias”, explica María Quevedo, directora de tratamiento de Clínica RECAL. Acumular productos que apenas se utilizan, ocultar compras, gastar por encima de las propias posibilidades o sentir culpa recurrente después de comprar son algunos de los indicadores a los que conviene prestar atención. La especialista invita a plantearse una

pregunta: ¿Soy yo quien decide comprar o siento que cada vez me cuesta más decidir no hacerlo?

Durante estos períodos de incentivo de compras, los descuentos limitados, los mensajes de urgencia y la exposición constante a productos en redes sociales pueden intensificar el deseo de comprar. “El Black Friday crea un escenario especialmente propicio para las decisiones impulsivas porque combina tres elementos muy potentes: la expectativa de recompensa, la sensación de oportunidad y el miedo a perderla”, señala Quevedo. Mensajes como ‘últimas unidades’ o ‘solo durante unas horas’ pueden llevarnos a decidir más deprisa y a prestar más atención al descuento que a nuestra necesidad real. Por eso, propone hacerse una pregunta antes de comprar: ¿Si este producto no estuviera rebajado, seguiría queriendo comprarlo? Ahorrar en algo que necesitamos no es lo mismo que gastar en algo innecesario solo porque está rebajado.



La regla de las 72 horas: una pausa para decidir con más perspectiva

Una estrategia práctica para frenar las compras impulsivas consiste en guardar una captura del producto que deseamos y volver a revisarla 72 horas después. La propuesta no pretende prohibir las compras, sino introducir un espacio entre el impulso y la decisión.

“Es una propuesta muy interesante porque introduce algo que muchas veces desaparece en las compras impulsivas: un espacio entre sentir el deseo y actuar sobre él”, afirma Quevedo. Posponer la decisión puede ayudar a tomar distancia, observar cómo evoluciona el deseo y valorar la compra con mayor tranquilidad. La directora de tratamiento de Clínica

RECAL, no obstante, matiza que las 72 horas deben entenderse como una referencia práctica, no como un plazo con un efecto psicológico demostrado ni como una técnica terapéutica. Tampoco garantizan que desaparezca el impulso o que se evite una conducta problemática. Cuando existe una pérdida de control importante, aplazar una compra puede resultar muy difícil y no sustituye la valoración profesional.

Lo relevante es aprovechar la espera para reflexionar. Antes de guardar la captura, conviene preguntarse: ¿Qué estoy sintiendo ahora? ¿Realmente necesito esto? y ¿Qué espero conseguir con esta compra? Tres días después, se puede comprobar si el producto sigue despertando el mismo interés, si encaja en el presupuesto y si su utilidad continúa teniendo sentido una vez pasada la emoción inicial.

“El objetivo no es prohibirnos comprar, sino aprender a distinguir entre un deseo momentáneo y una decisión que realmente queremos tomar”, resume Quevedo.

Qué hacer cuando compramos para aliviar el malestar

Si una persona identifica que compra para sentirse mejor, el primer paso no debería ser culpabilizarse. “Comprar para sentirnos mejor es una respuesta comprensible en una sociedad que constantemente nos invita a asociar el consumo con la felicidad, el éxito o el bienestar”, recuerda la directora de tratamiento de Clínica RECAL.

En ese momento, propone detenerse y plantearse otra pregunta: ¿Qué necesito realmente en este momento? La respuesta quizá no sea un producto, sino descansar, desconectar, hablar con alguien, sentirse acompañado o encontrar una actividad que ayude a salir del aburrimiento.

Cuando sentimos que hemos perdido el control, las compras se convierten en nuestra principal forma de afrontar el malestar o aparecen problemas económicos, conflictos personales o un sufrimiento emocional importante, conviene pedir ayuda profesional. No es necesario esperar a acumular deudas graves para consultar. “El objetivo no es dejar de disfrutar de las compras, sino conseguir que comprar sea una elección libre y no una necesidad para sentirnos mejor”, concluye María Quevedo.