

Hacer una lista, hábito antes de merchar

COMERCIO. A LA HORA DE IR A HACER MERCADO, LOS COLOMBIANOS PREFEREN HACER UNA LISTA DE LOS ARTÍCULOS PARA COMPRAR. SIN EMBARGO, ESTA NO ES ESCRITA O DETALLADA, SINO QUE ES MENTAL

BOGOTÁ

Hay varios mitos al rededor de hacer mercado. Para algunos lo mejor es ir después de haber almorzado o desayunado, para que no se antoje de comida innecesaria, para otros, la mejor hora para ir es en la mañana para encontrar el supermercado solo y otro tanto cree que hacer una lista antes de merchar es la solución perfecta para no gastar más de la cuenta.

“Entender el nivel de planificación que tienen los colombianos residentes en las principales ciudades del país al momento de realizar sus compras”, fue el objetivo del más reciente estudio de *BrandStrat*.

En este, a través de encuestas en hogares se logró una muestra de 609 entrevistas, en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla con una población de hombres y mujeres de 18 a 70 años, de todos los estratos.

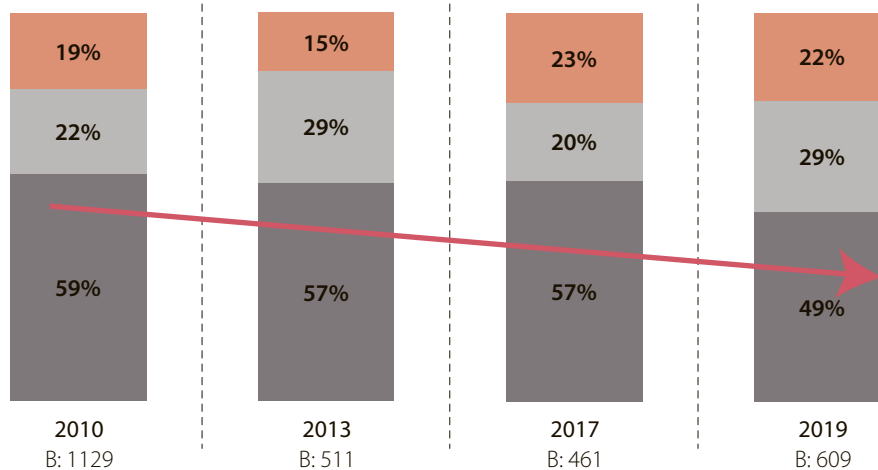
Entre las principales conclusiones se encontró que: “si bien se cuenta con una alta proporción de compradores que no están habituados al uso de listas escritas al comprar, se continúa viendo una tendencia a disminuir esta práctica; dando a entender que los colombianos se están volviendo más selectivos al momento de realizar sus compras, dando cada vez menor espacio a las compras por antojo”, sostienen los analistas de *BrandStrat*.

Este comportamiento de hacer una lista antes de llegar al supermercado, puede ser explicado por las dinámicas presentadas en el mercado en materia de cambios en precios en la canasta familiar. Aspectos como la devaluación, el aumento de la percepción negativa sobre la economía por parte de los colombianos, la confianza de

CUÁLES SON LOS HÁBITOS DE PRE-COMPRAS

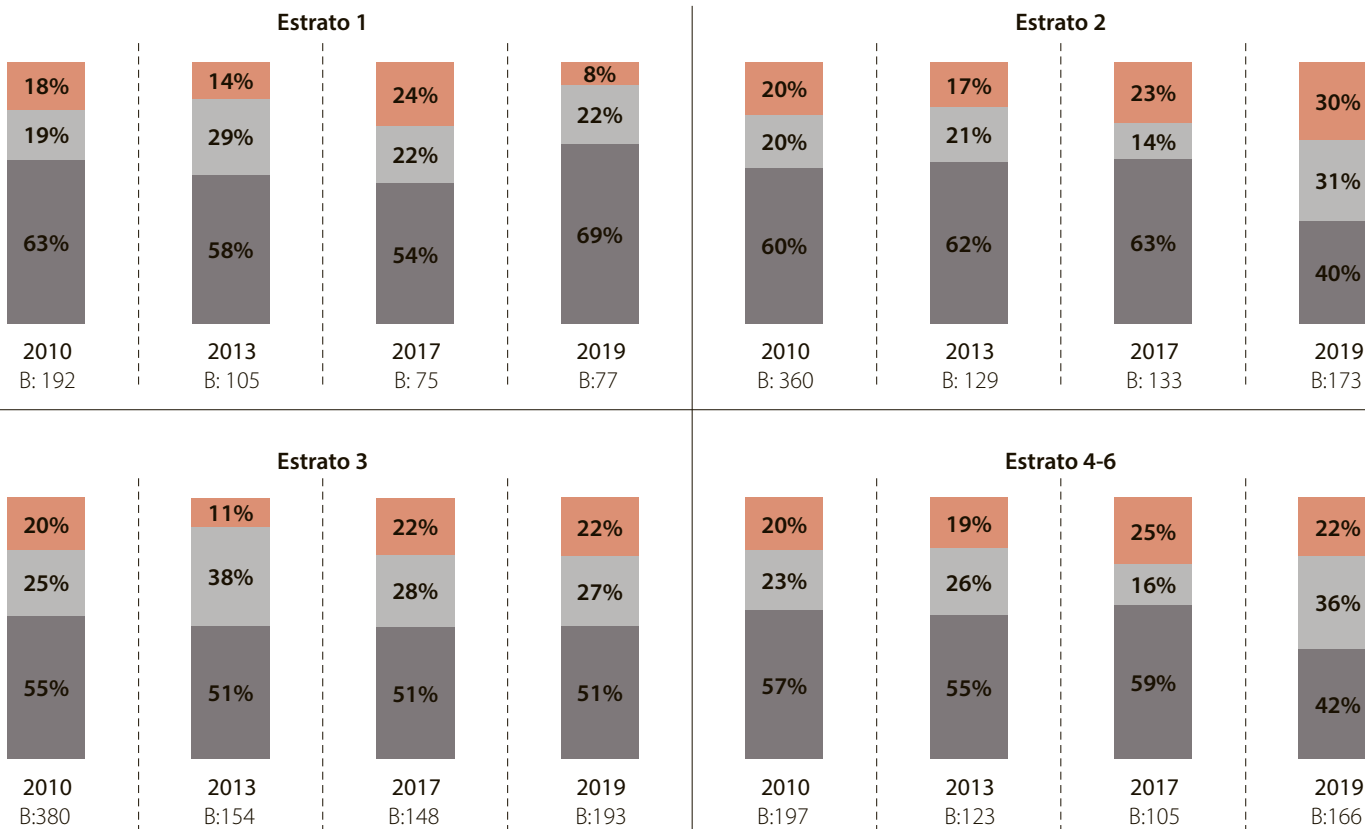
INCIDENCIA EN LISTAS DE MERCADO Nivel socio-económico

TOTAL



- Hace una lista detallada de los productos que va a comprar
- Hace una lista escrita aproximada/borrador de los productos
- Hace una lista mental de los productos

APERTURA POR ESTRATO



los consumidores y demás están determinando los hábitos de los consumidores.

Al analizar los resultados por estratos, se tiene que quienes hacen la lista de forma muy organizada y escrita no llegan a más de 30% en cualquiera de los estratos socioeconómicos. Sin embargo, lo que sí es contun-

dente es que en los niveles más bajos no se hace lista sino que se prefiere llevar en la mente qué cosas necesita.

“El estrato bajo (estrato 2) es el que más ha modificado sus hábitos de pre-compra, dando a entender que existe una mayor preocupación por empezar a comprar solo los productos

que son realmente necesarios, como estrategia para afrontar los cambios económicos”, dicen los analistas.

Esta conclusión se llega al ver los datos de 2010, 2013, 2017 y 2019 pues como se puede ver en el gráfico se pasó en 2010 de 60% de la población con lista mental a 40%, y el por-

centaje de quienes hacen una lista escrita subió de 17% en 2013 a 30% en 2019.

De esta manera, la importancia de hacer la lista es tener en claro qué se necesita y no entrar en gastos extras que afectan el bolsillo.

MARÍA CAROLINA RAMÍREZ B. @mramirez