

Reporte Actividad

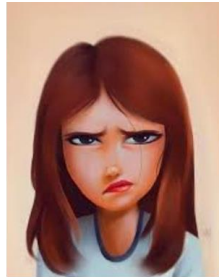
“¿Cómo llegamos a fin de mes?”

Junio Q2 2022

La situación económica de mi país me hace sentir...

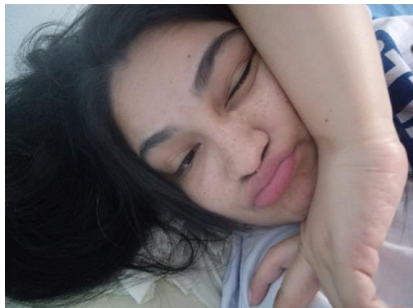
Actualmente, la inflación está generando emociones y sentimientos con una connotación negativa, en Perú y Colombia, se evidencia la **incertidumbre y la preocupación** al ser una situación relativamente nueva, mientras que en Venezuela al tratarse de un fenómeno de varios años, la **frustración** es la que aparece como la principal sensación.

Todo esto me hace sentir...



- A propósito que acaba de ser quincena y el dinero se fue volando, comenten técnicas de pobreza para sobrevivir.

- Yo: agregarle agua al shampoo



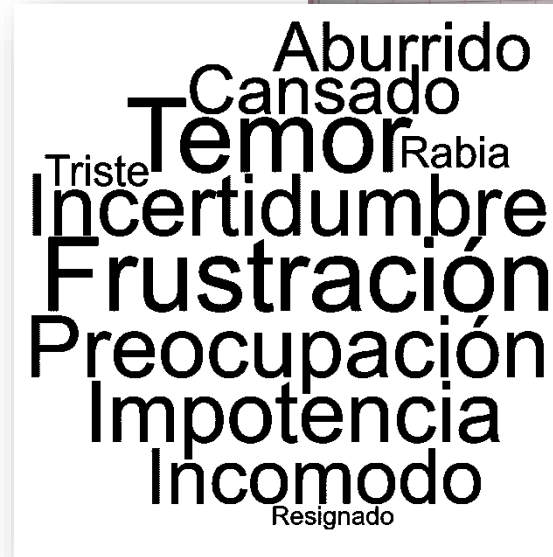
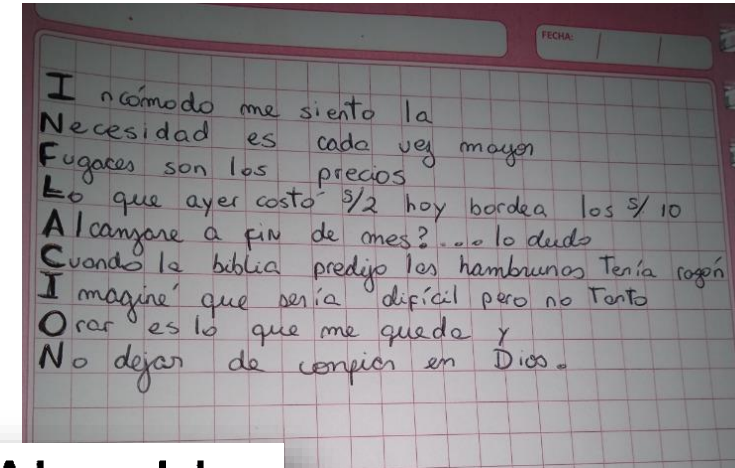
Guillermo Nicolás @guillenicolash
Que en la nueva constitución Castillo prohíba la inflación y listo, se acabó el problema. No es tan difícil pensarlo



*Fotografías de la Comunidad

“Frustración, es la palabra mas acertada que puedo decir. En Venezuela es muy difícil la vida desde hace muchos años. Es una constante lucha y trabajamos tanto solo para comida. Si te enfermas es otro tema, porque comes o vas al medico.”

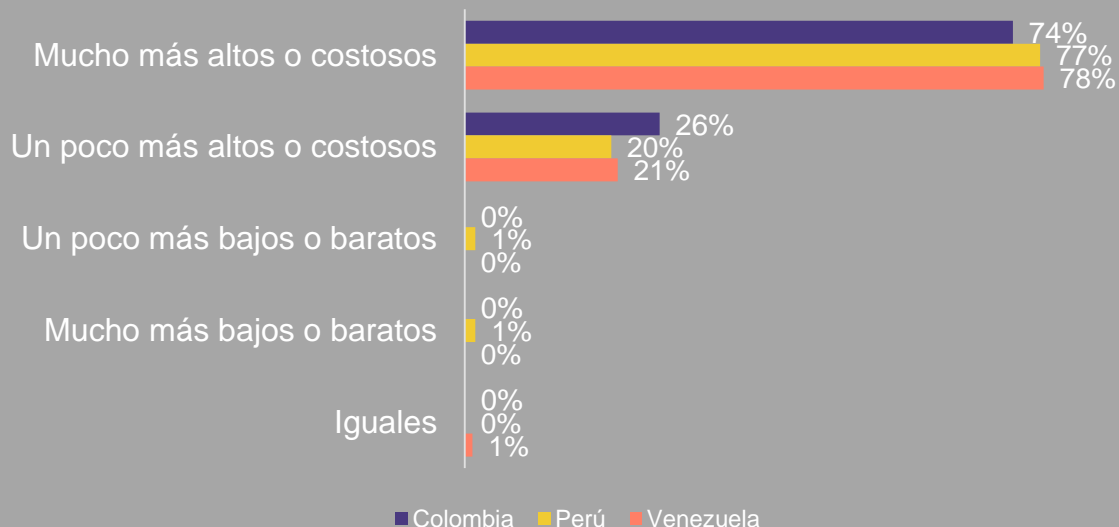
“El tema de la inflación nos trae como consecuencia un cansancio emocional, y un desequilibrio ya que sufrimos de ansiedad, frustración, mal humor, tristeza depresión”



¿Cómo está la situación en sus países?

Actualmente, de manera transversal, se evidencia que existe una percepción de aumento de precios comparando con el año 2021, identifican que la canasta familiar es una de las categorías más afectadas y que han tenido que tomar medidas (negociaciones) para sobrellevar la situación.

¿Cómo consideras que se encuentran los precios de los alimentos en tu país, comparado con hace 1 año?



“Ahora los precios de las cosas están por las nubes, con el cambio de presidente y el alza de combustible el dinero ya no alcanza para comprar los alimentos. Antes la jaba de 60 huevos estaba 20.50 soles ahora está 40.90 soles, el aceite estaba 4.90 ahora 10.90, es un abuso y verdadero problema para la canasta familiar”



“Acá en Venezuela el tema de la inflación es algo con lo que llevamos lidiando muchos años y si, en definitiva el costo de los productos están mucho mas altos que el año anterior e incluso mas que el mes anterior la situación lo amerita sacrificamos algunos lujos y buscamos una segunda y tercera fuente de ingreso”



“En comparación con el año anterior, este año todo está más costoso. El mercado ha subido casi el 50%. El año anterior la paca de leche valía 20.000 pesos hoy esta valiendo 32.000 pesos. La canasta de huevos valía 14.000 pesos hoy vale 20.000. Y así todo es más costoso”

Cómo contrarrestan la inflación



Conexión
Latina

Ajustarse el cinturón, reducir los gastos innecesarios, y mantener la ecuación calidad-precio siempre ha sido una prioridad, sin embargo, enfrentar la inflación radica en adaptarse a las nuevas condiciones, hacer negociaciones y ser aún más consciente de los gastos.

Cazo ofertas

Búsqueda de mejores precios y ofertas, cambio de lugar de compra, hard discount, plazas.

Reduzco Gastos

Reducción en entretenimiento y ocio (comer afuera, fiestas, reuniones, cine)

Busco Ingresos extra

Creación de emprendimientos propios (generalmente de productos alimenticios)

Negociaciones en la dieta

Reemplazar proteínas cárnicas con proteínas vegetales (Frijoles, lentejas, garbanzos) o huevo.

Cambia la presentación en la que compran

Una estrategia para contrarrestar los precios a raíz de la inflación es comprar los productos en el tamaño que más beneficie



Venezuela: No es una situación nueva, han aprendido a vivir con esto, reduciendo gastos adicionales y creando emprendimientos como ingreso extra

“Es importante establecer prioridades y por supuesto los alimentos forman parte de ello. Es importante distribuir los gastos entre víveres, proteínas y productos de higiene personal. Hemos notado que cuando compramos al mayor, conseguimos adquirir los productos por un poco menos del precio”

¿Cómo se han visto afectadas las dinámicas de compra?



Realmente... ¿Han dejado de comprar?

Actualmente, no hay categorías que hayan dejado de comprar totalmente, sin embargo, la frecuencia de compra para las golosinas, los lácteos y la proteína cárnica pollo, cerdo, pescado, res (especialmente) si se ha visto afectada. En este momento de austeridad las negociaciones y la apertura al cambio son las mejores estrategias para seguir adelante.

Y entonces....

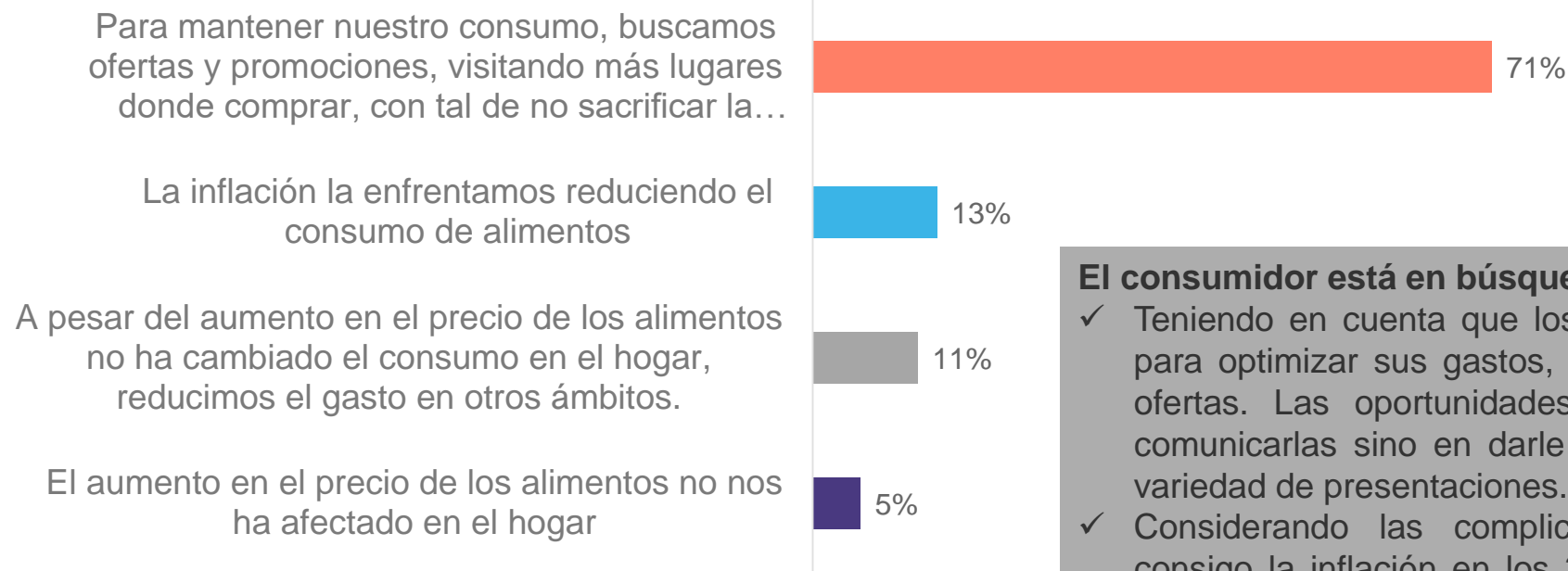
No es el momento de sacrificar categorías

En concordancia con lo anterior antes de renunciar a algún producto específico, se pueden hacer negociaciones en marcas y presentaciones, a pesar de que la frecuencia de compra y el tamaño de las porciones se haya visto afectada, no están dispuestos a renunciar a las proteínas cárnicas, el huevo, los vegetales, las frutas, la leche, los granos, harinas y pan pues son consideradas como básicas dentro de la alimentación de la familia.

En definitiva la percepción de que existe un aumento en los precios de la canasta familiar se tangibiliza al momento de hacer las compras. Lo que refuerza la necesidad de buscar estrategias para no sacrificar categorías.

La categoría de golosinas si es vista como prescindible, es la primera que podrían dejar de comprar dentro del mercado.

Selecciona la opción con la que más te identifiques.



El consumidor está en búsqueda de alternativas

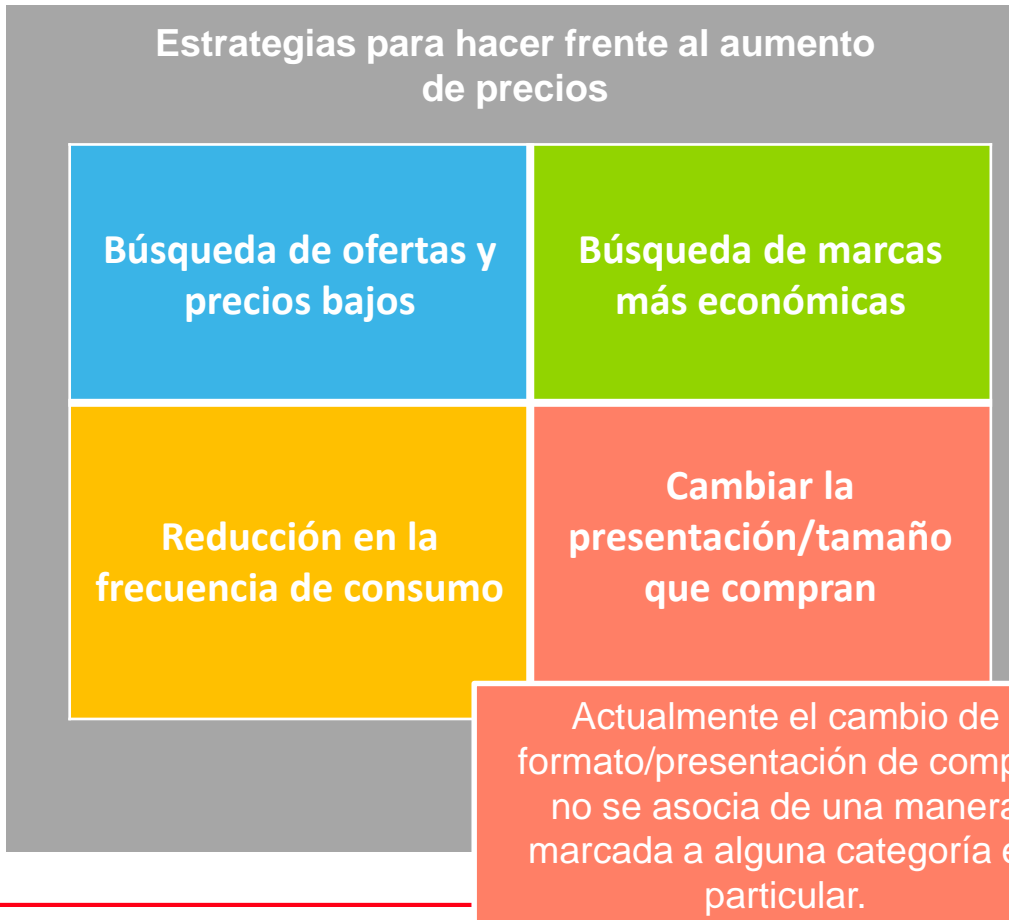
- ✓ Teniendo en cuenta que los consumidores realizan negociaciones para optimizar sus gastos, las alternativas más buscadas son las ofertas. Las oportunidades para las marcas no solo está en comunicarlas sino en darle alternativas al consumidor con mayor variedad de presentaciones.
- ✓ Considerando las complicaciones económicas que ha traído consigo la inflación en los 3 países, los consumidores están más abiertos a probar marcas que les ofrezcan menores desembolsos lo que implica que la elección y lealtad de marca pasa a un segundo plano

n:57

Estrategias para hacerle frente al aumento de los precios



Sí bien la estrategia que más emplean para enfrentar el incremento del costo de vida es la búsqueda de ofertas, descuentos, promociones y marcas más económicas, también existen otras estrategias complementarias para no dejar de comprar...



Búsqueda de ofertas y precios bajos

“Lo que hago es ir a los supermercados porque ahí muchas veces hay ofertas en algunos productos. Lo demás lo compro en el mercado de abastos como son las verduras, vegetales y frutas porque el precio es más cómodo”

Búsqueda de marcas más económicas

“Pues para afrontar la inflación por la que estamos pasando, he tenido que cambiar las marcas de algunos productos, ir a mercados populares y recorrer distintos lugares donde puedo comprar el producto a menor costo”

Reducción en la frecuencia de consumo

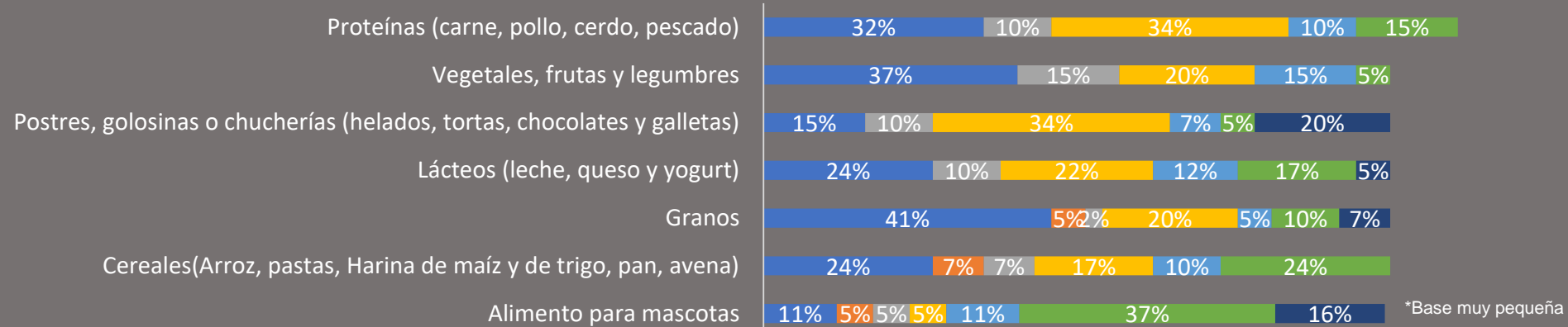
“La estrategia es comer menos. no hay de otra.. o cambiando nuestros alimentos cotidianos. - Dejar de la lado algunos lujos para lograr llegar a fin de mes con alimentos en la alacena. - Nos reinventamos, ejemplo: Ya el pan no permite que lo toquemos, entonces preparamos diferentes cosas día a día... y así ahorrar un poco..”

Compra de presentaciones más grandes o pequeñas

“En mi familia, mi esposo es el que trabaja, hemos tenido que buscar e ir a lugares donde venden por mayor, hacemos compras por mayor así nos sale más cómodo y nos abastecemos para 1 semana. Hacemos esto y nos sobra alquito de dinero para comprar algunos gustitos😊😊”

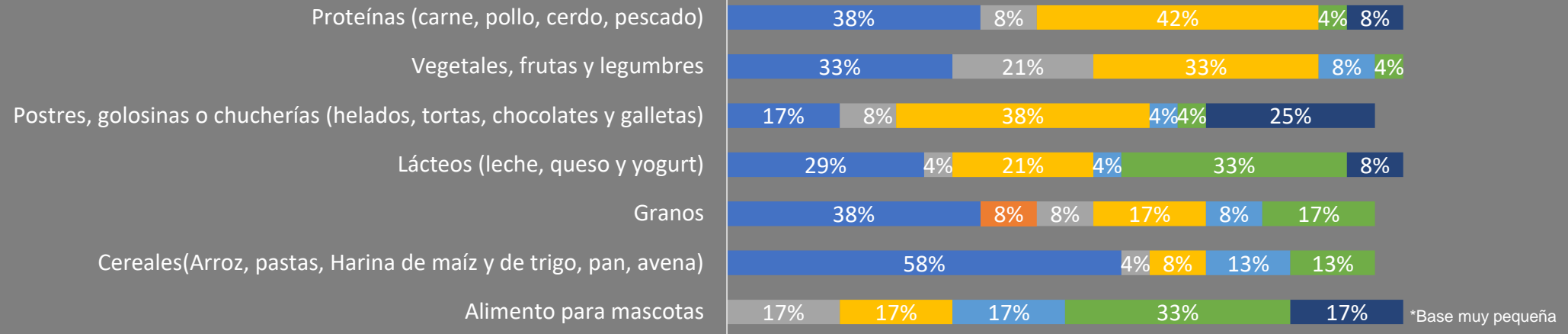
Teniendo en cuenta la situación ¿Cómo organizan los gastos?



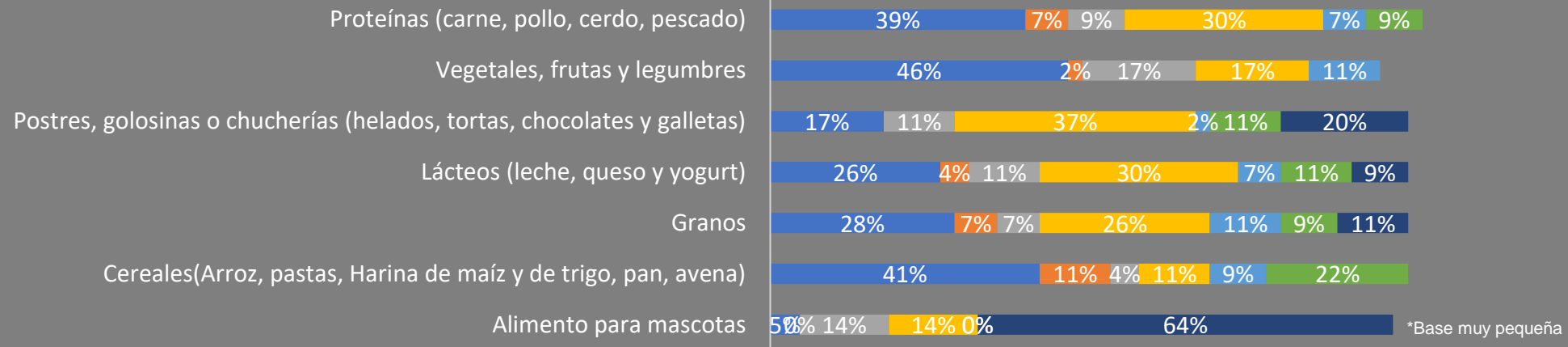


*Base muy pequeña

- Ahora busco más ofertas y lugares que los venda más baratos
- Ahora compramos más que antes / almaceno mayor cantidad de productos
- Ahora compro estos productos en presentaciones más pequeñas
- Ahora compro menos que antes
- Compro igual que antes. No ha cambiado
- He sustituido las marcas que compraba por otras más baratas
- Ya no lo compro



- Ahora busco más ofertas y lugares que los venda más baratos
- Ahora compramos más que antes / almaceno mayor cantidad de productos
- Ahora compro estos productos en presentaciones más pequeñas
- Ahora compro menos que antes
- Compro igual que antes. No ha cambiado
- He sustituido las marcas que compraba por otras más baratas
- Ya no lo compro



- Ahora busco más ofertas y lugares que los venda más baratos
- Ahora compramos más que antes / almaceno mayor cantidad de productos
- Ahora compro estos productos en presentaciones más pequeñas
- Ahora compro menos que antes
- Compro igual que antes. No ha cambiado
- He sustituido las marcas que compraba por otras más baratas
- Ya no lo compro

Harina PAN es la **única marca** que aparece de manera espontanea en repertorio de marcas a las que no estarían dispuestas a renunciar. (segmento de venezolanos residentes en Venezuela y migrantes.)