



Amiguitos,

Veán si pueden encontrar las siguientes palabras en este rompecabezas:

DONES PESEBRES SUAVE CORONA
ORNAMENTO PRESENTES PADRES
ÁRBOL VENTAS FOTO

P	M	P	D	O	N	E	S	R	G
R	K	R	N	L	Z	G	Y	V	H
E	G	P	E	S	E	B	R	E	S
S	U	A	V	E	Y	J	P	N	J
E	F	D	V	K	Á	R	H	T	W
N	D	R	C	O	R	O	N	A	Z
T	Q	E	H	W	B	C	G	S	F
E	Z	S	S	R	O	P	T	M	O
S	M	W	T	T	L	Q	W	F	T
K	O	R	N	A	M	E	N	T	O



Menú del Mayordomo

Colección de ideas prácticas para ser mejores mayordomos

December, 2009
Volumen 14, #12

SECRETOS DEL COMPRADOR

Por Gordon Botting, DrPH, CHES



¡Precios que horrorizan! Parece que cada vez que entramos al supermercado o a otro negocio, vemos que los precios de los artículos de uso diario no están subiendo unos centavos cada año, sino cada semana. Se ha informado que en los últimos dos años, si bien los precios de las viviendas se han ido hacia abajo, el costo de los alimentos ha aumentado el 30%.

¿Qué podemos hacer ante la inflación en el supermercado? Para beneficiarnos durante esta época y a través del año que entra, podríamos probar estas estrategias:

COMPRE UNO, LLEVE EL SEGUNDO A MITAD DE PRECIO

Los anuncios que dicen: “Compre uno y lleve el segundo a mitad de precio”, tienen el propósito de hacernos creer que la rebaja total en esa compra es un 50%. Recuerde que esta clase de ofertas no le benefician si usted sólo necesita uno de esos productos en particular.

La mejor defensa: Pregunte a un cajero o al gerente del supermercado, si puede comprar sólo uno de los productos al precio especial. Se sorprenderá al ver que a menudo le conceden su petición.

LÍMITE SEIS POR PERSONA

La idea de que este artículo es

escaso, tiene un efecto poderoso en el comprador. Al restringirnos el poder de compra, la tienda logra con eficacia despertar en nuestra mente el interés de comprarles el producto. Venzamos la tentación de comprar más de lo que necesitamos. El exceso de latas y cajas a menudo corre la suerte de permanecer en la despensa durante años, hasta que las tiramos.

La mejor defensa: Compremos solamente lo que necesitemos, aunque el precio sea bueno.

FRUTAS Y VERDURAS EMPACADAS

Por lo regular, las frutas y verduras empacadas en plástico, listas para consumir cuestan el doble.

La mejor defensa: Use productos empacados, como frutas o



verduras ya cortadas si piensa que las que están sueltas no están maduras o listas para comer. A veces las verduras para ensalada que vienen en paquetes, listas para usar, nos ahorran tiempo y dinero, porque evitamos el problema de tener que almacenar en el refrigerador durante varios días una gran variedad de ellas.



EXHIBICIÓN PROMINENTE DE PRODUCTOS

Los productos que aparecen en las tiendas al final de cada corrida, están allí porque el 30% de los consumidores tienden a comprarlos. Sin embargo, aunque veamos señales atractivas como estas: “Oferta sólo para hoy” “¡Excelente rebaja por orden de la gerencia!”, tengamos cuida-

do porque a menudo las ofertas no son tan fabulosas como parecen.

La mejor defensa:

Aproveche esas ofertas, no porque parezcan ser gangas fabulosas, sino sólo si necesita los productos. Recuerde que aunque consiga el producto a mitad de precio, si no lo necesita no es una ganga. Además, cuídese de los artículos caros que colocan cerca de los que están en oferta. Por ejemplo, si en la temporada de las fresas las ponen en oferta en esos lugares especiales, cuídese de los productos caros que colocan a su lado, como crema batida, que por lo regular hacen pensar al comprador en el postre de esa noche, de modo que resulta pagando caro por los productos que se ofrecen para prepararlo. Los fabricantes a veces pagan por esos lugares estratégicos para exhibir sus produc-

ESTE FIN DE AÑO, SEA UN COMPRADOR INTELIGENTE

Antes de dejarse arrastrar por el torbellino de las compras de fines de año, repase estos útiles consejos:

Sea un cliente avisado – Si le es del todo posible, vaya de compras sin que nadie lo acompañe. Si va con alguien más, tendrá que lidiar con la tendencia—consciente o inconsciente—a gastar más de lo necesario. Si lleva a los niños, no se sorprenda si gasta todavía más. Y si va en compañía de su cónyuge, puede terminar gastando aun más.

Ahorre tiempo – Con el fin de ganar tiempo, lleve consigo avisos de periódicos o revistas que tengan la foto o dibujo del artículo que piensa comprar. Pida también que los dependientes de la tienda le digan dónde está lo que usted busca. A menos que el aviso diga que “las existencias son limitadas”, deje los artículos más promocionados para el último, porque los comerciantes por lo general ordenan en mayor cantidad los artículos que piensan promover con más vigor.²



Ventas del día siguiente – La mayoría de los negocios abren muy temprano para las ventas del día siguiente al de la fiesta. Si no quiere hacer cola en

tos. Hay que comparar siempre los precios de esos productos con los de otros comercios.

COMPRE CON MENOS FRECUENCIA

Las personas que por lo regular hacen viajes al supermercado todos los días, tienden a gastar más que los que van una vez a la semana. Supongamos que cada vez que va al mercado gaste \$10 adicionales en productos innecesarios; esas compras compulsivas pueden sumar \$120 al mes, si usted va tres veces a la semana, comparado con \$40.00 al mes, si lo hace una sola vez por semana.

La mejor defensa: Mantenga en la puerta de su refrigerador una lista de artículos necesarios para la próxima



compra. Que cada miembro de la familia añada lo que necesita, o lo que sabe que se acabó. Y recuerde que planificar las comidas de la próxima semana definitivamente ayuda a escoger sabiamente lo que decida comprar.¹

Si bien no podemos cambiar el precio de lo que compramos, sí podemos cambiar nuestros hábitos en cuanto a nuestra manera de hacer las compras. Con un plan estratégico y un poquito de creatividad, podemos unirnos en nuestra defensa contra los precios horribles, a la vez que convertimos en compradores eficientes.



Referencias

1. Conceptos extraídos de “Sneaky Supermarket Come-ons” [ofertas sutiles que usan los supermercados], Phil Lempert, *Bottom Line/personal*, 15 de septiembre de 2008, pág. 7.
2. “Underground Shoppers Secrets”, Sue Goldstein, *Bottom Line/personal*, 1º de Noviembre, 2007, pág. 7.

las horas de la madrugada, quédese en casa y después de la medianoche, entre al sitio Web de la tienda y ordene por esa vía los artículos que quiere obtener al precio de la venta especial. Con frecuencia se puede también evitar pagar los costos de envío a domicilio, si se hacen arreglos para retirar uno mismo el artículo en la tienda el día de la venta.²

Ideas de último minuto – Las tiendas de 1 dólar (*dollar stores*) son excelentes para las compras de último minuto. Escoja un tema y lleve una variedad de artículos que armonicen con el tema elegido. Por ejemplo, si a la persona le gusta cocinar, simplemente elija un guante para ollas calientes, un par de utensilios, un surtido de especias y un libro de recetas favoritas.

Termine bien – Una vez que haya terminado de hacer sus compras, VUELVA A CASA. No ceda a la tentación de relajarse un momento mientras consume una bebida caliente en algún café del centro comercial, porque podría inducir en usted el deseo de volver a recorrer las tiendas. Recuerde que mientras más tiempo pase comprando, más fácil le será caer en la tentación de comprar algo en forma impulsiva.

