

# Estudio revela que 53% de las mujeres responsables de las compras del hogar suele planificar los gastos.

## 1. Pensando en tu día a día, ¿cuál es tu actividad principal actualmente?

- La mayoría de las encuestadas (**55,3%**) declara que **trabaja de manera remunerada**, ya sea como empleada dependiente o independiente.
- Le sigue un **21,8%** que se dedica a ser **ama de casa (no remunerado)**, mientras que un **17,5%** menciona que **es estudiante**.
- Además, un **2,9%** asume el rol de **cuidadora de niños, adultos mayores o personas con discapacidad (no remunerado)**, mientras que un **2,5%** señala que realiza **otra actividad**.

## 2. Pensando en tu respuesta anterior, ¿Cómo describirías tu jornada habitual?

- Casi la mitad de las encuestadas (**45,9%**) tiene una **jornada 100% presencial**, mientras que un **24,5%** trabaja **mayormente desde casa**.
- Luego, un **12,9%** menciona que **tiene clases presenciales**, mientras que un **8,5%** alterna entre **trabajo presencial y online**.
- Además, un **5,4%** trabaja de manera **100% remota**, y un **2,7%** señala otra modalidad.

## 3. ¿Cómo se distribuyen las responsabilidades del hogar y cuidado familiar en tu casa?

- Un **35,3%** de las encuestadas comparte estas responsabilidades con su **pareja o cónyuge**, mientras que un **31,4%** se encarga **de la mayoría de las tareas sin apoyo**.
- Un **27,2%** cuenta con **ayuda de familiares (no remunerado)**, mientras que un **4,4%** recibe **apoyo de terceros remunerados**.
- Por último, un **1,7%** indica que **su dinámica es distinta**.

#### 4. ¿Consideras que logras un buen equilibrio entre tus responsabilidades diarias y familiares?

- Un **48,6%** considera que **logra equilibrar sus responsabilidades**, mientras que un **39,5%** menciona que **a veces un área se sobrepone a otra**.
- Por otro lado, un **7,7%** de las encuestadas siente que **una de sus responsabilidades afecta significativamente a la otra**, y un **4,2%** **no está segura** de lograr un equilibrio adecuado.

#### 5. Si tuvieras la oportunidad de disponer de más tiempo libre, ¿para qué te gustaría dedicarlo?

- Un **41,0%** lo utilizaría para **desarrollar actividades personales** como deporte, estudios o hobbies.
- Luego, un **27,0%** preferiría **descansar y relajarse**, mientras que un **19,3%** optaría por **pasar más tiempo con la familia**.
- Por otro lado, un **11,4%** lo dedicaría a **fortalecer su vida social**, ya sea compartiendo con amigos o participando en eventos.
- Por último, un **1,2%** lo destinaría a **otras actividades**.

#### 6. Considerando tus actividades diarias y vida familiar, ¿Eres la persona a cargo de realizar compras de productos para el hogar?

- El **55,3%** de las encuestadas menciona que **es la principal responsable** de estas compras, seguido de un **35,3%** que comparte esta tarea con **otra persona**.
- El **9,4%** restante indica que **no realiza compras para el hogar**.

#### 7. ¿Planificas tus compras con anticipación o las realizas de forma impulsiva?

- La mayoría de las mujeres responsables de las compras del hogar, un **53,9%**, menciona que **suele planificarlas, aunque ocasionalmente compra por impulso**.
- Un **37,2%** asegura que **siempre organiza sus compras** con anticipación.
- En menor medida, un **4,8%** señala que su **planificación depende del producto**, mientras que un **4,1%** reconoce que suele comprar de **manera impulsiva**.

## 8. ¿Cómo prefieres realizar tus compras?

- Un **60,8%** prefiere **comprar de manera planificada** (semanal o mensual), mientras que un **30,7%** opta por **compras rápidas o de reposición**.
- Un **7,1%** prioriza las **compras de proximidad**, eligiendo establecimientos cercanos a su hogar o trabajo.
- Por último, un **1,4%** tiene **otros métodos de compra**.

## 9. ¿Cuál es el canal de compra que más utilizas para adquirir productos para tu hogar?

- La gran mayoría de las encuestadas (**84,4%**) prefiere realizar sus compras en **supermercados e hipermercados de manera presencial**, seguida de un **10,6%** que opta por **supermercados e hipermercados online**.
- Luego, un **1,8%** compra en **tiendas especializadas de manera presencial**, y un **1,4%** en **almacenes de barrio**.
- Por último, un **1,8%** menciona **otros canales de compra**.

## 10. ¿Qué valoras más en un canal de compra?

- El **39,2%** de las encuestadas prioriza la **rapidez en el servicio**, mientras que un **26,1%** destaca la **variedad y disponibilidad de productos**.
- Le sigue un **21,1%**, que considera clave los **precios competitivos y promociones**, mientras que un **10,6%** valora la **comodidad y facilidad de compra**.
- Finalmente, un **3,0%** menciona la **atención personalizada y cercanía**.

## 11. Dentro de los productos que compras, ¿qué valoras más al momento de elegir una marca o producto?

- Las **ofertas y promociones** son el factor más importante para un **59,4%** de las encuestadas, seguido por un **20,0%** que prioriza la **calidad del producto**.
- Un **11,2%** valora el **precio**, mientras que un **7,1%** elige productos por su **reconocimiento y confianza en la marca**.
- Finalmente, un **2,3%** menciona **otros factores**, como recomendaciones de amigos, familiares, personas públicas o *influencers*, o aspectos relacionados con la innovación.

## 12. ¿Aprovechas promociones especiales, como descuentos con tarjeta o días de oferta?

- Un **62,8%** afirma que **siempre aprovecha las promociones disponibles**, mientras que un **31,7%** lo hace **según la necesidad**.
- Luego, un **4,4%** menciona que **rara vez usa promociones**, y un **1,1%** asegura que **nunca las aprovecha**.

**Sobre Kobai:**

**Kobai** ([www.kobai.cl/empresas](http://www.kobai.cl/empresas)) es una empresa chilena de innovación digital, fundada en 2021, especializada en la realización de campañas de marketing para la industria del consumo masivo y retail, así como también, posee un amplio foco en la investigación de mercado y analítica de datos. Hoy **Kobai** trabaja con los más importantes holdings de consumo masivo e industria alimentaria, beneficiando a los consumidores durante tiempos económicos difíciles.

**Contacto de prensa:**

Catalina Cubillos, Business Content Manager

Mail: [catalina.cubillos@kobai.cl](mailto:catalina.cubillos@kobai.cl)

Celular: +56 9 75584795