



“PROCESO DE TOMA DE DECISIONES DE COMPRA FAMILIAR: EL CASO DE TALCA”

JULIA PARADA V.
WILLY FLORES O.

LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

RESUMEN

Si usted se encuentra en el área de investigación del comportamiento del consumidor o bien se ha embarcado en una empresa o, tal vez, piensa hacerlo, este estudio está dirigido a usted. Nuestro objetivo principal fue el de **“Determinar el Rol Marital en 28 Decisiones de Compra Familiar en la Ciudad de Talca”**, el cual fue fundamento para otros más concretos como: Determinar relaciones que expliquen las diferencias en el rol marital entre las distintas familias, Determinar el rol marital en las decisiones de los distintos factores de compra para algunas decisiones de compra familiar. A través de un cuestionario estructurado aplicado a una muestra de 100 familias, en la cual se entrevistó a cada cónyuge en forma simultánea e incomunicada, llegamos a conclusiones y hallazgos entre los que destacan: Haciendo uso de una primera clasificación de las decisiones de compra familiar, en los bienes durables (automóvil, amoblados, electrodomésticos etc.) la influencia relativa del esposo es principal, mientras que en los no durables (ropa, artículos de perfumería, etc.) es la de la esposa. Las **otras decisiones** (arriendo o compra de casa, ahorro, contratación de seguros, etc.) también son de dominancia masculina. Por otro lado, si concebimos los bienes como de conveniencia (Bebidas, diarios, etc.), de selección (automóvil, televisor, etc.) y de especialidad (equipo de música, ropa y perfumería del esposo, etc.), vemos que en los primeros aparece dominando el esposo, sin embargo lo es gracias a

su alta influencia en la compra de bebidas alcohólicas. En los de selección se informan ambos, pero es el esposo quien decide y compra, mientras que los bienes de especialidad son de absoluta dominancia masculina. Cuando nos referimos a los bienes de alta implicancia (invertimos importante tiempo y dinero en su compra) encontramos dominancia masculina en los de aprehensión intelectual y femenina en los de aprehensión emocional. En cambio, cuando son de baja implicación la dominancia es del esposo en el caso de la aprehensión emocional, mientras que al existir aprehensión intelectual el proceso de compra se comparte por la pareja.

- En cada caso, los factores de decisión tales como modelo, monto y lugar de la compra, en bienes como automóvil, amoblados, electrodomésticos mayores, etc., es el esposo quien establece dominancia sobre su pareja.
- Si pretendemos explicar las diferencias en los roles maritales en las familias, establecemos que algunas de las variables que mejor determinan dichos roles son: El **Ingreso Familiar Mensual** y **los aportes a este de ella y de él. Es decir, a mayor ingreso** familiar mayor la influencia del esposo en las decisiones de compra y si uno de los cónyuges aporta más que el otro, también influirá más en tales decisiones.