

Investigación exploratoria sobre
hábitos de consumo de alimentos y bebidas entre familiares y
dueños de tiendas de abarrotes

Abril-junio 2022





Metodología

Metodología encuesta

- **Muestra de 800 entrevistas efectivas en tiendas de abarrotes:**
 - 300 entrevistas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México
 - 300 entrevistas en la Zona Metropolitana de Puebla
 - 200 entrevistas en la Zona Metropolitana de Veracruz
- **Población objetivo:** Dueños o familiares de los dueños que atiendan una tienda de abarrotes localizada en las AGEBS de nivel socioeconómico D y D+ en las tres ciudades de interés.
- **Fecha de levantamiento:** Del 08 al 15 de mayo de 2022
- **Marco Muestral:** Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE 2022)
- **Características de la encuesta:**
 - Encuestas en tiendas de abarrotes a la población objetivo del estudio. Se seleccionaron 20 AGEBS clasificadas con nivel socioeconómico D y D+ y dentro de cada AGEBS se visitaron las tiendas de abarrotes necesarias para encontrar al perfil de informante deseado y conseguir el número de encuestas requeridas en cada región.
- **Estimación y Cálculo de Estadísticos:**
 - Debido a que no se tiene un esquema de muestreo probabilístico, y de que no se cuenta con el marco teórico, no es posible calcular factores de expansión. Por lo tanto, la base de datos se trabajó sin ningún tipo de variable de ponderación.
- **Errores de Muestreo y Efectos de Diseño:**
 - Para efectos de obtener una medida de la precisión del estudio, se toma el supuesto de que se realiza un muestreo aleatorio simple en cada punto de levantamiento, así como considerar que se trata de poblaciones infinitas para maximizar el error y así contar con una estimación conservadora:
 - Error de estimación absoluto teórico (bajo muestreo aleatorio simple) y considerando un Efecto de diseño $deff=1$ al **95% de confianza:**
 - $n= 800$, +/- **3.46%**
 - $n= 300$, +/- **5.66%**
 - $n= 200$, +/- **6.93%**

Metodología grupos de enfoque

El 6 y 7 de abril del 2022 se realizaron 4 grupos focales presenciales según la siguiente muestra:

Grupo	Perfil sociodemográfico	NSE	Plaza
1	Dueños y/o familiares de tiendas de abarrotes atendidas por ellos mismos desde hace 5 años o más	D+/C típico	URBANA Zona Metropolitana CDMX
2			RURAL Zona metropolitana CDMX
3			
4			



¿Quiénes son los tenderos/as?

31% de los encuestados declaró tener más de 6 años trabajando en la tienda de abarrotes. El tiempo promedio que llevan trabajando en la tienda es de 6.3 años. Para el 67%, es su único ingreso

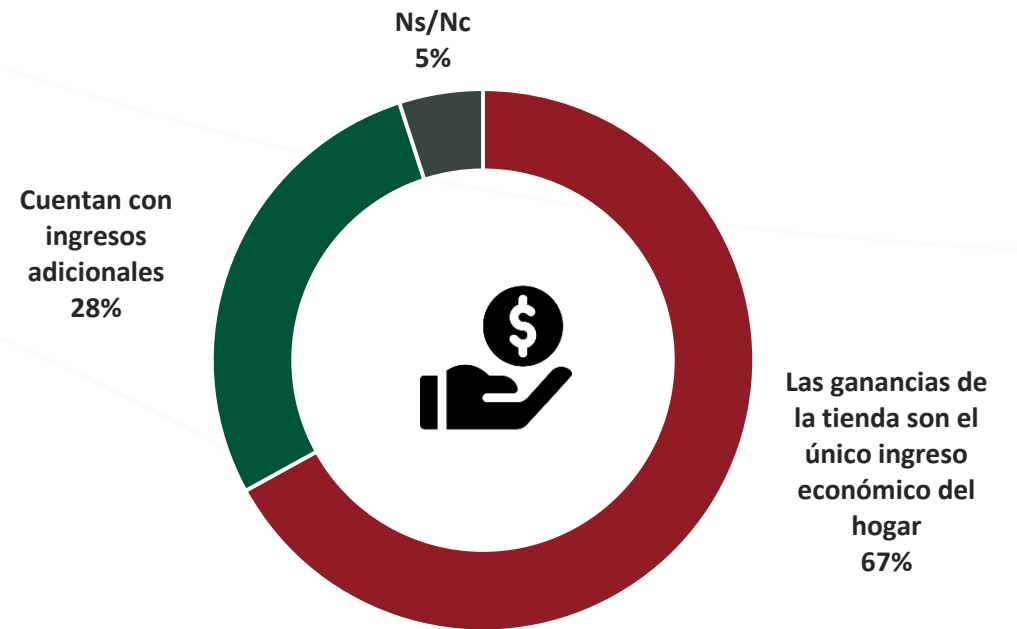
¿Desde hace cuánto tiempo trabaja en esta tienda?



Tiempo promedio:
6.3 años

31%

¿Las ganancias de la tienda son el único ingreso económico de su hogar o cuentan con ingresos adicionales?



El espacio cotidiano: *fusión hogar - tienda*

LAS LARGAS JORNADAS DURANTE TODA LA SEMANA, DIFUMINAN LOS LÍMITES ENTRE LA TIENDA Y EL HOGAR

Su oficio ha impactado a lo largo de los años de tal modo en su estilo de vida, que han adoptado soluciones prácticas a sus necesidades personales -*como la alimentación y el descanso*- con la idea de no desatender el negocio:

Acondicionamiento del espacio

- Una silla cómoda y una mesa para hacer tareas con los hijos (cuando es el caso)
- Instalar una parrilla/horno de microondas para cocinar o calentar sus alimentos, colocar una televisión y/o aparato para escuchar música

Apoyo en horarios de trabajo

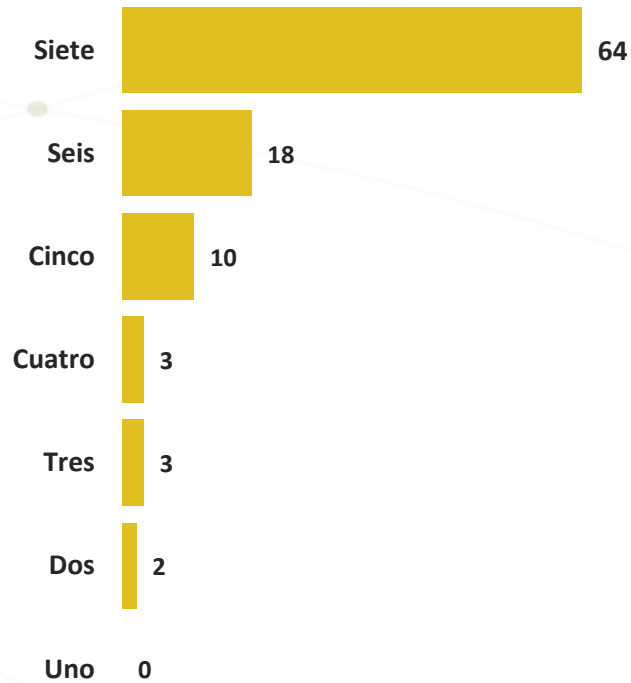
- Distribución de horarios entre miembros de la familia para surtir mercancía y/o atender asuntos personales



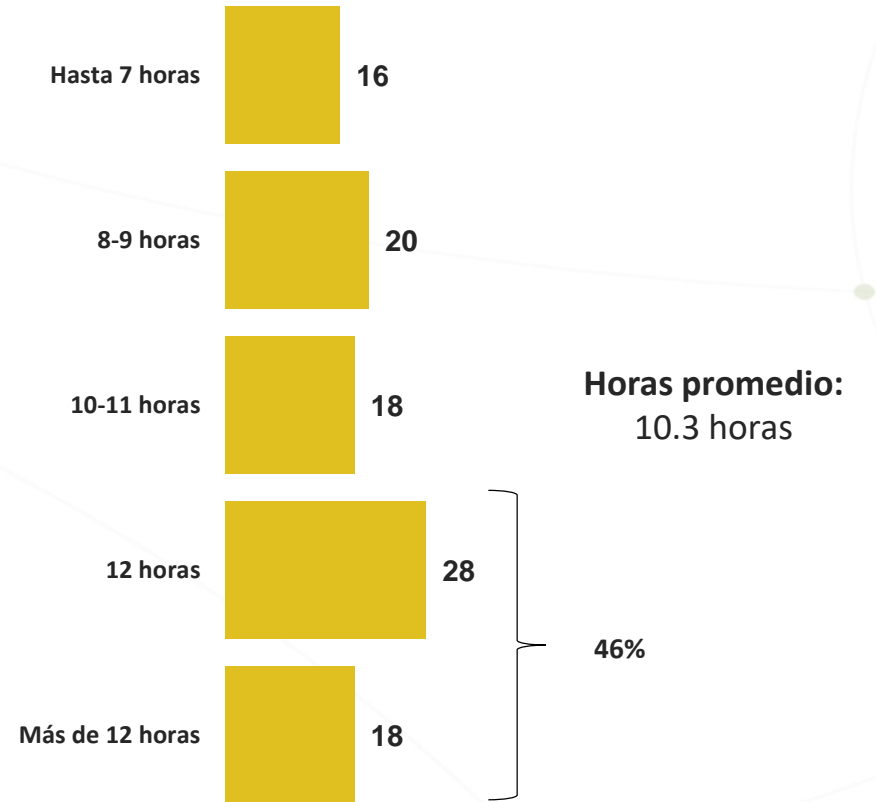
“Bueno, normalmente comemos en la trastienda, tenemos una pequeña cocineta y ahí hacemos comida para todos, ya sea en la mañana, tarde o noche” (Mujer tendera, zona urbana)

64% de los encuestados declaró trabajar los siete días de la semana en la tienda. Además 46% de los tenderos menciona que pasa 12 horas o más en el establecimiento

¿Cuántos días a la semana trabaja en esta tienda?

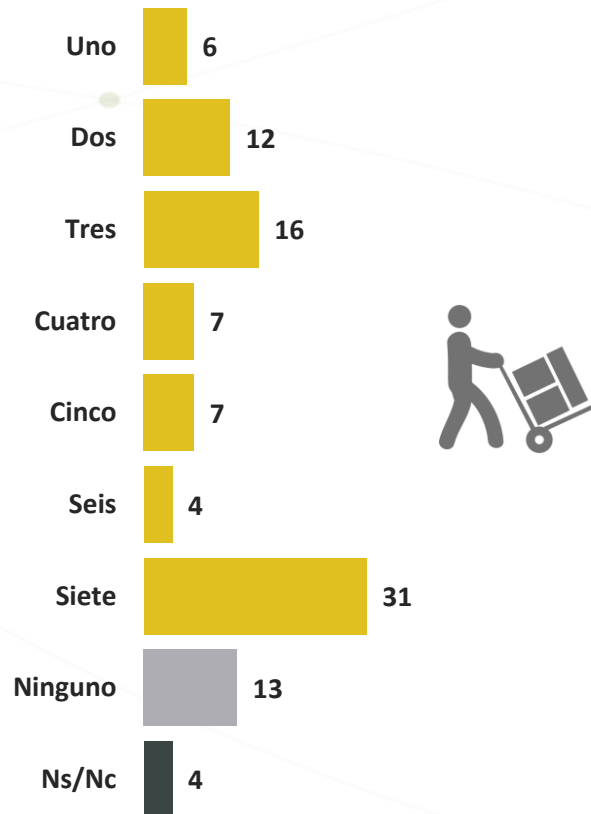


Aproximadamente, ¿cuántas horas pasa al día en esta tienda?

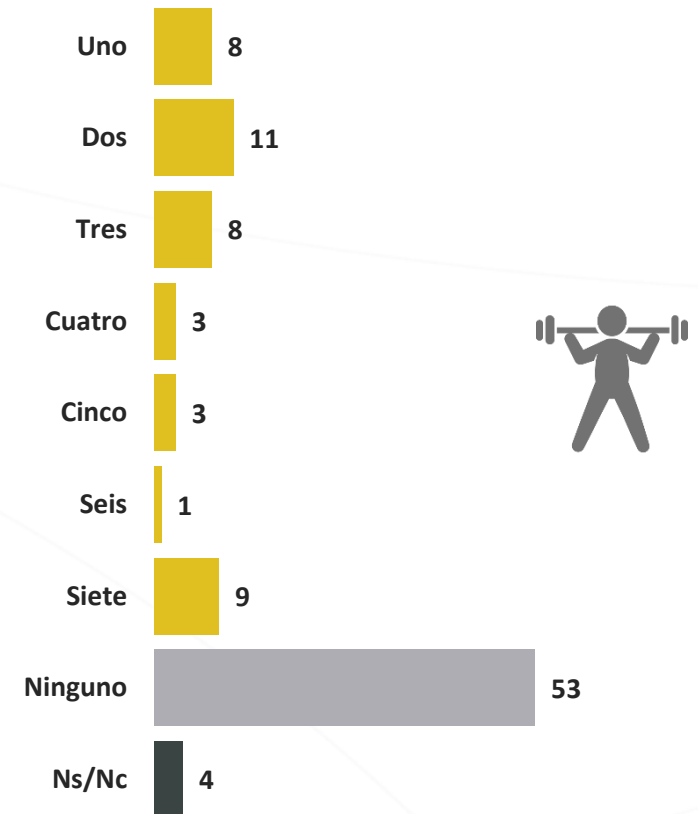


31% de los tenderos menciona que todos los días realiza actividades físicas en la tienda que implican un esfuerzo físico, pero únicamente 9% practica alguna actividad física adicional al esfuerzo físico de la tienda con esta misma frecuencia

¿Cuántos días a la semana realiza actividades que implican esfuerzo físico en la tienda como cargar cajas de mercancía, mover productos pesados, etc.?



¿Cuántos días a la semana practica algún deporte o realiza alguna actividad física adicional al esfuerzo físico que realiza en la tienda?





Hábitos alimenticios

**Adaptan sus
momentos y hábitos
alimenticios a las
necesidades del
negocio:**



Tiempo reducido o nulo para cocinar



Prioridad: lo más práctico

- *Pedir el menú de las fondas de alrededor, o comprar algo rápido en los puestitos de comida de la colonia*
- *Llevar comida desde su casa (o algún familiar se las lleva)*
- *Complementar sus platillos con productos de la tienda -pan, leche, galletas, refrescos, jamón, queso-*



Poca diferencia entre lo que se come de lunes a viernes y en fin de semana, se opta por algo rápido debido al cansancio y estrés acumulado en la semana -hamburguesas, pizzas, tacos, etc.-

“Cambió totalmente, antes guisaba, preparaba agua natural de frutas y ahora es imposible, además luego te aburres de pedir lo mismo de comer. A mí me gusta bailar e irme de fiesta y ya no puedo”. (Mujer, zona urbana)

“

“Diario me tomo una Coca Cola de litro y medio para subirme la pila”.

(Hombre, zona rural)

“Como un desestrés, cuando me siento ansioso, estresado, ya agarro unas papas y listo. Eso me calma”. (Hombre, zona urbana)

“Yo, por ejemplo, en la mañana que me toca abrir, me llevo mi café y allí desayuno, o a veces allí lo hago, me como un panecito de Bimbo o unas donitas y ya a empezar el día”. (Mujer, zona rural)

“Lo mío es el chocolate, me gusta comerme un pastelito en las tardes, no debería porque son prediabética, pero no puedo evitarlo”. (Mujer, zona urbana)



”

Autoconsumo en la tienda

Al tener a la mano productos y alimentos, y tras largas jornadas dentro de la tienda, el autoconsumo de la mercancía a la venta es una práctica muy común

Motivos que detonan el autoconsumo:

- Para completar los alimentos que se consumen diariamente
- Para refrescarse e hidratarse
- Para subir la energía tras el cansancio del día y sensación de agotamiento
- Para saciar sensación de hambre y antojo
- Para liberar el estrés y ansiedad generados por el manejo del negocio

¿Qué consumen?

Productos envasados /
empaquetados

Alimentos a granel

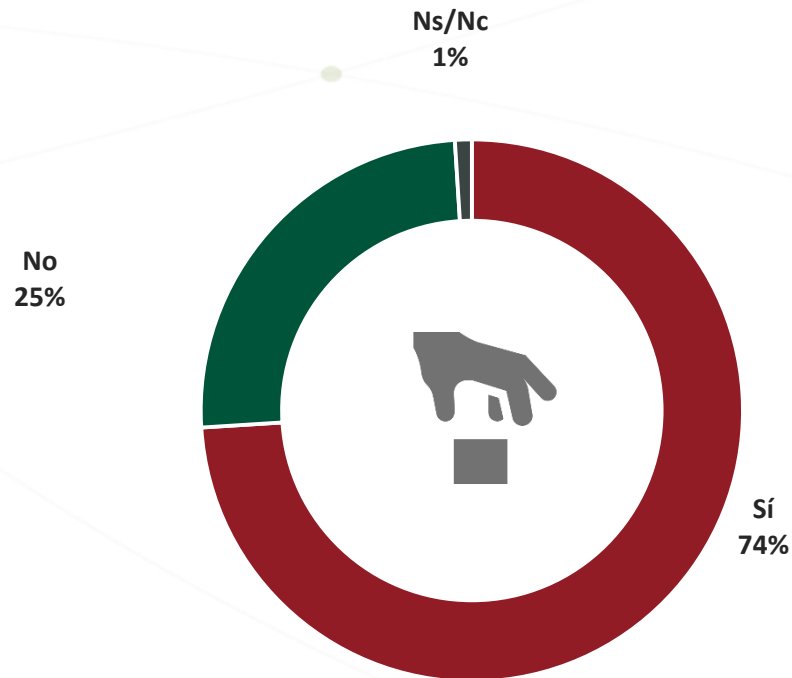
Alimentos preparados en la tienda
para su venta

Reconocen que el consumo de este tipo
de productos ha aumentado desde que
atienden la tienda

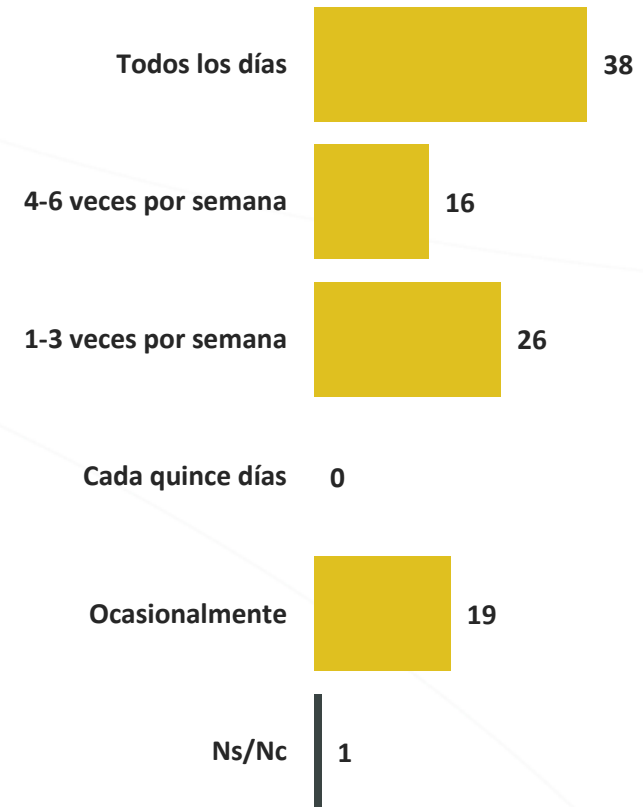
Esta práctica es extensiva en su familia, principalmente adolescentes y menores de edad, pues cuando hijos(as) o sobrinos(as) los visitan, también consumen productos de la tienda

74% de los tenderos encuestados declara que sí consumen productos de su tienda, entre ellos, 38% lo hacen diariamente, 16% 4-6 veces por semana y 26% 1-3 veces por semana

¿Usted consume alimentos o productos de su propia tienda?



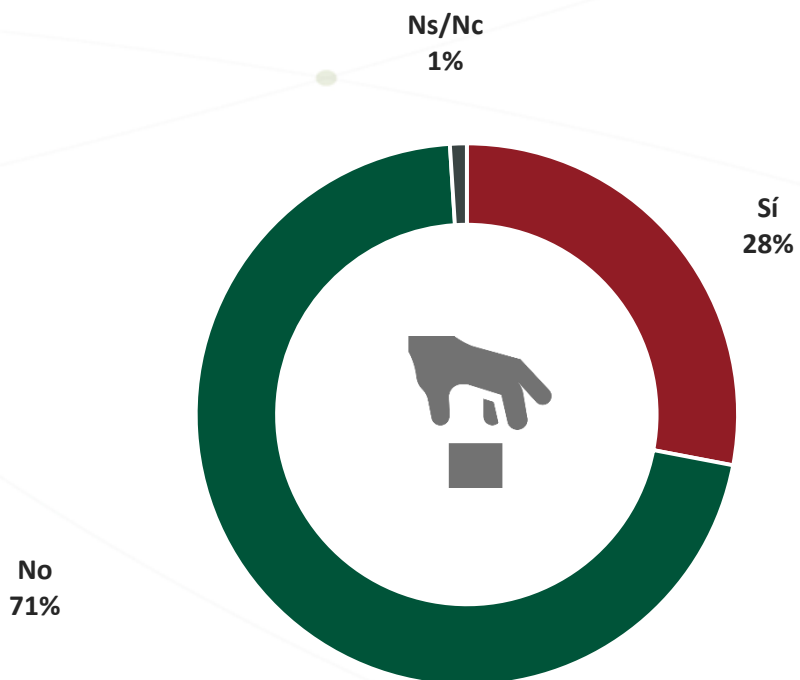
¿Con qué frecuencia usted consume alimentos o productos de su propia tienda?*



*Se preguntó al 74% que sí consume alimentos o productos de su propia tienda.

Entre aquellas personas que declararon tener hijos de hasta 14 años, 28% mencionó que sus hijos sí se llevan a la escuela productos de la tienda como parte de su lunch. De ellos, poco más de la mitad (55%) declara que la frecuencia con la que esto ocurre es de 1 a 3 veces por semana

¿Sus **hijos** se llevan a la escuela como parte del lunch productos de la tienda?*



¿Con qué frecuencia sus **hijos** se llevan a la escuela como parte del lunch productos de la tienda?***

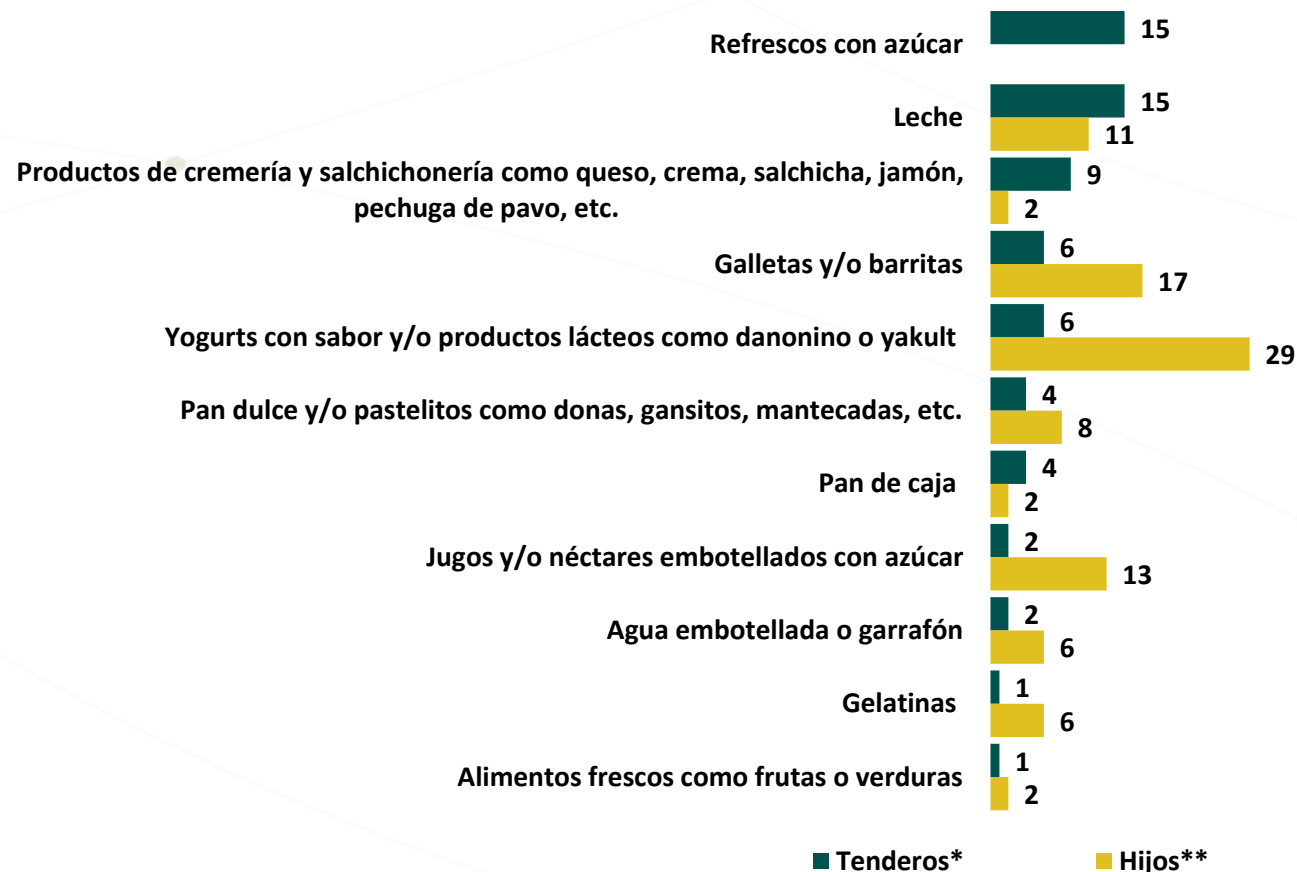


*Se preguntó al 14% que tiene hijos de hasta 14 años de edad.

**Se preguntó al 28% que declaró que sus hijos sí se llevan a la escuela como parte del lunch productos de la tienda (4% de la muestra total).

Los entrevistados que sí consumen productos de su propia tienda mencionan que los productos que consumen con mayor frecuencia son los refrescos con azúcar y leche, principalmente. Entre quienes declararon que sus hijos sí llevan productos de la tienda como lunch, el producto que más común son los yogurts y/o lácteos como Danonino o Yakult

¿Cuáles son los alimentos o productos que usted consume de su tienda con mayor frecuencia?* /
 ¿Cuáles son los alimentos o productos de esta tienda que sus **hijos** se llevan como parte del lunch a la escuela?**
 [Total de menciones]



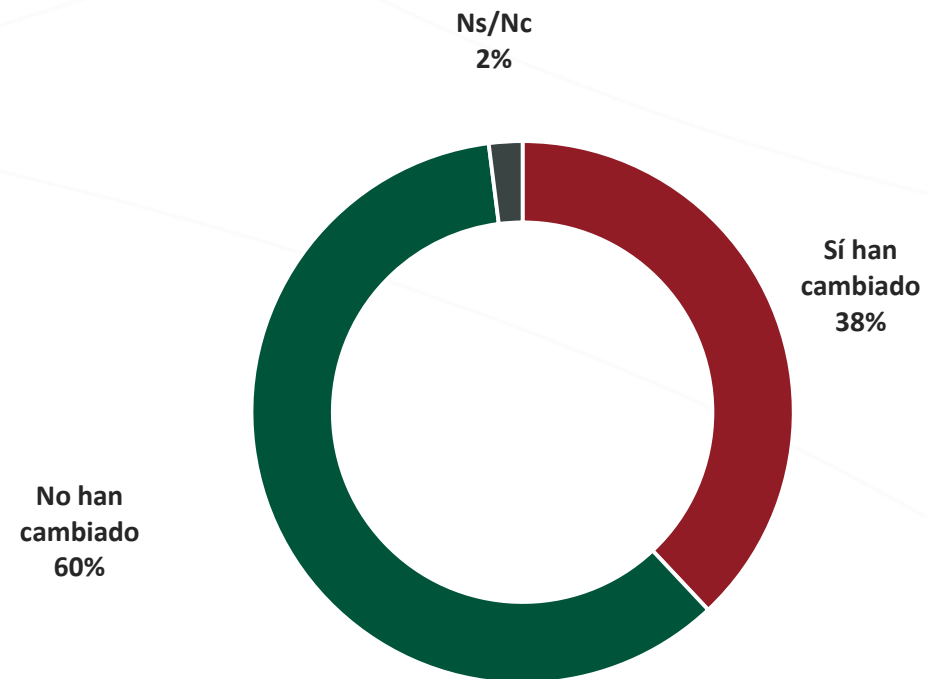
*Se preguntó al 74% que sí consume alimentos o productos de su propia tienda. **Se preguntó al 28% que declaró que sus hijos sí se llevan a la escuela como parte del lunch productos de la tienda (4% de la muestra total). No se muestran las categorías que en ambos segmentos obtienen menos del 5%



Impacto de la tienda en su salud

6 de cada 10 encuestados menciona que sus hábitos alimenticios no han cambiado a partir de que trabaja en la tienda, no obstante, hay un 38% que declara que sus hábitos alimenticios sí han cambiado

¿Considera que han cambiado sus hábitos alimenticios a partir de que trabaja en la tienda o no han cambiado?



Síntomas y enfermedades vinculadas a la alimentación

En general reconocen que hay una **tendencia al sobrepeso u obesidad**. Asimismo, **coinciden en que es normal aliviar el ESTRÉS y ANSIEDAD** a través de la satisfacción de antojos repentinos. Hacia los familiares, se busca vigilar que el consumo de alimentos chatarra sea moderado, pero no lo prohíben. Al no ver síntomas, la preocupación no es mucha

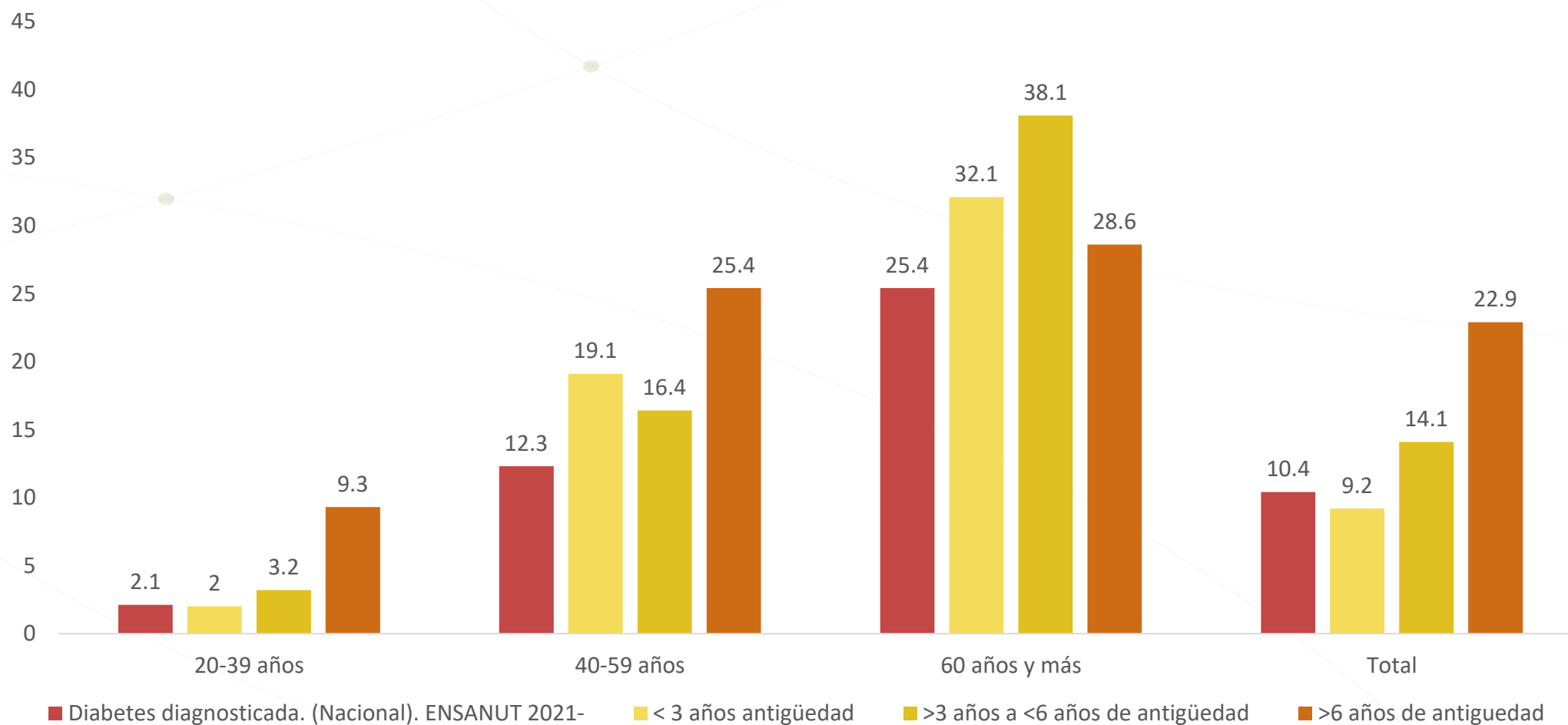
- Creen que tienen su salud bajo control al afirmar que su consumo de productos empaquetados y refrescos es **moderado**
- Práctica de ejercicio moderado en algunos casos -1 vez p/semana- lo que les hace pensar que compensa los excesos en su alimentación

“Yo juego fútbol cada fin de semana, eso me mantiene activo” (Hombre, zona urbana)

- Hay quienes ya identifican síntomas significativos en su salud y presentan algún **diagnóstico**
- En algunos casos reportan fuertes repercusiones por llevar una dieta basada en los productos que venden

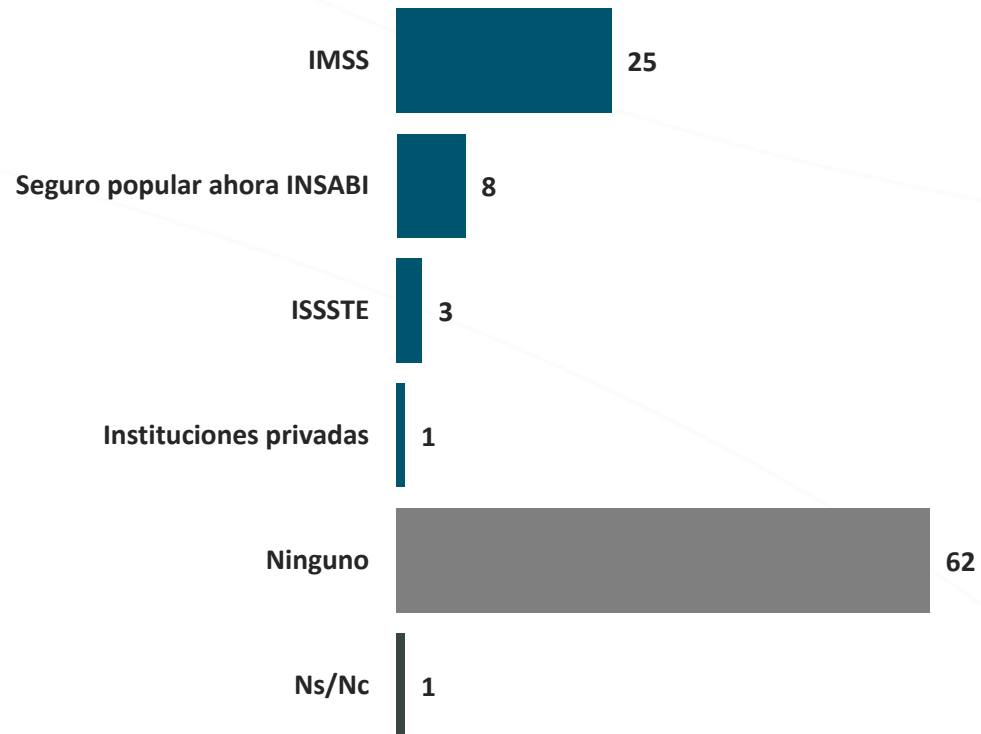
“Me enfermé fuerte por tomar tanto refresco y jugos” (Hombre, zona rural)

Diabetes diagnosticada en las, los tenderos de acuerdo con los años de antigüedad en el puesto



¿Usted cuenta con inscripción a alguno de los servicios médicos como INSABI, IMSS, ISSSTE, PEMEX, Ejército o Marina, instituciones Privadas o algún otro?*

[Respuesta espontanea]



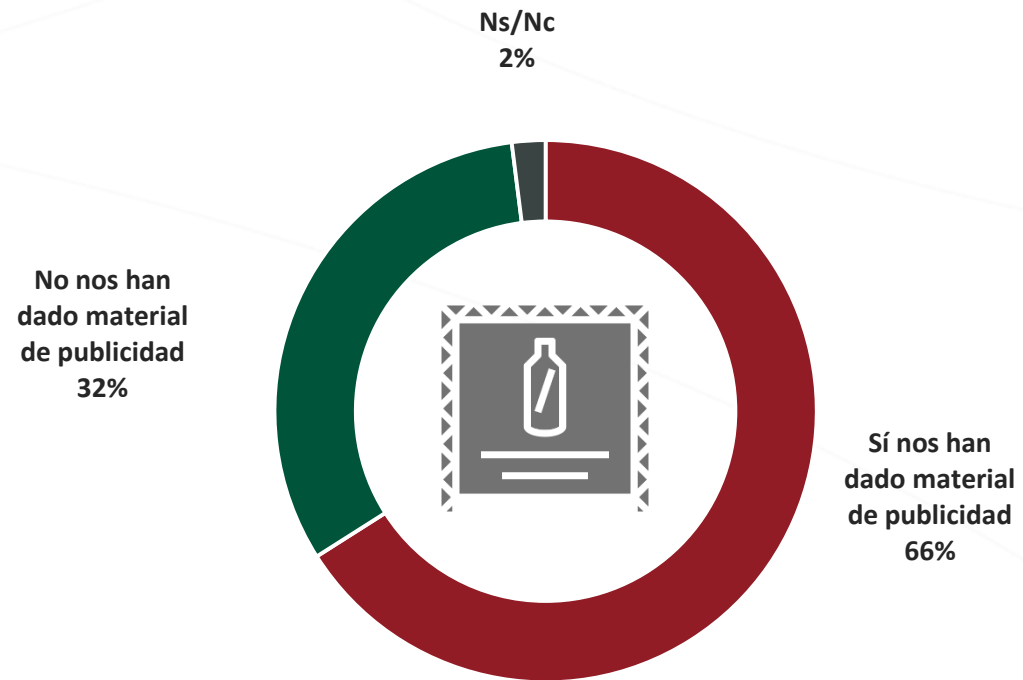
* La categoría "Otro" abarca las menciones con porcentajes menores a 1%.



El papel de las marcas

66% menciona que, en el último año, las marcas de los productos que se venden en su tienda, sí le han dado material de publicidad para mostrar en el establecimiento

En el último año, ¿las marcas de los productos que se venden en su tienda le han dado material de publicidad para mostrar en su tienda?



¿Qué rol juegan las promociones y publicidad de las marcas para las tienditas en el autoconsumo?

Rol de las promociones

Las promociones que las marcas regularmente ofrecen consisten en ofrecerles **producto extra por determinada cantidad de compra**

Este “producto extra” representa una **“compensación” por el autoconsumo** que ellos y la familia hacen en su propia tienda

En ningún caso se manifestó que se tomen como una ganancia extra al venderlos

Rol de la publicidad

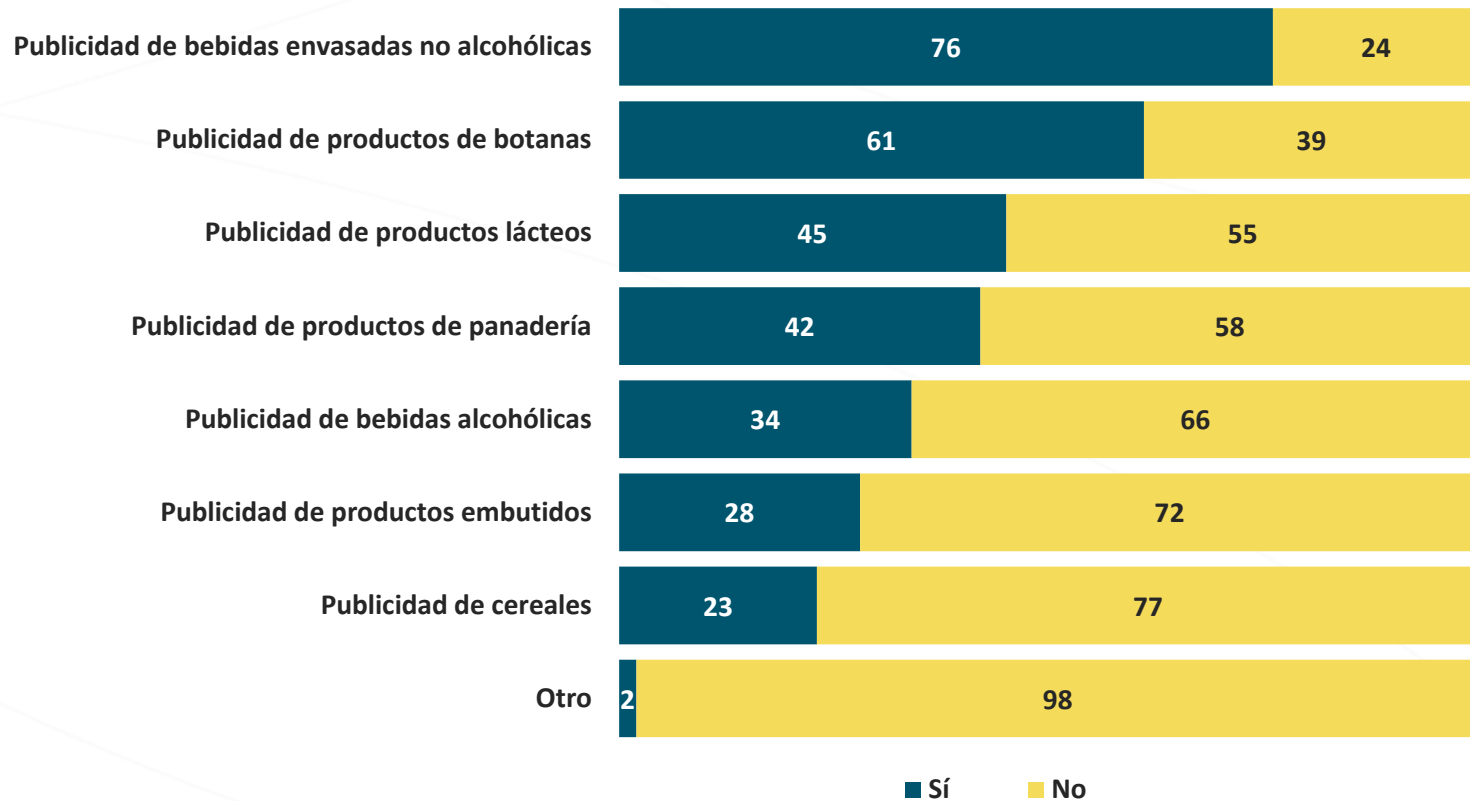
La publicidad en su tiendita, no solo representa la **posibilidad de generar venta**, sino también llega a ser una **tentación** para ellos mismos al detonar antojo

Cuando hay **lanzamientos de productos nuevos**, los prueban por **curiosidad y para saber cómo responder las preguntas de la clientela** (siempre les consultan “qué tal está el producto”)

“Probar el producto nuevo es algo que acostumbro a hacer porque luego el cliente pregunta y yo al responder puedo hacer que lo compre, es una ventaja que yo veo”. (Mujer, zona urbana)

Entre quienes sí han recibido material de publicidad para mostrar en su tienda, 76% menciona que sí recibió publicidad de bebidas envasadas no alcohólicas, 61% recibió publicidad de botanas

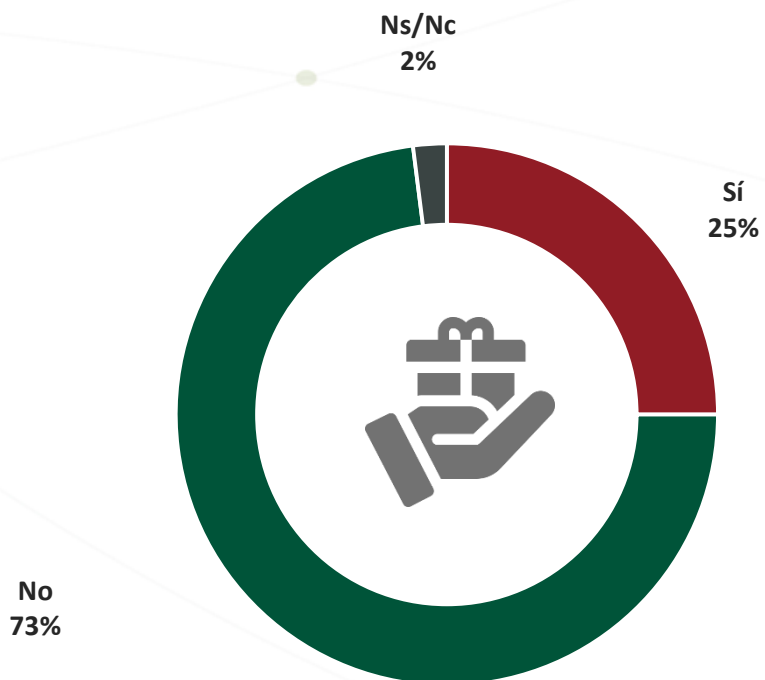
En el último año ¿qué tipo de publicidad le han dado las marcas para mostrar en su tienda?*



* Se preguntó al 66% que respondió que las marcas de los productos que se venden en su tienda sí le han dado material de publicidad para mostrar en su tienda. La categoría "Otro" abarca las menciones con porcentajes menores a 1%.

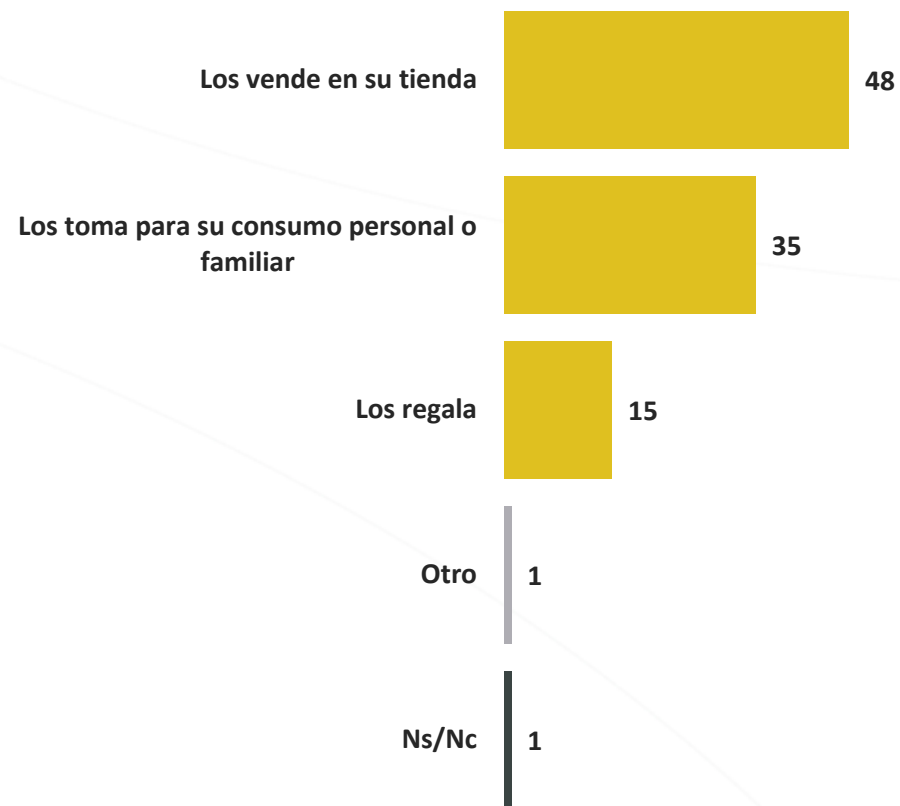
Únicamente un 25% de los tenderos afirmó que las marcas o sus distribuidores sí le han dado productos gratuitos, de ellos, prácticamente la mitad (48%) los vende en la tienda, mientras que 35% los toma para su consumo personal o familiar

En el último año, ¿las marcas de los productos que se venden en su tienda o sus distribuidores le han dado productos gratuitos?



La mayoría de las veces, ¿qué hace con los productos que le dan de manera gratuita?*

[Respuesta espontanea]



*Se preguntó al 25% que declaró las marcas de los productos que se venden en su tienda o sus distribuidores sí le han dado productos gratuitos. La categoría "Otro" abarca las menciones con porcentajes menores a 1%.

Gracias

Mtro. J. Omar Gutiérrez Bayardi



@omarbayardi
@Dinamia_

Website

www.dinamia.com.mx

Dirección

Mérida 34, col. Roma, CDMX

Contacto

contacto@dinamia.com.mx

5559127119

