

# Productos de limpieza: por la escalada de precios, los mendocinos buscan ofertas y compran suelto

06/05/2022



«Ya no me alcanza la plata». «Los precios están por las nubes». «Ya no compro marcas, pero sí busco productos de buena calidad». Esos son solo algunos de los comentarios de consumidores mendocinos que dejaron de comprar artículos de limpieza de primeras marcas en supermercados y se inclinaron por los más económicos.

La diferencia de precios que se observa de un mismo producto comprado en un supermercado, un almacén de barrio o en un

fabricante es notoria. Y la gente, a raíz de la compleja situación económica que atraviesa el país, con una inflación acumulada en Mendoza que, en los primeros tres meses, ya alcanza el 16,2%, decidió **salir a buscar precios**.



Hoy no hay distinción de clase social a la hora de comprar productos sueltos.

La recomendación de la recordada Lita de Lázzari, presidenta de la Liga de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios de la Argentina, está más vigente que nunca: **la gente tiene que caminar, recorrer, buscar precios y elegir el más conveniente**.



La gente busca precio y calidad.

## **Buen precio y calidad**

Los productos de limpieza son parte de las necesidades básicas en los hogares, sin embargo, **ya no se compra la misma cantidad y variedad**.

«Desde hace meses se observa una baja en el consumo de la gente. Es decir, **antes, los clientes venían y compraban desde un bidón de lavandina hasta perfumes para las cortinas, hoy la situación cambió y solo lleva lo básico**, es decir, los elementos de limpieza que realmente se necesitan para asear una casa», comentó Fernando Astorga, encargado de Química Andina.

El vendedor manifestó que la empresa funciona hace 10 años y, si bien arrancó con la idea de la venta mayorista, la coyuntura económica del país hizo que cambiaran y se enfocaron también en el público minorista.

«**Al principio venían muchos clientes de bajos recursos, pero desde hace unos años lo que se observa es que la gente de clase media, incluso, los de clase alta, se transformaron en**

**clientes habituales»**, narró.



Ha crecido la preferencia por las segundas marcas.

## Recorrida

A la hora de comparar precios, *El Sol* realizó un relevamiento por un supermercado, un almacén de barrio y un fabricante que vende suelto. En la mayoría de los artículos **la diferencia va por encima de los \$100.**

La **lavandina** es uno de los productos más requeridos. Los precios varían bastante: en el supermercado una botella de primera marca se consigue a \$63.36 el litro, la misma marca en una despensa de barrio cuesta \$120, en tanto, en la fábrica de productos sueltos se comercializa el litro de cloro a \$40.

Como informa *El Sol*, otro de los productos que elige la gente es el **desodorante de pisos**. Los precios varían de acuerdo con las fragancias escogidas, pero en el súper los 5 litros cuestan \$735, en el almacén la botella de medio litro sale \$110 y el litro cuesta \$18.

El **detergente** también es requerido como uno de los artículos de primera necesidad. En el supermercado el medio litro tiene un valor de \$195; en la despensa cuesta \$210 por 310 mililitros y el litro de detergente suelto tiene un precio de \$76.

Finalmente, aparece en el listado el **jabón líquido para lavar la ropa**. «Al principio eran muy pocos los que compraban este artículo, muchos dudaban realmente de la calidad y hoy es uno de los más elegidos», contó Astorga.

En el supermercado un jabón líquido de primera marca para diluir cuesta \$800 los 3 litros (en ocasiones hay promociones y baja a 600); en la despensa el *pouch* de la misma marca, pero por 400 mililitros vale \$200, en tanto, el bidón por 5

litros (imitación de una marca reconocida) en la fábrica de productos sueltos cuesta \$300.



Fuente: El Sol