

EL VALOR DE COMPARAR: DECISIONES DE COMPRA Y AHORRO EN LOS HOGARES EN ESPAÑA

TINKLE

Octubre 2026

© Ipsos| Strictly Confidential

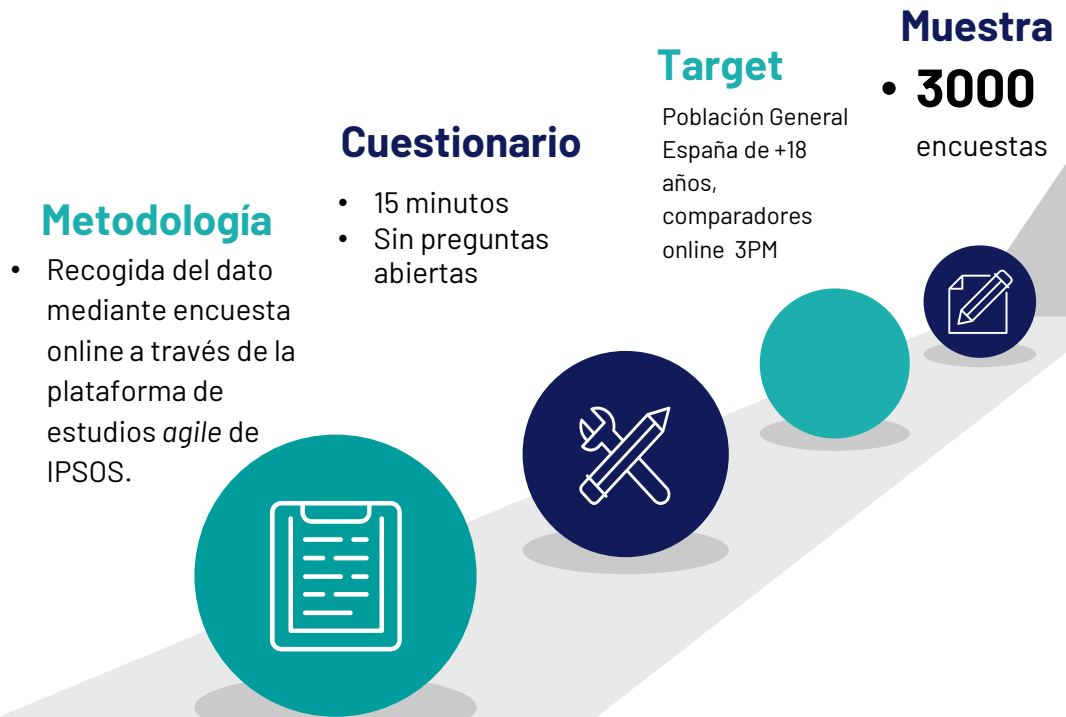


OBJETIVOS & METODOLOGÍA

1

Objetivos & Metodología

El objetivo principal del estudio ha sido proporcionar información sobre **el valor de comparar precios como contribución e impacto en el mantenimiento o reducción de los gastos en el hogar**



EN 1 MINUTO...

2



En 1 minuto...

Es casi unánime -94%- la percepción de **incremento de coste de vida** en el último año (en promedio 12%)



El consumidor español se vuelve más racional, **mira mucho más los precios y no quiere perder calidad**

Asume para ello **diversas estrategias en sus compras**, las principales:



Promos



Marcas blancas



Comparación de precios por producto, tienda o canal

La **comparación de precios** se vuelve un **paso previo frecuente en las compras**. El 90% compara siempre, casi siempre o algunas veces.

La **comparación de precios logra un ahorro entre 5%- 10%**, pero **en contrapartida suma tiempo y esfuerzo** a la vida cotidiana (entre 5 a 20 minutos por compra)

En este contexto las Tiendas online, buscadores y marketplaces son grandes **aliados en la comparación de precios, ayudan al consumidor a ahorrar tiempo y dinero** -55% considera que resulta más fácil comparar precios en tiendas online, también indican consultar precios especialmente en Buscadores 42% y Marketplaces 40%



PRINCIPALES RESULTADOS

3

El incremento del coste de vida preocupa a los consumidores españoles y activa distintos mecanismos de ahorro

El incremento del coste de vida vuelve al español un consumidor más racional y atento a la ecuación precio-calidad

El desafío: conseguir mejores precios sin perder la calidad.

En esa búsqueda la **confianza en la tienda** adquiere una importancia relevante

Base: 3000

94% percibe incremento de coste de vida último año

24% percibe incremento del 5%

32% percibe incremento de 10%

39% percibe incremento de 15% o más



Atención a precios al comprar en comparación a un año atrás%



Los 3 aspectos más importantes al planificar compra%



Calidad del producto **57**



Precio final **55**



Confianza en la tienda **31**

P8 Pensando en el último año, ¿percibes un incremento del coste de la vida?

P9 ¿Dirías que prestas más, igual o menos atención al precio de los productos antes de comprarlos que hace un año?

P10 ¿Cuáles son los aspectos más importantes a la hora de planificar tu compra?

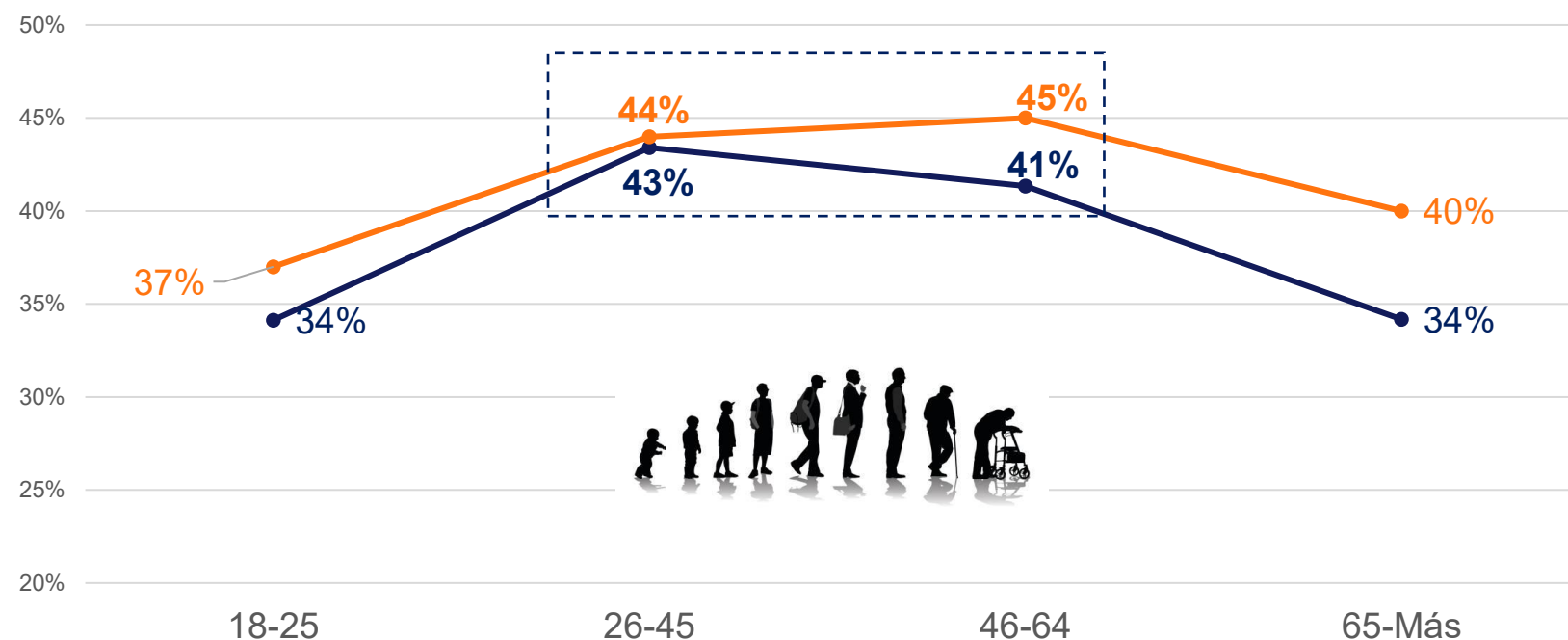
© Ipsos | Internal/Client Use Only | Strictly Confidential

El incremento de coste de vida impacta diferente según ciclo de vida

El incremento parece afectar más a quienes están en **etapa de su vida media activa** (edad laborable, con hijos en el hogar), siendo también los que **prestan más atención a los precios que el año pasado**.

Percepción de incremento de coste de vida último año -MAS DE 15%-

Presta "**Mucha más atención a comparar precios que hace un año**"



P8 Pensando en el último año, ¿percibes un incremento del coste de la vida?

P9 ¿Dirías que prestas más, igual o menos atención al precio de los productos antes de comprarlos que hace un año?

El consumidor activa distintas estrategias frente a aumento de precios combinando oportunidades en:

-Producto-marcas

-Canales

-Disminución de consumo

Principales Estrategias para intentar reducir gastos en el hogar%



Base=3000

TOP 5:

- Promos
- Marcas blancas
- **Comprar en diferentes tiendas y elegir comprar en la de mejor precio**
- **Comparar precios online y offline**
- Dejar de comprar

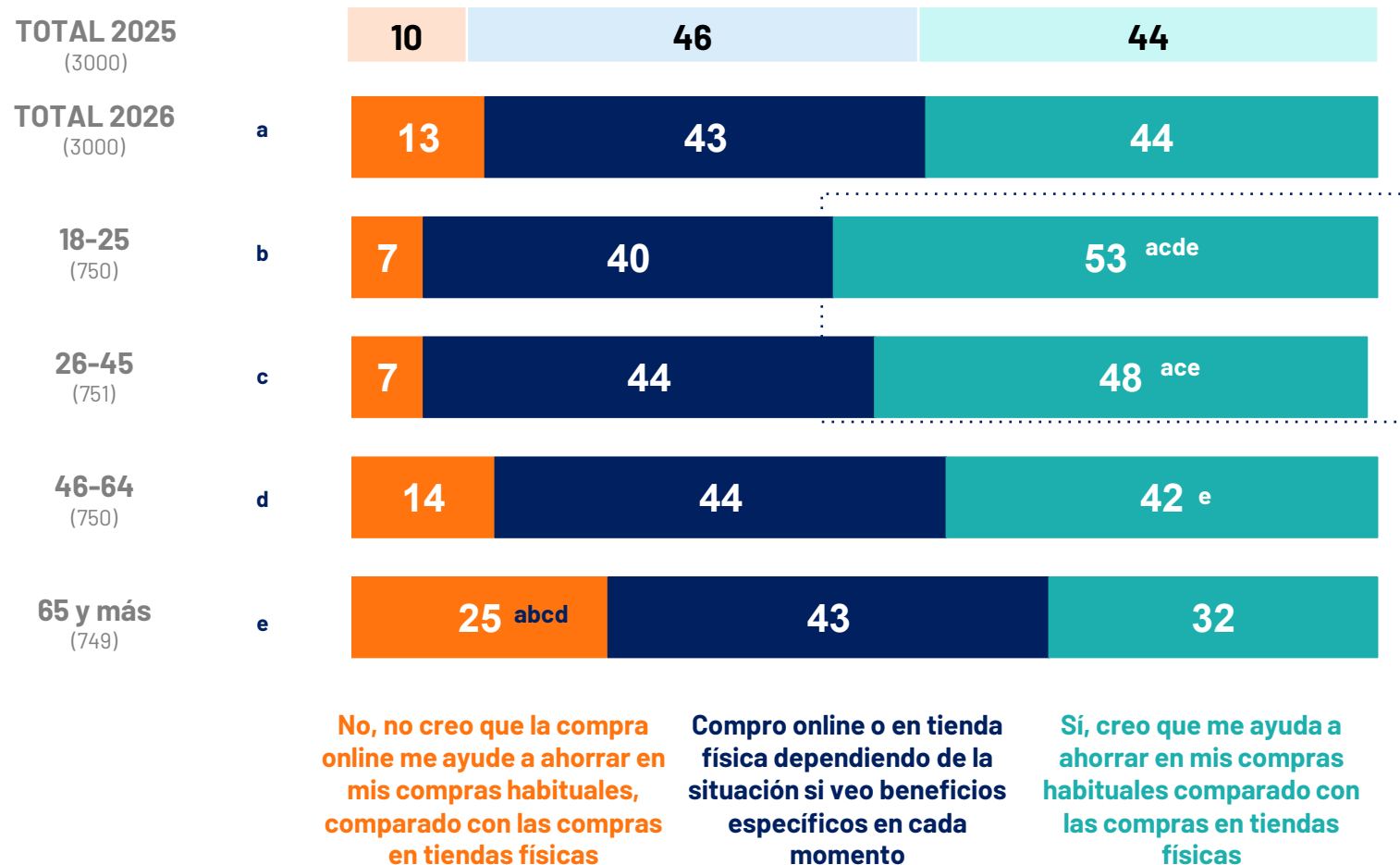
11. ¿Qué estrategias utilizas actualmente para intentar reducir el gasto de tu hogar a la hora de comprar productos que necesitas? Max 3

Dif sign 95% **a,b,c,d,e**,

Los consumidores valoran un año más la ayuda del canal online en el ahorro de los hogares

Al igual que en 2025, en 2026 la percepción de la **ayuda del canal online en el ahorro es significativa; y aún más valorada entre los segmentos más jóvenes**

Percepción de la ayuda del canal online en el ahorro de compras habituales -%-



24. En tu opinión, ¿crees que el canal online como forma de compra, te ha ayudado a ahorrar en tus compras habituales (cesta de la compra, ropa, artículos para el hogar, productos de bebé etc.) del último año, comparado con las compras en tiendas físicas?

Dif sign 95% **a,b,c,d,e**,

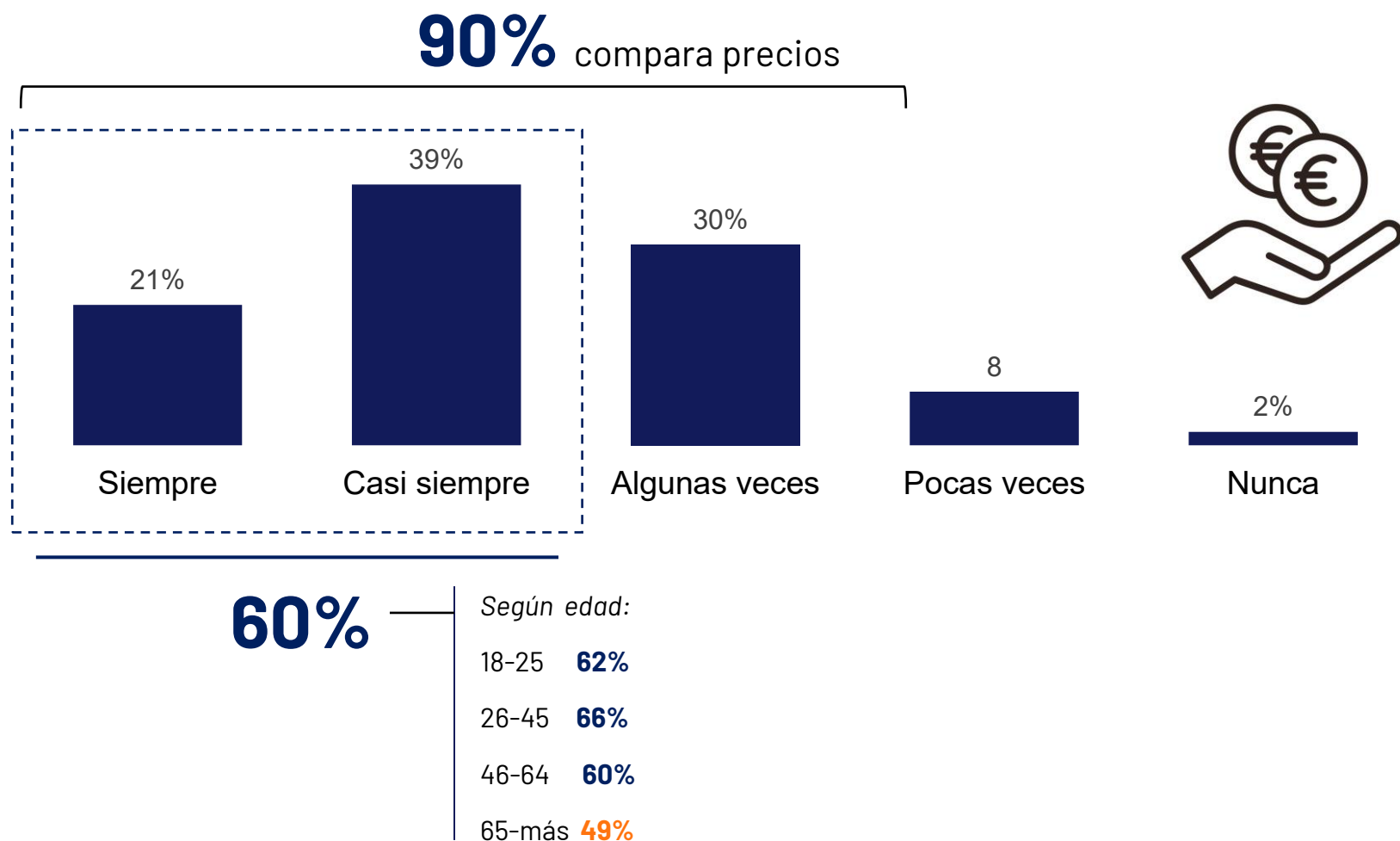
La comparación de precios se vuelve indispensable antes de comprar y una tarea (previa) más, incorporada a la rutina diaria de compra

Casi la totalidad compara precios y 6 de cada 10 españoles lo hace siempre o casi siempre

Son los jóvenes y adultos medios los que lo adoptan como una práctica habitual

Base=3000

Frecuencia de comparación de precios entre distintas tiendas físicas u online



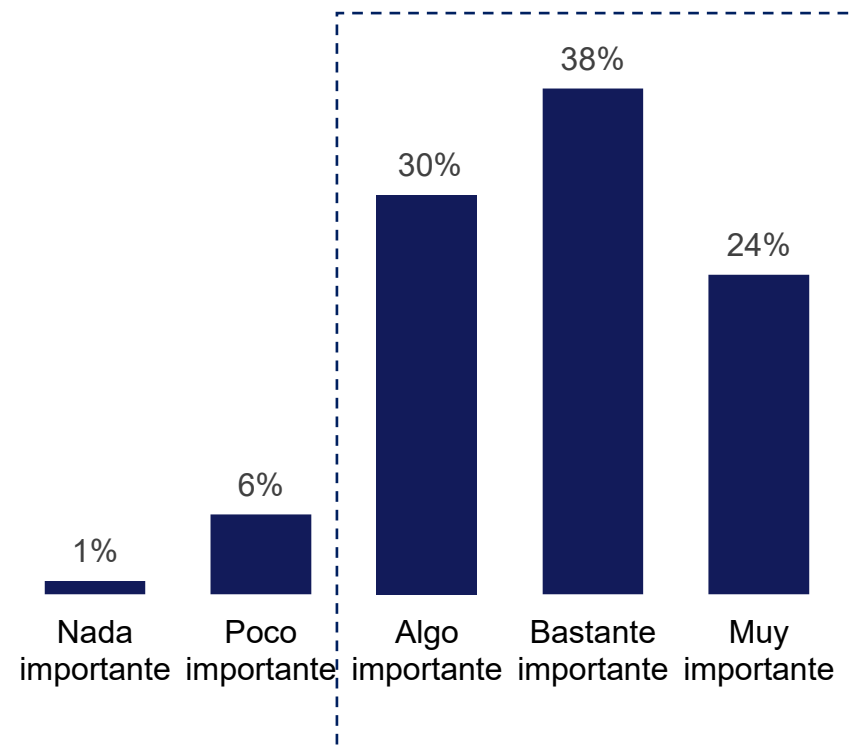
12. Antes de comprar un producto, ¿con qué frecuencia comparas su precio entre distintas tiendas físicas u online?

Comparar precios es un paso importante antes de las compras

La comparación cobra especial valor en dos supuestos:

PRODUCTOS DE ALTO PRECIO y PROMOCIONES

Importancia **comparar precios antes** de realizar una compra



Base:3000

Situaciones en las que se compara precios



Base:3000

13. ¿Qué importancia tiene para ti comparar precios antes de realizar una compra?

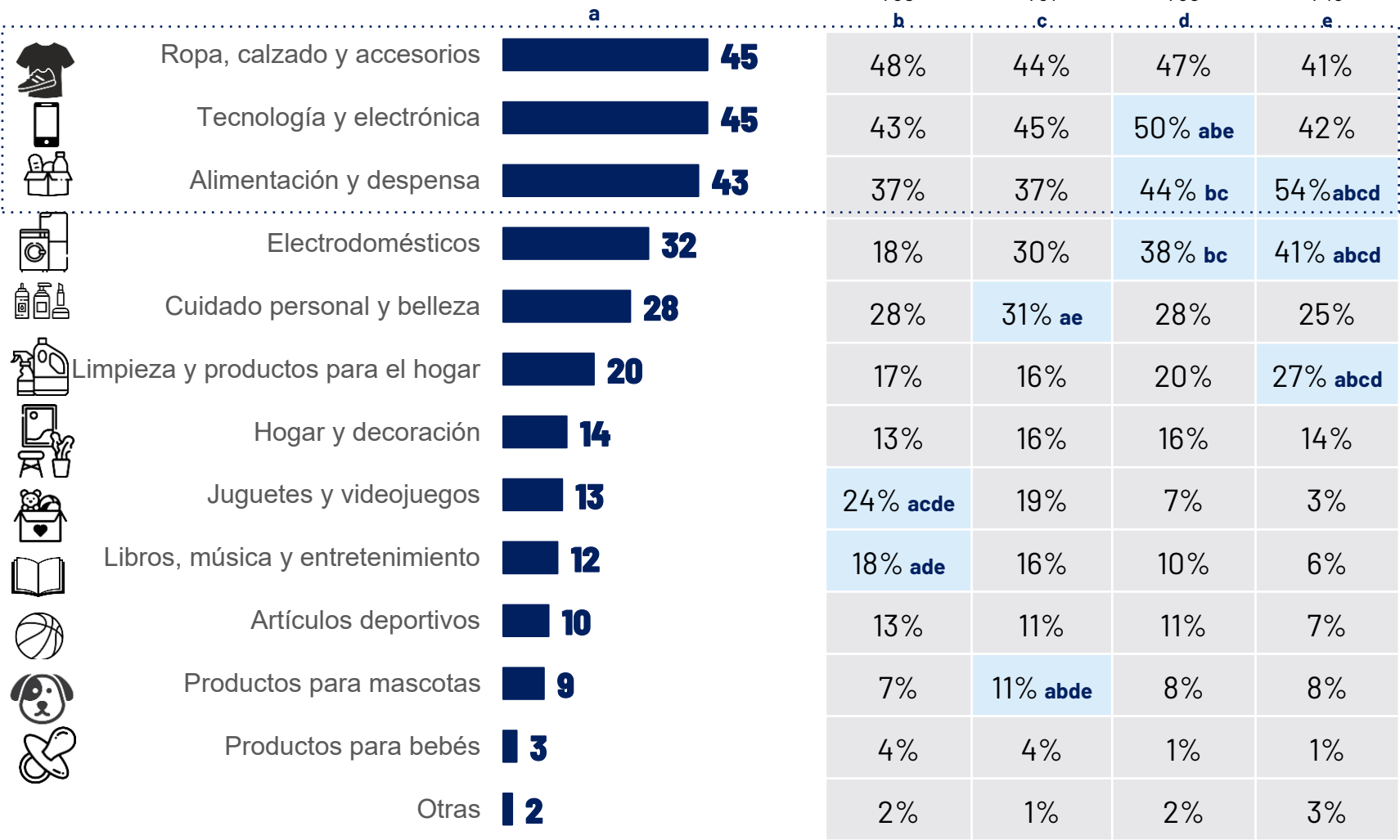
13.1. Para quienes consideran el precio poco o nada importante. ¿Qué 3 factores valoras más que el precio a la hora de decidir dónde comprar un producto?

14. ¿En qué situaciones sueles comparar precios? Max 3

Las principales categorías en las que se comparan precios son indumentaria, tecnología y alimentación

Base total=3000

Principales categorías que compara precios habitualmente antes de comprar -%-



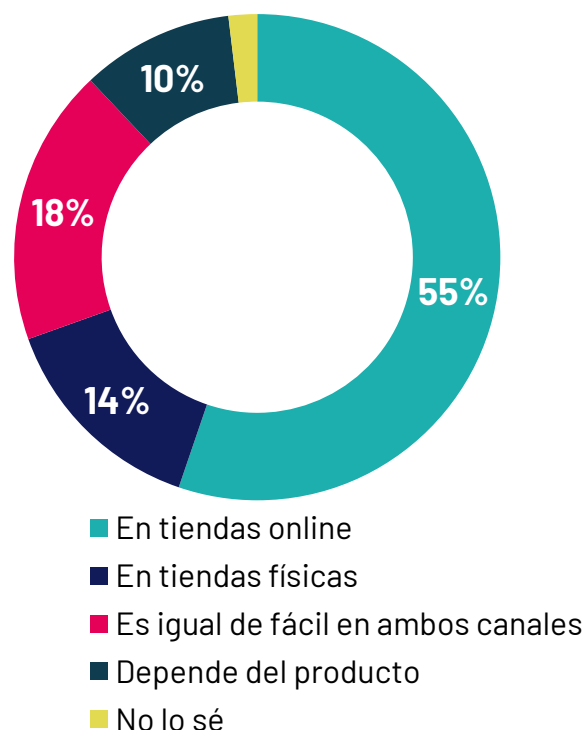
26. ¿En cuáles de estas categorías comparas precios habitualmente antes de comprar? Máximo 3 respuestas

Dif sign 95% **a,b,c,d,e**,

Tiendas online, buscadores y marketplaces son grandes aliados en la comparación de precios

Base=3000

¿Dónde crees que resulta más fácil comparar precios antes de comprar?



¿Dónde busca/compara precios?



22. ¿Dónde crees que resulta más fácil comparar precios antes de comprar?

20. ¿Dónde sueles buscar o comparar precios antes de realizar una compra?



Comparación de precios en el Súper



Se suma un paso previo al *journey* habitual de compra:
La comparación de precios previa



El consumidor **alterna compra física y online** de supermercado en búsqueda de los mejores precios **-85%-**

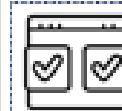
Los precios que más se consultan previamente y determinan dónde comprar:



Carne y pescado **51%**

Frescos (verduras, frutas) **41%**

¿Cómo comparan precios?



Comparo el mismo producto y marca entre establecimientos

43%



Comparo precio por kilo/litro/unidad

37%



Comparo promociones o formatos de ahorro

35%

La comparación de precios hace más eficiente el proceso de compra

Lo ayuda a **ahorrar y controlar su presupuesto**, y a **sentir que toma buenas decisiones**.

Valoran la facilidad que pueden encontrar en algunos sitios.

Afirmaciones con mayor acuerdo%

Comparar precios me **ayuda a ahorrar y controlar mejor el presupuesto** de mi hogar.



Poder comparar precios **fácilmente me ayuda a sentir que estoy tomando una mejor decisión de compra.**



Prefiero comprar **en sitios donde puedo consultar fácilmente** distintas opciones, marcas y precios.



Valoro que una tienda revise regularmente sus precios para mantenerlos competitivos frente a otros establecimientos.



Si confío en que una tienda ofrece precios competitivos, necesito dedicar menos tiempo a comparar antes de comprar.



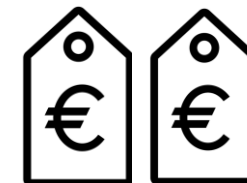
Tener diferentes vendedores o tiendas en un mismo lugar facilita encontrar un precio competitivo.



No me fio de las comparaciones entre tiendas, prefiero verificarlo yo mismo/a



Consulto webs de expertos y asociaciones de consumidores para verificar precios



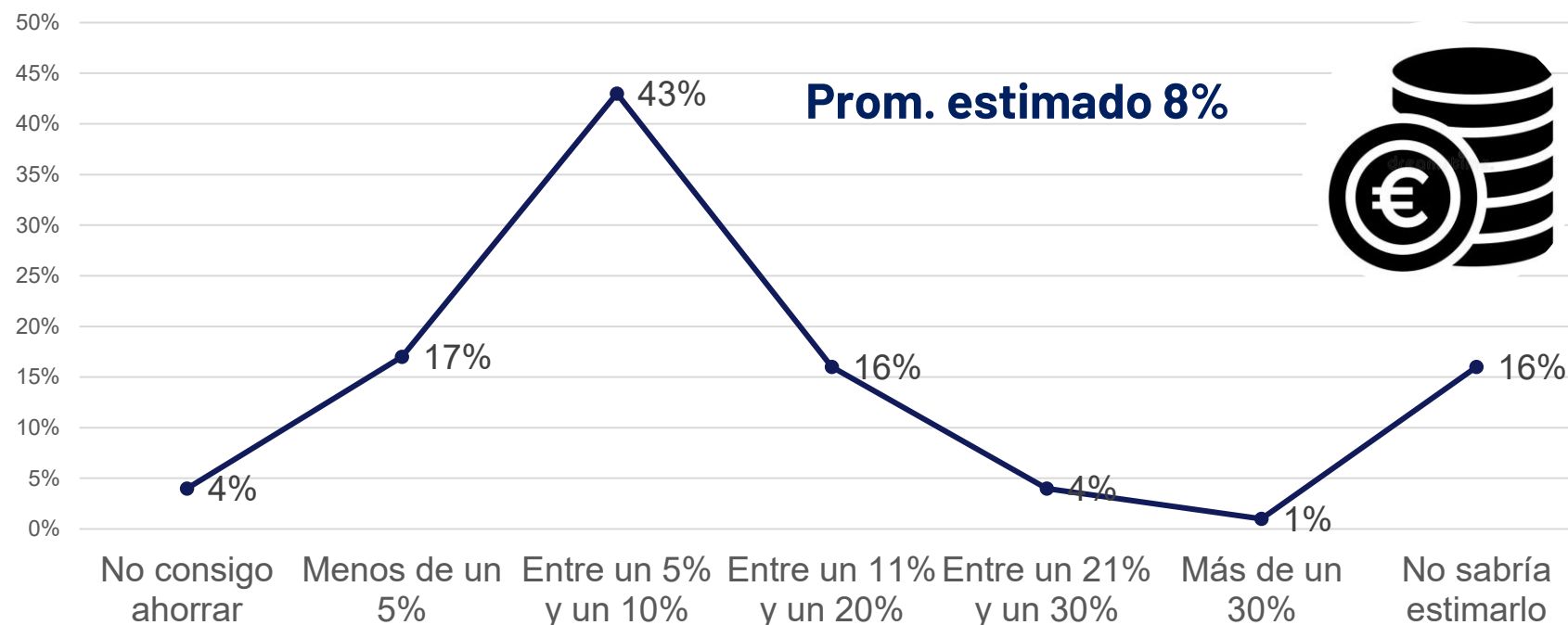
25. Selecciona las afirmaciones con las que te sientas más de acuerdo. Max 3

**La comparación de precios es efectiva
en ahorro pero implica un esfuerzo
extra al consumidor**

La estrategia de **comparación de precios** es efectiva, permite **ahorrar** al consumidor en promedio entre un **5% y 10%** en sus compras

Base=3000

Porcentaje de ahorro logrado comparando precios



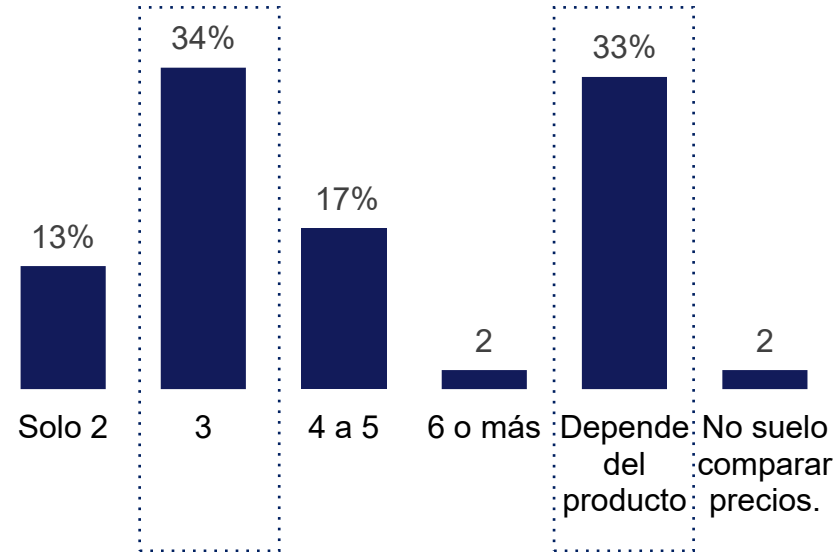
17. Pensando en las compras en las que comparas precios entre diferentes tiendas, físicas u online, ¿cuánto crees que consigues ahorrar de media gracias a esa comparación?

...pero la **comparación permanente** significa también que **el consumidor tiene un nuevo trabajo cotidiano que le lleva tiempo y esfuerzo**

Consulta en promedio en **3 tiendas** y le puede llevar de **5 a 20 minutos** en una compra

Base=3000

Cantidad de tiendas en las que consulta precio



Tiempo dedicado a comprara precios en una compra -%-



15. Cuando comparas precios, ¿cuántas tiendas físicas o tiendas online consultas normalmente antes de decidir dónde comprar?

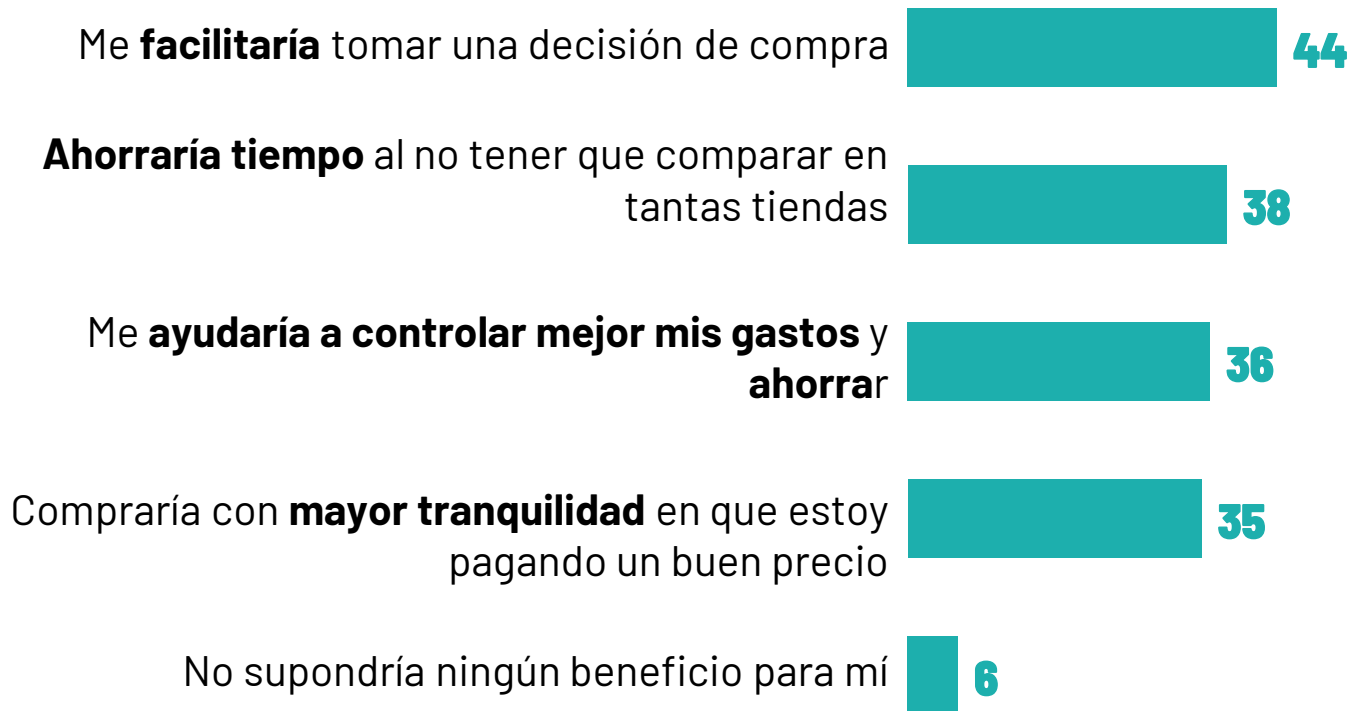
16. Aproximadamente, ¿cuánto tiempo dedicas a comparar precios antes de realizar una compra?

Para el consumidor que una tienda lo ayude a comparar precios a través de alguna herramienta sistemática puede resultar muy positivo para la administración de su tiempo y dinero

La comparación de precios dada por una tienda es bienvenida: **facilitaría la compra, ahorraría tiempo, ayudara a controlar gastos y cierra el proceso con más tranquilidad al consumidor**

Base=3000

BENEFICIOS SI UNA TIENDA (ONLINE u OFFLINE) comparase regularmente sus precios con otras tiendas para asegurar el precio más bajo-%-



94% encuentra beneficios en comparación regular de precios de una tienda online

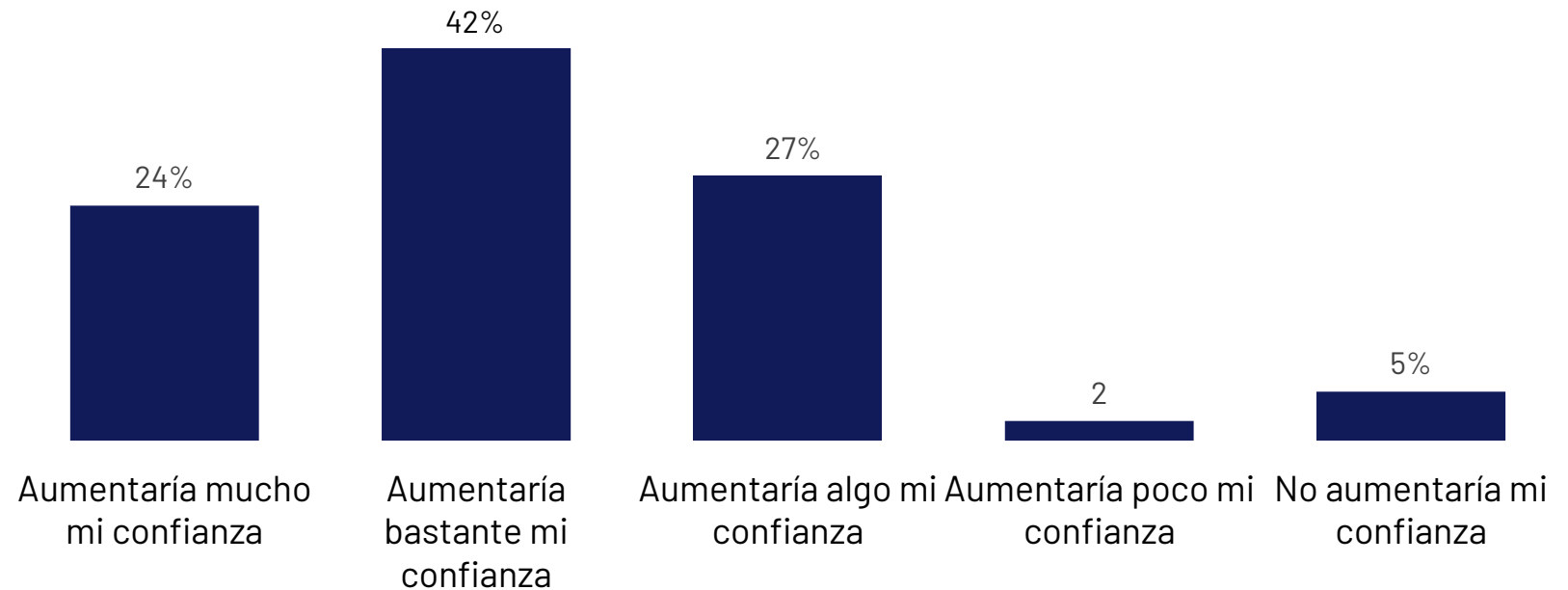
Dato adicional: los beneficios atraviesan todas las edades, todos coinciden en ellos

18. Si una tienda (offline o online) comparase regularmente sus precios con otras tiendas para asegurar el precio más bajo a sus clientes, ¿qué beneficio tendría para ti?

19. ¿Qué necesitarías para confiar en que el precio que te ofrece una tienda física u online es igual o mejor que el que podrías encontrar en otros establecimientos?

La comparación sistemática de precios por parte de una tienda genera confianza

¿Hasta qué punto saber que una tienda compara y ajusta sistemáticamente sus precios con los de otras tiendas para ofrecer precios competitivos aumentaría tu confianza en que estás encontrando un precio bajo?



Base=3000

23. ¿Hasta qué punto saber que una tienda compara y ajusta sistemáticamente sus precios con los de otras tiendas para ofrecer precios competitivos aumentaría tu confianza en que estás encontrando un precio bajo?

IDEAS PRINCIPALES

4

Conclusiones

1 Compra planificada

El consumidor se encuentra en un momento de **alta sensibilidad hacia los precios** frente a la percepción del **incremento del coste de vida**.

Por ello activa **estrategias de ahorro** que lo llevan a una **compra más planificada** y que lo ayudan a mantener sus consumos habituales (elección de canales y tiendas por precio, marcas blancas, promos).

2 Comparación precios

La **comparación de precios** es una herramienta central que los compradores incorporan a sus **hábitos de compra**:

- Les hace **sentir que tienen mayor control** sobre sus gastos.
- **Logra un ahorro del 5% al 10%** en las compras.

En contrapartida este paso previo a los consumos **conlleva un esfuerzo y dedicación del tiempo** del consumidor -de 5 a 20 minutos en promedio-

3 Canal online aliado

La **ayuda del canal online** en el ahorro en el hogar es valorada principalmente por:

- Lo consideran el **lugar más fácil para comparar precios** -55%
- **Buscadores, tiendas online, y marketplaces son las principales fuentes de información** donde los consumidores comparan precios.
- Los mejores **precios** que pueden encontrar frente a tiendas físicas -44%-.
- El acceso a **ofertas en eventos especiales**

4 Más herramientas para comparar precios

La **comparación de precios regular y sistemática** en tiendas online es una **herramienta valorada** que **el usuario percibe como beneficiosa** para controlar sus gastos, **ahorrar dinero**, y **también ahorrar tiempo** en sus compras.

GRACIAS

