

tal manera que grandes almacenes y tiendas especializadas continúan siendo la “principal opción para la compra de regalos”, si bien el hiper empieza a ser una alternativa tenida en cuenta por los compradores.

Para Aecoc, durante la campaña navideña “muchos de los productos se adquieren fuera de la enseña habitual, pues el 55% de las categorías se compran en otros puntos de venta” Productos gourmet, carnes, pescados, mariscos, jamones y referencias de charcutería son las clases de productos que presentan mayores fugas respecto a la cadena habitual de compra.

Aunque la distribución de las compras navideñas por tipo de tienda sigue siendo casi invariable desde hace tres años, según Deloitte “el hipermercado es la principal opción para los consumidores españoles, ganando un poco más de relevancia con respecto al año anterior” El estudio citado recoge que en 2016 la relevancia del canal tradicional ha crecido el 5%.

Esta penúltima parte del puzzle de seis piezas enlaza con la titulada ‘¿Deseos cumplidos?’, que también se da la mano con la de ‘Internet’. “Aunque el dinero lleva varios años como el regalo más deseado, todavía somos reacios a usarlo como presente, por lo que ropa, libros y cosméticos siguen siendo el trío escogido”.



MUESCAS DE CALENDARIO

Todas las fuentes consultadas coinciden en una tendencia detectada en el mercado navideño español, como es que las compras cada vez se adelantan más.

Es el caso de Deloitte, en cuyo estudio de 2016 se remarca la primera quincena de diciembre como “uno de los periodos de mayor actividad para los distribuidores”.

**¡Menudo Queso,
menuda diversión!**

Mini-quesos deliciosamente tiernos
y sabrosas variedades con bolitas de fruta.
A prueba de recreos, meriendas
y aventuras.

Hochland
Sabemos de queso