Comportamiento de Compra de Bienes Durables (Línea Blanca) en Contextos de Ingresos Medios/Bajos en Colombia: Una Propuesta de Informe Académico

Gian Marco Londoño Arias

Informe de práctica presentado para optar al título de Economista

Asesora

Edel Laura Sánchez, Magíster (MSc) en Economía

Universidad de Antioquia

Facultad de Ciencias Económicas

Economía

Medellín, Antioquia, Colombia

2025

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA

Cita	(Londoño Arias, 2025)
Referencia **Estilo APA 7 (2020)**	Londoño Arias, Gian M (2025). *Comportamiento de Compra de Bienes Durables (Línea Blanca) en Contextos de Ingresos Medios/Bajos en Colombia: Una Propuesta de Informe Académico* [Informe de práctica]. Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.

creative commons BY NC SA

Dedicatoria

A mis padres, el motor y motivación para hacer esto realidad.

Agradecimientos

Gracias a mis amigos y quienes me motivaron a seguir en este barco cuando quería abandonarlo. Un agradecimiento especial a la profesora Laura. Sin ella no hubiese sido posible este trabajo y la culminación del pregrado. Estaré siempre agradecido por su labor docente y su cuidado personal conmigo.

Tabla de contenido

Resumen 7

Abstract 8

Introducción 9

Antecedentes y Formulación del Problema 9

1 Revisión de literatura 10

2 Técnicas utilizadas 14

3 Justificación de las variables 16

4 Resultados 17

Tabla 1 Resultados 17

5 Conclusiones 21

Síntesis de los Principales Hallazgos de la Propuesta y su Relevancia para el Informe Final 21

Referencias 22

Lista de tablas

Tabla 1 Resultados..... 17

Siglas, acrónimos y abreviaturas

EE.UU	Estados Unidos

Resumen

Esta propuesta de informe académico se enfoca en el comportamiento de compra de bienes durables de línea blanca en hogares colombianos de ingresos medios y bajos. El estudio busca identificar los factores económicos y socio-demográficos más influyentes en estas decisiones, así como sus implicaciones para la industria y las políticas públicas. La metodología empleada incluyó una revisión sistemática de literatura académica y datos económicos relevantes, destacando la interconexión entre las condiciones macroeconómicas, las dinámicas de oferta y demanda, y las características específicas de los productos. Los hallazgos preliminares sugieren que el impacto de los bienes durables en el bienestar del hogar puede variar significativamente según el tipo de bien, lo que subraya la necesidad de un análisis diferenciado. Se observa que la demanda y la oferta de bienes durables interactúan de manera compleja, afectando la calidad y el acceso a los productos.

Palabras clave: *Bienes Durables, Línea Blanca, Comportamiento de Compra, Ingresos Medios, Ingresos Bajos, Colombia, Factores Económicos, Confianza del Consumidor, Acceso a Crédito, Inflación, Calidad del Producto.*

Abstract

This proposed academic report focuses on the purchasing behavior of white goods in Colombian middle- and low-income households. The study seeks to identify the most influential economic and sociodemographic factors in these decisions, as well as their implications for the industry and public policy. The methodology employed included a systematic review of academic literature and relevant economic data, highlighting the interconnectedness between macroeconomic conditions, supply and demand dynamics, and specific product characteristics. Preliminary findings suggest that the impact of durable goods on household well-being can vary significantly depending on the type of good, underscoring the need for a differentiated analysis. Demand and supply of durable goods interact in complex ways, affecting product quality and access..

Keywords: Durable Goods, White Goods, Consumer Behavior, Middle-Income, Low-Income, Colombia, Economic Factors, Consumer Confidence, Access to Credit, Inflation, Product Quality.

Introducción

Antecedentes y Formulación del Problema

El mercado colombiano de línea blanca es un sector significativo y sensible a factores económicos. Este informe propone investigar cómo las variables económicas y socio-demográficas influyen en el comportamiento de compra de bienes durables en los hogares colombianos.

Alcances y Limitaciones de la Propuesta

Esta propuesta se basa en información secundaria, enfocándose en el mercado de línea blanca en Colombia para hogares de ingresos medios y bajos. La limitación principal es la escasez de estudios específicos en este contexto, lo que requiere extrapolación de hallazgos de mercados similares, para ello se utilizarán estudios de India rural y de Estados Unidos en recesión.

Metodología Empleada

La metodología consistió en una revisión sistemática de la literatura y los materiales de investigación proporcionados, complementada con búsquedas en bases de datos académicas. Se realizó un análisis cualitativo y comparativo para identificar patrones y relaciones significativas

Alcances y Limitaciones de la Propuesta

Esta propuesta de informe académico se enfoca en la revisión y síntesis de la literatura académica existente y los datos económicos disponibles para delinear un marco de análisis. La concentración se dirige específicamente al mercado de línea blanca en Colombia.

Es importante reconocer que esta propuesta se basa exclusivamente en información secundaria. Un informe final, derivado de esta propuesta, requeriría la recopilación y el análisis de datos primarios para validar los hallazgos exploratorios y profundizar en las relaciones causales identificadas. Una limitación inherente a esta fase de propuesta es la disponibilidad restringida de estudios específicos

sobre el comportamiento de compra de línea blanca en Colombia para los segmentos de ingresos medios y bajos. Esta escasez exige la extrapolación de hallazgos de contextos geográficos o de productos similares, como los estudios sobre el comportamiento del consumidor en la India rural o las dinámicas del mercado de automóviles en Estados Unidos durante periodos de recesión.

1 Revisión de literatura

Para la elaboración de esta propuesta, se consultaron y analizaron diversas fuentes académicas y de mercado, cada una aportando perspectivas valiosas sobre el consumo de bienes durables en contextos relevantes:

Cabra Hernández, H. W. (2023). "Three approaches to modeling the relationship among durable goods, academic achievement, and school attendance in Colombia." (Cabra Hernández, 2023)

Metodología: Estudio cuantitativo con modelado multinivel (N=364,436 estudiantes) usando datos de la prueba SABER 2017. Emplea enfoques de inventario, atribucional e índice para operacionalizar bienes durables.

Conclusiones Clave: La posesión de bienes durables se asocia positivamente con el rendimiento académico y la asistencia escolar, pero el efecto varía según el tipo de bien (ej. lavadoras y computadoras son positivas; televisores y videojuegos son negativas). La privación de durables es un factor de riesgo para la pobreza multidimensional.

Objetivos en Común: Proporciona evidencia directa sobre el impacto de bienes durables en el bienestar y desarrollo humano en Colombia, fundamental para el contexto de ingresos medios/bajos.

Bertolotti, F., Gavazza, A., & Lanteri, A. (2023). "Dynamics of expenditures on durable goods: The role of new-product quality." (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023)

Metodología: Análisis empírico del mercado de automóviles nuevos en EE. UU. (2004-2012) combinando datos de transacciones y características técnicas. Utiliza regresiones hedónicas y análisis de nivel tecnológico.

Conclusiones Clave: Las recesiones económicas provocan una disminución en la demanda de bienes durables de alta calidad, llevando a los fabricantes a introducir modelos de menor calidad. Este "ajuste a la baja" en la calidad puede deprimir la trayectoria tecnológica y contribuir a recuperaciones lentas.

Objetivos en Común: Ofrece una comprensión profunda de cómo las recesiones afectan la calidad y el gasto en bienes durables, y la interacción entre la demanda y la oferta en mercados sensibles a ciclos económicos.

Mehra, R. (2025). "An Analysis of Literature Review of Consumption Pattern of Durable Goods in Rural India." (Mehra, 2025)

Metodología: Revisión sistemática de literatura (2010-2024) sobre patrones de consumo de bienes durables en la India rural.

Conclusiones Clave: El consumo en la India rural está influenciado por factores demográficos, de producto (calidad, precio, marca, servicio posventa, multifuncionalidad), sociales (familia, amigos) y económicos (asequibilidad, acceso a crédito). Los consumidores rurales priorizan funcionalidad y durabilidad.

Objetivos en Común: Proporciona un marco comparativo valioso para entender el comportamiento del consumidor en contextos de ingresos medios/bajos y rurales, similar al de Colombia.

Butelmann, A., & Gallego, F. (2000). "Household Saving in Chile Microeconomic Evidence." (Butelmann & Gallego, 2000)

Metodología: Análisis microeconómico del ahorro de los hogares en Chile (1988 y 1996-97) usando encuestas de presupuestos familiares.

Conclusiones Clave: La compra de bienes durables representa una parte significativa del ahorro de los hogares (34-39%), considerándose una forma de acumulación de activos. El consumo de durables se concentra en las primeras etapas de la vida.

Objetivos en Común: Ofrece una perspectiva sobre cómo los bienes durables son percibidos como inversión y ahorro en economías emergentes, y cómo el acceso al crédito y el ciclo de vida influyen en su adquisición.

Belman-Flores, J. M., Pardo-Cely, D., Elizalde-Blancas, F., Gallegos-Muñoz, A., Pérez-García, V., & Gómez-Martínez, M. A. (2019). "Perspectives on Consumer Habits with Domestic Refrigerators and Its Consequences for Energy Consumption: Case of Study in Guanajuato, Mexico." (Belman-Flores et al., 2019)

Metodología: Estudio de caso en Guanajuato, México, basado en encuestas a 200 consumidores sobre hábitos de uso de refrigeradores y su impacto en el consumo de energía.

Conclusiones Clave: Los hábitos de uso (ej. no limpiar el condensador, proximidad a fuentes de calor) pueden aumentar significativamente el consumo de energía de los electrodomésticos, incluso si son modernos. Existe una falta de conocimiento sobre el uso óptimo.

Objetivos en Común: Destaca la importancia de los costos operativos de los bienes durables y la necesidad de educación del consumidor para la asequibilidad en contextos de ingresos medios/bajos.

Zvitare, S. (2018). "Factors Affecting Purchase Intention of Durable Goods, Case of Turkish Republic of Northern Cyprus." (Zvitare, 2018)

Metodología: Estudio cuantitativo que explora factores que influyen en la intención de compra de bienes durables, analizando el boca a boca, imagen de marca, promociones, conocimiento del producto, lealtad e imagen de la tienda.

Conclusiones Clave: Factores como el boca a boca, la imagen de marca percibida, las promociones de ventas y el conocimiento del producto tienen una fuerte relación positiva con la intención de compra de bienes durables. La marca fuerte implica calidad percibida.

Objetivos en Común: Subraya la importancia de factores no económicos (psicológicos, sociales, de marca) en la decisión de compra de bienes durables de alto valor.

2 Técnicas utilizadas

Se realizó una búsqueda utilizando palabras clave como "comportamiento de compra", "bienes durables", "electrodomésticos", "Colombia", "ingresos medios", "ingresos bajos" y "estrato socioeconómico". Los documentos proporcionados sirvieron como base, complementados por búsquedas específicas.

Ecuación: Purchase AND household AND appliances OR Consumer OR behavior AND "durable goods"

Una vez que se recopiló la literatura, se utilizó una técnica de síntesis temática para identificar los factores y las relaciones más importantes que influyen en la compra de bienes duraderos. Este método nos permitió agrupar hallazgos similares y detectar patrones clave en los diferentes estudios.

Se hizo un análisis comparativo, integrando evidencias de estudios cuantitativos, revisiones de literatura y casos de estudio. Por ejemplo, se comparó el efecto de los bienes duraderos en el rendimiento escolar en Colombia (Cabra Hernández, 2023) con los factores de compra en la India rural (Mehra, 2025). El objetivo era encontrar puntos en común y diferencias que pudieran aplicarse al contexto colombiano de ingresos medios y bajos.

También se analizaron otros casos relevantes, como el impacto de las recesiones económicas en Estados Unidos sobre la calidad de los productos y el gasto en bienes duraderos (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023), y cómo la carga energética de los electrodomésticos afecta a los hogares de bajos ingresos en México (Belman-Flores et al., 2019; Frontiers, 2021). De igual forma, se consideró la influencia de factores psicológicos y de marca, para lo que se revisaron estudios de Turquía (Zvitare, 2018; Semantic Scholar, 2014).

Se prestó especial atención a la identificación de relaciones causales y de los efectos de rezago, como la diferencia de tiempo entre el impacto de las tasas de interés y los precios que paga el consumidor (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023). Este análisis permitió construir un modelo conceptual más dinámico y detallado del comportamiento de compra, yendo más allá de una simple descripción para explorar las interconexiones que subyacen en el mercado colombiano.

3 Justificación de las variables

La Confianza del Consumidor es un barómetro de la percepción económica, impulsando la disposición a compras de alto valor como electrodomésticos (Zvitare, 2018; Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023; Semantic Scholar, 2014). Las Tasas de Interés y el Acceso al Crédito son críticos para la financiación, y su disponibilidad es clave para los hogares de ingresos limitados (Nair & Gupta, 2018; Butelmann & Gallego, 2000; Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023; Mehra, 2025). La Inflación (IPC/IPP) presenta un desafío: afecta el poder adquisitivo y los costos de producción, lo que puede llevar a los fabricantes a afectar la calidad de los productos (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023). El Ingreso Disponible determina la capacidad de gasto y la frecuencia de reemplazo de bienes durables, siendo un predictor fundamental del consumo en diversos contextos de ingresos medios y bajos (Butelmann & Gallego, 2000; Belman-Flores et al., 2019; Mehra, 2025; Frontiers, 2021). El Empleo/Salarios influye en la capacidad de los hogares para planificar compras a largo plazo y acceder a financiación, afectando la probabilidad de adquirir bienes durables (Mehra, 2025; Cabra Hernández, 2023). Finalmente, la Calidad y Precio del Producto son factores primordiales en la decisión de compra, con la calidad emergiendo como un diferenciador clave y el precio como una consideración constante, especialmente en mercados sensibles a las condiciones económicas (Bisht, Saklani, & Anand, 2010; Mehra, 2025; Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023).

4 Resultados

Se describen los resultados obtenidos en la siguiente tabla.

Tabla 1 Resultados

Variable Económica Clave	*Impacto en el Mercado de Línea Blanca*	*Justificación (Datos y Tendencias en Colombia y otros contextos)*	*Artículos Clave*
1. Confianza del Consumidor	Percepción de los hogares sobre su situación económica actual y futura, y la del país, que influye directamente en su disposición a realizar compras de alto valor.	Durante la Gran Recesión en EE. UU., la caída en la confianza del consumidor llevó a los hogares a reasignar sus gastos hacia modelos más económicos o a posponer sus compras de bienes durables (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023). En Turquía, el comportamiento de compra está fuertemente influenciado por factores psicológicos como motivaciones y percepciones, y los consumidores a menudo compran por placer y felicidad personal (Zvitare, 2018; Semantic Scholar, 2014).	"Dynamics of expenditures on durable goods: The role of new-product quality" (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023), "Factors Affecting Purchase Intention of Durable Goods, Case of Turkish Republic of Northern Cyprus" (Zvitare, 2018), "The Impact of Psychological Factors on Consumer Buying Behavior and an Empirical Application in Turkey" (Semantic Scholar, 2014)
2. Tasas de Interés y Acceso al Crédito	El costo de financiación para consumidores y empresas, y la disponibilidad de préstamos, afectan	En la India rural, la asequibilidad y el acceso al crédito son primordiales, y las opciones de financiación como préstamos y subsidios han sido efectivas para promover el	"An Analysis of Literature Review of Consumption Pattern of Durable Goods in Rural India" (Mehra, 2025), "Rural consumer

	directamente la capacidad de compra de bienes durables.	consumo de durables (Nair & Gupta, 2018; Mehra, 2025). En Chile, el consumo es mayor que el ingreso antes de los 30 años, lo que puede reflejar restricciones de crédito (Butelmann & Gallego, 2000). La contracción del crédito y las condiciones financieras adversas contribuyeron a la caída del gasto en bienes durables durante la Gran Recesión en EE. UU. (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023).	behavior and access to financing for durable goods" (Nair & Gupta, 2018), "Household Saving in Chile Microeconomic Evidence" (Butelmann & Gallego, 2000), "Dynamics of expenditures on durable goods: The role of new-product quality" (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023)
3. Inflación y Precios al Consumidor/Productor (IPC/IPP)	La tasa de aumento de los precios generales, que erosiona el poder adquisitivo del consumidor (IPC) y afecta los costos de producción (IPP), impactando los márgenes de los fabricantes y la calidad de los productos.	Durante la Gran Recesión en EE. UU., los fabricantes introdujeron nuevos modelos de menor calidad, deprimiendo persistentemente la trayectoria de la tecnología incorporada en los vehículos, lo que probablemente contribuyó a la lenta recuperación del gasto (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023). Los precios hedónicos de atributos como la distancia entre ejes y la potencia aumentaron más del 20% después de la recesión, sugiriendo un aumento en el "precio de la calidad" (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023).	"Dynamics of expenditures on durable goods: The role of new-product quality" (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023)
4. Ingreso Disponible	La cantidad de dinero que los hogares tienen para gastar después de impuestos, determina directamente la capacidad de	El ingreso es un determinante significativo del gasto de consumo en la India rural, donde un mayor ingreso disponible y conciencia tienen un impacto significativo en los patrones de compra de bienes durables (Mehra, 2025). Existe	"An Analysis of Literature Review of Consumption Pattern of Durable Goods in Rural India" (Mehra, 2025), "Household Saving in Chile Microeconomic Evidence" (Butelmann

	compra de bienes durables y la frecuencia de su reemplazo.	una correlación positiva entre el ingreso y el gasto en bienes durables (Mehra, 2025). En Chile, el ingreso es un determinante importante de la tasa de ahorro de los hogares, incluyendo la compra de bienes durables (Butelmann & Gallego, 2000). En México, el consumo de energía generalmente aumenta con deciles de ingresos más altos, pero la carga energética es desproporcionadamente mayor para los hogares de bajos ingresos, lo que puede limitar el consumo (Belman-Flores et al., 2019; Frontiers, 2021).	& Gallego, 2000), "Perspectives on Consumer Habits with Domestic Refrigerators and Its Consequences for Energy Consumption: Case of Study in Guanajuato, Mexico" (Belman-Flores et al., 2019), "Characterizing the Energy Burden of Urban Households in Mexico: The Impact of Socioeconomic and Temperature Conditions Across Metropolitan Areas" (Frontiers, 2021)
5. Empleo/Salarios	La estabilidad laboral y el nivel salarial, que influyen en la capacidad de los hogares para planificar compras a largo plazo y acceder a financiación, afectando la probabilidad de adquirir bienes durables.	En la India rural, la ocupación es un determinante importante del gasto de consumo (Mehra, 2025). La estabilidad laboral es un factor clave para la capacidad de gasto de los hogares en bienes durables (Mehra, 2025). La participación en actividades informales puede afectar el rendimiento académico de los niños, lo que sugiere una conexión con la adquisición de bienes durables (Cabra Hernández, 2023).	"An Analysis of Literature Review of Consumption Pattern of Durable Goods in Rural India" (Mehra, 2025), "Three approaches to modeling the relationship among durable goods, academic achievement, and school attendance in Colombia" (Cabra Hernández, 2023)
6. Calidad y Precio del Producto	La percepción de la durabilidad, funcionalidad y atributos técnicos de un bien, junto con su costo monetario, son factores primordiales en la	El análisis muestra que, para los consumidores en lugares como las zonas rurales de la India, la calidad es un factor muy importante en la selección de productos, incluso por encima del precio en algunos casos (Bisht, Saklani, & Anand, 2010; Mehra, 2025). Sin	"An Analysis of Literature Review of Consumption Pattern of Durable Goods in Rural India" (Mehra, 2025), "Factors affecting the selection of a product..." (Bisht, Saklani, & Anand,

	decisión de compra, especialmente en segmentos de ingresos medios y bajos.	embargo, el precio sigue siendo un factor clave y constante en la decisión de compra (Bisht, Saklani, & Anand, 2010; Mehra, 2025). Durante la Gran Recesión en EE. UU., se observó que los fabricantes respondieron a la caída de la demanda introduciendo "modelos de menor calidad", lo que afectó la trayectoria tecnológica de la industria (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023). Curiosamente, después de la recesión, los precios de ciertas características de los productos, como la potencia de un motor o la distancia entre ejes en un vehículo, aumentaron. Esto sugiere un "aumento en el 'precio de la calidad' en los mercados de bienes duraderos" (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023).	2010), "Dynamics of expenditures on durable goods: The role of new-product quality" (Bertolotti, Gavazza, & Lanteri, 2023)

5 Conclusiones

Síntesis de los Principales Hallazgos de la Propuesta y su Relevancia para el Informe Final

Después de analizar toda la información, podemos concluir que la decisión de comprar bienes duraderos en hogares de ingresos medios y bajos depende de muchos factores. En general, encontramos lo siguiente:

El dinero es clave, pero hay más que considerar: Obviamente, tener un ingreso estable, acceso a un trabajo y a préstamos es fundamental para poder comprar. Sin embargo, la confianza que las personas sienten sobre su futuro económico y las tasas de interés también juegan un papel crucial. Una tasa de interés baja puede motivar a la gente a endeudarse, mientras que la incertidumbre puede frenar las compras.

La calidad y el precio son decisivos: Los consumidores de ingresos medios y bajos buscan productos que sean funcionales, duraderos y fáciles de arreglar. De hecho, en tiempos de crisis económica, los fabricantes pueden bajar la calidad de sus productos, lo que a su vez afecta lo que la gente está dispuesta a comprar.

Los bienes duraderos tienen un impacto social: No se trata solo de comprar cosas. Algunos bienes, como una lavadora o un computador, pueden ser herramientas que mejoran la vida de la gente. Una lavadora ahorra tiempo en las tareas del hogar y un computador facilita el acceso a la educación, lo que puede influir positivamente en el rendimiento escolar. Por otro lado, otros bienes, como la televisión o los videojuegos, pueden tener un impacto negativo si fomentan el ocio excesivo.

Acceso e información son barreras importantes: A pesar de que la economía de muchos países emergentes ha crecido, todavía hay problemas que limitan el acceso a los bienes duraderos. La falta de infraestructura, el acceso limitado a mercados y la falta de educación financiera son barreras

que impiden que las personas se beneficien de las opciones de financiación o compren productos más eficientes y sostenibles.

Referencias

American Psychological Association [APA]. (2020). *Publication Manual of the American Psychological Association* (7ª ed.). American Psychological Association.

Aguirre-Moya, A., Montero-Muñoz, M., & Solano-Solano, A. (2021). Paying for Sustainable Coffee in a Developing Country: Consumers' Profile in Costa Rica. Sustainability, 13(16), 9360.

Belman-Flores, J. M., Pardo-Cely, D., Elizalde-Blancas, F., Gallegos-Muñoz, A., Pérez-García, V., & Gómez-Martínez, M. A. (2019). Perspectives on Consumer Habits with Domestic Refrigerators and Its Consequences for Energy Consumption: Case of Study in Guanajuato, Mexico. Energies, 12(5), 860.

Bertolotti, F., Gavazza, A., & Lanteri, A. (2023). Dynamics of expenditures on durable goods: The role of new-product quality. The Economic Journal, 133(May), 1641-1656.

Bisht, M., Saklani, K., & Anand, S. (2010). Factors affecting the selection of a product (focus on rural consumers of Uttarakhand). Summer Internship Society, 2(1), 69-73.

Butelmann, A., & Gallego, F. (2000). Household Saving in Chile Microeconomic Evidence. Documentos de Trabajo del Banco Central de Chile, (63).

Cabra Hernández, H. W. (2023). Three approaches to modeling the relationship among durable goods, academic achievement, and school attendance in Colombia. Heliyon, 9(2023), e22732.

Mehra, R. (2025). An Analysis of Literature Review of Consumption Pattern of Durable Goods in Rural India. International Journal of Advanced Research in Management, 16(2), 30-57.

Nair, M., & Gupta, P. (2018). Rural consumer behavior and access to financing for durable goods. Indian Journal of Rural Marketing, 12(3), 75-85.

Ramírez, M. (2023). Actitud e intención hacia el consumo responsable en los hogares de Bogotá. Revista de Economía del Rosario, 26(1), 130-155.

Zvitare, S. (2018). Factors Affecting Purchase Intention of Durable Goods, Case of Turkish Republic of Northern Cyprus. Eastern Mediterranean University.