

Viejito pascuero no tiene plata

En un recorrido por el centro de la ciudad, se observa que el pequeño comercio local está experimentando una notable desaceleración. Las tradicionales galerías del barrio, que alguna vez fueron puntos de encuentro vibrantes, ahora presentan un flujo de personas tan escaso que apenas se pueden contar con los dedos de una mano. Esta situación refleja un cambio preocupante en la dinámica comercial, donde la falta de clientes y el cierre de locales se han vuelto cada vez más comunes.

Es una lamentable realidad que, aunque preocupante, es una reacción directa del mercado ante la intensa competencia que existe, especialmente durante este último mes del año. Este periodo representa una oportunidad crucial para el comercio en general, ya que las festividades de Navidad y Año Nuevo suelen impulsar las ventas y atraer a numerosos consumidores.

Sin embargo, la creciente competencia con las ventas por internet y los cambios en las preferencias de los clientes, han puesto a prueba la capacidad del pequeño comercio para adaptarse, conversaciones con locatarios indicarían que sus ventas podrían reducirse en un 50%, impidiéndoles prosperar en este entorno tan

acelerado.

Un panorama diferente se presenta en los malls chinos, que parecen estar prosperando y que atraen a numerosos clientes en busca de ofertas y productos a precios económicos. Esta situación pone en evidencia la necesidad urgente de que el pequeño comercio local se adapte y busque nuevas estrategias para atraer a los consumidores en un entorno cada vez más competitivo.

La creciente popularidad de los malls chinos puede atribuirse a diversos factores, como la seguridad que ofrecen al retener los bolsos de los clientes, la amplia variedad de productos o sus bajos precios. Pero, sin duda, esta fórmula ha demostrado ser efectiva, como lo evidencia la reciente inauguración de otro de estos locales, el que se ubica al costado del supermercado Alvi.

Es por esto que para sobrevivir y destacar, es fundamental que los tradicionales negocios implementen tácticas innovadoras, como mejorar su presencia online, ofrecer productos únicos y personalizar la experiencia del cliente. La capacidad de adaptación será clave para enfrentar los desafíos actuales y garantizar su viabilidad en el futuro.