

Locatarios apuntan a presencia en ferias y extensión de jornada para aumentar ventas en navidad

CELEBRACIÓN. *Ante los malos resultados, comerciantes pretenden atraer clientes en esta temporada. Las opiniones están divididas: mientras en el centro son optimistas, en el Barrio Lynch las expectativas son inciertas.*

Paola Rojas Mendoza
 paola.rojas@australosorno.cl

Este año las ventas, en general, han estado alicaídas para muchos negocios, sobre todo para los más pequeños, que deben competir con las grandes tiendas. Al ver que la situación se presenta compleja para diciembre, uno de los mejores meses para el rubro, están recurriendo a diversas estrategias para obtener mejores ganancias.

Entre estas apuestas están la presencia en ferias para darse a conocer y captar clientela hacia sus locales, así como también extender los horarios, con turnos que deben realizar los propios dueños y sus familiares para no infringir la ley de las 40 horas.

COMERCIO MUY LENTO

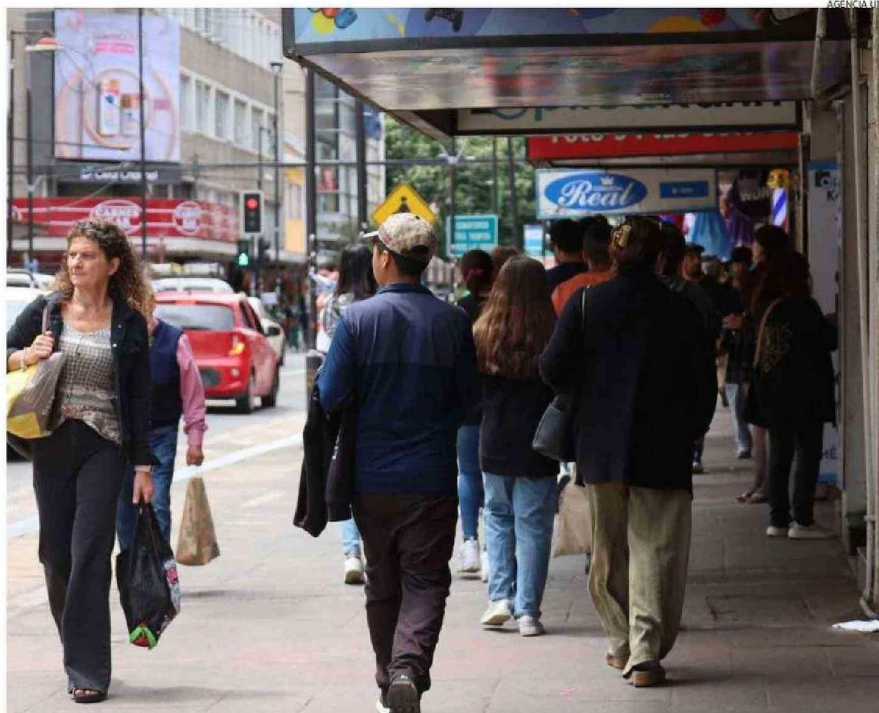
Entre los rubros que más demanda tienen para la Navidad, sin duda está el de la juguetería, donde las ventas han caído mucho en los establecimientos de comerciantes osorninos. Uno de ellos es la Juguetería OZ del Barrio Lynch, donde la dueña de este negocio, Elba Henríquez, comentó que, en su caso, ha habido poco movimiento hasta ahora.

“Está lento, anda muy poca gente, por eso nosotros no tenemos grandes expectativas en ventas. Yo trabajo con mi cuñada y vamos paso a paso, no nos atrevemos a hacer una gran inversión y, por eso, vamos a tener lo justo y necesario. No podemos competir con las grandes tiendas y sus liquidaciones”, manifestó.

Una de las estrategias que tomarán es su participación en una feria navideña, pese a que, en el caso específico de la que esta comerciante asistirá, tiene un precio alto. No obstante, es una inversión para mostrar la tienda, vender allí y también captar clientela.

Además de lo anterior, harán un esfuerzo por aumentar el horario de atención, ya que normalmente cierra sus puertas a las seis de la tarde. Ahora están comenzando a terminar la jornada a las siete y, durante diciembre, en los días previos a la Navidad, planean trabajar hasta las ocho. Por ello, Elba Henríquez y su cuñada se harán cargo de ello para respetar la ley de las 40 horas, ya que tienen una dependiente que cumplirá con su horario establecido.

“En diciembre siempre nos vamos alargando más, porque después de las seis de la tarde la gente empieza a salir”, mani-



LAS TIENDAS SE PREPARAN TODOS LOS AÑOS PARA LAS VENTAS DE DICIEMBRE, AUNQUE ESTE 2024 HAY ALGO DE INCERTIDUMBRE.

festó.

PRESENCIA EN FERIAS

Por otra parte, Marta Vidal tiene su tienda llamada Phaxi Store en calle Errázuriz, donde vende productos kawaii, del conocido personaje Hello Kitty y todos sus amigos. Señaló que el local ha ido creciendo de a poco, a medida que más gente lo va conociendo, ya que está en un lugar por donde pasa mucha locomoción colectiva. Además, ha invertido en un stand en la feria de emprendedores del mall, repartiendo tarjetas y vendiendo, para que más personas se sumen a sus redes sociales.

“Vamos paso a paso, no nos atrevemos a hacer una gran inversión y, por eso, vamos a tener lo justo y necesario. No podemos competir con las grandes tiendas y sus liquidaciones”

Elba Henríquez
 Juguetería OZ

“Vamos ahí y también a otras expos para que la gente vaya llegando a nuestro local, y nos ha resultado bien hasta ahora. Hay días en que compran mucho, por ejemplo, para el Día del Niño nos fue súper bien, entonces para nosotros es un referente de que para la Navidad nos va a ir bien y vamos a abrir de lunes a sábado todo el día”, expresó.

Para poder mantener su local abierto durante varias horas, Marta Vidal explicó que se turnará con su hija, pero también piensa contratar a estudiantes para que colaboren por algunas horas, si es necesario.

“Nosotros contratamos chi-

cos que estén estudiando. A ellos les pagamos un piso más una comisión, y así ellos tratan de vender más. Generalmente se llevan una buena comisión porque la mayoría sabe lo que está vendiendo, qué personajes son, entonces arman una buena conversación con los niños o con los papás y saben lo que les gusta; asesoran bien, y esa es una de nuestras estrategias”, indicó.

Otro factor que hace que en esta tienda tengan buenas expectativas para fin de año es la llegada de muchos argentinos, debido a que el local está ubicado cerca de un hostel. Al otro lado de la cordillera, estos

2024 ha sido un año

muy complejo para el comercio osornino, donde las ventas han bajado y muchos dueños de tiendas se han visto obligados a cerrarlas y se dedican a vender en sus casas.

(viene de la página anterior)

productos importados tienen un alto precio, y entre los trasandinos hay una gran demanda por ellos.

MUCHO VITRINEO PREVIO

Otro caso en el que hay expectativas para este fin de año es en La Vaquita, donde su dueña, Daniela Asenjo, comentó que el local, ubicado en calle Cochrane, está funcionando desde agosto de este año.

“Desde mediados de septiembre las ventas repuntaron, ya que habían estado bien deprimidas durante el invierno, incluso en festividades como el Día del Niño. Eso fue lo que me tocó pasar a mí como recién llegada a un barrio comercial con otras casas comerciales que no están dentro del gran centro comercial que es el mall”, expresó.

La tienda vende productos asociados al territorio de Osorno e inspirados en el estilo de vida sureño, como souvenirs, regalos, poleras y juguetes, entre otros, por lo que se preparan para enfrentar su primera

Navidad.

“Lo que yo he notado es que la gente, principalmente los mayores, está adelantando sus compras y cotizando mucho. Están encargando regalos que creen que no llegarán para diciembre o están haciendo depósitos porque, a lo mejor, no tienen el dinero hoy día, pero sí la mitad del costo. También he notado que pasan por mi local, después por otros dos o tres y al final vuelven, pero generalmente no están comprando a la primera”, explicó Daniela Asenjo.

En cuanto al público argentino, la comerciante indicó que han llegado mucho al centro de Osorno, pero están más enfocados en el retail que en locales pequeños, buscando especialmente ropa y tecnología.

“En mi caso, vienen por mucha ropa, no así otros productos como juguetes. Yo estoy trabajando con una persona que me ayuda y estoy pensando que, a fines de noviembre e inicios de diciembre, voy a tener que doblarle sus turnos.

40 horas semanales

es la jornada que como máximo permite la ley, por lo que los comerciantes deben atender sus locales, en ocasiones con sus familiares para extender la jornada en diciembre.

Un año en el que volvieron

los argentinos a Osorno ha sido este 2024. No obstante, ellos apuntan sus compras al retail, ya que los principales productos que llevan son ropa y tecnología.



LOS LOCALES OSORNINOS DEBEN COMPETIR CON LAS GRANDES TIENDAS DURANTE ESTA TEMPORADA NAVIDEÑA.

Cuando inicié en agosto hice un contrato que no sobrepasa las 40 horas, pero en diciembre completará el turno completo establecido”, agregó.

DIFÍCIL MOMENTO EN LYNCH

Sobre las expectativas en gene-

ral de los negocios del Barrio Comercial Lynch, el presidente de la cámara de comercio de ese sector, Mario Uribe, expresó que las ventas han estado muy bajas en las últimas semanas, por lo que hay preocupación entre los socios.

“Ha estado malísimo en general. Aunque han andado argentinos en estos últimos días, ellos solo recorren. No sé qué andan buscando. Según lo que hemos conversado, al parecer se van a las tiendas del centro y compran con tarjeta. La ver-

dad es que estamos con hartas dudas de que este año repunten las ventas en diciembre, por eso estamos pensando en varias estrategias para vender”, manifestó.

Para incentivar el movimiento en el Barrio Lynch, hoy sostendrán una reunión donde tratarán temas de seguridad para devolver la confianza a los clientes.

No obstante, el dirigente comentó que es difícil incentivar a la comunidad a aumentar las compras, ya que hay mucho desánimo por la compleja situación económica. “Uno tiene fe de que la situación se va a arreglar, y se dan tantas ideas para mejorar. Todos quieren cooperar, pero las cosas están muy lentas. Queremos sacar algunas propuestas para diciembre y esperamos hablar con el nuevo alcalde, cuando asuma, para ver si nos autoriza a poner toldos afuera de los locales. Sin embargo, ahora no podemos adelantar nada porque todo está incierto en el municipio”, dijo. ☞