

## Economía & Negocios

“Cada vez se ha vuelto más difícil, más competitivo, pero siempre hay un nicho al cual dirigirse.”

*Luis Fosalba, dueño de Calzados La Negrita.*

FOTO: ISIDORO VALENZUELA M.



NEGOCIOS CON HISTORIA

# De lo nacional a lo extranjero: la transformación de las zapaterías de Concepción

Isidora Moraga Montecinos  
 contacto@diarioconcepcion.cl

En Concepción, calle Freire, es común encontrar zapaterías locales que tienen años de historia. A pesar del cambio que se ha generado en el mercado del calzado, estas tiendas permanecen dentro de la industria, incluso frente a las adversidades que ha brindado la comercialización de productos importados por parte de firmas de mayor tamaño.

Para poder mantenerse vigentes, este comercio ha tenido que pasar por un proceso de adaptación en la forma en que adquieren sus productos.

Está el caso de Albano, empresa de calzado penquista, la cual en sus plataformas oficiales cuenta que “por más de 43 años, en Albano nos dedicamos a la noble pro-

**Los negocios de calzado de la ciudad han tenido que pasar por modificaciones que los llevan a cambiar la forma en que adquieren sus artículos de venta. Del producto nacional tuvieron que pasar a la distribución de zapatos fabricados en el extranjero.**

ducción de calzado, oficio que se hizo imposible tras la irrupción del producto asiático, que resintió al mercado muy sensiblemente”.

Y agregan que “tras 10 años de este impacto, se hizo inevitable el cierre de nuestra fábrica, dando paso a una nueva forma de vender calzado, y permitiendo que nos adaptáramos a los nuevos tiempos, con el principal objetivo de preser-

var nuestras sucursales operativas”.

### Adaptación al cambio

Roberto Montoya, vendedor de la tienda de Albano ubicada en Freire, entre Anibal Pinto y Caupulicán, habló sobre como esta transformación en la fabricación de sus productos se debe a que la confección de zapatos en Chile es más costosa, mientras que en el

extranjero es más accesible.

Con relación a la dificultad que existe en este cambio, Montoya dijo que “ha sido un proceso difícil porque la gente tiene un prejuicio con todo lo que viene de afuera”.

Por su lado, Luis Fosalba, dueño de Calzados La Negrita, ubicada en Freire, entre Anibal Pinto y Caupulicán, se refirió a su trayectoria de más de 50 años en el mercado. “Al principio vendía zapatos nacionales, porque no había otro y además son de cuero. Ahora la mayor parte de los artículos que vendo son chinos”.

Fosalba declaró que se debió adaptar al mercado, lo que hace que compre el calzado que va a vender a importadores del extranjero, con el fin de mantenerse dentro de la competencia de precios.

Si bien, en su mayoría ofrecen productos de afuera del país, aún venden algunos zapatos de origen nacional y hechos cien por ciento de cuero.

El dueño de Calzados La Negrita explicó también sobre como antes tenía dos sucursales, las cuales generaban muchas ventas. Aparte declaró que el hecho de que ahora se hayan creado centros comerciales, como también las grandes tiendas, tuvo una repercusión en su negocio, lo que hizo que tuviera que cerrar una de sus tiendas.

“Cada vez se ha vuelto más difícil, más competitivo, pero siempre hay un nicho al cual dirigirse”, agregó.

### La particularidad de estos negocios

Sobre lo que distingue a Albano de otras tiendas de calzado, Roberto Montoya comentó que la calidad, buen servicio y los diseños originales son las características que entrega la marca hacia sus clientes.

Además, añadió que “nos caracteriza la atención al público. Yo creo que esa es la gran diferencia que se produce con las grandes tiendas, que es prácticamente un autoservicio”. El vendedor aseguró que ellos mantienen el mismo trato al cliente a través de los años, es decir, una atención personalizada. De igual forma buscan generar un espacio cómodo para sus usuarios.

Asimismo, Luis Fosalba comentó sobre su público, el cual se caracteriza por ser gente ya mayor, por lo que se dirige a un nicho de la población. A su vez destaca la atención personalizada que brindan a sus clientes.

### OPINIONES

X @MediosUdeC  
 contacto@diarioconcepcion.cl