

Locales de barrio se convierten en alternativa de ahorro en Osorno

ECONOMÍA DOMÉSTICA. Pese a la crisis económica y las bajas ventas del comercio en general, los minimarkets se esfuerzan para sobrevivir y brindar ofertas que compiten con las de supermercados, provocando que muchos clientes los prefieran para ordenar sus gastos diarios.

Paola Rojas Mendoza
 paola.rojas@australosorno.cl

que no existen en el retail.

El presidente de la Cámara de Comercio Detallista de Osorno, Sergio Anuch, explicó que en general los negocios familiares pasan por un complejo momento actualmente.

Para nadie es un misterio que actualmente las ventas en el comercio en general están muy bajas, sobre todo en los artículos que no son de primera necesidad, ya que la población está priorizando por los alimentos y tratando de ahorrar también en ese ítem.

Y en la búsqueda de estas ofertas, muchas personas prefieren los clásicos negocios de barrio, comprando en forma más seguida, de a poco, como una manera de ir controlando el presupuesto, por si salen otros gastos inesperados y también para adquirir productos en formatos más pequeños,

“La verdad de las cosas es que el comercio está mal económicamente, las ventas han bajado bastante. En el caso de los negocios de barrio, su fuerte es el día sábado y el domingo, ahí tienen más ventas y en el resto de la semana bajan”, señaló.

Sergio Anuch agregó que muchos de estos negocios han debido cerrar por el alza en los arriendos, por lo que aquellos que funcionan en locales propios siguen en pie y además atienden los mismos dueños.



EL MINIMARKET "CAMPESTRE" HA LOGRADO EN OCHO MESES CAPTAR UNA BUENA CLIENTELA, GRACIAS A SUS CONSTANTES OFERTAS.

Por otra parte, las grandes tiendas se mantienen más que nada por ofrecer la posibilidad de comprar con tarjeta, algo que ha ido incorporando ya el comercio detallista de Osorno, que incluye a varios minimarkets, donde la gente compra productos comestibles, de los cuales un 20% ha incorporado este sistema en la ciudad.

“Los supermercados en este momento son los que están vendiendo más, pero con tarjeta, lo que quiere decir que la gente se está endeudando”,

manifestó el dirigente.

PRECIOS ATRACTIVOS

“Cada vez que pasábamos a un supermercado después del trabajo eran unos 12 mil o 15 mil pesos por lo menos para una once para cuatro personas y, como una debe reconocer que es tentada, salía comprando cualquier oferta y eso sumaba otros 10 mil o 15 mil pesos más. Por eso estoy evitando comprar dentro de la semana en el súper y compramos en alguna rotisería por aquí cerca, por-

que incluso hay cosas más baratas y uno acota más la compra”.

El relato corresponde a Marcela Escobar, vecina de calle Zenteno, que según comentó está ahorrando diariamente más de 10 mil pesos por el hecho de hacer compras en un local cercano a su casa, donde encuentra distintos productos e incluso algunos que no están en el supermercado.

La propietaria de la frutería y minimarket “Campestre”, ubicado en el pasaje Lyon del

Barrio Bellavista, Mabel Castillo, expresó que las ventas del local han estado bastante buenas en los ocho meses que llevan funcionando, pero para ello han debido sostener una serie de ofertas, incluso más baratas que en los supermercados y en las ferias.

“Por ejemplo, el kilo de limón está a 790 pesos, la mandarina está a \$990, tengo huevos desde 150 pesos cada uno. Aquí uno tiene que ir jugando y así uno atrae a mucha clientela, porque la gente ahora anda

20% de los negocios

de barrio de Osorno cuentan con sistemas para venta con tarjetas de crédito o débito, para dar mayor comodidad y oportunidad de compra a su clientela.

(viene de la página anterior)

buscando lo más barato", expresó.

Dentro de los productos que más se venden en este negocio está el pan, los huevos y la palta, ya que está a 3.990 pesos, tratando así de hacer una competencia seria a los supermercados del sector.

"En nuestra estrategia, mi yerno no espera que los vendedores lleguen acá, él sale a buscar todos los días las ofertas para beneficiar también a nuestros clientes", sostuvo.

La comerciante subrayó que su clientela va diariamente a comprar productos para la hora del desayuno, también para el almuerzo y para la onca, dejando ver que una gran parte de los vecinos compra al día a día, para cuidar y controlar más los gastos.

Acá además tenemos de todo, frutas y verduras, abarrotes, artículos de aseo, pan, pastelería casera, empanadas fritas, de carne y mariscos; eso me ha dado muy buen resultado. Yo me la juego aquí en mi local", comentó.

SE QUEDAN EN EL SECTOR

En el sector de Francke está el supermercado Quilacahuín, donde el dueño de este local, Walter Bachmann, explicó que las ventas han bajado desde la pandemia, aunque aún se mantiene la clientela.

"Por lo que yo he sondeado, es el rubro menos afectado dentro de lo malo que está todo, porque la gente tiene que comer, pero si antes se toma-



EL SUPERMERCADO QUILACAHUÍN ESTA MUY BIEN UBICADO EN FRANCKE.

ban una bebida de tres litros, ahora se toman una de dos", señaló.

El comerciante agregó que muchos clientes buscan formatos más pequeños que precisamente los negocios de barrio tienen a su disposición y no los supermercados grandes.

"La gente está restringiéndose, lleva lo justo y ordena la caja. Las ventas han bajado y eso nadie lo puede discutir, pero no tanto en comparación con otros rubros, como electrodomésticos o restaurantes, porque la prioridad es comer", manifestó.

Además, lo que Walter Bachmann ha podido observar es que varios clientes están optando por comprar en el sector, con el fin de ahorrar. Este negocio ofrece abarrotes, licores, fiambrería, frutería, cigarrillos y otros productos, donde la idea es tener una gran variedad de artículos para mantener un público cautivo.

50% aproximadamente

han bajado las ventas de los minimarket, por lo que estos locales se sostienen ajustando sus precios y ofreciendo una gran variedad de productos para ser más atractivos.

2 años

de bajas ventas ha tenido en general el comercio, tras la crisis económica y la ausencia de bonos u otras ayudas. Pero los productos comestibles son los menos afectados.



EBEN EZER MANTIENE SU CLIENTELA POR AÑOS EN LA FERIA RAHUE, GRACIAS A SU ATENCIÓN Y OFERTAS.

El comerciante agregó que muchos clientes buscan formatos más pequeños que precisamente los negocios de barrio tienen a su disposición y no los supermercados grandes.

"La gente está restringiéndose, lleva lo justo y ordena la caja. Las ventas han bajado y eso nadie lo puede discutir, pero no tanto en comparación con otros rubros, como electrodomésticos o restaurantes, porque la prioridad es comer", manifestó. Además, lo que Walter Bachmann ha podido observar es que varios clientes están optando por comprar en el sector, con el fin de ahorrar. Este negocio ofrece abarrotes, licores, fiambrería, frutería, cigarrillos y otros productos, donde la idea es tener una gran variedad de artículos para mantener un público cautivo.

TRADICIÓN RAHUINA

Con casi 50 años de historia en

el corazón de la Feria Libre de Rahue, funciona el minimarket Eben Ezer, cuyo propietario, Alejandro Arcos, indicó que en el último tiempo han visto una caída en las ventas de alrededor de 50%, por lo que han debido disminuir las utilidades para seguir con el negocio.

"He colocado incluso algunas cosas que quedan al costo o cerca de ello. Trato de mantener los precios en los abarrotes que tengo, como harina, harinilla, afrechillo, bebidas y azúcar. Algunos precios que tengo son el confort a mil pesos, la toalla de papel también a mil pesos y los fideos también a mil. Hay que tener precios bien económicos para vender", comentó.

mentó.

Alejandro Arcos añadió que los valores que ofrecen deben ser competitivos con los supermercados, con el fin de mantener a la clientela, porque muchos vienen desde los comienzos de este local.

"Tenemos clientes muy antiguos, que están viejitos ya, para ellos es más difícil ir a un supermercado y están acostumbrados con nosotros, porque les vamos a dejar a la micro las cosas, la harina en bolsa para que no se les moje", destacó.

Este comerciante coincidió en que las compras de sus clientes también se están restringiendo bastante.

"Ya no compran los 5 kilos de un producto, sino que compran solo uno, porque no hay dinero, no hay bonos como hace un tiempo atrás. Ahora nada de eso, se quejan y muchas veces uno tiene que ser samaritano, para que lo lleven y después lo paguen. Algunos sí pagan, otros nada y hay que tener ojo en ese sentido", señaló.

Este almacén ha permanecido en el sector de Rahue Bajo durante 50 años, donde ha enfrentado los cambios y la llegada de grandes supermercados de cadena.

Las ventas han bajado, pero su dueño lucha y hace la diferencia en el trato cercano y precios convenientes. 