

Documento de Orientación Estratégica

Diagnóstico Estratégico del Comercio de Las Varillas: Competitividad, Adaptación y Construcción de una Agenda Compartida.

CeCIP (Centro Comercial, Industrial y de la Propiedad de Las Varillas.)

1. Un nuevo escenario para el comercio de Las Varillas y cambio de Paradigma.

El comercio de Las Varillas atraviesa uno de los momentos más desafiantes de las últimas décadas. La desaceleración de la inflación modificó profundamente la dinámica del mercado y dio paso a una nueva realidad en la que la decisión de compra volvió a ocupar el centro de la escena.

Durante años, muchos comercios lograron sostener su actividad en un contexto donde la variación permanente de los precios ocultaba ineficiencias de gestión, debilidades comerciales y oportunidades de mejora que el propio mercado no alcanzaba a evidenciar. Hoy ese escenario cambió. El consumidor administra cada peso con mayor prudencia, compara alternativas, analiza la relación entre precio y valor recibido y elige con mayor criterio dónde realizar sus compras.

Esta nueva realidad representa un desafío, pero también una oportunidad. Aquellos comercios que logren diferenciarse por la calidad de su atención, la confianza que generan, la experiencia de compra, la innovación y la capacidad de adaptarse a las nuevas demandas serán quienes consoliden su crecimiento y fortalezcan su vínculo con la comunidad.

Es cierto que existen factores externos que continúan condicionando la actividad comercial —como la elevada presión tributaria, el costo del financiamiento, el incremento de los costos operativos y un contexto económico aún incierto—. Sin embargo, estas dificultades impactan sobre todos los actores del mercado de manera similar. Por ello, hoy resulta indispensable dirigir la mirada hacia el interior de cada empresa y hacerse una pregunta que, aunque incómoda, puede marcar el rumbo del futuro del negocio:

¿Qué estamos haciendo para que el cliente nos elija a nosotros y no a otra alternativa?

Responder este interrogante exige revisar procesos, fortalecer las capacidades comerciales, comprender las nuevas expectativas del consumidor y asumir que la competitividad ya no depende exclusivamente del contexto económico, sino, fundamentalmente, de la capacidad de cada comercio para generar valor genuino.

Las Varillas posee una historia construida por comerciantes que apostaron, invirtieron y crecieron junto a su comunidad. Ese espíritu emprendedor continúa siendo uno de sus mayores activos. El desafío actual consiste en transformar esa tradición en una ventaja competitiva, incorporando nuevas herramientas de gestión, profesionalizando la actividad comercial y fortaleciendo el compromiso colectivo para que el comercio local siga siendo un motor de desarrollo económico, empleo y calidad de vida para toda la ciudad.

Los comercios que lograrán consolidarse no serán necesariamente aquellos que esperen un contexto más favorable, sino los que comprendan que el mercado ya cambió y decidan transformarse junto a sus clientes, ofreciendo experiencias, confianza y valor en cada encuentro.

2. Matriz Estratégica de Desarrollo Comercial de CeCIP

<u>Pilar Estratégico</u>	<u>Objetivo</u>	<u>Acciones del Comercio</u>	<u>Rol de CeCIP</u>
A. Construir una propuesta de valor diferencial	<i>Posicionar a cada comercio como la primera opción del cliente, destacándose por atributos que trasciendan el precio.</i>	• Definir una propuesta de valor clara. • Mejorar la experiencia de compra. • Fortalecer la atención personalizada. • Generar confianza y cercanía. • Incorporar servicios y beneficios que fidelicen al cliente.	• <i>Organizar programas de capacitación en ventas, atención al cliente y experiencia de compra.</i> • <i>Desarrollar mentorías comerciales para comercios asociados.</i> • <i>Difundir casos de éxito y buenas prácticas.</i> • <i>Promover campañas de fortalecimiento del comercio local y de compra en la ciudad.</i>
B. Gestionar con eficiencia para crecer con solidez	<i>Mejorar la rentabilidad mediante una administración eficiente y una gestión basada en información y resultados.</i>	• Revisar procesos internos. • Optimizar costos operativos. • Medir indicadores comerciales. • Analizar causas de ventas perdidas. • Implementar mejoras continuas.	• <i>Brindar asesoramiento técnico y comercial.</i> • <i>Desarrollar herramientas de autodiagnóstico empresarial.</i> • <i>Organizar talleres sobre gestión, finanzas y control de costos.</i> • <i>Generar indicadores que permitan conocer la evolución del comercio local y facilitar la toma de decisiones.</i>
C. Integrar el comercio físico con el mundo digital	<i>Consolidar una estrategia comercial omnicanal que amplíe las oportunidades de venta y mejore la experiencia del consumidor.</i>	• Fortalecer la presencia digital. • Incorporar canales de venta online. • Utilizar redes sociales de manera estratégica. • Integrar el local físico con plataformas digitales. • Facilitar medios de pago y comunicación digitales.	• <i>Impulsar programas de transformación digital.</i> • <i>Capacitar en comercio electrónico, marketing digital e inteligencia artificial aplicada a los negocios.</i> • <i>Promover plataformas comerciales locales y convenios tecnológicos.</i> • <i>Facilitar el acceso a herramientas digitales mediante alianzas estratégicas con empresas proveedoras.</i>
D. Desarrollar personas para fortalecer empresas	<i>Potenciar las capacidades de empresarios y colaboradores como principal motor de la competitividad comercial.</i>	• Capacitar permanentemente al equipo. • Fortalecer habilidades comerciales. • Desarrollar liderazgo y trabajo en equipo. • Fomentar una cultura de servicio y mejora continua. • Promover el compromiso y la orientación al cliente.	• <i>Diseñar un programa anual de formación empresarial y comercial.</i> • <i>Implementar ciclos de capacitación para propietarios, mandos medios y vendedores.</i> • <i>Generar espacios de networking e intercambio de experiencias.</i> • <i>Promover certificaciones, reconocimientos y programas de mejora continua para los comercios asociados.</i>

Visión Estratégica

CeCIP asume el compromiso de ser un facilitador del desarrollo comercial, promoviendo herramientas, conocimiento, innovación y representación institucional para que los comercios de Las Varillas puedan adaptarse a los nuevos desafíos del mercado, fortalecer su competitividad y consolidar un crecimiento sostenible. La mejora del comercio local es una responsabilidad compartida: requiere del compromiso de cada empresario y del acompañamiento permanente de una institución cercana, proactiva y orientada a generar valor para sus asociados.

3. La doble estrategia para fortalecer el comercio

El fortalecimiento del comercio local requiere avanzar de manera simultánea sobre dos frentes que se complementan entre sí. Por un lado, resulta indispensable continuar impulsando acciones institucionales que promuevan un entorno más favorable para el desarrollo de la actividad. Por otro, cada empresa debe asumir el compromiso de evolucionar internamente para responder a las nuevas exigencias del mercado.

La agenda institucional: construir un contexto más competitivo

Las entidades representativas del sector tienen la responsabilidad de sostener un diálogo permanente con los distintos niveles del Estado, promoviendo políticas que favorezcan el crecimiento del comercio y la inversión. Entre los principales desafíos se encuentran la reducción de la presión tributaria, la eliminación de cargas y tasas que no se traduzcan en servicios concretos, la generación de mejores condiciones para acceder al financiamiento, la disminución de los costos laborales no salariales y la consolidación de un marco jurídico que brinde previsibilidad y confianza para invertir.

La agenda empresarial: transformarse para seguir siendo competitivos

Al mismo tiempo, cada comercio enfrenta el desafío de mirar hacia adentro y fortalecer aquellos aspectos que dependen de sus propias decisiones. Adaptarse a un consumidor con nuevos hábitos, profesionalizar la gestión, capacitar a los equipos de trabajo, incorporar herramientas tecnológicas y mejorar continuamente la experiencia del cliente son acciones que hoy resultan determinantes para sostener la competitividad.

Las transformaciones estructurales que el sector necesita son fundamentales y deben continuar siendo un objetivo común. Sin embargo, el futuro del comercio de Las Varillas también dependerá de la capacidad de cada empresario para anticiparse a los cambios, innovar y construir negocios más eficientes, preparados y cercanos a las necesidades de una comunidad que evoluciona permanentemente.

4. Lineamientos de acción del CeCIP

El contexto actual exige que las entidades empresarias asuman un rol cada vez más activo como promotoras del desarrollo del comercio local. Además de representar los intereses del sector, hoy

tienen la oportunidad de convertirse en espacios de acompañamiento, innovación y fortalecimiento de la competitividad de sus asociados.

En este marco, CeCIP adaptará estos lineamientos a la realidad de su comunidad, construyendo una agenda de trabajo que impulse el crecimiento sostenible del entramado comercial.

1. Impulsar una formación orientada a los nuevos desafíos del mercado

Diseñar programas de capacitación que respondan a las necesidades actuales de los comerciantes, priorizando temáticas como atención al cliente, técnicas de venta, liderazgo, gestión empresarial, administración de costos, marketing y comercialización digital. La formación continua debe convertirse en una herramienta estratégica para mejorar la competitividad del sector.

2. Acompañar la transformación digital del comercio local

Facilitar el acceso a herramientas tecnológicas que permitan ampliar los canales de comercialización y fortalecer la presencia digital de los negocios. Promover el uso de redes sociales, tiendas virtuales, plataformas de comercio electrónico, medios de pago digitales y otras soluciones que integren la experiencia presencial con la venta online, favoreciendo un modelo comercial verdaderamente omnicanal.

3. Brindar asistencia para mejorar la gestión de los negocios

Generar espacios de asesoramiento y acompañamiento donde los comerciantes puedan analizar el funcionamiento de sus empresas, optimizar procesos, mejorar su eficiencia operativa e identificar oportunidades de diferenciación que fortalezcan su posicionamiento frente a un mercado cada vez más competitivo.

4. Representar al sector con propuestas sólidas y visión de desarrollo

Continuar ejerciendo una representación institucional firme ante los distintos niveles del Estado, impulsando iniciativas que promuevan un entorno más favorable para la actividad comercial, como la simplificación administrativa y tributaria, la reducción de costos que afectan la competitividad y el acceso a mejores herramientas de financiamiento. Esta gestión será aún más sólida cuando esté respaldada por un sector comercial comprometido con la innovación, la profesionalización y la mejora continua.

El desafío de fortalecer el comercio local requiere un trabajo conjunto entre las instituciones y los empresarios. Las entidades tienen la responsabilidad de liderar ese proceso, generando espacios de encuentro, aprendizaje y representación que permitan construir un comercio más competitivo, moderno y preparado para afrontar los desafíos del futuro.