

Economía&Negocios

15

Ferias en todo el año. Como meta para impulsar el desarrollo de las pymes, Fosis se propuso realizar quince instancias a nivel regional durante 2025.

DE TODOS LOS PUNTOS DE LA REGIÓN

Información y redes de apoyo: los insumos necesarios para la efectividad según emprendedores locales

Pymes y proyectos de Biobío se refieren al actual escenario de venta. En muchos casos, es vital la postulación a beneficios estatales.

Christian Kairies Gatica
contacto@diarioconcepcion.cl

La desinformación es uno de los principales problemas que tienen los emprendedores para acceder a recursos y beneficios económicos, según concordaron diferentes dueños de micros y medianas empresas de diversos rubros. El proceso para acceder a apoyo económico es confuso y, en algunos casos, excluyente.

En contexto, muchas veces se desconocen los plazos y mecanismos para obtener financiamiento o recursos provenientes del Estado, lo que deja a muchos emprendedores fuera de oportunidades clave para el crecimiento de sus negocios.

Este análisis se realizó en el marco de la 15.ª versión de la "Expo Fosis", organizada por el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis), cuyo objetivo es generar espacios de comercialización para emprendedores. "Este año nos propusimos la meta de organizar 15 ferias a nivel regional durante todo el año", detalló Pablo Segura, director regional subrogante de Fosis Biobío.

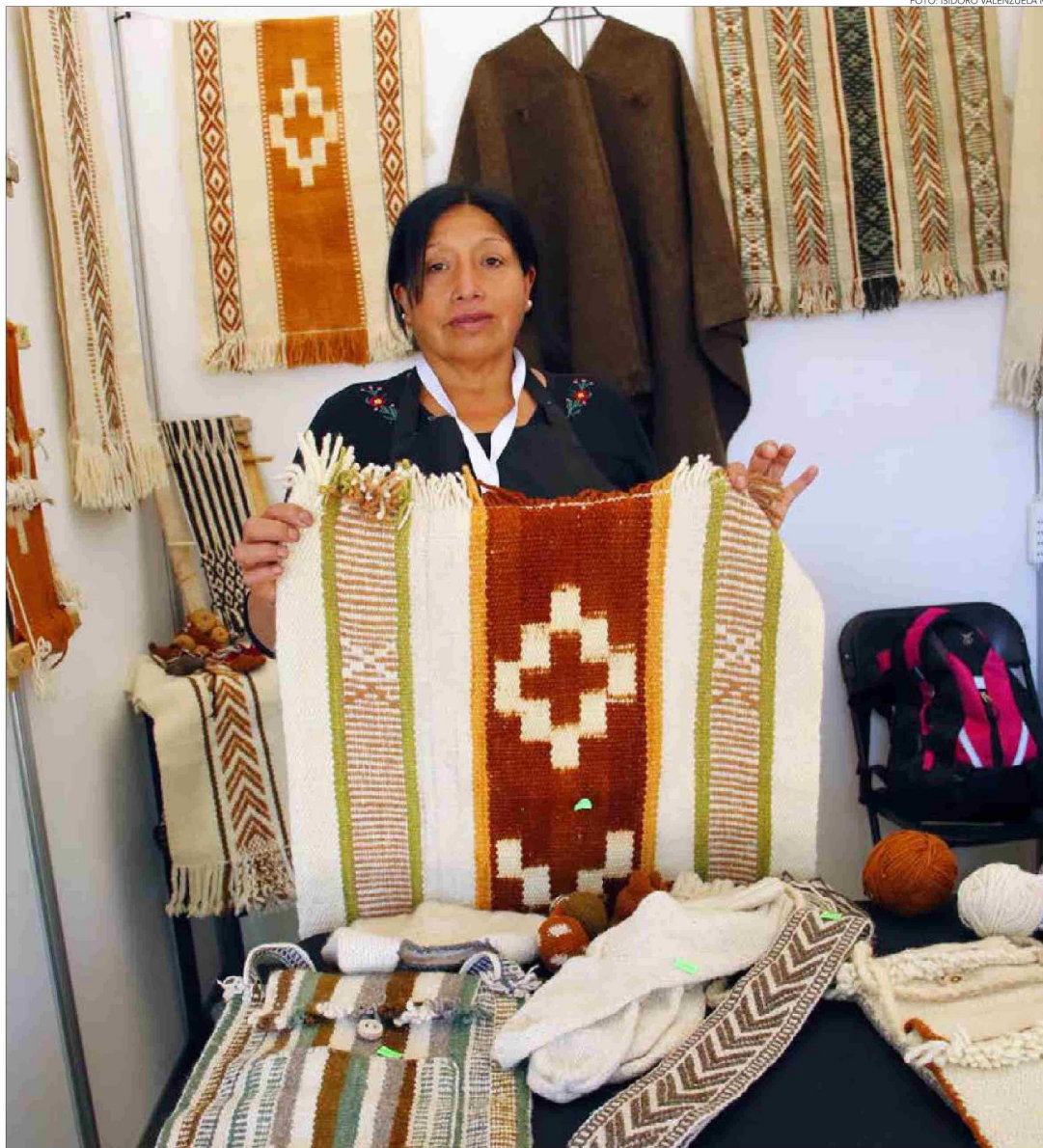
La instancia, realizada en espacios del Parque Ecuador, convocó a 80 emprendimientos provenientes de 29 de las 33 comunas de la región, con el objetivo de exponer sus me-



FOTO: ISIDORO VALENZUELA M.

PATRICIA MORA,
crea cuadros tejidos en lana.

FOTO: ISIDORO VALENZUELA M.



EN LA FERIA también estuvieron presentes las artesanías textiles mapuches.

jores productos. Para muchos, esta fue una gran oportunidad de exhibir su trabajo y aumentar su red de clientes. Sin embargo, detrás de cada stand había una historia marcada por dificultades y superación, donde en muchos casos la falta de información necesaria para postular a fondos o subsidios fue una barrera importante.

Desinformación y dificultades en la postulación a beneficios

Bárbara Navarrete, emprendedora proveniente de Concepción, afirmó que para ella emprender no fue tan difícil, pero postular a beneficios sí. "El tiempo de espera es largo y las fechas no son claras. Uno postula en diciembre y recién en marzo avisan si quedaste o no", señaló. Además, mencionó que algunos emprendedores evitan compartir información sobre estos procesos, lo que limita el acceso a

oportunidades.

Para Ruth Alonso, del emprendimiento "Ruth Piukewuitral", de artesanía textil mapuche, la falta de claridad en las postulaciones es un obstáculo. "Cuando quieres postular a un proyecto, muchas veces te piden no tener iniciación de actividades. Yo sí la tengo, pero no generé tantas ventas, entonces quedé fuera", explicó.

Marcia Matamala, con más de 10 años de experiencia en el emprendimiento "Planeta Marciano", de materiales sensoriales educativos, también añadió que "es muy difícil porque hay que buscar. La información está, pero hay que saber encontrarla, y cuando no sabes, ahí está el problema. Hay muchas cosas que aprender, pero también hay bastante ayuda. El tema es que cuesta encontrar ese tipo de apoyo", aseguró.

Sandra Silva, otra emprendedora

de artesanías textiles mapuches, coincidió en la falta de acceso a la información. "Hay un poco de ignorancia sobre los proyectos y cómo postular a ellos. Eso cuesta saberlo, pero una vez que logras ganar un beneficio, todo fluye mejor", dijo.

El impacto de la economía en los emprendedores

Desde un punto de vista económico, el éxito de una pyme depende del compromiso y organización que el mismo dueño destine a la iniciativa. No obstante, el contexto económico también ha golpeado a las pequeñas y medianas empresas, reduciendo las ventas y dificultando la sostenibilidad de los negocios.

Romina Palacios, del emprendimiento "Kaig", de tejidos personalizados de amigurumis, explicó que ha notado una baja en las ventas desde septiembre del año pasado. "He par-

ticipado en ferias por muchos años y en diciembre se notó una baja fuerte. Creo que esto se debe a la situación económica y al cierre de industrias en la zona", relató.

Margarita Marileo, dedicada a la venta de artesanías mapuches, aseguró que "llevo más de 40 años trabajando en esto, porque empecé de niña con la enseñanza de mi madre (...) Ahora es difícil. Cuando mi madre estaba viva, era ella la que se encargaba de salir a vender. Salía a ferias, tenía sus clientes. Mi madre hace ya 10 años que falleció, y se me ha vuelto más difícil porque ahí ya tuve que salir yo (...) Ya no me quedan muchos años para trabajar en esto. Después ya no voy a seguir y tendré que buscarme otro trabajo, porque ya está muy difícil; cansa mucho y a uno le da mucho estrés".

A pesar de los desafíos, los emprendedores coinciden en que informarse y acceder a redes de apo-

yo es clave para mantenerse a flote. Sin embargo, urgen mejoras en la difusión de beneficios y en los requisitos de postulación. La falta de claridad sigue siendo una barrera que impide el crecimiento de muchos negocios locales.

Desde el sector público, organismos como Sercotec y Corfo han implementado plataformas digitales y capacitaciones para facilitar el acceso a la información. No obstante, los emprendedores locales piden descentralizar más la información y simplificar los procesos de postulación, para acceder a estos beneficios y fortalecer sus negocios en tiempos de incertidumbre. También solicitan un acompañamiento más cercano por parte del Estado, con el fin de resolver dudas en tiempo real y agilizar la entrega de recursos.

Digitalización

Por otra parte, la digitalización se ha convertido en un desafío clave para las pymes, especialmente para aquellas cuyos dueños no cuentan con habilidades tecnológicas avanzadas. La postulación a fondos muchas veces requiere plataformas en línea que no siempre son intuitivas, lo que representa una barrera adicional para quienes no están familiarizados con estos procesos.

Asimismo, la mayoría de los emprendedores consultados afirmaron que su mayor potencial de ventas se realiza por redes sociales, y que la venta presencial sirve más para hacerse conocidos y generar clientes.

"Yo vendo solo por redes sociales, Instagram y página web. Esta es mi segunda vez en una feria, así que me manejo más encerradita en mi taller, y no me quejo, me ha ido bien por lo menos", agregó Matamala, del emprendimiento "Planeta Marciano".

Por lo anterior, se hace importante, según los mismos emprendedores, una estrategia que facilite el acceso a estos recursos, asegurando que todos los, independientemente de su nivel de conocimiento digital, puedan beneficiarse de las oportunidades existentes.

Finalmente, los emprendedores de la región del Biobío continúan enfrentando barreras que dificultan su desarrollo, pero persisten en su esfuerzo por salir adelante y consolidar sus negocios, esperando que las condiciones mejoren y que el acceso a la información se haga más transparente y accesible para todos.

OPINIONES

Twitter @DiarioConcepcion
 contacto@diarioconcepcion.cl