



Al mismo tiempo, estiman que hay políticas públicas que elevarían los costos a los empleadores, por lo cual solicitan apoyo estatal.

Por Francisca Pacheco Pérez
economia@diariodelsur.cl

Un adverso escenario enfrentan hoy las pequeñas y medianas empresas del Biobío. Sobre todo el sector comercio estaría percibiendo la contracción del mercado, con una merma en las ventas que oscila entre 15% y 20% en comparación con el año pasado.

Los representantes de la Asociación Gremial de Empresas del Biobío (Asem) y de Somos Pyme, que en conjunto agrupan a casi 300 emprendedores, explicaron que además ciertas políticas públicas que se han impulsado los últimos años, como la Ley 20 horas, el aumento del 1% de las cotizaciones previsionales y el alza del sueldo mínimo han implicado importantes gastos adicionales para estos negocios.

Todo lo anterior se ha visto reflejado en los costos de la mano de obra o incluso en los arriendos de locales, obligando a los emprendedores a optimizar recursos a través de medidas como el despido de trabajadores y la venta digital.

PRINCIPALES EFECTOS

El presidente de la Asem, Humberto Miguel, señaló que aunque valora las políticas que se han promovido en materia laboral, la inversión adicional que conllevan no se está logrando traspasar a precio. En el caso de la asociación, esto ha impactado fundamentalmente en los costos de la mano de obra. "Algunos tipos de pymes, como las de servicios, tienen un costo cercano al 80%. Hay otras de seguridad -por ejemplo- cuyo costo es de entre un 80% y un 85%, y de asco, donde este va entre un 70% y un 75%", ejemplificó.

La presidenta de Somos Pyme, Patricia de Bernardi, indicó que "por una parte sube el costo por colaborador y por otra se trabaja menos horas. Ahí el empleador se

Situación impacta en el despido de trabajadores y la opción de oferta digital

Pymes observan baja en ventas de hasta 20% en el sector comercio



Los líderes gremiales apuntan a los sectores del comercio y los servicios como los más afectados.

ve bastante dañado y si, además, bajan las ventas es complejo".

Junto con el autoempleo, dinámica que se ha adoptado en algunos casos frente a la dificultad de pagar sueldos, la representante contó que el pago del arriendo de los locales ha sido otro desafío, que en algunos casos ha obligado a los empleadores a emigrar hacia el formato de venta online.

"Los arriendos también están en UF y esta sube, entonces hay una situación compleja que ha generado que muchas pymes cie-

ren. Lo hemos visto con el Café Bac, una marca regional que se ha llevado bastantes años", recordó, proyectando que además "que las ventas puedan repuntar, había mucha expectativa con respecto al Cyber Day y muchos no cumplieron con sus metas en comparación con el año pasado".

MEDIDAS DE MITIGACIÓN

Parte de las alternativas a las que los emprendedores se han adherido implican créditos bancarios -principalmente en conjun-

to con Banco Estado- y la renegociación con proveedores, agregó la vocera.

El presidente de Asem, en tanto, relató que "tengo muchos socios que están renegociando sus deudas primero con la banca, para eliminar un poco la carga mientras inician todo este proceso de readecuación a este aumento de costos que han tenido".

Además, enfatizó en que es fundamental que se compatibilicen las políticas públicas con subsidios para las pymes que permitan

alivianar esta carga, pero sobre todo impulsar un acompañamiento integral por parte del Estado.

"Las pymes son un rango muy amplio de empresas que va desde cero hasta 100 mil UF, entonces se debe abarcar todo ese rango para ayudar a solventar este aumento de costos, si no se pone en riesgo la permanencia de las empresas. No hay que olvidar que nosotros generamos más del 40% del empleo, y estamos cerca del 20% de la participación del PIB", dijo.

No obstante, en su análisis tam-

85%

de los gastos se ha llegado a destinar en mano de obra, en algunas empresas de servicios.

ESTRATEGIAS DEL GREMIO

En el caso de Somos Pyme estas se ejecutan al alero de actores como el Centro de Desarrollo de negocios, y también junto a la Universidad San Sebastián. Por su parte, la Asem hoy está centrando sus estrategias en la aplicación de inteligencia artificial (IA) en negocios. "Llevamos tres talleres prácticos donde vamos acercando al empresario a esta tecnología, y en agosto tenemos una feria de IA donde tendremos expositores con experiencia y ejemplos prácticos de cómo ha influido en la productividad en empresas", detalló Humberto Miguel.

bién reconoce que "las pymes tenemos carencias: principalmente no tenemos buen acceso al crédito, no somos capaces de retener el talento, el recurso humano es fundamental. No podemos competir con las grandes empresas, por lo tanto tenemos que adecuar nuestro modelo de negocio a las realidades actuales (...) tenemos que ver la forma de cómo preparar a los empresarios, porque no podemos vivir de subsidios. Ese es el gran desafío".

En este proceso desarrollar mejores competencias y capacidades es clave, para lo cual ambas asociaciones realizan permanentes instancias de capacitación.