



Tema del día

La crisis económica golpea a las ferias que bajan el 50% sus ventas

OSORNO. Pequeños comerciantes de recintos establecidos como la PAC, Feria Libre de Rahue y rotativos Chacarillas, Bolivia y Moyano aseguran que durante 2025 se evidencia la drástica disminución de las ventas, dado que los clientes están comprando lo mínimo asociado a la canasta básica. La situación los impacta al punto que algunos han optado por cerrar sus puestos.

Verónica Salgado
veronica.salgado@australosorno.cl

Entre los lugares favoritos de las familias para comprar frutas y verduras están las ferias establecidas y rotativas de la comuna, donde la diversidad de colores, aromas y sabores se mezcla con los precios accesibles para todos los bolsillos.

Estos espacios, sin embargo, se han visto fuertemente impactados por la crisis económica, con bajas de hasta 50% en sus ventas durante lo que va del año, pese a que la afluencia de público se mantiene e incluso ha aumentado.

Así lo evidencian dirigentes y consumidores, quienes aseguran que el problema radica en que las personas están comprando cantidades mínimas, ajustadas principalmente a la canasta básica, con productos como papas, cebollas, zanahorias, plátanos y manzanas.

Una realidad que incluso ha llevado a que algunos micro y pequeños emprendedores que desarrollan su labor en es-

tos recintos opten por cerrar de manera transitoria o definitiva sus negocios.

En la comuna funcionan las ferias emplazadas en recintos municipales como la Feria Pedro Aguirre Cerda (PAC), la Feria Libre de Rahue, la Feria Moyano y la Feria Los Andes. A ellas se suman las ferias libres instaladas en bienes nacionales de uso público, como Chacarillas, Errázuriz y Moyano, además de las ferias rotativas que operan en distintos sectores durante la semana.

Son más de mil feriantes los que trabajan en estos puntos de venta, donde también se ofrecen pescados y mariscos, ropa nueva y usada, flores, miel, quesos, frutos secos, comidas preparadas y muchos otros productos. En estos lugares, cientos de personas generan día a día ingresos que les permiten mantener a sus familias, educar a sus hijos y sostener sus hogares.

De acuerdo con informes del Ministerio de Agricultura, en las ferias libres los precios de los alimentos frescos suelen ser más bajos que en supermercados u otros comercios.



LA FERIA LIBRE DE RAHUE (EN LA IMAGEN), AL IGUAL QUE EL RESTO DE ESTE TIPO DE RECINTOS, ENFRENTA UNA CRISIS POR LAS BAJAS VENTAS.

COMPLEJO ESCENARIO

Verónica Ascencio, presidenta de la Feria Libre de Rahue, ubicada en calle Temuco, Rahue Bajo, explicó que durante 2025 las ventas han caído en más de un 50%, lo que afecta profundamente a los feriantes que dependen de sus ingresos diarios para mantener sus hogares, responder a compromisos bancarios, pagar servicios básicos y abastecerse de productos.

“Lo que ocurre es que la gente no tiene dinero y eso lo notamos de inmediato en las ferias, porque el flujo de personas no disminuye; al contrario, aumenta, pero comprando en menores cantidades, es decir, de medio kilo, solo un tipo de fruta o ensalada y productos básicos para cocinar como papas, cebollas, zanahorias, entre otros. Además, están utilizando las tarjetas de crédito

“La gente no tiene plata, partamos por eso. En las ferias lo vemos, porque cuando las personas ajustan su presupuesto, incluso en alimentos, es porque la crisis está presente. Los clientes vienen, pero compran menos y con menos frecuencia”.

Flavio García
dirigente de la feria PAC

para pagar y quienes son nuestros ‘caseros’ (clientes habituales) nos dicen que están comprando sólo una vez al mes y lo justo. Para nosotros esto es muy grave, porque apenas estamos sobreviviendo e incluso algunos no lo han logrado y han optado por cerrar”, sostuvo la dirigente.

Flavio García, vicepresidente de la agrupación de locatarios de la Feria Pedro Aguirre Cerda (PAC), ubicada en el Cruce Lynch, señaló que el problema tiene varias aristas, que parten por la crisis económica y se ven agravadas por la proliferación de ventas en redes sociales, lo que calificó como “competencia desleal”.

“La gente no tiene plata, partamos por eso. En las ferias lo vemos, porque cuando las personas ajustan su presupuesto, incluso en alimentos, es

porque la crisis está presente. Los clientes vienen, pero compran menos y con menos frecuencia. En general, los feriantes hacemos esfuerzos por mantener los precios bajos, pero al comprar a los distribuidores también enfrentamos valores altos, especialmente por el costo del combustible. Y ese es el problema con la venta en redes sociales: como no pagan permisos, patentes ni impuestos, pueden ofrecer precios más bajos que no reflejan la realidad, simplemente porque están en la ilegalidad”, enfatizó García.

Marcia Mancilla, presidenta de la Feria Chacarillas -que funciona desde hace 24 años los fines de semana en la población Carlos Condell, en Rahue Alto- relató que “la gente llega a las ferias, pero muchos solo a mirar o a comprar de manera

AGENCIA UNO



187 locatarios establecidos

y 150 chacareros tiene la Feria Libre de Rahue, quienes comercializan frutas, verduras, carne, quesos, miel, pescados y mariscos, flores, entre otros productos.

(viene de la página anterior)

my acotada. Eso demuestra que no hay plata y, cuando tenemos pocos clientes, los feriantes nos vemos muy afectados. Algunos optaron por pausar su trabajo, principalmente quienes venden alimentos perecibles, porque si no se venden, se pierden, y es dinero que no se recupera. Además, cada vez más personas llegan a vender sus cosas en la feria, lo que también refleja la crisis económica: no hay trabajo o los sueldos no alcanzan. Este problema no es sólo de Osorno, es nacional. Los proveedores están en Santiago, Talca, Temuco y algunos son locales, pero todos los que vienen de lejos tienen precios altos por el combustible. Incluso los rubros no alimentarios, como la paquetería, también se ven golpeados, porque la gente deja de comprar y podemos estar con la mercadería seis meses sin vender", comentó.

CLIENTES

Marcela Castro, clienta de la Feria Libre de Rahue, reconoció

que ha debido trasladar parte de sus compras a recintos que permiten pago con tarjeta de crédito.

"En las ferias, en general, no se puede pagar con tarjeta, aunque algunos locatarios ya tienen máquinas, pero no es la mayoría. Además, pagar en distintos lugares termina saliendo más caro que comprar todo en un mismo sitio, porque no pagas costos adicionales varias veces. Entonces, quienes salen ganando son los supermercados y yo lamento dejar de comprar productos frescos o locales como el queso, pero no tengo otra alternativa. Así estamos muchos, porque todo está excesivamente caro", explicó.

Jaime González señaló que ha optado por la comodidad de pedir con entrega a domicilio, un servicio que ofrecen verdulerías y fruterías de la comuna.

"Ese fue un resultado colateral de la pandemia, porque ahí surgió el auge del delivery y muchos descubrimos que se puede pedir todo sin pasar ra-

100 locales

conforman el recinto de la PAC, donde es posible encontrar fruterías, verdulerías, queseros, pescaderías, restaurantes y cocinerías.



LA PROBLEMÁTICA, SEGÚN EXPLICAN DIRIGENTES, SE GENERA POR LA FALTA DE DINERO DE LOS CLIENTES.

bias por estacionamientos o tacs. Además, una ida a la feria significa gastar más de lo presupuestado, porque uno ve cosas y se crea la necesidad. No digo que sea lo mejor, pero es una realidad", argumentó Jaime González.

ACADEMIA

Jenny Pulgar, docente del área de Marketing y directora de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad Austral, sede Puerto Montt, explicó que la disminución en las ventas de los feriantes puede deberse a

24 años

que funciona durante los fines de semana y festivos la feria Chacarillas, en la población Carlos Condell de Rahue Alto. Comercializan frutas, verduras, paquetería, entre otros.

see, la mayor disponibilidad de productos en diversos canales y la personalización que han debido implementar los oferentes para atraer compradores. Así, productos similares se pueden encontrar en supermercados o aplicaciones, en diferentes formatos (enteros o en piezas), con entrega a domicilio, etcétera", señaló la académica.

Agregó que "sería importante que tanto el Estado como la academia apoyen a estos locatarios con capacitaciones y fondos que les permitan actualizarse, por ejemplo, en temas como el cooperativismo, para rentabilizar de forma comunitaria, en la personalización de sus productos o servicios, y en el conocimiento de las tendencias del consumidor. Aún se valora lo natural y la confianza que surge de la interacción entre feriante y cliente. Finalmente, adaptarse a los nuevos requerimientos de los consumidores podría ser una de las claves para sobreponerse a esta adversidad".

CS