

Charlas organizadas por ASOINCO ayudan a potenciar a emprendedores locales

Por: Bastián Álvarez Pardo

Y, con el fin de orientar a los emprendedores y empresarios locales, ASOINCO, con apoyo de CORFO, Coderes e INACAP Sede La Serena, organizan el Ciclo

de Charlas Magistrales Empresariales, cuyo objetivo es ayudarles a comprender el escenario económico actual y fortalecer su toma de decisiones.

Este martes, **Ignacio Martínez, Economista Se-**

nior de Banco Itaú y José Manuel Yáñez, Gerente Comercial de Virutex Ilko, orientaron a emprendedores y empresarios locales y realizaron un diagnóstico del panorama económico actual, marcado por el conflicto en

Medio Oriente y su consecuencia más palpable, la significativa alza en el precio de los combustibles.

En su presentación, Martínez proyectó que 2026 será un año de incertidumbre en torno al precio del pe-

tróleo, pero afirmó que se trata de un impacto transitorio en cuanto al alza de los precios, que tenderían a disminuir y normalizarse en 2027, e indicó que Chile sigue y seguirá siendo un país atractivo para la inversión.



En un escenario tan desafiante como el actual, con un alza creciente de los costos producto del aumento en el precio de los combustibles y en un contexto global incierto, es clave que las empresas, los emprendedores y en especial, las MiPymes, cuenten con información que les permita tomar decisiones.

Potenciar el ecosistema local

El objetivo de las charlas organizadas por **ASOINCO**, como explica **Javier Julio, gerente de la asociación gremial**, es «dar más certezas a las empresas, para que tengan claridad en sus inversiones, contrataciones y en su futuro; además de apoyarles en la innovación, las ventas y dar una mirada del panorama económico».

■ ENTENDER EL MERCADO, MEDIR E INNOVAR

José Manuel Yáñez, gerente comercial de Virutex Ilko, la empresa más vendida en el rubro de la limpieza y el aseo en Chile y originario de la ciudad de Coquimbo, entregó dos claves fundamentales para desarrollar un negocio en un mercado cambiante.

«La primera, y que cambia mucho la forma de administrar el negocio, es entender bien tu mercado objetivo. Hoy, debes entender por qué te están comprando a ti y por qué no compran otro producto; qué uso le están dando a ese producto y las diferentes formas de aplicar-

lo. No basta solo con vender, sino que hay que entender».

En segundo lugar, es esencial tener métricas, es decir, medir de manera diaria, semanal y mensual el nivel de ventas de los productos, además de entender la logística del negocio.

■ LA INNOVACIÓN CONSTANTE

Por muy simple que sea, siempre es posible ofrecer productos innovadores, que permitan a los emprendedores diferenciarse en el mercado. Yáñez ejemplifica que «nuestras esponjas termoflexibles, que se ponen blandas con el agua caliente y duras con el agua fría, son muy simples en términos de innovación, pero han tenido un alto impacto en la limpieza de los utensilios; o contar con bolsas de basura aromatizadas, que permiten un impacto importante en la experiencia en casas y oficinas. La gente tiene menos tiempo, busca productos de calidad, que se puedan usar de manera rápida y efectiva».



Soledad Landsberger, vicerrectora de INACAP Sede La Serena, destacó que «estos encuentros permiten que la academia se vincule al sector productivo, ya que la formación no se da solamente en aula, sino que cuando nos vinculamos y tenemos retroalimentación, vinculación y redes que, a futuro, nos permitan generar proyectos que acerquen a los estudiantes en forma temprana al sector productivo».

En tanto, **Gustavo Dubó, Director Regional (S) de CORFO**, destacó que «es muy importante la articulación público-privada porque permite impulsar a las empresas, a través de la transferencia de conocimiento y la vinculación efectiva entre actores del ecosistema productivo. Estamos acompañando a Asoinco con un programa Red Asociativa, porque creemos que la asociatividad promueve la generación de oportunidades comerciales, la articulación empresarial y la conexión con actores estratégicos».