



Germán Dastres, dirigente de CONAPYME: “Si uno no se asocia, se le van a pasar las oportunidades por el lado”

Posted on Septiembre 25, 2026

Por Daniel Aguirre

El vicepresidente de la Confederación Nacional de la Pequeña y Mediana Empresa de Chile; abordó los principales obstáculos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas, entre ellos la burocracia, el acceso al financiamiento y la concentración económica. También destacó el potencial productivo del territorio del Maipo y llamó a avanzar hacia mayores niveles de asociatividad y encadenamiento entre empresas.

El 99% de las empresas en Chile son pymes, pero su peso dentro de las ventas alcanza apenas una fracción de la actividad económica, según las cifras expuestas por el dirigente de **CONAPYME, Germán Dastres**. Para el dirigente, esta brecha refleja uno de los principales problemas que enfrenta el sector: empresas que sostienen una parte importante del empleo, pero que deben desenvolverse entre **la concentración económica, las dificultades de financiamiento y una burocracia que puede**

retrasar el inicio de sus actividades.

Dastres abordó este escenario en conversación en exclusiva con *El Maipo* y *El Maipo Negocios*, donde puso especial énfasis en las oportunidades que existen en el territorio y en la necesidad de que las pequeñas empresas puedan trabajar de manera conjunta para aprovecharlas y le da el énfasis e importancia al Encuentro para el Desarrollo Productivo que se desarrollará el próximo sábado 3 de octubre en Talagante.

“Las pymes son milagrosas en ese sentido porque con poco capital generamos tanto empleo”, señaló Dastres.

Para el dirigente, esta diferencia evidencia uno de los principales problemas que enfrenta el sector: mientras las pequeñas empresas tienen un peso significativo en la generación de empleo, la concentración económica reduce el espacio que ocupan dentro del mercado.

El financiamiento como uno de los principales obstáculos

Uno de los problemas que Dastres identifica como prioritarios es el **acceso al financiamiento**, especialmente debido a los plazos de pago que enfrentan las pequeñas empresas cuando trabajan con grandes compañías o con el Estado.

El dirigente cuestionó que las pymes deban esperar extensos períodos para recibir el pago por sus productos o servicios, situación que las obliga en algunos casos a recurrir a mecanismos como el **factoring o los créditos** para mantener sus operaciones.

“Los chicos sufren hartito porque al venderle a las grandes empresas o venderle al Estado, el Estado no paga tampoco hasta 60 ni 90 días”, afirmó.

A su juicio, el problema es especialmente complejo para empresas que trabajan con márgenes reducidos, debido a que parte de la utilidad obtenida termina destinándose a financiar el período de espera.

Dastres también planteó que la situación genera una relación desigual entre empresas de distinto tamaño, debido a que las grandes compañías cuentan con mayores capacidades financieras para enfrentar sus obligaciones.

La burocracia que enfrenta quien quiere emprender

Otro de los puntos que el dirigente considera relevantes es la **burocracia asociada al inicio de una actividad económica**.

En particular, apuntó a los departamentos de obras municipales como uno de los primeros obstáculos que puede encontrar un pequeño empresario al momento de intentar instalar un negocio.

Dastres aclaró que su planteamiento no apunta a eliminar las normas o permitir actividades que no cumplen con la legislación, sino a generar una mayor disposición de las instituciones públicas para orientar a quienes buscan emprender.

“No se trata de violar la ley”, sostuvo.

El problema, explicó, aparece cuando un emprendedor arrienda un inmueble, comienza a asumir gastos y no puede iniciar sus operaciones debido a la demora de los procedimientos administrativos.

Para una empresa de menor tamaño, señaló, esos períodos pueden significar un consumo importante del capital disponible.

El Maipo y sus oportunidades productivas

Al analizar el desarrollo económico del **Maipo**, Dastres destacó el potencial que existe en actividades como la **agricultura, la vitivinicultura, el turismo y los servicios**.

El dirigente sostuvo que el crecimiento de empresas de mayor tamaño también puede generar oportunidades para pequeños proveedores locales, especialmente mediante la tercerización de determinados servicios.

En ese sentido, mencionó como ejemplo la necesidad de las grandes empresas de contar con proveedores de distintos productos y servicios, lo que permitiría generar un **encadenamiento productivo** dentro del territorio.

“Hoy día se usa mucho la tercerización, y ahí tienen oportunidades los pequeños empresarios”, explicó.

Para Dastres, esto implica pensar el desarrollo territorial como un sistema en el que empresas de distintos tamaños puedan complementarse.

También destacó el potencial de actividades relacionadas con el **turismo rural y el ecoturismo**, que definió como “industrias sin chimeneas”, considerando que pueden generar actividad económica vinculada a las características propias del territorio.

Asociarse para tener mayor capacidad de acción

La **asociatividad** aparece como uno de los conceptos centrales del diagnóstico de Dastres.

Para el dirigente, una pequeña empresa que actúa de manera individual tiene dificultades para acceder a autoridades, instituciones financieras, universidades o programas de apoyo. La situación cambia cuando existe una organización capaz de representar a un conjunto de empresarios.

“Cuando yo llego representando al sector del Maipo yo puedo hablar con el senador de la zona independientemente del color político”, afirmó.

Dastres considera que la representación colectiva permite que las pymes tengan una mayor capacidad para plantear sus necesidades ante las autoridades.

Pero la asociatividad también tendría una dimensión práctica. El dirigente explicó que compartir experiencias entre empresarios permite encontrar soluciones frente a problemas que muchas veces son comunes.

A esto sumó la posibilidad de compartir **maquinaria, conocimientos y capacidades**, especialmente en actividades productivas donde la adquisición individual de determinados equipos puede resultar demasiado costosa.

Como ejemplo, mencionó el caso de pequeños agricultores que podrían compartir el uso de un tractor en lugar de que cada productor deba realizar individualmente una inversión de alto costo.

Tecnología, universidades e inteligencia artificial

La incorporación de nuevas tecnologías constituye otro de los desafíos que, según Dastres, deberá abordar el sector.

La llegada de la **inteligencia artificial** puede abrir oportunidades, pero también profundizar diferencias entre empresas que cuentan con mayores recursos y aquellas que tienen dificultades para acceder a conocimientos tecnológicos.

El dirigente reconoció que para empresarios de mayor edad puede resultar más complejo incorporar estas herramientas, mientras que las nuevas generaciones tienen una relación mucho más cercana con la tecnología.

Por eso, volvió a poner sobre la mesa la importancia de la **asociatividad y la vinculación con las universidades**.

“La universidad tiene mucho conocimiento, pero al final nosotros, si no nos acercamos, no se genera la necesaria transferencia para innovar, mejorar procesos y nuevos mercados”, señaló.

A su juicio, las instituciones de educación superior cuentan con programas y capacidades que podrían ser aprovechados por las pymes, pero para acceder a ellos se requiere una organización capaz de representar a un número suficiente de empresas.

El desafío de llegar a nuevos mercados

El territorio del Maipo también cuenta con una ventaja vinculada a su cercanía con el **puerto de San Antonio**, elemento que Dastres considera relevante al momento de pensar en la expansión de las empresas locales.

Sin embargo, sostuvo que para una pequeña empresa resulta difícil asumir individualmente los costos y las gestiones necesarias para ingresar a mercados internacionales.

Por ello, propuso fortalecer los **encadenamientos productivos**, de manera que distintas empresas puedan participar conjuntamente en procesos de producción y comercialización.

En la entrevista también destacó el interés que existe en mercados extranjeros por productos chilenos y planteó que uno de los desafíos es encontrar mecanismos para que empresas pequeñas puedan aprovechar esas oportunidades.

“Para un negocio chico, solo no me da”, resumió.

La alternativa, según explicó, pasa por generar alianzas que permitan alcanzar una escala suficiente para buscar nuevos mercados.

La propuesta de crear clústeres en el territorio

Dastres planteó una propuesta concreta: avanzar hacia la formación de **clústeres productivos** en el Maipo.

El dirigente puso como referencia la experiencia de los clústeres vinculados a la minería en el norte del país, donde pequeñas empresas se han incorporado como proveedoras de compañías de mayor tamaño.

Su planteamiento es trasladar esa lógica a las características económicas del Maipo y buscar sectores donde las empresas puedan complementarse.

“Formar verdaderos clústeres”, planteó como uno de los objetivos que podrían surgir de una instancia de trabajo entre empresarios, autoridades y otros actores del territorio.

Para Dastres, el desafío no pasa solamente por conseguir que una empresa crezca individualmente, sino por generar condiciones para que ese crecimiento tenga efectos sobre el **empleo y la actividad económica local**.

“La idea es que le vaya bien a uno, pero no tan solo para que se la gane uno”, sostuvo.

En esa línea, el encuentro de CONAPYME aparece como una oportunidad para discutir mecanismos de colaboración entre los distintos actores del territorio y abordar los obstáculos que enfrentan las pequeñas empresas.

Para el dirigente, la clave está precisamente en dejar atrás el aislamiento empresarial y construir redes que permitan identificar oportunidades, compartir recursos y ampliar la capacidad de negociación de las pymes.

“Si uno no se asocia, yo creo que se le van a pasar las oportunidades por el lado y uno no la va a ver”, concluyó Dastres.

El Maipo/ El Maipo Negocios