



El drama de repactar

A pesar de las medidas gubernamentales anunciadas con bombos y platillos, que permitirían a 68 mil pequeños y medianos empresarios repactar sus deudas, sanear sus negocios y ofrecer más empleo, lo cierto es que acceder a ellas resulta, según señalaron pymes de la zona, más engorroso y complicado de lo que aparece en el papel. Piden menos burocracia y más claridad.

Apretarse el cinturón

El último trabajo como ingeniero civil de Miguel Vásquez fue justamente en las obras del Congreso Nacional. Participó incluso en la primera manifestación que se hizo para defender su permanencia en Valparaíso, cuestionada desde el inicio.

Llegó desde Santiago hace ya 14 años. Trabajó en una exportadora de krill hasta que en 1994 inició una empresa familiar junto a su esposa ecuatoriana, Cecilia Sánchez, ingeniero agrónomo. De ahí nace V&S, la que primero se dedicó a las conservas, pero que pronto, al analizar cuidadosamente el comportamiento del mercado a nivel mundial, derivó al rubro de los congelados. Prontop se incorporará el hijo, Miguel Angel, que estudia ingeniería en alimentos.

Llevan, entonces, siete años compitiendo. Hoy distribuyen sus productos-principalmente camarones, cholgas, cóctel de mariscos, y pescados como reineta, salmón, congrio y albacora-desde Arica a Punta Arenas y en la zona son varios los restaurantes que utilizan estos congelados.

"Nos abastecemos principalmente de la zona, aunque también compramos productos en la IV y V regiones.

Mensualmente procesamos entre 10 a 15 toneladas", señala Vásquez. Además exportan un 10 por ciento de la producción.

La empresa funciona con 12 personas, incluidos los dueños y a pesar de la crisis, Vásquez dice no tener deudas previsionales. "Hemos sorteado la crisis de la única manera posible: apretándonos el cinturón al máximo con todo el costo familiar que esto implica. Tuvimos que cambiar a los niños de colegio y congelar estudios universitarios mientras mejoran las condiciones", sostiene.

Y aunque la situación económica no ha sido la mejor y efectivamente han bajado sus ventas, la empresa ha logrado mantener los promedios históricos al expandirse. "Como ahora llegamos a más lugares, aunque vendamos menos tenemos ingresos similares a los de antes. Además, lo bueno es que los préstamos que pedimos los invertimos en la empresa; nos expandimos y eso nos ha permitido sortear la crisis con menos estrés".

Sobre la posibilidad de ajustar vía despidos dice enfático que no. "Lo que pasa es que en las Pymes el dueño trabaja codo a codo con sus trabajadores. Uno conoce la historia que hay detrás de cada uno de ellos y despedir es un costo muy grande. Distinto a lo que pasa en las empresas grandes donde el trabajador es un número más".

