

Pablo Ausin, dueño de "Don César", lleva 12 meses esperando obtener la patente de alcoholes

"El Estado pide documentos que ellos mismos tienen, pero los organismos no conversan entre sí"



RICHARD SALGADO

La fuente de soda "Don César" está en piso -2 del MUT.

La fuente de soda, ubicada en el piso -2 del Mercado Urbano Tobalaba (MUT), no puede vender cervezas para acompañar los sándwiches XL que ofrece.

DANIELA TORÁN

Pablo Ausin inauguró la fuente de soda "Don César" hace seis años en el Barrio Franklin, exactamente en el mismo lugar donde su abuelo, César, tuvo por años una panadería conocida por sus sándwiches con pan recién salido del horno. Inspirado en él, Ausin emprendió con la fuente de soda donde el fuerte son los sándwiches criollos XL.

Como le fue tan bien quiso dar el salto. El año pasado cerró el local en Franklin e invirtió todo en un espacio mucho más amplio en el Mercado Urbano Tobalaba (MUT), de Las Condes.

La apuesta era atractiva y ha sido favorable, pero el traslado trajo asociado "el ser víctima de la burocracia y la permisología".

Cuenta que la próxima semana cumplirá un año desde que empezó los trámites en la Municipalidad de Las Condes para poder tener las patentes requeridas para funcionar como restaurante.

"Abrimos el 1 de julio del año pasado con una patente comercial provisoria. Un mes antes comencé con los trámites para obtener la patente definitiva y la de alcoholes, pero recién el mes pasado obtuve la recepción final de la Dirección de Obras Municipales (DOM). Este trámite se demoró mucho más del plazo establecido, del plazo que dicen que se puede demorar".

Con ese documento Ausin pudo sacar la patente comercial definitiva justo al límite de que venciera la provisoria, que dura máximo un año y no se puede renovar bajo ninguna circunstancia.

Pero el papeleo aún no termina. "Tengo entendido que la patente de alcoholes demora mínimo entre tres a seis meses. Entonces, es una locura, porque somos pymes. Estamos jugándonos todo en este negocio y en vez de apoyar este lugar turístico tan precioso, que todavía mucha gente no conoce, se ponen trabas. Si todos ya contáramos con las patentes necesarias para trabajar al 100% el MUT podría darle vida a las noches de Santiago. Son pocos los lugares seguros para salir de noche. Acá hay buenos accesos, estacionamientos, buena gastronomía, tiendas. Pero eso aún no pasa porque de noche vendemos muy poco, en nuestro caso, nos falta el schop. La gente decide ir a otro restau-

rante o local donde pueda tomarse una cerveza o una copa de vino", lamenta.

Detalla que en su caso, la demora ha sido producto de errores administrativos, de comunicación, burocracia y falta de empatía.

"Por ejemplo, una persona vino el revisar el local y encontró que estaba todo en regla, perfecto, pero en el informe olvidó completar un ítem. Para que se completara ese ítem, tuve que ir a la oficina de partes a hacer una carta. Eso me demoró un mes más. A eso súmame que mi expediente en la DOM demoró diez meses en salir, eso es mucho más del plazo que debería ser", reclama.

Su crítica también apunta a la gran cantidad de documentos y permisos que hay que sacar. "Muchos son trámites que ellos mismos tienen que hacer. El Estado pide papeles que ellos mismos tienen. Y eso pasa porque los diferentes organismos públicos no conversan entre sí. He tenido que ir a retirar un papel al piso 2 y luego subirlo al piso 4 del mismo servicio. Es ridículo".

¿Y a qué se refiere con falta de empatía?

"No hay empatía con el emprendedor que tiene todo su capital puesto acá, con la pyme que se la juega todos los días para hacer lo mejor posible este lugar y que sirva, además, como una fuente de empleo. Pero nos dificultan la vida. Yo no quiero hacer de esto un bar, pero el sándwich viene muy bien con un schop al lado".

¿Cuánto bajan las ganancias al no poder vender alcohol?

"En mi caso, la mitad, así de significativo es. Yo podría vender el doble. Cuando el local funcionaba en Franklin, el 90% de los sándwiches que vendía los fines de semana eran con un schop, y de lunes a viernes el 50%. Además, desde siempre regalo un vaso de agua, entonces la gente no toma mucha bebida. Se canibaliza la bebida pero no la cerveza, el cliente agradece el schop y la cerveza".

¿Cómo le ha ido, pese a todo eso?

"Mejoró la venta de sándwiches en comparación al otro local, totalmente, pero está muy lejos de lo proyectado con el cambio. El potencial es vender el doble. He pasado rasguñando los meses, no he generado utilidad aún. Pero tengo esperanza".