

VIDA, OBRA Y MUERTE DE UNA PYME

Tras cinco años de experiencia en el rubro de la climatización, Eduardo González decidió independizarse y concretar el sueño del emprendimiento propio. Junto a un compañero de trabajo levantó en 2015 una empresa de mantenimiento e instalación de aire acondicionado. Rápidamente cerraron contratos con *malls*, supermercados y tiendas de *retail*, hasta chocar de bruces con las exigencias del sistema: dificultad para amarrar créditos, presiones de los *factoring* y una línea de crédito insignificante. Aún en pie, y justo cuando esperaban repuntar, el estallido social les dio el primer golpe, y el coronavirus, el tiro de gracia. A continuación, la historia coral de su desplome.

ARTURO GALARCE ILUSTRACIÓN FRANCISCO JAVIER OLEA

Eduardo González, dueño.

“Ese día fui a la oficina de Guillermo. Llevábamos cinco años trabajando en una empresa de climatización que venía haciendo las cosas mal hacía rato, incumpliendo contratos, fallando, y donde los únicos que dábamos la cara frente a los clientes éramos él, como gerente de operaciones, y yo, como encargado del área comercial. Me acerqué y le dije: ‘¿Por qué no nos vamos de acá? Nos va a ir bien. Es un negocio que puede resultar. Piénsalo. Yo tengo los clientes, ellos confían en mí y tú tienes la calidad técnica. Ade-

más, eres responsable’. Me miró y me dijo: ‘Voy a ser papá otra vez. De mellizos’”.

Guillermo, ingeniero en climatización, socio y representante legal.

“Siempre tuve el bichito de emprender, pero en ese minuto era un paso de alto riesgo. Obvio, estaba disconforme en la empresa, pero sabía que a fin de mes iba a tener un ingreso seguro. Le dije que no podía tomar la decisión de inmediato, pero que si echaba a andar el negocio y funcionaba, seguro me sumaba después”.

Eduardo González, dueño.

“En junio del 2015 se inscribió la nueva pyme y el 17 de agosto me cayó el primer contrato: una propuesta para arreglar todos los equipos de un *mall* en La Reina: 35 millones de pesos que recién los facturé en noviembre de ese año. Con esa orden de compra fui al banco Bci. Me tenían buena, me conocían de la empresa anterior. Les dije: ‘Tengo una orden de compra. Es una empresa nueva, no tiene nada. Solo tiene esta orden de compra. Lo único que necesito es un *leasing* para comprar un par de camionetas, el 30% en un *bullet* y que me des

una cuenta corriente. Con eso parto. Y me metieron al segmento emprendedores. Con eso contraté dos trabajadores y arrendé una oficina en calle Marathon, debajo de una fábrica de ropa interior que había liquidado y ofrecía unas minibodegas. El arriendo me salía 200 mil pesos. Por fin podía tomar mis propias decisiones”.

Guillermo, socio.

“Eduardo me mantenía al tanto de todo. Después de que mis hijos nacieron el 25 de noviembre, le conté a mi esposa sobre mis intenciones. Ella me apoyó completamente. El 2 de



"Me descresté para que el proyecto funcionara. He sufrido una presión inmensa. Tuve ganas de escapar. He llegado a pensar en tirarme al metro, no sé", dice Guillermo, socio y representante legal.

enero de 2016 me uní a Eduardo como socio y comencé a trabajar a tiempo completo para el emprendimiento. La sensación era extraña: yo soy nervioso, preocupado, no me gusta el fracaso. Era una mezcla entre adrenalina e incertidumbre grande”.

Emprender

Eduardo González, dueño.

“Emprender en Chile es fácil. Mi experiencia dice que si tienes una buena cartera de clientes, el sistema te entrega todo. Mi orden de compra era de un *mall* categoría *premium*, así que no tuve problemas. Si hubiera ido con la orden de compra de la señora que vende pastelitos en la esquina, no me daban bola. Yo creo que nadie puede decir que uno está ciego de lo que podía pasar. Uno sabía lo que puede suceder si teníamos debilidad operacional o financiera. Sin embargo, nuestro crecimiento fue muy fuerte. Los primeros dos meses, el flujo fue de 35 millones de pesos, y en todo 2016 de 362 millones”.

Humberto Valenzuela, 28 años, técnico en mantenimiento y supervisor de obra.

“Mi punto fijo era un *mall* en Providencia. Yo trabajaba para una empresa de climatización, manteniendo las oficinas, los extractores de aire local, los extractores de los baños. Un día llegó don Eduardo González al *mall*. Yo no lo conocía. Me dijo que a partir de tal fecha su pyme se iba a hacer cargo del mantenimiento del *mall*, porque la empresa para la que yo trabajaba la iban a remover por problemas con los pagos legales. Pero que no me preocupara: tenían la idea de absorber trabajadores nuevos y les interesaba contar conmigo. Por contactos que trabajan ahí, averigüé cómo era la empresa: me decían que les había cambiado la vida, que les pagaban a tiempo, que el clima laboral era bueno. Acepté el contrato. La dinámica era

buena y los jefes preocupados”.

Eduardo González, dueño.

“Ese año, 2017, el flujo fue de 1.200 millones de pesos. El 2018, 1.700 millones. Ya nos habíamos cambiado a un edificio de tres pisos en calle General Bustamante y éramos cotizados por el *retail*. Llegamos a atender 67 tiendas y teníamos 92 trabajadores contratados”.

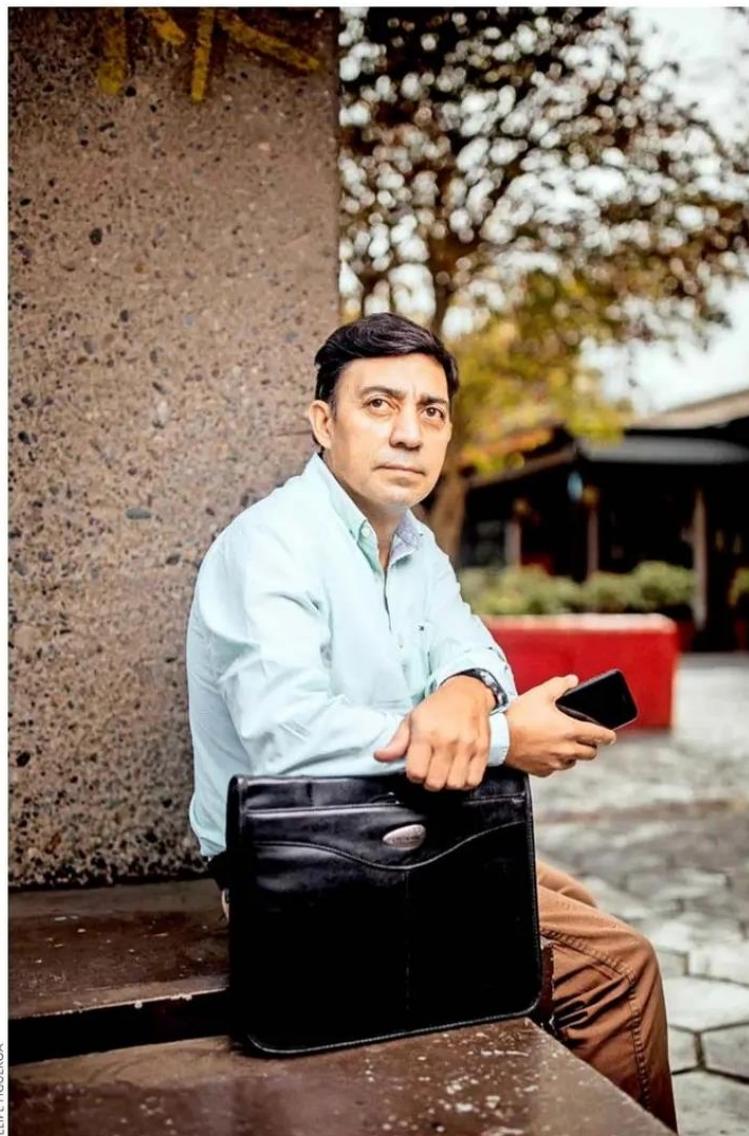
Guillermo, socio.

“Sin embargo, ya estábamos sintiendo el peso del mercado. Los clientes te van probando. Haces bien el trabajo y te dan más trabajo. Nosotros caímos en un *holding* de tiendas y *malls*, los atendimos bien, fuimos profesionales, les dimos soluciones, y no podías decirles que no, porque si decías que no significaba que no estabas a la altura y te sacaban de acá, de allá, de todos lados. Eso te estimula a querer dar el salto. A crecer más. A dejar de ser pyme. Pero para eso necesitas capital”.

“Entonces se nos ocurrió abrir un área comercial para vender equipos y repuestos, y fortalecer así el flujo de caja. Fuimos al banco y solicitamos alrededor de 120 millones de pesos. No era algo descabellado, pero por pertenecer al segmento de emprendedores nos dijeron que no. Nos pedían garantías: propiedades, activos, oficinas. ¿De dónde las íbamos a sacar? Nuestra línea de crédito era de 1 millón de pesos”.

Eduardo González, dueño.

“Ahí te vas enfrentando al sistema, que no te permite jugar en las grandes ligas y te contiene. Y ahí entra la otra herramienta: el *factoring*. El círculo vicioso donde toda empresa, como la mía, está metida. El *factoring* te presta sin garantías. Le vendes la factura del negocio que te ganaste y se la entregas para que la cobren ellos, a 60, 90 días. Pero si el cliente se demora en pagarla, te suben los intereses. Y esos intereses los pagas tú. El *retail* te revienta. Es un proceso maldito. Antes, uno iba



FELIPE FIGUEROA

“Emprender en Chile es fácil. Mi experiencia dice que si tienes una buena cartera de clientes, el sistema te entrega todo”, dice Eduardo González.

a la oficina del cliente con la factura y pedía el pago, pero ahora está todo sistematizado. Hay que entrar a un sitio, ingresar un código y si aparece un botoncito verde significa que el pago está autorizado. Si está rojo, está frenado y debes ingresar un reclamo para que te llamen siete días después. Siempre vas atrás. Sumando intereses. Cuando caes en ese juego, lo más enfermizo es ver cómo cubres todo. En vez de dedicarte a buscar más negocios, te dedicas a ver de dónde sacar más plata para poder pagar al *factoring*”.

Guillermo, socio.

“A mediados de 2018 ya empezamos a tener morosidad. Nos publicaron en Dicom. Más encima, a comienzos de 2019 hubo una constricción fuerte del mercado. Todos los proyectos estaban muy contenidos. Había una sensación de que algo pasaba. La mayoría de los clientes comenzaron a desfasar proyectos que ya teníamos contratados. Y para los que podíamos concretar, la vuelta de pago era mucho más larga. Pensamos que con la asunción de Piñera las cosas se iban a descompri-

mir. Las expectativas estaban en marzo, pero no explotó, no despegó. Fue un año en el que trabajamos prácticamente solo para pagarle a los *factoring*".

Eduardo González, dueño.

"Todo ese estrés empezó a golpear a mi socio. La diferencia que tengo con él es que Guillermo no cuenta sus cosas en la casa. No las conversa. Acá, en mi casa, hay comunicación abierta y eso me ayuda a recibir ideas, consejos, a descomprimir. Pero él se empezó a hundir".

Guillermo, socio.

"Trato de ser yo el que la pasa mal. Yo el que no duerma, yo el que ande con el estómago apretado. Prefiero guardarme eso para no preocupar a mi familia. Eduardo me decía que teníamos que empujar, nomás, que no quedaba otra, que no nos podíamos estancar lamentándonos. Pero en junio, más o menos, comencé a tener problemas físicos. Tiritones en el párpado, somnolencia, problemas estomacales, alzas de presión. Tuve un episodio de desvanecimiento, otros de vértigo. Uno cree que puede aguantar, pero la situación te supera. Siempre he dicho: no hay nada mejor que dormir tranquilo. Pero cuando vives para pagar, te das cuenta de que en la noche no puedes dormir, andas irritable, empieza la preocupación de que viene el día 10 y hay que pagar las imposiciones, el 20 hay que pagar el IVA, a fin de mes hay que pagar los sueldos. Nunca tienes un respiro entremedio para decir: '¡Ya, bien! Esta semana la voy a disfrutar'. Mi mayor preocupación siempre fueron mis trabajadores. Poder cumplirles a ellos, porque sé que detrás de cada uno hay familia".

Erick Vargas, 28 años, técnico en mantenimiento.

"Uno es un número para la empresa. Antes del estallido social ya había problemas con las fechas de pago. Se demoraban en depositar el sueldo. Al otro

mes funcionaba bien, pero no pagaban las imposiciones. Iban y volvían los problemas".

Eduardo González, dueño.

"Todas las imposiciones estaban pagadas hasta septiembre. De septiembre en adelante empezamos con los problemas".

Erick Vargas, técnico en mantenimiento.

"La excusa que nos llegaba era que el *retail* se demoraba en pagar. Yo no sé si será verdad eso, pero mi realidad es que tuve muchos problemas. Me atrase en mis cuentas. Tenía que andar consiguiéndome plata para pagar la luz, el agua. Le pedía a mi pareja que sacara avances para tener efectivo. Hasta mercadería sacamos con tarjeta. Y en la oficina del *mall* yo no veía a nadie preocupado. Los jefes a veces pasaban, como si nada".

Guillermo, socio.

"Desde afuera se puede ver de esa manera, pero yo lo venía pasando pésimo. En agosto había ido a ver a un neurólogo en la Católica. Una eminencia. Me costó mucho encontrarlo. Le dije todo lo que me pasaba y el tipo me dijo: '¿Querís que te dé licencia por estrés? Así no te voy a solucionar el problema. Acá lo que *tenís* que tratar de hacer es cambiar el *switch*. No te puedo recomendar otra cosa. Practica un deporte. Sal a andar en bici, juega con tus cabros chicos, pero no puedo darte pastillas porque vas a pasar medicado siempre'. Me fui a la casa, lo intenté, pero no pude. El problema te acompaña de lunes a domingo. Yo le decía a mi señora: 'Amo el día sábado, pero odio el domingo'. Y más encima se vino el estallido social".

18 de octubre

Eduardo González, dueño de la empresa.

"Ese día estaba en mi oficina y me avisaron que estaba quedando la escoba. No había metro. No había micros. Miré por la ventana y la gente caminaba para todos lados. Mis trabaja-

dores sacaban fotos con sus celulares y yo les decía que no hicieran nada. La mayoría de ellos tomaban el metro, así que los dejamos salir antes y cerramos la oficina. Tomé mi auto y me fui a mi casa en Peñalolén".

Humberto Valenzuela, supervisor de obra.

"Yo estaba en el *mall*, en Providencia, y solo me di cuenta de la magnitud de lo que pasaba cuando salimos. Tuve que caminar desde Los Leones hasta Cal y Canto y conejear y tomar un auto para llegar a mi departamento en Independencia"

Erick Vargas, técnico en mantenimiento.

"Yo salí del *mall* también y no cachábamos nada. Caminamos por Los Leones hasta llegar a

"Es un duelo. Si no hubiera aparecido el coronavirus, quizá la empresa habría logrado repuntar".

Santa Rosa para poder tomar micro a La Pintana. Llegué a mi casa de noche y me puse a tocar la cacerola. La rabia contra la empresa me motivaba a manifestarme, vivía con rabia".

Eduardo González, dueño.

"Yo también toqué la olla en la casa. En el antejardín. Tengo una mamá con 70 años que si no la mantengo, no recibe ninguna ayuda del Estado. Tengo familia que tampoco son de muchos recursos y también les cuesta. Tengo sobrinos que no pueden ir a mejores colegios. Una de mis hijas estudia Odontología en la Universidad del Desarrollo, y la otra Derecho en

la PUC. 1 millón 700 mil pesos mensuales en educación".

Guillermo, socio y representante legal.

"Al día siguiente comenzaron los saqueos a supermercados. Cerca de 10 supermercados a los que les prestábamos servicios fueron vandalizados y quemados. Ahí comenzó nuestra incertidumbre: perdimos esos clientes y los mantenimientos que hacíamos de noche, ¿cómo los íbamos a hacer si a los trabajadores hay que despacharlos temprano? En ese minuto debí haber tomado la decisión de una reducción de personal. ¿Pero qué pasaba si era algo estacional?, ¿cómo encuentro gente después? Nos quedamos con toda la gente. Pero después nos encontramos con la sorpresa de trabajadores que se iban temprano con alguna excusa y después nos enterábamos de que se iban a marchar".

Erick Vargas, técnico en mantenimiento.

"Eso es falso. Había un puro cabro que iba, un cabro de 18 años. Todos los demás nos íbamos para la casa".

Eduardo González, dueño.

"Nos llegaban fotos de trabajadores marchando con la polea nuestra. Yo no entendía cómo no cumplían con su trabajo, si era algo que les iba a repercutir a ellos en su sueldo. Si no trabajamos, no tenemos qué cobrar".

Humberto Valenzuela, supervisor de obra.

"Lo desconozco. De la gente mía, que estaba a mi cargo en el *mall*, no. Quizá de otra área, tal vez. Pero de mi equipo, no".

Eduardo González, dueño.

"Con los días, la situación se hizo compleja. Ese mes no pudimos pagar los sueldos. Todo estaba congelado, salvo el *mall* de Providencia. Junté a los trabajadores ahí y les dije: 'Esto es grave, esto no va a parar, no vamos a tener una Navidad normal. No vamos a pagar los sueldos, no tengo cómo pagar-

los y estoy haciendo todos los esfuerzos para recuperar dinero pendiente. Lamentablemente, las empresas no están en disposición. Aquí se van a quedar los que quieren trabajar. Yo no les debo un mes de sueldo. Solo estoy atrasado. Y no les voy a pagar esta semana. Les voy a pagar la otra. Y aquí voy a reducir gente. Se van a quedar los buenos, no los flojos, no los que se quedan dormidos, no los que se esconden entre los equipos y se ponen a dormir. Y si uno se pone choro, se va. Aquí se viene a trabajar”.

“Yo soy directo, pero directo armónico, no destructivo. El mensaje es constructivo: si no te pago, ¿puedes seguir pagando tu cuenta de celular? Tienen que guardar. No guardan, se gastan toda la plata. Si mañana este país se para y no puedo pagar, ¿significa que del día 5 en adelante no son capaces de resistir un mes sin plata? Son solteros, se gastan la plata en carrete, en los cigarrillos. ¿Han pensado en comprarse una mejor cama, un mejor televisor?, ¿estudiar? Yo creo que ninguno lo hace. ¿No van a trabajar?, ¿se van a parar? Váyanse. Flojos no quiero”.

Erick Vargas, técnico en mantenimiento.

“Hicimos un grupo de WhatsApp, nos organizamos y nos paramos los primeros días de noviembre. El primer día no fuimos, pero al siguiente empezamos a ir, marcábamos asistencia y nos quedábamos sentados en el suelo, afuera de la oficina. Humberto se empezó a desesperar. No tenía nadie que le hiciera mantenimientos”.

Humberto Valenzuela, supervisor de obra.

“Lo conversé con mi jefatura directa y me dijeron que estaba bien, que no podíamos obligarlos. Gran parte eran extranjeros, la gran mayoría venezolanos. No tenían para comer. Tú los veías llorando. No sabían

qué hacer. Toda esa carga me la llevaba yo para la casa, porque yo no podía pararme. Se lo decía a los muchachos: es nuestra imagen. La empresa puede desaparecer, pero nuestra imagen se daña. Mi pareja me decía que me despertaba en la noche sudando, hablando del trabajo, del arriendo que no podíamos pagar”.

Eduardo González, dueño.

“Apretando a los clientes conseguí la plata y pagamos los sueldos. Conseguí sacar una factura y la vendí al factoring. También ese mes logramos captar un crédito del Banco Estado. Pedimos 140 millones de pesos, que era lo que nos permitía respirar un poco, pero nos pasaron 60 millones. Solo mi nómina era de 50 millones”.

“La situación fue crítica. Despedimos a 25 personas y decidimos cambiarnos de lugar. Además no sabíamos qué iba a pasar en marzo, si volvería el estallido y no íbamos a estar dispuestos a esta cuestión de nuevo, parar todo, que nos rompan los vidrios, etc. Entonces nos cambiamos a una casa en Condell. Bajamos el pago del arriendo de 4 millones y medio a 2 millones 600. Todo más reducido, casi sin espacio, sin la bodega que teníamos antes. También negociamos con la compañía telefónica. Conseguimos bajar el valor de los planes para los 70 celulares que teníamos. Los *software* que usábamos también los redujimos y negociamos el precio de la fibra óptica con otro proveedor. Bajamos los precios de los teléfonos IP y tratamos de bajar el precio del servicio de seguridad. Buscamos ayuda, alguna empresa que prestara dinero. Vimos si podíamos acceder a la ayuda que ofrecía el Estado, pero uno tenía que estar súper siniestrado para conseguir algo. Además, los papeles sucios eran una barrera. Teníamos a la Tesorería encima,

la Inspección del Trabajo nos había cursado una multa, Domingo, los *factoring*”.

Guillermo, socio.

“A esa altura llevábamos mucho tiempo de sacrificio en nuestras remuneraciones. La prioridad eran los trabajadores y los proveedores. Con mi esposa nos vimos apretados para pagar los colegios, tuve atrasos en todas mis cuentas, con el crédito hipotecario. Vacaciones no hubo. Salir a comer hace mucho tiempo que no se hace. Los años anteriores no fueron muy distintos. Nunca logramos disfrutar el éxito. Ni ahorrar, ni capitalizar nada. El flujo anual que

“La única lección que saco de todo esto es que a lo mejor yo era feliz teniendo 15 trabajadores y unos cuantos clientes”.

teníamos suena bien, pero era un negocio de volumen, no de margen. Cualquier retraso en el pago nos obligaba a financiarnos. Detrás de cada proyecto, las utilidades que puedes tener son un 12 por ciento, igual o menor porcentaje de lo que te saca el *factoring*”.

Eduardo González, dueño.

“Hasta que en diciembre nos ganamos una licitación de 60 locales más del *retail*”.

Humberto Valenzuela, supervisor de obra.

“Los jefes hablaron conmigo y me dijeron que yo iba a estar a cargo de todo el personal. Era más carga de trabajo, así que so-

licité un aumento. Me dijeron que sí, que eso iba seguro. Eso me tranquilizó. Se lo comenté a mi pareja y fue motivo de alegría. Las obras comenzaron terminando febrero, comenzando marzo”.

Eduardo González, dueño.

“Y resultó ser una locura. Una locura y una mala decisión. La desesperación financiera nos llevó a tomar la licitación, pero nos provocó un gran desgaste de movilidad. No fuimos capaces de llevarlo a cabo. Eso significó que nuestro personal, que le dijimos ‘pónganse la camiseta, vamos a ganar plata’, se transformó en algo que no ganamos ni percibimos plata hasta el día de hoy. De hecho, tuvimos problemas para pagar los sueldos de febrero y marzo”.

Guillermo, socio.

“Y comenzó marzo. Llegó el coronavirus. La guinda de la torta de la desgracia”.

La pandemia

Eduardo González, dueño.

“Por supuesto que estábamos al tanto del virus, pero cuando vi, por ejemplo, que Corea lo estaba controlando, dije, bueno, Chile no debe estar tan desordenado, se van a tomar ciertas restricciones y ciertas cosas, pero no creo que llegue a tanto. Nunca me imaginé que iba a llegar tan rápido el virus”.

Guillermo, socio.

“El día que nos alertamos fue cuando la alcaldesa Evelyn Matthei anunció que iba a cerrar los centros comerciales de Providencia. Yo estaba en la oficina. Todos empezamos a correr la voz. Otra crisis nos iba a golpear y nadie lo había asimilado, nadie en la empresa lo había previsto”.

Eduardo González, dueño.

“Cuando se decretó el cierre de los centros comerciales, supe que era prácticamente el tiro de gracia e inmediatamente le di vacaciones a todo el mundo. Toda la columna de *malls* que

atendíamos estaba cerrada y me llegó una carta del *holding* que era nuestro cliente, diciendo que los trabajos se cesaban, despojándome, de paso, del contrato. Quedé sin nada. Me cortaron los brazos, los pies y las manos. Y con una deuda, que es la deuda de la empresa, cercana a los 450 millones de pesos”.

Andrés Guzmán Devoto, abogado especialista en liquidaciones de empresas.

“El 17 de marzo, a las 17:00 hrs., recibí a Eduardo González en mi oficina. Estas situaciones son bien urgentes. Después de interrogarlo, le expuse las dos alternativas que da la ley: una reorganización, es decir, proponerles a todos los acreedores una alternativa de pago que ellos deben aceptar, de manera que si no la aceptan, me voy a quiebra. Todo ese proceso le habría costado 1.200 UF, sin contar los honorarios del abogado, que son unas 600 UF, y con el riesgo de que no resulte y se vaya a quiebra. Proponer eso era alargar la agonía.

“Así que me encontró toda la razón: la quiebra, o proceso de liquidación, es el camino indicado. Como él viene del mundo de los negocios, se lo tomó de buena manera. El que me preocupa es Guillermo”.

Guillermo, socio.

“Siempre es duro cuando te tienen que decir una verdad que no quieres escuchar. Cuando uno genera algo, es como un hijo. Tú lo creaste. Tú lo hiciste crecer. Yo me descresté para que el proyecto funcionara. He sufrido una presión inmensa. Muchas veces tuve ganas de escapar. He llegado a pensar en tirarme al metro, no sé. Pero, claro, llega la noche, voy a arropar a mis cabros chicos cuando están durmiendo y no me perdonaría estar un día sin ellos. Es duro”.

Andrés Guzmán Devoto, abogado.

“Días después, Eduardo trajo a Guillermo. Le dije que la empresa tenía que quebrar. Pero no lo asumí y me dijo que iba a decidir entonces qué acción tomar. Guillermo es muy dubitativo en su actuar y tan emocional, que no se conforma con la respuesta del especialista. Así que en un tono más estricto, le dije: ‘Mira, Guillermo, tú me estás pagando y hartos caro para que me estés cuestionando. Si no vas a tener confianza, llegamos hasta acá’. Pero lo ha ido aceptando. Es un duelo. Si no hubiera aparecido el coronavirus, claro, quizá la misma empresa habría logrado repuntar. Pero no era el minuto de eso. Era el minuto de la quiebra. Cuando terminó la reunión, bajamos. Al salir en mi auto los vi a los dos abajo, conversando, cabisbajos”.

Eduardo González, dueño.

“Estábamos conversando. Guillermo estaba mal. Me dijo que si por él fuera, se habría pegado un tiro. Dijo que estaba desesperado, con mucho miedo. Yo le dije: ‘Huevón, esto es un negocio. No es la muerte de nada. Ándate el fin de semana, disfruta a tu familia. Esto es un respiro. Vamos a mandar la carta de despido a los trabajadores y listo. Es una decisión tomada. Necesito que apagues el celular. Déjame a mí, mientras Andrés trabaja en el proceso de liquidación”.

Erick Vargas, técnico en mantenimiento.

“El lunes me llegó la carta. Despido por fuerza mayor. Quedé mal. Ahora estoy viviendo con mis papás y mi mamá me trataba de consolar y me decía: ‘Tranquilo, hijo, si aquí no le va a faltar nada’. Yo le dije: ‘¡Pero, mamá!, ¡imíreme! ¡No tengo nada! Yo necesito seguir surgiendo y así no puedo’. Es algo que me colapsa. ¿Y querís que te diga la verdad? He pensado en irme por el mal camino. Tengo amigos que hacen esas cosas y

en mi desesperación todo este tiempo he llegado a pensar en eso. A un amigo le tiré el palo, pero me dijo: ‘Hueón, ni pensés que te vai a meter en esto, porque no te voy a dejar’. Pero lo he pensado. Porque necesito plata. Me da vergüenza estar acá de inútil, aprovechándome de mis viejos, cuando yo debería estar ayudándolos. Yo entiendo por lo que estamos pasando, el estallido, el coronavirus, pero no nos debieron hacer esto. Ni siquiera nos pagaron febrero y marzo. Trabajamos dos meses gratis. Y como no tengo regularizadas las imposiciones, ni siquiera podemos cobrar el seguro de cesantía”.

“Todavía no duermo. Sigo preocupado, porque sé que hay gente que dependía de uno y no fui capaz de responderle”.

Humberto Valenzuela, supervisor de obra.

“A mí todavía no me llega la carta. El jueves, cuando debía-mos volver de las vacaciones anticipadas, fui a la oficina de la empresa, pero no había nadie. Supongo que ya no existe. Producto de todo esto, tuve que tomar otro crédito con el banco para repactar el que ya debo. Y con mi pareja tuvimos que irnos del departamento que arrendábamos en Independencia. Ahora estamos de allegados en la casa de sus papás, en La Florida. Mi pareja ha sido mi soporte todo este tiempo”.

Eduardo González, dueño.

“En este rato de la entrevista,

mi celular ha sonado 11 veces. Números desconocidos, no contesto. ¿Ves los correos? 3 mil 213, que han llegado desde el jueves pasado a la fecha. Y el WhatsApp, lleno de insultos de los trabajadores: ‘No me interesa su carta, quiero saber cuándo me va a pagar’, ‘usted es un sinvergüenza’, ‘mentiroso’, ‘voy a perder mi departamento’, ‘no podemos creer en personas como usted que se llenan los bolsillos de plata’, ‘venda el auto y me paga’. Alguien me dijo la otra vez: ‘¿Pero no te da lata que un trabajador hoy se quede sin pega?’. Y le dije: ‘¿Sabís lo que pasa? A ese trabajador no lo voy a poder ayudar nunca si no salgo adelante. ¿Y cómo salgo adelante? Tengo que reinventarme. Pero Guillermo aún no lo acepta”.

Guillermo, socio.

“La única lección que saco de todo esto es que a lo mejor yo era feliz teniendo 15 trabajadores y unos cuantos clientes. Pero haber entrado a una explosión de crecimiento como esta y haber tenido que enfrentar dos crisis seguidas, nos requería unas espaldas económicas gigantes”.

“Y si me lo preguntas, todavía no duermo. Sigo preocupado, porque sé que hay gente que dependía de uno y no fui capaz de responderle. Todavía no he encontrado otra forma de expiar esa culpa. Y tengo miedo. Yo soy el representante legal y me da miedo de que esto termine en algo peor, como la cárcel o en algo que afecte a mi familia directamente. No me siento preparado para enfrentar algo así. Algunos trabajadores entienden la situación, pero hay otros que creen que uno es millonario y aprovechador. Andrés y Eduardo me llaman a la calma. Me dicen que pronto vamos a descansar. Pero hasta que no llegue ese día, no voy a poder dormir”. S