



VÍCTOR SERRANO

► Daniel y Ronny Sánchez son dos hermanos que ayudan a su padre Carlos, de 56 años, en el taller para reparar y dar mantenimiento a maquinarias para soldar en el sur de Guayaquil.

Construcción

Taller que se reinventó, en medio de la recesión

Carlos Sánchez (56), un migrante procedente de Baños (Tungurahua), inició el taller de reparación y mantenimiento de maquinaria para soldar en la década del ochenta cuando el trabajo era manual. Al llegar a Guayaquil buscó primero trabajo en fábricas. Recuerda que dejó alrededor de 40 hojas de vida, pero de ninguna lo llamaron.

Fue entonces cuando decidió instalar el taller en la planta baja de su casa en la que vivía con su esposa, Martha Sanaguano (56), ubicada en el Guasmo central, en el sur de Guayaquil. Luego llegaron los hijos y la electrónica con lo que las nuevas máquinas tenían tarjetas que requerían de conocimientos informáticos y de programación. Son experticias que Carlos no tiene: “Me quedaba rezagado”, dice. Entonces, son sus cuatro hijos los que con sus estudios universitarios se fueron integrando a este negocio.

El mayor, Isaac Sánchez (32), estudió tecnología en electrónica, el segundo, Daniel (25), siguió tecnología en mecatrónica, el tercero, Kevin (23), es egresado en ingeniería en negocios internacionales. Los tres graduados en la Escuela Super-



VÍCTOR SERRANO

► Kevin Sánchez, de 23 años, reinventó hace dos años el negocio de sus padres.

rior Politécnica del Litoral. El cuarto, Ronny (21), sigue ingeniería industrial en la Universidad Estatal. “Lo más difícil ha sido tener capital en momentos cuando ha bajado el nivel de construcción”, dice Daniel.

Isaac, por su parte, decidió ir más allá y en tiempos de recesión económica creó, hace dos años, una microempresa para importar algunos de los accesorios. Su esposa, en cambio, lleva la contabilidad y aprendió a realizar los trámites para traer las partes. “Como no hay créditos, lo más importante es ahorrar para con ese dinero invertir”, dice Isaac: “Otra clave es

ofrecer costos accesibles asumiendo el aumento de cierto accesorio por medidas como las salvaguardias”, añade.

Kevin considera que una crisis es una oportunidad para detenerse, analizar la situación y reinventar la actividad. En su caso, inició un análisis de campo en el que verificó que la mayoría de importadoras ofrecían soldadoras nuevas o solo arreglaban las de determinadas marcas: “Allí había un nicho que copamos con visitas directas a los clientes. En tiempos de crisis, los contratistas arreglan las máquinas y no compran nuevas, por lo que allí encontramos una oportunidad de mantenernos en este mercado”.

Tras sus estudios, Kevin también incorporó otras tareas como crear un sitio en Facebook en el que hoy despejan dudas de clientes de América Latina: “Al menos el 50% de los likes son personas de otros países como México, desde donde nos piden asesoría”, dice Daniel. Él utiliza además una cámara diminuta con la que recorre la superficie de las tarjetas electrónicas para detectar las fallas. La idea, en un futuro, es ensamblar estas máquinas en el país, dice Isaac. Y también incorporar a sus padres en la seguridad social. (1)