

Desde 1970, esta empresa calerana ha estado presente en las mesas de miles de familias, que prefieren su calidad y sabor. En su mes de aniversario, estos hechos se explican gracias a las personas que día a día trabajan por hacer grande a la empresa

Cuando pensamos en Carnes & Cecinas Venezia, se nos viene a la mente la tradición artesanal de sus productos. Longanizas, jamones, prietas y por supuesto, los mejores cortes de vacuno. Celebraciones, cumpleaños, Navidad, Año Nuevo, o una simple reunión familiar, han sido complementadas con algunos de sus productos.

Y seguirá pasando. Porque el negocio que orgullosamente levantó Iván Valdebenito Vergara en La Calera, cuando tenía 14 años, cumple 55 años de tradición, a través de un admirable presente y se planta ante un prometedor futuro. Un éxito que se han conseguido con esfuerzo, la combinación de tradición e innovación, el apoyo permanente de la señora Pilar Godoy-esposa de don Iván- y una gerencia humana con objetivos claros.

De esta manera, las mismas historias de crecimiento se replican en quienes trabajan en el local de La Calera, el primero y más antiguo; en San Felipe, abierto en 1989; Los Andes, en funcionamiento desde 1992; o en la más reciente sucursal, la distribuidora de Artificio, inaugurada en el 2003.

Y precisamente, se trata de una línea que se sigue desde que el fundador de la empresa tuvo una definición: la grandeza se consigue acompañado de personas que apunten hacia el mismo lado. Y hoy son sus hijos en

la gerencia, Francisco e Iván Valdebenito Godoy, los que la han continuado esa definición.

“Creo que una empresa nada es al azar. Hay cosas que suceden, pero son intencionadas, y no intencionadas por uno. Muchas veces son por los mismos trabajadores, las mismas trabajadoras, por las jefaturas. Siempre hay una causa de algo y yo creo que una de las grandes cosas buenas de esta empresa, es que todos sumamos”, manifiesta Francisco Valdebenito.

Y agrega, quien forma parte de la segunda generación en el negocio: “puede ser que yo tenga una buena intención, pero alguien tomó esa buena intención y la fue mejorando. Y la conversación nos llevó a hacer algo mucho mejor de lo que alguien dijo, de lo que las gerencias quieren, de lo que nuestra familia quiere. Y yo creo que esa es la gracia trabajar en equipo. Que todos tenemos una opinión, todos podemos mejorar algo. Aprendemos unos de otros y ese es nuestro gran sello”.

En torno a su visión del futuro de la empresa, el directivo comentó que “veo más calidad, porque es un camino que se toma y no se puede dejar. Veo siguiendo con este cariño a la gente. Hay tres generaciones comprando en nuestros locales. Creo que se debe mantener la tradición, hay gente que sigue prefiriendo el queso de cabeza, las patitas de cerdo y prietas. Y hacer las cosas bien, en equipo y con innovación. Yo creo que esa es la clave”.

SU PRESENCIA EN SAN FELIPE

Corría 1989 y la expansión de la empresa se comenzaba a hacer necesaria. Es así como el negocio familiar llega al Valle del Aconcagua, abriendo su primera sucursal en San Felipe, comenzando una historia de conexión con la ciudad, que tras 36 años, sigue tan firme como el primer día.

Hoy la sede es liderada por Darwin Araya Peralta, con cerca de dos décadas trabajando tras las vitrinas sanfelipeñas. Y si bien comenzó con el cargo de vendedor, se ha convertido en una jefatura, gracias a la confianza depositada en él. Y con más de una decena de personas a su cargo, Araya destaca la oportunidad de haberse ido capacitando a lo largo de los años, y de la misma manera ir capacitando a sus colegas.

“Uno va aprendiendo la cultura de Venezia. Por ejemplo, nosotros trabajamos de una manera diferente, lo más importante es el cliente, que se vayan contentos. Entonces, todo esto uno lo va a estar pasando a las personas nuevas, porque muchos han trabajado en otros lados, pero aquí se hace de otra forma, lo primero es el cliente, que se vayan con lo que realmente quieren llevar y que en la casa no se encuentren con una sorpresa”, comentó el jefe de local.

En esa misma línea, recaló la importancia que Cecinas Venezia ha tenido para la comunidad sanfelipeña. “Por ejemplo aquí todavía llega el abuelito a buscar queso cabeza y arrollado. O gente que viene todos los días a comprar un cuarto de jamón, entonces es importante eso y como decía, la cultura de Venezia es que no han cambiado las cosas, son artesanales, por lo que el sabor es el mismo que hace 55 años. Ellos empezaron a hacerlo de una forma,

entonces la gente se acostumbró a esa modalidad”.

Como ejemplo recuerda: “Yo tenía un cliente que venía de Santiago a comprar exclusivamente, cada 15 días. Y cuando se enfermaba, me llamaba por teléfono y venía otra persona a comprar. Imagínese, venía de la capital habiendo toda la competencia que hay allá. Le gustaba como uno le cortaba los bistecs y la carne molida. Entonces ese es un plus, porque la gente reconoce que tiene una atención personalizada y eso les gusta”.



Darwin Araya Peralta, jefe de local en San Felipe.

LOS ANDES

Con la llegada de la empresa a San Felipe, poco tiempo después la expansión del negocio también pasó hacia Los Andes. Fue en 1992, cuando en una céntrica ubicación, fue inaugurada la sucursal andina. Y tras más de tres décadas, aún hay un trabajador activo desde ese momento, y que además es jefe de local.

Hablamos de Fernando Vergara Zamora, con una historia en la empresa previa a esta sede. “Tengo 39 años trabajando en Carnes y Cecinas Venezia. Entré haciendo aseo, limpiando los pisos, vitrinas, y a medida que se me fue dando la oportunidad, pasé a vendedor, también



Los diferentes trabajadores que forman parte de la sede en San Felipe.



El personal que trabaja en la sucursal de Los Andes.

estuve repartiendo, después aprendí a despostar, y se me dio la oportunidad de ser jefe de local para San Felipe. Que venía en un local nuevo para ese sector, otro nuevo al que ya existía. Estuve un tiempo el tiempo ahí, y me mandaron para acá (Los Andes). Pero yo entré en el 86”.

Para el jefe del local andino, el éxito de la empresa ha pasado por la visión del negocio que el fundador y sus hijos han tenido. “Don Iván siempre ha buscado seguir creciendo. Porque cuando empecé era solo la sala de ventas, y la fábrica llegaba hasta la mitad de la cuadría. Hoy, por ejemplo, esta última creció y ha entrado más gente a trabajar por lo mismo, porque la empresa también ha crecido. Y aparte, sus hijos han seguido los mismos pasos. Seguir creciendo, vendiendo, atender bien al cliente, ofrecerle más productos e ir innovando”.

En lo que van a ser estos 55 años de aniversario para la empresa, de los que Fernando ha sido parte en casi 40 de ellos, el trabajador recuerda con emoción como fueron los primeros años de su llegada a Los Andes. “Antiguamente, la aduana estaba acá al frente. Y antes venían muchos argentinos a comprar acá y se llevaban cosas para el otro lado de la Cordillera. Compraban la carne y los productos al vacío.



Carlos Moreno Villarreal, jefe de local en Artificio.



Fernando Vergara Zamora, jefe de local en Los Andes.



Los distintos trabajadores que cumplen labores en la sede de Artificio.

Carnes & Cecinas Venezia: 55 años de tradición a través de sus trabajadores

ha sacado fotos con nosotros diciendo que le gustan nuestros productos. Viene como un cliente más. No se siente acosado, sino que muy a gusto. Y visitas como esas son importantes, porque marca que vamos bien direccionados como establecimiento comercial”.

DISTRIBUCIÓN Y VENTAS

Una parte importante de una empresa, que además de ofrecer sus productos en diferentes locales, también los fabrica, tiene que ver con la venta hacia establecimientos externos, y lógicamente, todo el trabajo de bodega, distribución y logística que implica llegar con todo lo pedido por el cliente.



Victor Cubillos Miranda, encargado de logística, bodega y distribución en la empresa.

establecimiento también cuenta con una sala de ventas. Y es que a diferencia de la que se encuentra en el centro de La Calera, este local tiene un acceso más rápido para los viajeros que transitan desde la capital hasta la costa, o viceversa. Por lo que además brinda la posibilidad de tener un negocio con productos de calidad para los vecinos de Artificio. Entre otras cosas, su impacto a la comunidad va más allá, colaborando con organizaciones de carácter social que tiene por objetivo una noble labor.

El grato ambiente laboral es algo que se puede evidenciar tan solo al cruzar las puertas. Carlos Moreno Villarreal, con 27 años en la empresa, lidera el establecimiento. “Indudablemente hemos crecido mucho. Y sobre todo ahora que trabajamos bajo la norma ISO 9001:2015, donde somos el único local de carnicería que estamos certificados ante una norma. Todo para entregar un buen servicio a nuestros clientes”, declaró el jefe del local en Artificio.

Entre diferentes anécdotas, Carlos recuerda las veces que han sido visitados por el exanimador del Festival de Viña del Mar, Antonio Vodanovic, resaltando que su ubicación, ayuda a que clientes de paso se dirijan a comprar allí. “Este señor ha venido y se

Precisamente de esta última área, que tiene su sede en Artificio, se encarga Víctor Cubillos Miranda, con 13 años de experiencia trabajando para el área de logística, que es el ejemplo perfecto de la visión que Cecinas Venezia tiene de sus trabajadores. Debido a que no solo ha ido escalando diferentes puestos, sino recientemente fue enviado a un Centro de Formación Técnica PUCV para completar estudios que ayuden a sus laborales.

“Esta política que tiene la empresa es para que no se vaya la gente. Y para que sepa que aquí nunca va a estar siempre en el mismo puesto. La idea es que la gente surja. Es la política que ha ido implementando porque había mucha rotación de personas”, declaró Víctor.

Asimismo, el también encargado de bodegas, relata que tras los diferentes procesos de certificación que ha tenido la empresa en términos de calidad, pudo acceder a licitaciones del Estado, teniendo que armar pedidos

para hospitales, o también, por ejemplo, el encargo que tuvieron que despachar hace un par de años, con rumbo hacia el Archipiélago de Juan Fernández.

EL PROCESO DE VENTAS

Otra de las áreas que tiene como sede el local ubicado en Adrián 70, Artificio, son las ventas. Una de vital importancia para el modelo de negocio con el que cuenta la empresa. De ella se encarga Mónica Gómez Millaquipai, quien con 16 años en Cecinas Venezia, es también una de las trabajadoras que ejemplifican la visión del negocio familiar.

“Yo entré en la parte de contabilidad, haciendo un replazo otra persona, y después me pasaron a la distribuidora. Justo buscaban una persona y estaba terminando mi práctica, que fue como entre, y me escogieron para el trabajo. Ahí me capacitaron para el cargo de ese tiempo, que tenía que hacer facturas. Y después me seguí capacitando como vendedora a instituciones, también en las compras públicas y las licitaciones”, confirma Mónica.

En esa línea, para la encargada de ventas, la forma de vender en la empresa ha ido evolucionando desde que ella ingresó, lo que responde netamente a la modernización, certificación y trayectoria que respaldan a la organización.

“Ha ido de generación en generación la atención que Cecinas Venezia ha tenido con sus clientes, mucha gente lo conoce, y se ha ido traspasando esa información a la juventud. Y también que, como somos una empresa certificada, demostramos un orden, una limpieza, que a la gente le da confianza. El trato también



Mónica Gómez Millaquipai, encargada de ventas en Cecinas Venezia.



Desde la fábrica, los trabajadores que realizan los productos que se reparten a todos sus clientes.

que tienen los trabajadores hacia los clientes también, eso lo destacan mucho, por eso les gusta venir acá a comprar”, concluyó.

EL PRIMER LOCAL Y FÁBRICA

Pedro Marchant Collao es el encargado de todos los procesos de fabricación que tiene Cecinas Venezia, los que se ejecutan desde la dirección Carrera 924, de La Calera. Comenta que llegó en 1995 como parte del área administrativa, siendo contador de profesión. Sin embargo, con el tiempo, fue recibiendo contantes capacitaciones y profundizando en el mundo cármico, hasta obtener el cargo que tiene hoy. “Con los maestros antiguos, fui aprendiendo de los productos y de la forma de trabajar. Entonces, he ido creando paulatinamente con la empresa. Porque la vi crecer en cuanto a capacidad de producción, con mayor tecnología, cantidad de gente y espacio, porque trabajábamos en una sala más chica, ahora tenemos una más grande”, afirmó Pedro.

“En este tiempo que llevo -siguió comentando el jefe de producción- todavía no existía la distribuidora, se creó un año después de mi llegada. Entonces, he visto crecer la empresa de a poco, también todos los esfuerzos que ha hecho la gerencia para poder

expandirse, y lograr competir con las empresas mayores que existen de cecinas. Y claro, en la zona ya no van quedando casi fábricas de este tipo, son muy pocas”.

Por su parte, Paula López, jefa del local “matriz”, y con seis años en la empresa, cuenta que si bien llegó en un momento que la empresa ya se encontraba consolidada, siendo el punto de encuentro de múltiples generaciones, sí fue testigo del carácter familiar de la empresa, y de la capacidad que tiene para adaptarse al entorno, ya sea con lo que fue el COVID-19, o para llegar a las comunidades migrantes de la comuna, muchas veces con



Pedro Marchant Collao, jefe de producción en la fábrica de cecinas.



Paula López Torres, jefa de local en la sala de ventas calerana.

la barrera del idioma. “Creo que es un privilegio trabajar acá, porque empresas familiares hay pocas, y poder hablar con el dueño, con los creadores de esta de esta marca es súper importante y lindo también. Cuando llegué el 2019 estaba todo dentro de la normalidad, pero con la pandemia llegó la duda si es que iban a echar gente, o si iban a mantener los puestos de trabajo. Y acá no despidieron a nadie, ajustaron los horarios para que todos pudiéramos trabajar, seguir con nuestra tranquilidad económica, y eso fue bastante bueno teniendo en consideración todo que pasó a lo largo del país”, destacó López.

En esa misma línea, la encargada de local comentó una anécdota que han tenido con comunidades migrantes. “Aquí vienen muchos extranjeros a comprar. Y los haitianos cuando recién llegaron ellos no tenían ningún conocimiento del español, entonces nos apuntaban y muchos de nosotros tuvimos que aprender algunas palabras en creoles para poder comunicarnos. Y hoy en día las seguimos ocupando para los nuevos generaciones, sí fue testigo del carácter familiar de la empresa, y de la capacidad que tiene para adaptarse al entorno, ya sea con lo que fue el COVID-19, o para llegar a las comunidades migrantes de la comuna, muchas veces con



El personal que compone la sala de ventas de La Calera.



En la imagen, el fundador de Carnes y Cecinas Venezia, Iván Valdebenito Vergara, junto a sus hijos, Francisco e Iván Valdebenito Godoy.