

De la silla de pedal al Cadillac

Equipos odontológicos empeño y recursividad

Texto: Margaritainés
Restrepo SantaMaría
Fotografías: Hernando
Vásquez -Hervásquez-

El ruido taladrante de la fresa y las imágenes en primer plano del trabajo que un odontólogo realizaba en la boca de un muchacho, estremecían a quienes asistían al teatro. Muchos se sentían incómodos en sus butacas, se movían, cerraban los ojos o soltaban un ¡ay! Fue el efecto de un cortometraje que pasaron, hace algún tiempo, en las salas de cine de Medellín.

Y el trabajo del odontólogo, al que todos, inevitablemente, tenemos que someternos, camina con los avances científicos que desplazan las improvisaciones del tegua "sacamuelas". Y le agrega a la ciencia elementos que garantizan una buena acogida al paciente y propician el desarrollo de nuevas industrias.

ALGUN DIA SERA

Tras la odontología está la razón de ser de una empresa que nació en Antioquia hace cuatro años -la segunda de su género en el país- con 230 mil pesos que estuvieron a punto de perderse en la quiebra de una entidad financiera, a partir de un inventario de una línea que, hasta ese momento desarrolla otra empresa, en un local de pisos de cemento en el barrio Colombia y con la intención de llegar a producir "un equipo odontológico de calidad que, bien empacado, se exhibiría algún día en la feria anual de Chicago", para su venta.

CLARO QUE PUEDO

Beldent. Un nombre que surgió no de sus dueños, sino en un concurso y por iniciativa de uno de los trabajadores. Una historia de fabricación de equipos odontológicos que empezó con la silla de pedal... y hoy cuenta con cinco productos básicos, de batalla: módulos para colocar los instrumentos, las fresas, butacas

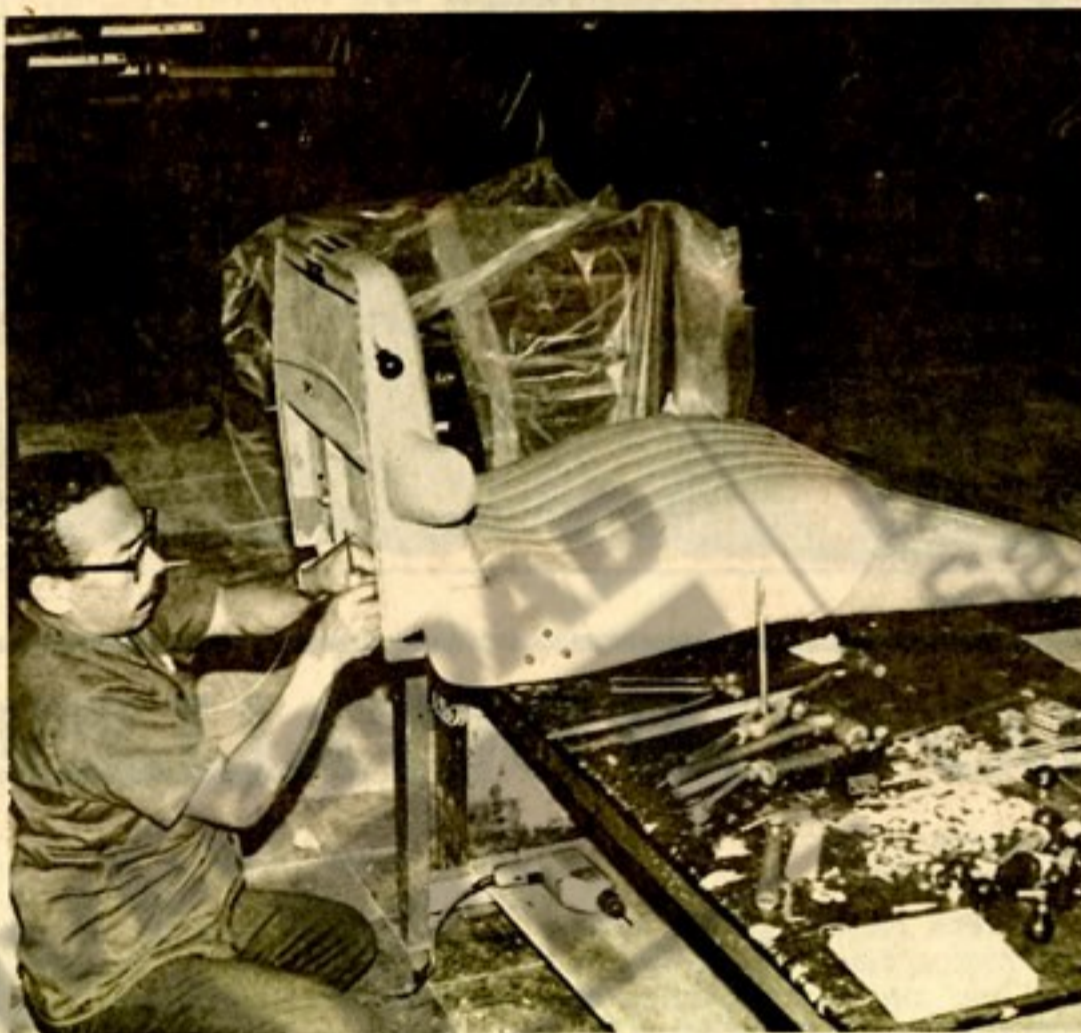
para el odontólogo, escupidoras, sillas, lámparas de luz fría. Una empresa que el año pasado tuvo un hijo -primero independiente, hoy una línea más dentro de su producción- "Multident" (distinguido por Microempresas), para la elaboración de jeringas triples -con aire, agua, y la combinación de los dos-. Y en su historia un común denominador que ha precedido cada proyecto: más que la reflexión que frena un "sí puedo hacerlo".

Y MUCHO EMPEÑO

El arranque. Las dificultades, los esfuerzos de la empresa por transformar la tecnología, pasar de la europea -de inventario más difícil de manejar, de ensamble complicado, más costoso- a la americana -sistema modular, estandar, práctico, con menores costos en tiempo-.

Y para hacer cada producto mucha búsqueda y rebusque, ires y venires, ensayos, catálogos,

Los empleados "se motivan tratándolos bien, siendo amigos de ellos, llegándoles al alma. Nos interesamos por ellos. A medida que la empresa ha ido mejorando, les hemos ido mejorando la situación a ellos. Si nos va bien, nos va bien a todos. Darle importancia es una de las razones por las cuales logramos el éxito."



planos, motores, moldes, visitas, ofertas. Copiar, adaptar, cambiar sistemas. La "suerte" de encontrar el apoyo desinteresado de un fabricante estadounidense que le abre las puertas, le enseña planos, le aporta ideas. El trabajo de presadoras, tornos, taladros, sierras, equipos pulidores. El hierro y el latón y el secreto -básico para la calidad de los equipos- de una buena fundición -en coquilla-. La política -a veces difícil y detectivesca- de

¡Que toque la orquesta!

Conceptos de Luis Manuel Vélez

UNA SOLA CORBATA

"Es muy importante, tener los gastos generales lo más bajito posible. Yo le digo a la gente que la única corbata que hay aquí soy yo. Tengo una contadora, un jefe de personal, una secretaria, un jefe de producción y no más. Todo se logra teniendo gente supremamente buena, pagándole muy bien y con eficiencia. Con motivación, con un salario bueno, con organización se puede lograr mucho."

Es clave: "tener seguridad en uno mismo, haber contado con personas valiosísimas que me han ayudado sin ningún interés. La confianza de la gente en uno -socios, proveedores-. Y el personal que tenemos, motivado, fiel y con un rendimiento excepcionalmente bueno."

MUCHO ODONTOLOGO

"Colombia dio un vuelco en el campo odontológico. Hasta hace unos 8 años había unas cinco facultades de odontología y se graduaban en el país 300, 350 odontólogos por año. En este momento hay 12 facultades, una sola, el Colegio Odontológico de Bogotá, desde hace unos 5 años está graduando unos 600 nuevos odontólogos por año. De ahí viene que antes fuéramos dos empresas y ahora podemos ser 50, porque el mercado se creció. Pasamos de 300 a 1.280 nuevos odontólogos, en el 85. Y en tres años se calculan 1.800 cada año."

Un odontólogo es el profesional que más inversión tiene que hacer para empezar. Un equipo, el más económico, le puede costar 450 mil pesos, lo básico que son cinco cosas, y hasta 1 millón 500 mil pesos. Uno de los problemas que hay es la financiación de sus equipos odontológicos.

ZONAS FRANCAS

"Hasta ahora el producto prácticamente se vende solo. Tenemos dos distribuidores exclusivos -en Bogotá y Medellín-, hacen toda la labor de mercadeo a nivel nacional, con una sala de exhibición, dos o tres vendedores."

En el país se ha avanzado mucho, se va a llegar a un punto en el cual se va a suplantar las importaciones, digamos de rayos X, de lámparas e instrumentos. Ya hay empresas que están empezando el desarrollo de las piezas a mano, los esterilizadores, los amalgamadores, productos que se importaban hasta hace poco ya se están haciendo en el país y de muy buena calidad.



Colombia tiene mucho futuro en el mercado internacional. En unos productos el nivel de competencia no es bueno, pero se venden bien en el país, porque el importado pagaba unos aranceles muy altos. Pero no porque el precio sea muy bueno.

Una de las modalidades que hemos estudiado es la de las zonas francas, puede facilitar mucho las cosas, poder traer unos elementos del exterior y hacer el ensamblaje y el proceso industrial con mano de obra barata y eficiente."

TODOS MUY JUNTICOS

"Este negocio es muy complicado porque hay tantos componentes... La lámpara que es tan sencilla pueden intervenir 22 proveedores (repetidos o distintos). Una silla tiene más o menos 430 piezas (diferentes y repetidas). Cada uno de los componentes tiene un origen. Unos vienen listos. Otros hay que procesarlos, por ejemplo el hierro. La tapicería depende de un tapicero y ese tapicero del que vende el cordobán, la espuma y los resortes. La madera para las sillas, el galvanizado, el niquelado, la pintura... Dependemos de un gran número de compañías, de personas. Es como una orquesta. Tenemos que tenerlos a todos muy junticos y el éxito es ponerlos a todos a que toquen."

HASTA EL "CADILLAC"

"Si puedo hacerlo". Las palabras de Luis Manuel Vélez -al frente de la firma- nos llevan en una y otra vez a encontrar en la historia de la empresa la voluntad permanente de hacer cosas y superar obstáculos.

Historia de sus productos "estrella" para el mercado externo. Su versión "Cadillac" -de lujo- de las sillas para el paciente -única que exporta Colombia en materia de equipos odontológicos-. El arranque, con base en una silla extranjera que anduvo de avión en avión y de aduana en aduana. Y los ensayos con carpinteros, y las preguntas hasta dar con la empresa que podía darle "esa curva" a la madera. Y las pruebas para fabricar el "pie-acordeón", de caucho, que, definitivamente, después de inversiones y esfuerzos tuvo que desechar.

Su "Cadillac" y sus lámparas de luz fría, un híbrido de modelos japoneses e italianos que arranca

a partir de una propuesta de un comprador gringo que conoció otro de sus productos en una feria en Bogotá. Y también los ensayos, y de pregunta en pregunta, el encuentro de ese ingeniero metalúrgico francés que sería la clave para la fundición de un producto que ha entrado con precios muy competitivos en el mercado gringo.

CONFIANZA Y RENOVACION

Confianza en las propias capacidades. Un equipo de 40 personas, eficientes y motivadas. La conciencia de una empresa que crece pero no quiere perder su toque humano. La visión de un mercado externo abierto -sillas, lámparas, jeringas (primera incursión en el campo de los instrumentos)-. Un elemento: estar siempre actualizados. En estudio, nuevos productos, renovación en módulos, otras lámparas. Y como constante: "sí puedo hacerlo" y para adelante.



**SOCIEDAD DE SEGURIDAD
S. S. LTDA.**

**ENCUENTRO DE LICEISTAS
U de A**