

Texto: Margaritainés
Restrepo Santa María
Fotografías: Gloria Elena
Monsalve

En asunto de zapatos

El taller es un hijo más

¿Que necesita pega?, vaya tráigala

"La historia es hasta charra", dice Francisco Javier González Mira, un paisa que el 15 de diciembre cumple 39 años. De- testaba ese viciecito de lunes de zapatero remendón bebiendo. Tampoco quería ese olorcito de sus talleres. Un día, por allá en 1981 -cuando la talabartería de su padre quebró- se encontró sin empleo, con esposa -Elsy- y cuatro hijos -Francisco Javier, Luis Jaime, Alba Luz y Willmar Alberto-, triste, sin saber qué hacer, aguantando hambre y con un viejo grado en comercio que no le sirvió para conseguir puesto.

Hoy es zapatero, tiene su pequeña industria, la famiempresa "Calzado JG Sport"... "Me gustó el nombre, por las letras de mi nombre, porque sale también con el nombre de los dos hijos mayores que trabajan conmigo."

Y música movida

Por las lomas del norte de la ciudad. En su casa, a unos pasos de la vitrina que sirve para mostrar su producto a los vecinos que van a comprarle al menudeo, encontramos a Francisco Javier y a su familia trabajando. Uno dibuja y corta las plantillas. Otro pega y dobla. Y hasta el más pequeño que está de vacaciones pega las marquillas.

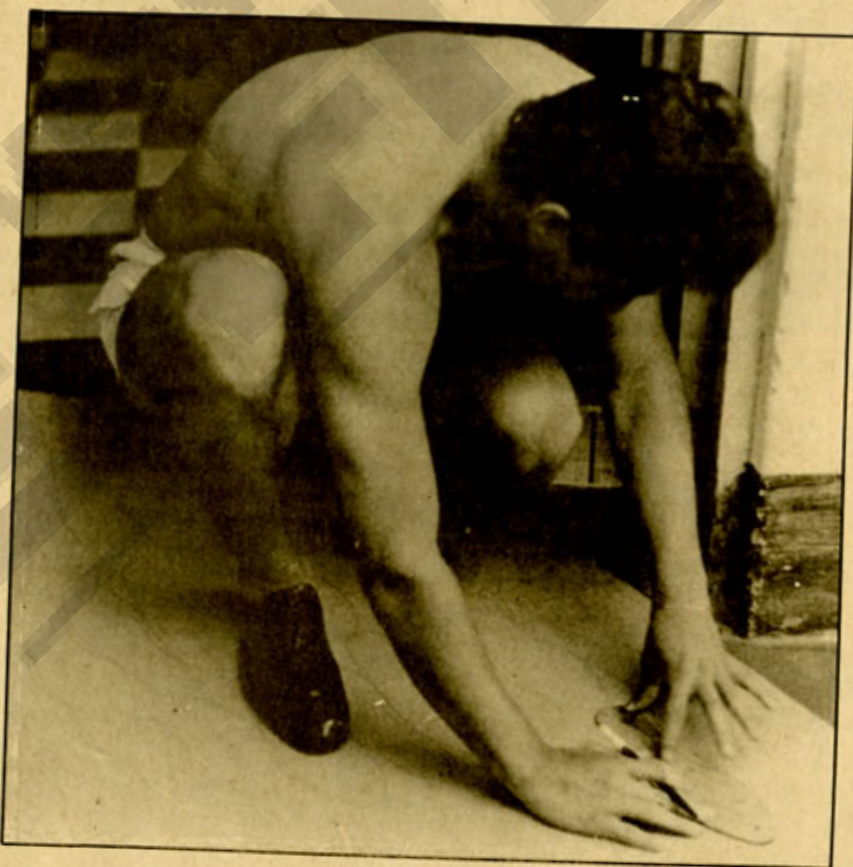
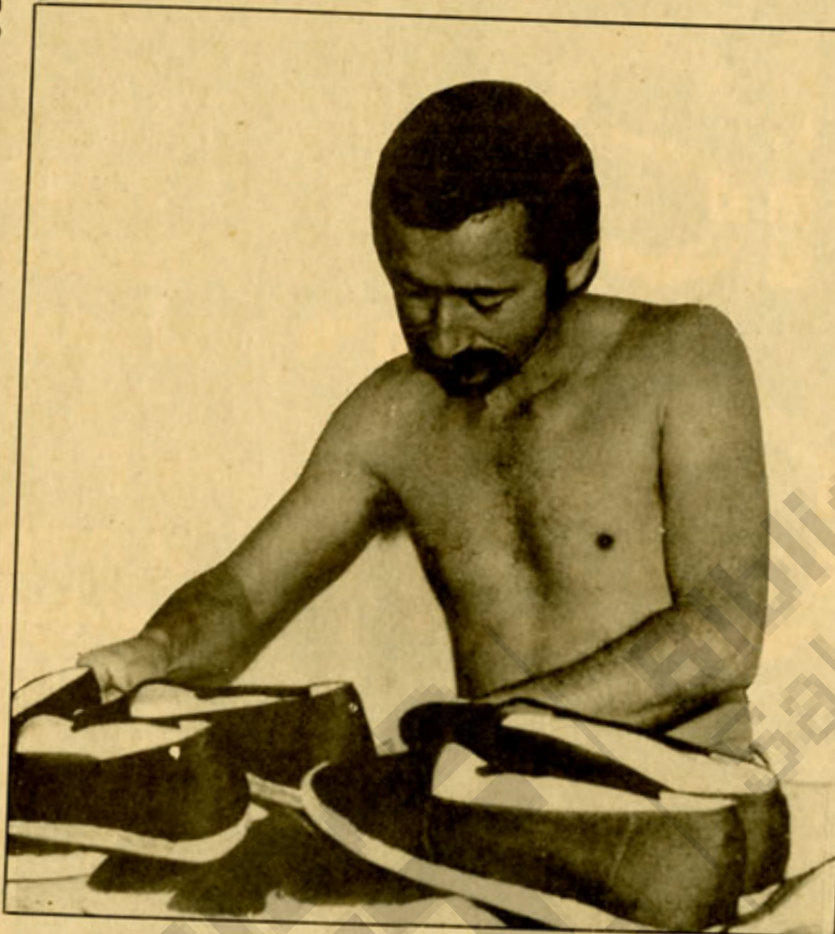
Un pequeño cuarto. En la pared, las herramientas -el martillo, el destornillador, el cortafrio-. Sus pinzas -"todo el que las ve se enamora de ellas, las quiero como a mi señora." Moldes de cartón grueso, hormas, puntillas, cortes de lona y dril, trenza de cabuya, una cacerola con pega, cajas con tacones de madera, zapatos terminados. Y el cuadro de La Última Cena... Y una corona brillante, "honor" anticipado a la Navidad... Y la música de la radio que hace que "el trabajo rinda más, y más cuando es música movida."

Incondicionalmente, sin diploma

Una zapatería. Los antecedentes de la necesidad que lo llevó a hacer un curso del Sena en la Iglesia de Santa Ana. Unas ganas de salir de las dificultades y de aprender que convencieron al profesor de recibirlo -pasadas las inscripciones- aunque fuera "incondicionalmente, sin darme diploma... Pero no "liace", después de que uno aprenda, el diploma es lo que menos vale", dice Javier.

Primero un tallercito de reparaciones -que todavía conserva y le sirve "para la leche" en las vacas flacas-. Unos pesos prestados para fabricar baletas y unos dos docenas semanales de "obra de hombre" de cuero con suela prefabricada, que salía a vender a Guayaquil.

Un taller en compañía de un pariente que le pintó pajaritos de



No deje volar al cliente

Las pistas de Francisco Javier González

Sombrero y aguardiente doble

"Medellín es una plaza muy dura, hay mucha competencia. En la época mala me iba para los pueblos con los dos hijos y, a veces, una hermana. Ponía los zapatos en el suelo, sobre un plástico, en la plaza. Me ponía un sombrero, me tomaba un aguardiente doble y empezaba a hacer bulla con las manos y gritaba: "barato y fino, vea, barato y fino"... Y en los pueblos donde se arriman 2 ó 3, donde hay un corrillito, se arriman otros a ver qué pasa". En Marinilla me fue muy bien. Este diciembre pienso aplicarla en otro pueblo".

Barato y de contado

"Muchas veces en los almacenes trabajan con la plata de uno, quieren que uno les fie, a 45, 60, 90 días. Si le pagan a 30 días, hoy es como que le paguen de contado. Y a mí me gusta dar barato y vender de contado".

La gente mira precio

"Uno vende es a base de calidad y precio, pero aquí en Medellín y en los pueblos la gente mira es precio, no conocen lo que es fino y lo que es malo. El zapato cambia adentro y en la suela, aunque todo lo otro se vea igual. Yo trabajo honradamente y me gustan los zapatos bien terminados".

La mujer es la clave

"Trabajo más que todo zapato de mujer. El hombre se compra uno o dos pares al año. Las mujeres cuando hay un color, una moda. Pueden comprarse hasta quince pares al año".

No lo deje volar

"No deje volar el cliente. Que no tiene todo lo que le pide, lléveselo un poquito más barato, gane un poquito menos, pero no lo deje ir. La ventaja es que como soy fabricante puedo venderlo más barato".

Sin puentes

"En esto no hay puentes si hay qué hacer. Normalmente trabajamos de 8 de la mañana a 6 de la tarde con los dos hijos. Yo a veces sigo hasta las 9 ó 10 de la noche, porque aunque sean los hijos no hay que acabar con ellos, no los puede uno cansar".

La cuestión es con dinero

"Lo más difícil es no tener plata, buscar plata, conseguir prestado a interés. Y después de haber plata, buscar la clientela".

Difícil la calidad

Y con los proveedores... "en la peletería si uno paga de contado le dan más barato, si paga con letra le recargan. Trabajo mucho con lona y driles. Pero es muy difícil la calidad, conseguir dril gruesito, no sé por qué lo hacen muchas veces muy delgadito. También a veces es difícil los colores. Le piden a uno amarillo y no hay".

Desde abajo

"Es mejor empezar de abajo, con un zapato barato, que no necesite mucha plata, mucho principal, y después trabajar la línea fina. Me gusta todo organizado. Tengo mi cuadernito de contabilidad. Ahí escribo todo peso que entra y sale, sea para gastos de trabajadores o que se enfermó uno y es para el doctor".

Un hijo más

"Todos hacemos todos los trabajos -preparar plantillas, los cortes...- porque en conjunto rinde más. Cuando uno está haciendo una sola cosa se cansa. La costura de los zapatos sí me gusta hacerla a mí, porque me gusta que quede muy bien hehecita; dé pronto también me ayuda mi señora".

"Los hijos tienen un sueldo asignado, pero no fijo. Primero compramos los materiales y la comida. De lo que quede se les da una platica. Tengo el taller como un hijo más. Si un hijo necesita una camisa, pues tome. Que el taller necesita pega, hay que ir a traerla. Es un hijo más; descuide el taller y se queda sin comida".

"La clave es saber poner buena voluntad, tener una cosa no por tenerla, sino porque es una necesidad. Si me pongo a beber, a embarrar, acabo con el principal. Tener cabeza para analizar, si me está dando la comida no puedo acabarlo".

oro: "el ponía el capital y yo el saber." No funcionó y hasta plata se le embolató.

Colóquese de solador. Año y medio en la empresa de dos hermanos. Se acabó y le quedó una liquidación en especie: hormas y una pulidora. Fabrique zapatos por encargo para un expatrón que quebró. Y vuelve Cristo a padecer.

— Independiente desde marzo del 85. Hacer zapatos... Pero le hacía falta el "principal" (el capital), e hizo mucha fuerza hasta junio de este año, cuando en Actuar (Corporación Acción por Antioquia) "me prestaron 100 mil pesos y me agarré a hacer zapatos. Volví a nacer. Y ahí me han ido prestando y ahí voy surgiendo."

Creer para dar empleo

Ya ha trabajado 15 ó 20 estilos de línea deportiva. Hoy, por medio de la Promotora de Comercio Social (que trabaja en comercialización de productos de microempresarios, famiempresarios y artesanos) coloca su producto en el Exito y su panorama se despeja.

"Dicen que uno no debe mirar el día de mañana, sino el día de hoy. Pero a veces uno piensa. La idea mía, si Dios quiere y la suerte me va, es crecer y llegar hasta donde pueda."

Engrandecer el taller, que produzca más y poderle dar empleo a dos o tres personas. Ya le doy a mis dos hijos y la plata queda en casa."

Con cariño y calidad. Recibiendo y dando y confiando. Con paciencia. Anhelando comprar una terminadora. Sin olvidar los días difíciles -"cuando la camisa, la bata o el pantalón que uno necesita... todo hay que dejarlo para diciembre"-, cuando tocaba de puerta en puerta en los pueblos del oriente. Sin subestimar los meses malos de 3 docenas en ventas -especialmente entre junio y septiembre-. Y agradeciendo los últimos -que pueden llegar hasta 550 pares y coinciden con los mejores meses para el mercado de su producto: de noviembre a enero-.

Volvió a nacer y lucha por sostenerse: "La vida hay que lucharla y al que se duerme se lo lleva la corriente."