

En artículos de decoración

El "barro" enseña a manejar el cobre

Texto: Margaritainés Restrepo Santa María
Fotografías: José Betancur De El Colombiano

Lo quiero más grande. No, más chiquito. Pero es que está muy amarillito. Si fuera un poquito más alto. Me gusta más bajito. Mejor rojo. Y no me vas a dar una cajita para guardarlo.

Le echa cuatro viajes. Cuatro visitas de 45 minutos. Primero sola. Después con la hermana. La tercera vez con una amiga. Y, finalmente, con el marido. Total, el esposo, en menos de quince minutos decide. Pague, empaque las lámparas y... ¡vámonos!

Ya Juan Guillermo Vélez está curtido. Unos años en el negocio son suficientes para conocer a su clientela, generalmente mujeres —propietarias de almacenes de decoración y de regalos—. Ya sabe que ellas se pegan de los pequeños detalles, cuando van a comprar un artículo. Ya sabe que, algunas, cuando van a demorar para pagar... dejan la razón de que salieron a descansar a Miami. Y que enero, febrero, marzo, abril y mayo —Día de la Madre, Día de la Secretaria—, son buenos meses para vender su producto.

TINTO CON FE

Ya no maneja la cortadora de prados que, cuando tenía 7 años, compró a su madre por 70 pesos, y le sirvió para conseguir \$1.20, en tres fines de semana, por arreglar el frente de una casa vecina.

Quedaron atrás sus años de experiencia en una fábrica de pintura donde, sin estudios previos, pero con orientación, aprendió a desempeñar bien su oficio en seis meses.

Seguramente ya no piensan que él es "un desadaptado" que dejó coja su carrera de ingeniería mecánica.

Está al frente de una joven empresa que nació con 16.700 pesos, a partir de una idea de Carlos y Juan Diego Escobar —quienes lo invitaron a tomar tinto y a participar como socio—. Una pequeña industria que arrancó en 1981, porque los tres tenían "ganas de hacer algo".

Movidos por un deseo de independencia y fe de carbonero en sus productos. Luchando desde el comienzo, hasta conquistar un mercado nacional. En una época de pleno auge para el contrabando. Con el apoyo del padre de quienes fueron un tiempo sus socios, que era experto fabricante de lámparas —su local les sirvió para exhibir sus primeros artículos—.

EL TRUCO DE LAS HERMANAS

La empresa: Cobre y Vidrio. Tres personas y un nombre casual, que surgió de la interpretación que alguien dio a un aviso que pusieron en la prensa.

Objetivo inicial: hacer lámparas de cobre y vidrio. Hoy, entre 50 y 60 artículos de la línea decorativa. Cofres, mesas, porta-retratos, sillas, catres, repisas... y hasta pequeñas urnas para guardar las cenizas de los muertos. Hoy, 24 empleados directos y otras cuatro personas que trabajan para ella. Y, en mente, montar dos "hijas": una de productos en acrílico (que ya lo emplean) y otra... "secreto".

Vendiendo cosita por cosita. Andaregueando por la calle, con un vidrio en la mano y haciendo bulla para abrir campo. Venda para comprar materia prima. Vestido de cachaco prestado y carro alquilado, para llevar y dejar en consignación la mercancía, en los almacenes. Si no compran vuélvalo a recibir.

Y para darse un empujoncito, un pequeño truco. Sus hermanas iban al almacén, hacían todo el escándalo del caso, preguntaban, con entusiasmo, si el artículo era extranjero y lo compraban. La respuesta era matemática. El cliente llamaba y... pedía que le mandaran otras "ó cositas de esas."

UN CURA CAIDO DEL CIELO

Ideas de revistas. Y, a las



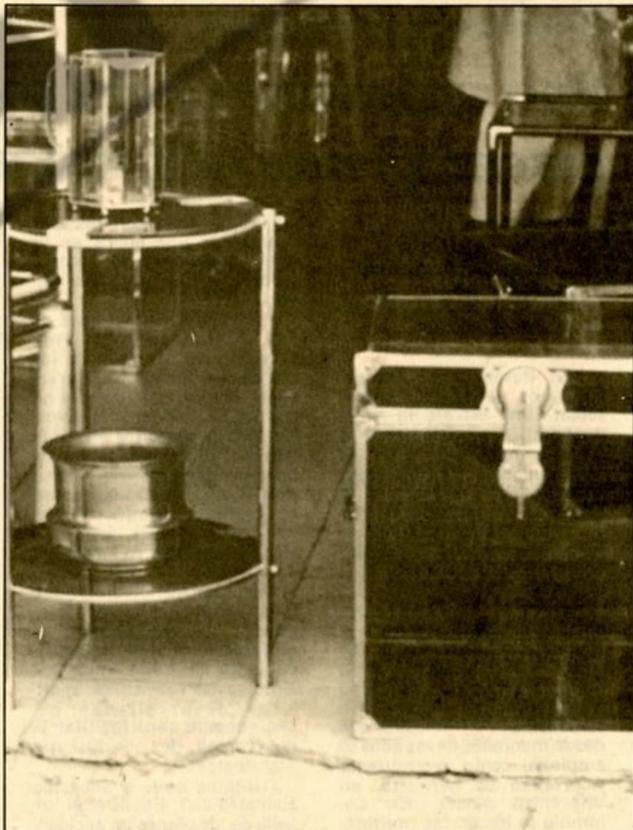
solicitudes del cliente, un permanente "si puedo hacerlo". La ayuda de la novia del uno, de la mamá del otro, de los amigos.

Primero fue un cuarto, en el Parque de Bolívar —en casa de sus socios—. Con el tiempo, el negocio se apoderó se amplió a la sala y al comedor. Hasta que tuvieron que salir... a pagar arriendo.

Alquiler de una casa en Sabaneta "a donde la gente no iba", a excepción de los martes, el día bendito porque vendían en las calles a los peregrinos que iban en busca de la Virgen.

Segunda escala. Una casa vieja en el centro de la ciudad. Biselar el vidrio por su propia cuenta —y el apoyo financiero y de asesoría de Microempresas—.

Viene un momento crítico. Cierre de importaciones —"y el cobre es importado"—. La máquina biseladora se daña y no se consiguen balineras. Cuando



SOCIEDAD DE SEGURIDAD S. S. LTDA.

SEGURIDAD PRIVADA
PREVENCIÓN — PROTECCIÓN — CONTROL
A PERSONAS, BIENES, VALORES

TELEFONOS: 263 1771, 263 5457 y 263 8413

Carrera 50 N° 63-59 — Apdo. Aéreo 4036 Medellín, Colombia



Ya, bien hecho y barato

Para Juan Guillermo Vélez son muy claras las razones que llevan a su empresa hacia adelante:

—Convencimiento personal de que quiere hacer una cosa bien hecha, con responsabilidad. El cliente quiere la cosa ya, bien hecha y barata. Cada cliente es diferente y hay que darle gusto —teniendo cuidado también de cuidarse de no comprometerse con la palabrita exclusividad. No he tenido ninguna devolución por cosas mal hechas —catres, muebles— o porque quedaron insatisfechos.

—No olvidarse del cliente porque ya se llevó el artículo. Yo quisiera revisar todos mis artículos. Yo soy el que los entrega al cliente. Y que no sea yo el último que tenga que verle el defecto, si hay 7, 6 ó 4 personas antes que están viéndolo con más tranquilidad.

—Cada vez que entro a un almacén estoy mirando qué tiene y qué le falta. Yo tengo muy buena retentiva. Sé que le vendo a la persona. Estoy con el cliente a toda hora. Si algo no se vende, se lo cambio, le doy la seguridad. El es el que le ayuda a uno y le marca lo que hay que hacer y cómo hay que hacerlo.

—Cumplimiento. Los artículos de esta empresa son "haga y entregue".

—Si tiene crédito, sea cumplido con su proveedor. Créditos se pueden tener, bien manejados. Como yo me he manejado bien con ellos, ellos se manejan bien conmigo. Muchas veces no es que se necesite mucho capital.

—El salario es sagrado. Hay que tener, también, contento al trabajador, en esa parte, porque es una estabilidad muy importante. Es difícil el manejo de los empleados. Hay que dar estímulos en la medida de las capacidades de la empresa y teniendo en cuenta, también que las ayudas del patrón se ganan.

—Es más fácil vender que cobrar. Le vendo lo que quiera. Pero no me ponga a cobrar. Al principio dejaba los artículos en consignación. Hoy en día no tengo que salir a vender. Aquí vienen los clientes.

—Tengo un asesor. Cada año, en enero, nos reunimos a estudiar y trazar el presupuesto del año, las metas.

—Calidad. No cantidad.

no había nada para hacer, Juan Guillermo se dedicaba a arreglar, pintar y limpiar el frente de la casa. Momento crítico y con 8 o diez trabajadores. Pero su fe seguía en pie y acudió a quien es, ahora, su socio —Rubén Darío Restrepo— y el encargado de la parte de producción.

Fe... y en ese momento de crisis "llegó un cura como caído del cielo". Les encargó 500 urnas

"No me da miedo la competencia... Si una persona que lleva cuarenta años haciendo muebles, me entrega un mueble de mala calidad, y veo la calidad de los muebles que yo hago en tres años... ¡Qué le de miedo a él de mí, no a mí de él".

—nunca las habían hecho—. Les dio 60 mil pesos por adelantado. Y, con su pedido, el impulso para volver a empezar.

PREGUNTANDO NO LLEGA A ROMA

Montar una empresa. Y confirmar que "el barro le enseña a uno"... Se acabaron los días de fiesta, los fines de semana, los conciertos, los partidos de fútbol. Todos los días eran días hábiles... hasta las 10 u 11 de la noche. Sin pereza y sin planes de enriquecerse "en un año". Y reconociendo, en medio del esfuerzo los errores —en una ocasión, copiar un producto de alguien que le había dado la mano; una equivocación que no volverá a cometer; "hay muchas cosas distintas para hacer"—.

Objetos de cobre y vidrio que tienen mucho de artesanal. Un tren con una estación central: la materia prima. En un medio donde la importación y tratamiento del cobre es un monopolio y eso afecta, a veces la producción. En un medio donde no es fácil que la industria grande le da la mano a la pequeña... Porque es un secreto cómo brillar el cobre... Es un secreto cómo perforar el vidrio. Aquí, donde preguntando no siempre se llega a Roma.

Saque los vidriecitos bien sacados. Las medidas exactas. El molde. El canal debe ajustar. Soldadura. Clavos. Tornillos. Latón. Cinta. Tuerca. Vidrio. ¿Qué hay de nuevo? —preguntan. Lo mismo viejo —responde Juan Guillermo Vélez. Pero, así, nuevos artículos se suman y se seguirán sumando a la lista de producción. Nuevos artículos que exigen inversión y mucho tiempo —hasta dos años—.

Montar una empresa. Pensar en renovarse y trabajar toda la vida. "¡Ojalá los días tuvieran 48 horas!", dice Juan Guillermo. Y a ese ritmo, para quienes están al frente de Cobre y Vidrio no es nada raro que algún día las tengan.

SERVICIO TOTAL

Caribe Motor DE MEDELLIN

el buen cambio
RENAULT

presenta:

SU NUEVO AMBIENTE ambiente CARIBE

lo invitamos

CALLE 14 N° 51-125 AV. GUAYABAL Tel. 2353021
Glorieta al viejo aeropuerto