

Y salga a vender, con la "clave" en el hombro

"Cuando él murió yo no sabía nada de nada. Ni de hierros, ni de bronces, ni de medidas, ni a cómo se vendía una clave. Me tocó meterme. Visité talleres, fábricas de cajas fuertes, buscar. Esto camina por tanto esfuerzo".

Texto: Margaritainés Restrepo Santa María
 Fotografías: Miguel Calderón De El Colombiano

"¿No le da pena salir, por ahí, con esas cajas y esas barras al hombro?"

"Por qué me va a dar pena... A mí no me da pena trabajar".

Pues a María Doris Gutiérrez, no sólo no le da pena trabajar, sino que trabaja mucho.

"Cuando él murió", empezó a salir, no con la manta, sino con la clave en el hombro. Mire, pregunte, empaque, camine, trasnoche, toque puertas, ofrezca, pida plata prestada. Engrásese las manos, haga tornillos, limpie chapas, corte y lime material. Recoja unas cajas que se le cayeron a la entrada de la Gobernación, en Cúcuta. Angústiese pagando un taxi para que la deje el avión. Y llóre, a medianoche, en la terminal de buses de Ibagué, porque no sabe para dónde coger, porque no conoce ese pueblo.

Nos lo dice muy clarito: "Aprendí a la berrionda". Ella, la cabeza de una empresa que nació en 1975, en donde a la gerente no le importa pararse a traer un tinto, a un cliente, a un visitante. Al frente de Industrias Ormegú -claves para cajas fuertes-, de un esfuerzo que recibió este año el galardón de Microempresa del Año.

BENDITA MAQUINA
 "A la berrionda". Su esposo comenzó el negocio con la fabricación de manijas y la clave Contraespía (equivalente a la americana). Tenía un torno y justo al mes de conseguir otro,



con un préstamo, murió. María Doris se enfrentó, entonces, a responder por una deuda de 60 mil pesos e intereses del 6% -o le quitaban la máquina-. A ser padre y madre de cinco hijos. A dejar atrás los días en que ella sólo se preocupaba por las tareas de hogar y el problema de la plata era del hombre de la casa.

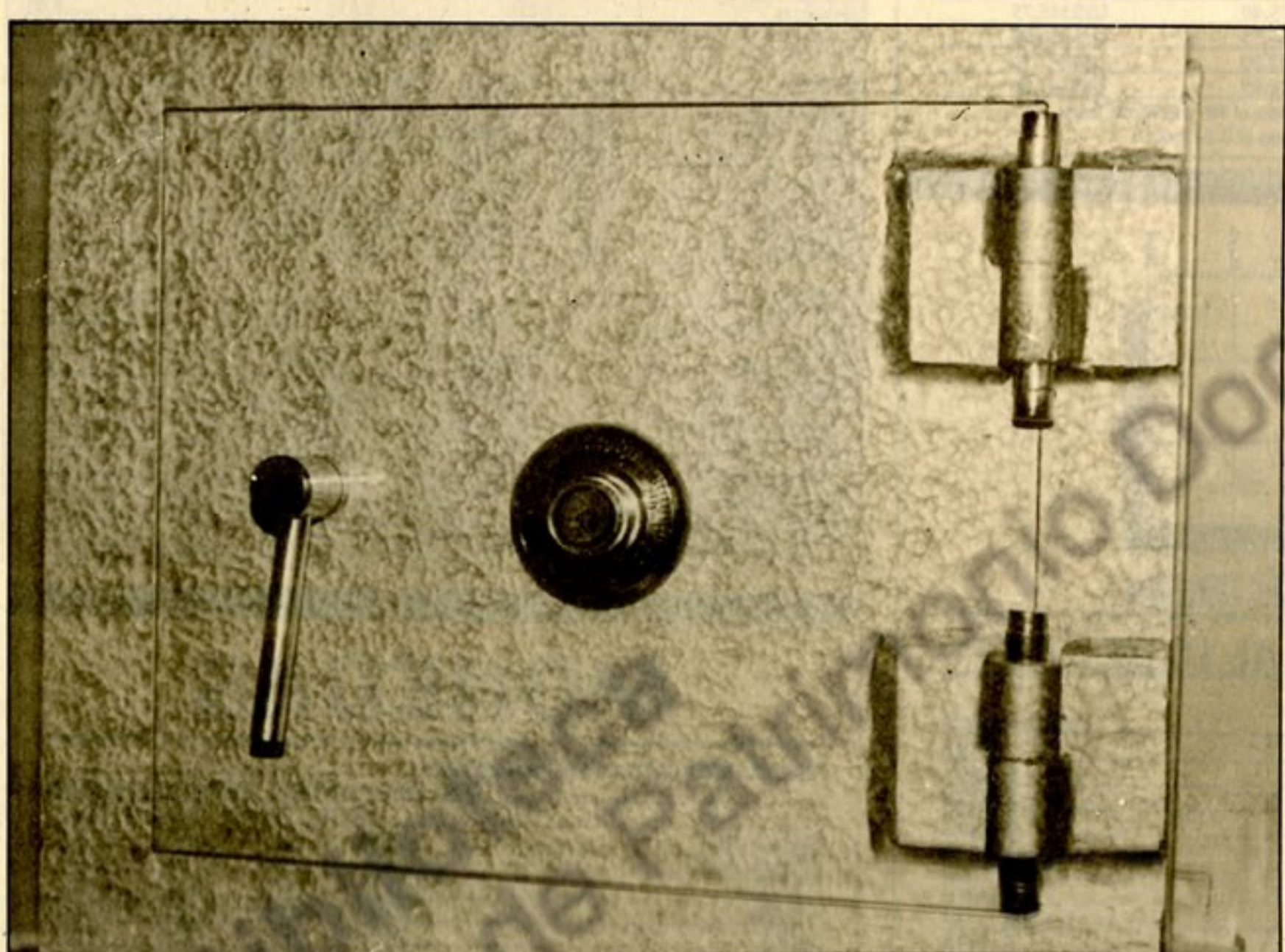
Un salario no le alcanzaba para criar a los muchachos. Tenía que "meterse" al negocio. Arrancó sin cinco... Con cinco mil pesos -pago adelantado de un pedido-. Y camine y busque, sin saber nada de nada, ni "a cómo se vendía una clave".

Nada de nada. Ni de bronces ni de hierros, ni de medidas. Pregunte. A una hermana que le colaboraba a su esposo, en la oficina, con el teléfono. Al "viejiito" que trabajaba con él y que, antes de retirarse, entrenó a su hijo mayor, entonces de 14 años. A un hermano contador... para llevar sus cuentas en un cuadernito.

YA LE FIAN
 Y salga a las ferreterías, con apuntes de materiales y medidas (tienen que ser precisas)... Bronce latón, de pulgada y media, de siete octavos, 5-16 y 3-16. Sin plata, comprando pedacitos con unos pesos prestados

Trabajó asociada con un señor de una fábrica de cajas fuertes, pero con las épocas malas, eso no daba. Total, volvió a la independencia, y casi como al principio, con tres mil pesos en el bolsillo. Pero ya había comenzado a pagar la máquina. Después contaría con el apoyo de Microempresas de Antioquia... Después participaría en un seminario en el Sena.

Camine y busque clientela en bus hasta Cali, a Bogotá, a Pereira... Venda las claves, toque puertas, reparta tarjetas, deje su teléfono, su dirección, visite talleres, fábricas de cajas fuertes, lleve muestras, cargue cajas. Y regrese... con plata para poder pagar la nómina y comprar materiales.



El éxito en la fabricación de claves para cajas fuertes, ese elemento que refuerza la seguridad, no es un cuento reforzado.

Ya ha hecho su clientela, ya la llaman, ya le giran, ya le fian en las ferreterías, a 30 días, ya le mandan el material.

Primero un empleado. Hoy 5 -dos torneros, tres ayudantes- y uno al contrato -para la noche-. Y el aporte de sus hijos. Empleados de 4, 3 años, mínimo 7 meses... saben que María Doris no olvida, para ellos, la "hora del fresco", a las 10 de la mañana y a las 3 de la tarde.

Primero unas 20 claves por mes. Hoy, 100, 150, 200, según el mercado y sus propias posibilidades. Primero sólo la clave

Contraespía. Hoy, le agrega la Cofre, la Plana y en mínima escala, la Semiamericana. Y desde el 85, servicios técnicos (abrir, cambiar, reparar claves).

LA SEÑORA DE MEDELLÍN
 El esfuerzo abre camino. Sus claves para cajas fuertes se han vendido en Medellín, Cali, Bogotá, Cúcuta, Barranquilla, Pereira, Ibagué y el Ecuador. Y para vender no tiene reparos en ofrecerle, al cliente ecuatoriano, llevarle hasta Ipiales la mercancía, si no puede venir por ella.

Un pequeño y modesto local, en el barrio Miranda. Sin costosas obras de arte. En las paredes, un Sagrado Corazón, un calendario y la placa que la honra como Microempresaria del año. Un escritorio, una mata, un sencillísimo archivador, y el mayor tesoro: "el teléfono".

Allí está María Doris... "La señora de Medellín", "La Mona", como le dicen sus clientes y sus proveedores. Al frente del proceso... Se funde el material, se lleva a los tornos, se maquina, se raya, se enumera. Limar, armar, tapar. Todo menos cromar.

Anota un pedido, hace una llamada, da un precio, consigne allí, despacha, vigila la calidad. "Todo el día voltiando".

Una llamada, un pedido. Allí está, con una seguridad: la pequeña empresa camina por "tanto trabajo, tanto sacrificio". Y con un sueño: "una máquina preciosa que vi en la Feria Internacional. Un torno programado, pero ni pensarlo, ese aparato vale mucha plata". Piensa entonces en la posibilidad de conseguir uno más pequeño, aumentar la capacidad de producción y "salir a andar, a venderlas" y olvidar que quiere descansar, "apenas termine de pagar deudas".

"Antioqueña tenía que ser, le dijo un hombre cuando ella llegó con sus pesadas cajas a la Gobernación de Santander. Pero más que antioqueña, trabajadora y empujosa. Aprendió a no sentir pena para prestar plata y fiar materiales. A resistir jornadas agotadoras, durante los cuatro primeros años... Bus hasta Ibagué, de noche. Llegue, contacte al cliente, pida una ducha prestada. Siga. Segunda noche en bus, hasta Cali. Tome tinto con Coca Cola para no dormirse. Desayune a la 1 de la tarde. Y repita. Tercera noche. En bus hacia Medellín.

El éxito en la fabricación de claves para cajas fuertes... Ese elemento que "refuerza la seguridad" no es producto de un cuento reforzado. Es trabajo y lucha. Y, a ese paso, no será imposible que un día Ormegú cuente con un torno programado.



María Doris Gutiérrez

El teléfono es bendito

"Hay que saber de medidas y de materiales. Una clave para cajas fuertes tiene que ser muy precisa. Y los materiales deben ser de primera calidad."

"Uno muestra calidad y el comprador decide... Los mismos clientes se encargan de darle a uno otros clientes."

"En este negocio hay poca competencia. Ayudó mucho el cierre de las importaciones."

"Lo más difícil es conseguir la plata (para compra de materiales) y manejar la gente." Y, en el proceso de fabricación, la chapa.

"Algunas veces escasea el material. Por eso hay que tener siquiera para quince días. Siempre estar pendiente del material, para no dejarlo acabar."

Es importante estar pendiente de los trabajadores. Ver como lo están haciendo, que hay que corregir, mirar, revisar, controlar." Se vigila la calidad, en el taller y en el producto terminado.

"La mejor época para vender claves: diciembre. Dan de regalo cajas fuertes, cofres de seguridad. Duro para vender: Semana Santa, enero, puentes y fin de mes."

"Llamo al empleado a solas. Cierro la puerta, le hablo o le llamo la atención, solo. Delante de la gente le da mucha rabia. Si no me funciona, le mando una carta y con eso tengo. Se acaba el problema."

La empresa ha tenido éxito por... "tanto trabajar. A veces, para cumplir un pedido, nos quedamos hasta la una o dos de la mañana. Mucho esfuerzo, sacrificio".

"El teléfono es lo que vende en un negocio de estos."

Rent a car NUEVO en Budget siempre le cuesta menos

DESDE HOY TAMBIÉN EN EL AEROPUERTO JOSÉ MARÍA CORDOBA TEL. 266.22.32

Con BUDGET un carro GRATIS por un día.



Budget

rent a car

Bogotá Tel: 213-60-20

CALLE 16 N° 41-199 TEL. 266 8181 EL POBLADO

Impleseg Ltda.



seguridad industrial



metales y equipos de antioquia s.a.

mequrisa



Inversiones Guillermo Escobar

Alertan a la ciudadanía,

para informar que delincuentes comunes se están haciendo pasar por empleados nuestros, solicitando extintores a fin de recargarlos o darles mantenimiento.

Exija en toda ocasión el carné de identificación, que distingue a nuestro personal y sin ese requisito no entregue su extintor.

Recordamos:

que nuestras empresas están en capacidad de prestarle mejor servicio, con personal experimentado y debidamente identificado.



- Arena, caliza y fuego: componentes naturales del vidrio.
- El vidrio conserva la calidad por mucho tiempo.
- Conserva el olor.
- Conserva el sabor.
- Permite ver lo que en él se envasa.
- Puede consumir parcialmente su contenido, sin cambiar el envase original.
- Prefiera los productos empacados en vidrio.

PELDAR
 el envase de origen natural