

Alberto Vélez Escobar

"Lo mejor no es lo mejor de lo ideal sino lo mejor de lo posible"

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

La inscripción "para tus cenizas", que un fumador empedernido preferirá tomar en el sentido literal, se observa en uno de los ceniceros que encontramos en la oficina de un antioqueño que no fuma, alto, práctico, de buen genio y corazón contento. Un antioqueño "de Medellín", que goza con las pequeñas cosas, criado en el parque de Berrío, sin ninguna conciencia rara, ni cosas de otro mundo, que piensa "como la gente de Medellín", que considera ciertas todas esas cosas, y esos principios éticos que "uno lee en 80 partes".

Informal. Sencillo en su trato. Parece enemigo de las posiciones extremas y amigo de vivir y dejar vivir con la justa medida, y con el convencimiento de que los logros y las ganancias no son producto de generación espontánea, sino "consecuencia natural" del esfuerzo y del trabajo bien hecho.

ESA FRASECITA

Amigo de los amigos y de los ambientes donde, sin necesidad de estar de acuerdo con todo, no tiene que "usar bozal". Ignaciano que nunca pensó en ser jesuita, pero tiene un hijo jesuita y encuentra "muy sabia la frasecita" que un día escuchó en boca de un obispo de San Luis (Estados Unidos): "Recibe el Evangelio de Cristo de quien eres heraldo. Cree lo que leas. Enseña lo que creas. Y practica lo que enseñas".

Alberto Vélez Escobar. No se creía con habilidades para ser médico, ni le provocaba ser abogado. Total: de tres opciones que había, entonces se decidió por ingeniería -me gustaba la ingeniería de campo-, en la Escuela de Minas. Se graduó hace 50 años, pero todavía recuerda la consigna de sus años de universitario: "trabajo y rectitud".

CON PISO

Ex-alcalde de Medellín. Fue gerente de la segunda sección de Empresas Públicas y jefe de Valorización. Pero un día se "cortó la coleta de los cargos públicos" -"más interesantes que los negocios privados, se manejan negocios más grandes y obligatorios para la gente"- . Ex-funcionario público que no conoció "problemas de orden público, ni chanchullos" y que conserva de su experiencia el recuerdo de una "mayoría de empleados muy trabajadores, y pocos sinvergüenzas".

En el terreno laboral, un hombre que pisa tierra firme empezó y se concentró en Industrias Roca, una empresa que



Ilustración de Industrias Roca



tiene mucho que ver con pisos y que le ha ocupado durante más de 50 años. Una firma que ahora vigila sin desautorizar a quienes están al frente.

Alberto Vélez Escobar, en los últimos diez años descubrió que ya no quiere "mandar". No cree en el liderazgo gratuito y sí cree que "el poder hay que aceptarlo no como una dicha de sobresalir, sino pensando que, llegado el momento, tiene la obligación de ejercerlo".



DE LOS DE ANTES

Trabajador de los de antes. Incapaz de sentarse a esperar la hora del almuerzo o de la comida o a "calentar silla todo un día" y de someterse como esos ejecutivos importantes a recibir uno por uno la fila de diez que esperan tras la puerta de la oficina. "Por temperamento, por medio, por familia". Llegó a la conclusión de que "el mejor negocio es ser honrado y, mejor aún, que se lo crean a uno".

Imaginativo, innovador. Entrenado por fuerza de la costumbre a resistir jornadas largas. Ocho, diez cosas al mismo

tiempo. El impulso a pequeñas empresas. Juntas, acciones cívicas. Que se acabó la plata. Que hay pliego de peticiones. Que el cemento. Que hay una construcción por allí. Que están vendiendo un equipo de aire acondicionado. Que el lote. Que dónde compramos el ascensor. "Si no hay qué hacer me voy. Si uno se queda en una silla pensando todo el día que se acabó el cemento, se enloquece".

LO MEJOR DE LO POSIBLE

Viajero "apasionado" y observador compulsivo de los mercados de las ciudades que visita -"la mejor forma de conocerlas es observando lo que la gente compra en los mercados y en las tiendas"- . Observador también -y defensor incansable- de la calidad, en cada actividad de la vida: "lo bueno que cierran las puertas en Alemania, los pisos en las calles sin huecos... porque los hacen bien hechos. La calidad tiene un gran enemigo: las licitaciones; hay que cotizar barato".

Antioqueño trabajador de los de antes que mira hacia adelante. Viajero observador que "definitivamente" prefiere vivir en Medellín y no cree en aquello de que todo tiempo pasado fue mejor. Católico que no cree en los rejos de las campanas. No "transa" en sus principios, ni tampoco los impone a otros.

"Lo mejor no es lo mejor de lo ideal, sino lo mejor de lo posible. Me he sabido calcular las ambiciones. Y ahí vamos".

PROTAGONISTA

"Lo que sepa hacer, hágalo bien. Lo que no sepa hacer, no lo haga. No más. Y no se trance, el mundo está lleno de mediocres. Es mejor una cosa chiquita bien hecha, que una mole desajustada que no funcione. Y cada uno cumpla con lo que cree que es su deber. No se ponga a pensar con la gana. Piense con la cabeza".

Debe ganar más el que corre el riesgo de producir

Conceptos de Alberto Vélez

"En la gente que admiro, admiro no lo que me han predicado, sino lo que les he visto hacer. Admiro, en general, hacer las cosas bien hechas, material y moralmente. No me canso de decir eso. No me parece indecoroso hacer ningún oficio, pero el que se compromete a manejar un carro debe tener ese carro muy bien."

LOS DEL BULDOZER

"Me gusta mucho la remuneración por incentivos. En una investigación que hicieron en Harvard, encontraron que una empresa en un ramo bastante fracasado está muy bien y en ella todo el personal gana por obra ejecutada. A los estudiantes les preguntaron si les gustaba el sistema. La mitad estuvo de acuerdo en el trabajo por incentivos. La otra mitad dijo que eso era inhumano, que lo que había que pagar es el esfuerzo."

Por un lado están los que piensan esto último, que son los que se dan de sociólogos, los que hicieron el código laboral de Colombia. Los otros son los pragmáticos, los matemáticos, los del bulldozer. A mí me da mucha gana de ser del bulldozer."

Por venir a sentarse aquí, una muchacha no gana nada. Gana por escribirme las cartas bien escritas, por darme una idea, porque maneje una prensa cualquiera para hacer unas baldosas. La remuneración por incentivos es la manera de hacer a los trabajadores partícipes de las utilidades de las empresas. No eso de que en diciembre hay que darles el 10 ó el 30 por ciento, lo mismo a todos".

A UNO LE GUSTA QUE LE SALGAN CENAS

"El éxito, ante todo, no es ganar plata, sino estar satisfecho con lo que se está realizando y tener la íntima convicción de que lo está haciendo bien y que le salga bien. Lograr lo que uno se propone."

A uno le gusta ganar es por ganar. Jugando gratis dado, a uno le gusta que le salgan cenas, no por ganarse cien pesos, sino porque le salgan cenas. Si yo digo que haciendo tal producto con tal modificación, se va a vender más, el éxito es que si se venda y no que, por el hecho de haber vendido menos acaparando, me gané el doble".

SI TIENE PARA UNO, NO HAGA CUATRO

"Hay que coger los problemas de a uno para ser capaz de solucionarlos. Si los coge todos no soluciona ninguno. Empiece por este ramo de las construcciones: tienen dinero para financiar la construcción de dos edificios, se ponen a construir cuatro y se les quedan los cuatro empezados. Si tiene para dos, haga dos".

OPTIMISMO EN ACCIONES

"Era imposible que las empresas se arruinaran y la gente siguiera pagando oportunamente los intereses. Me gusta que suban las acciones de Fabricato, aunque no tenga, las de Avianca, aunque no tenga. Una de mis mayores satisfacciones ha sido ver el alza de las acciones este año. He ahorrado la diferencia fundamental a favor de hace 50 años. Antes, todos los que trabajábamos y nos graduábamos, con los primeros cien pesos que nos sobraban comprábamos una acción de Coltejer o de la Colombiana de Seguros. Hoy todos se van a llevar sus ahorros donde más caro les pagan intereses."

No me niego a recibir intereses, pero siempre debe ganar más el que corre el riesgo de ponerse a producir que el que se sienta tranquilamente a cobrar intereses. En Colombia, los últimos tiempos monetaristas fueron al revés y ese fue el mal. Me parece lo más triste para el país que nos pongamos de agiotistas... la mentalidad de volvernos cobradores de intereses. Hoy nos volvimos todos prestamistas y si seguimos de prestamistas no habrá quién nos pague intereses".

TODOS DE CANTANTES

"Hay que estimular el sector de producción -agrícola, minero, de transformación, industrial-. Todo el sector servicio supone que haya una industria. Después de que un hombre trabaja todo un día, puede irse por la noche a oír un cantante. Pero si nadie trabaja en el día, todos de cantantes, quién los oye. Es muy bueno poderle decir a la gente: yo le aseguro su empresa, pero se necesita que haya empresa qué asegurar. Si nadie produce, quién va a prestar plata?"

Creo en la repatriación de capitales el día en que den incentivos para producir. Teniendo producción surgen los bancos, las compañías de seguro y de transporte. ¿Qué me gano con poner un ferrocarril de aquí a Cali si no tengo que llevar?"

¿QUIEN DIJO DEVALUAR?

"Dicen que hay que devaluar para exportar. Eso no es cierto. Los que saben exportar son los japoneses y los alemanes y están valorizando la moneda. Lo que hay que hacer es cosas buenas y los japoneses y los alemanes las saben hacer. Y, entonces, la gente les compra".

Y ahora, culminada la carrera...



Me regalaron un computador
TANDY COLOR