

Lecciones empresariales de Gumercindo Gómez, fundador de Colchones El Dorado



Bogotá_Aún hay quienes dicen que formar empresa es muy difícil, pero si conocieran que Colchones El Dorado que planea cerrar el año con ingresos operacionales superiores a \$35.000 millones, fue fundada con \$35 pesos en un pequeño taller en Bogotá, cambiarían de parecer.

En 1957, Gumercindo Gómez, después de varios despidos, y probar suerte en otras empresas buscando que le pagaran \$12 al día, se fijó en el trabajo de confeccionar colchones y tras una alianza con un antiguo jefe emprendió la fábrica de la que hoy es presidente, que tiene 49 locales, 230 empleados y planes de expansión internacional.

Este hombre de trabajo, formado a pulso a base de aspiraciones y movidas estratégicas, dijo a LR cinco lecciones empresariales que usó en su vida para ser exitoso y seguir siendo competitivo en el negocio de colchones.

1. Soñar

Aunque parezca romántico. Gómez señala que la base de un caso de éxito es soñar. “Se debe pensar en grande, saber qué se quiere, analizar las posibilidades donde podría ganar ventajas y sobre esa idea empezar a trabajar”, dijo.

2. Desarrollar la primera idea

El fundador de esta compañía resaltó que después de tener una idea innovadora, hay que estudiar cómo desarrollarla y enriquecerla. Para eso, Gómez dijo que hay que tener un plan, saber qué se necesita; cuáles son los requisitos; qué aportará de diferente esa compañía para que se posicione en el mercado.

“Esta fábrica de colchones, empezó con unas tijeras, unos alicates y algunos resortes de segunda para hacer su primer producto. De eso se trata”, dijo.

3. Enamorarse del trabajo

“La mente de uno tiene que estar buscando la innovación. Hacer nuevas cosas para tener satisfacciones”, señaló Gómez. El empresario resaltó que si esa empresa se convierte en pasión, se trabajará todo el día en la búsqueda de los mejores productos.

4. el principal activo es el humano

Cuando se ha avanzado, y se tiene una base estructural, teórica, y se sabe qué se va a ofrecer en el mercado, un nuevo empresario debe entender que sus empleados son lo más importante, y si ellos están felices y satisfechos tanto la producción, como la venta y demás eslabones del negocio serán exitosos.

5. persistir frente a dificultades

Las variables tributarias, las altas tasas de cambio, el decrecimiento de la economía y otras dificultades deben hacer que la empresa sea más fuerte. Gómez resaltó que al momento de crear empresa hay situaciones en las que la idea de rendirse parecerá la opción más viable, pero resaltó que cuando realmente se está decidido y convencido de lo que producirá para la sociedad, las dificultades harán que la compañía despegue.

Estos consejos, según el fundador de Colchones El Dorado, serán útiles para la red de nuevos empresarios que están naciendo en el país.

Con cada peso ingresado por las ventas, Gómez invirtió en viajes a ferias del mundo para aprender sobre el negocio y también se hospedó en hoteles en Centroamérica para romperles el colchón, examinarlo, anotar su confección, y luego coserlos como nuevos.

Y es que, según Confecámaras, durante los tres primeros trimestres del año se crearon 240.250 empresas, 9,3% más que en 2013.

De estas, el sector del comercio al por mayor, con 93.040 firmas, es el que más jalona el crecimiento, y por ende es el más competitivo.

Pese a esta competencia, Colchones El Dorado espera subirse a la locomotora de expansión de los centros comerciales, y crear en Bogotá 6 tiendas más el próximo año y así quedar con, 43 en esta ciudad y 12 en otras regiones, y en tres años llegar con sus colchones a Estados Unidos.

Las proyecciones de ingresos operacionales a cierre de año estarán por arriba de \$35.000 millones, después de vender \$24.653 millones en 2013.

“Estaré al frente de mi compañía hasta el último día de mi vida. Mi meta es seguir innovando y creciendo en el mercado, porque esto es lo que me apasiona”, dijo Gumercindo López, quien empezó haciendo un colchón al mes y hoy hace más de 250 de diferentes referencias.

Las Opiniones

Raúl Ávila

Profesor de industria de la Universidad Nacional

“Hoy el emprendimiento ha evolucionado. Hay que ser visionario, pero tener una idea de innovación y desarrollo tecnológico”.