

ADJUNTO

EL TIEMPO

DE: María Alejandra Rodríguez

Con apenas 33 años, Sergio Andrés Serrano Ríos se ha convertido en un referente de la industria del calzado en Bucaramanga, una ciudad reconocida por la calidad de la marroquinería.

Este ingeniero mecánico de la Universidad Industrial de Santander (UIS) terminó haciendo zapatos motivado por la mala situación económica que vivían en su casa, pero con la fiel convicción de que podía imponer una nueva tendencia en una ciudad donde los tradicionales zapatos de cuero con la gama café y negra eran los que se vendían.

Era 2009 y, en medio de uno de los paros de la UIS, cancelaron los semestres en la universidad y Sergio debió irse para la casa y dejar de recibir su única entrada económica: lo de los 4 buses diarios.

La situación era tan difícil que los papás de Sergio debieron cerrar la fábrica de calzado que tenían y llevarse las máquinas para la casa. “Nuestra situación, de 1 a 10, era 11 de lo mala”, dice.

Al joven le preocupaba no tener clases porque no tenía de dónde sacar para salir el fin de semana. “En la vida de los emprendedores siempre tiene que haber algo que detonó el negocio, y en mi caso, mi preocupación era de dónde iba a sacar para la rumba del fin de semana, y ahí comenzó el afán de rebuscármela”, cuenta Serrano.

Su primera idea fue bajar diseños de internet y estamparlos en camisetas para venderlos, pero este emprendimiento no fue lo que él esperaba. Con 1.500 pesos en el bolsillo, salió al centro de Bucaramanga y al llegar a cotizar las camisetas se encontró con: “¿Tiene quién le haga la moldería, el molde, la estampada? Esta tela solo se vende por rollo, los diseños descargados de internet son ilegales”. Se dio cuenta de que no tenía nada.

Regresó a su casa, frustrado, sin plata, sin ideas, pero con las ganas de ponerse a hacer algo. “Vi las máquinas de mis papás ahí parqueadas en la casa y dije: ‘Yo tengo que ponerme es a hacer zapatos, es que yo sé hacer todo el proceso de manufactura de un calzado, desde cortarlo, armarlo, emplantillar, es que me crie entre eso’. Y ahí les dije a mis papás que iba a ser zapatero”, cuenta.

Su papá le dio un rotundo no. “Mire nuestra situación, usted no va a ser zapatero, estamos pasándola muy mal para que usted se ponga a hacer zapatos”, le dijo el padre a Sergio. Pero otra fue la respuesta de Martha Alicia, su mamá: “Pues, si usted quiere serlo, yo lo apoyo”, le dijo, y le prestó 200.000 pesos para que comenzara su negocio, además de presentarle a todos los proveedores.

Llegó a Top Cueros, donde Rodrigo, su propietario, le comenzó a describir el zapato que tenía en la cabeza, y Rodrigo le sacó una suela, pero nadie la usaba porque era muy costosa. “ ‘Yo voy a vender el zapato bien’, le dije, y él me regaló las muestras y ahí comenzaron todos los peros. Primero, el no de mi papá, y luego cuando llegué a comprar las telas comencé a pedir azul, amarillo, morado, y mi mamá lo primero que me dice es que si voy a hacer zapatos para payasos y para gais”, recuerda.

Pero su mamá no imaginó que lo que tenía Sergio en la cabeza era el ADN de Alicia Wonderland, su exitosa marca de zapatos.

Las suelas de Rodrigo comenzaron a pasar por las máquinas de la fábrica-casa de Sergio, y el 2 de mayo del 2009 salieron los primeros Alicia Classic. Con suela blanca y tela gruesa color neón.

Era un festivo y adivinen qué hice. Pues salir a rumbear. Me vestí todo de negro y me puse los zapatos, y mis amigos me recogieron y me dicen: ‘Qué cosa más fea, usted por qué se puso zapatos de payaso, si se pierde en la discoteca solo levante los pies y lo encontramos’, recuerda Sergio.

Al día siguiente, Sergio, entre lágrimas, habló con su mamá. “Bueno, mijo, yo crie un berraco, así que hágale y póngale el pecho porque ya salieron los otros colores y póngase a venderlos”, le dijo.

Esa charla con su mamá fue determinante. Sergio se paró de la cama, se secó las lágrimas y comenzó a tomarles fotos a los zapatos en sus seis colores. Los editaba en un programa que se llamaba Picnic, un nombre familiar para la generación que nació entre los ochenta y noventa y que tuvieron Facebook para el 2009.

Una amiga de su mamá le prestó la cámara digital, y sobre una teja de su casa comenzó lo que sería una revolución de la industria del calzado deportivo en Bucaramanga. “Subí las fotos a mi Facebook personal y comenzó a pasar lo que les pasa a muchos emprendedores: mi familia no me compró, mis amigos poco me apoyaron, pero gente completamente desconocida me comenzó a escribir que quería zapatos”, cuenta Sergio

. En un morral echó un zapato de cada talla entre la 36 y la 41, una carta de colores, y se convirtió en un vendedor puerta a puerta. Iba a las casas de los clientes, se medían el zapato y él les pedía la mitad, que eran 30.000 pesos, para comenzar a fabricarlos, y los otros 30.000 los cobraba cuando entregaba los zapatos.

Así comenzó Alicia Wonderland, con una publicación en Facebook, un morral lleno de zapatos y un joven de 18 años que quería cambiar la idea de que los colores solo eran para el papel. Ese mayo vendió 17 pares.

Los papás eran los que los hacían, el logo de Alicia era un hongo negro que se lo pegaban al final con pegatodo. “Teníamos los dedos quemados de pegar esa vaina (el honguito), pero así comenzó a surgir la idea, pero fue una idea bendecida porque siempre vendí algo”, comenta y se ríe Sergio.

Durante ese primer año vendió zapatos con portátil prestado y minutos que compraba a 100 pesos en la calle.

“Yo no tenía portátil no tenía minutos, llegaba a la universidad, prestaba un computador para revisar mi Facebook y mirar quiénes me habían pedido zapatos, y de un minuterero llamaba a mi mamá para decirle cuáles eran los pares que habían mandado a hacer para que los pusieran en producción”, cuenta mientras mira con nostalgia los zapatos verde neón classic que tiene en una pequeña caja de cristal en su amplia y remodelada oficina.

Meses después le presentaron a Pirry, el dueño de la marca Latin Lover, que estaba ubicada en una reconocida tienda de la ciudad, donde tuvo por primera vez sus zapatos en consignación, y así dejó de ser un vendedor puerta a puerta. Su sueño se iba materializando.

Cuando su marca alzó vuelo. “Pirry me llama a las 5 de la tarde: que le habían quedado mal con un préstamo de zapatos y que si podía prestarle zapatos para todas las modelos que iban a desfilan a las 7 de la noche. Todos en la fábrica me dijeron que no, pero como la terquedad es mi especialidad, yo dije que sí y comencé a forrar los zapatos con cinta para que no se ensuciara la suela y arranqué para el desfile”, dice.

Me vestí todo de negro y me puse los zapatos, y mis amigos me recogieron y me dicen: ‘Qué cosa más fea, usted por qué se puso zapatos de payaso’

Sergio cogió una camiseta con el hongo de Alicia y una de sus amigas se paró en la puerta del desfile con tarjetas porque la gente comenzó a preguntar por los zapatos del desfile.

“Siempre viviré agradecido con Latin (la marca de ropa) porque a partir de ese momento nuestras ventas se multiplicaron, tanto así que comenzamos a buscar para montar una tienda propia”, narra el joven empresario. Y así llegó la primera Alicia, aunque no tenía para pagar un vendedor.

Durante año y medio dormía cuatro horas por mucho, estudiaba en la UIS, pero por supuesto que también rumbeaba.

Después de esa primera tienda comenzaron los ‘gozosos’. Abrió su sitio web, abrió tienda en Barrancabermeja, en Valledupar, en San Gil, la marca comenzó a crecer de una manera que no se esperaban, “pero hubo una mala planificación financiera y después de unos años casi nos quebramos”, dice. Pensaban que diversificando el producto iban a lograr aumentar los ingresos: “Comenzamos a vender correas, bolsos, eso que no hicimos, pero tomamos las mejores decisiones, cerramos las tiendas y nos quedamos con Bucaramanga y fortalecimos el canal virtual y nos concentramos en el producto estrella, los tenis, y todo volvió a cambiar”, recuerda.

Después del 2016 el negocio retomó su curso, hoy tienen una emblemática casa ubicada en la carrera 37 con calle 54 en Cabecera, en Bucaramanga, junto con su hermana Paula abrieron una nueva marca de ropa que se llama Land 98, tiene además una marca mayorista y una de lujo. Pasaron de tener tres empleados a ser 57 y vender más de 5.000 pares al mes; incluso, en temporada alta pueden llegar a duplicar esa cifra. Además, cuentan con 1.600 vendedores por catálogo.

“Nos enfocamos en que los empleados tengan muy buenos salarios. Mi mamá me ha enseñado eso y es que cuando uno está bien, las personas cercanas tienen que estar bien”, asegura.

Aunque era impensable que la gente comprara zapatos para estar en casa, para Alicia la pandemia fue todo lo contrario que para muchos negocios, sus ventas no cayeron y sus canales virtuales se fortalecieron, haciendo que Sergio y su hermana

Paula se consolidaran en referentes de moda y emprendimiento en la región.

Cuando llegó la pandemia, Sergio duró tres días encerrado en su cuarto en medio de una depresión, pero “ahí llegó de nuevo mi mamá a decirme que me levantara, que ella había criado un berraco; me levanto y me reúno con mi equipo digital, y comenzó la virtualidad y creamos la campaña Pasos Seguros, que fue un éxito. Nos desligamos de los zapatos y comenzamos a preocuparnos por la salud mental y física y a la gente le encantó”, relata Sergio.

Vendían sus zapatos a domicilio, llevaban los pares hasta las casas, la gente se los medía. “No entendíamos por qué compraban zapatos para estar en la casa, pero les seguíamos la cuerda y comenzábamos a hacer videos donde mostrábamos los zapatos para estar en la cocina, los zapatos para estar en la sala, los zapatos para ver series”, cuenta entre risas.

En sus redes sociales es usual encontrar contenido de valor relacionado con lo que hacen: vender zapatos, pero además, Sergio se ha enfocado en mostrar las “verdes y las maduras” de la labor de emprender y hoy es invitado en diferentes empresas para contar su historia y empoderar a los futuros propietarios de grandes empresas.

“Tener empresa es delicioso, pero también soy muy crudo y digo con sinceridad que no hay que romantizarla, esto es una montaña rusa de emociones y es que esto es por épocas, un día te sientes empoderado y en media hora te caes, pero luego vuelves a subirte y eso solo se logra mirando atrás y darme cuenta de que ha valido la pena cada humillación, cada lágrima y cada vez que se rieron de mí creyendo que no lo iba a lograr”, concluye el joven.