

José Fliman, empresario:

30

“Las utilidades llegan como consecuencia de un trabajo bien hecho”



El huerto

— desde 1980 —

José Fliman, ingeniero comercial de la Universidad de Chile, recuerda que fue un mal estudiante. “Si

algún compañero de esa época lee esta entrevista podrá dar fe de lo que digo. Iba a República a jugar fútbol y a la vida social. Lo valioso fue que me quedó un criterio de cómo hacer las cosas. En mi tiempo de estudiante se repetía durante los cinco años que duraba la carrera el mantra “recursos escasos para necesidades múltiples”. A pesar de todo, creo que algo debo haber aprendido”, dice este empresario, propietario del exitoso restaurant vegetariano “El Huerto”.

Cuenta que lo que le motivó a crear una empresa fue una necesidad de independencia: “Una rebeldía contra las formalidades, las ganas de hacer las cosas como sentía y no como decían que había que hacerlas. Destaco, eso sí, que antes de independizarme seguí las estructuras durante tres años (y un día) en un laboratorio de perfumería y cosmética que fue donde realmente aprendí a trabajar”.

Además del restaurant, Fliman representa en Chile a las marcas de calzado Birkenstock y Camper, los sombreros Conner de Australia y los cuchillos y navajas Opinel, de Francia, a través de su tienda Rumbos. Sobre cómo llegó a estos emprendimientos, él mismo cuenta su azarosa travesía: “Nunca evalué seriamente mis decisiones. A la semana de haber terminado con el último requisito para graduarme me estaba subiendo a un avión a París sin tener idea qué iba a hacer allí ni por cuánto tiempo. Eran tiempos sin celular, sin internet, o sea, cuando uno viajaba, se iba de verdad. Durante mi viaje desempeñé varios trabajos: lavando platos en Londres, patrulla de esquí en Israel, asecador y chofer en Suecia. En Amsterdam estuve seis meses en una cooperativa que se dedicaba a la alimentación natural. Esta experiencia, creo, fue la que me metió en la cabeza las ganas de hacer un restaurante vegetariano en Santiago en 1980 y que funciona en forma armónica hasta hoy. Respecto a los zapatos,

fue una especie de casualidad. Una amiga estadounidense que importaba sandalias Birkenstock sucumbió, como tantos en la crisis

de los ochenta. Me dejó su inventario con el compromiso de que fuera pagando a medida que vendiera. Así conocí la marca, me enamoré de las sandalias y con el correr de los años me he transformado en zapatero”.

¿Cómo ha sido su experiencia en estos rubros?

Mi experiencia ha sido maravillosa. Pasé momentos difíciles, deudas, mucho estrés, pero finalmente todo cuajó. Me siento muy agradecido de la vida, de la forma en cómo se han desarrollado los negocios, de haber sido consecuente con mis principios.

¿Tiene otros proyectos para abordar en el futuro?

Durante los últimos dos años estoy trabajando junto a tres de mis hijos. Los dos mayores, exitosos en su propio restaurant Quínoa, compraron a mi socia por treinta y ocho años su participación en El Huerto. Otro de mis hijos está conmigo en el negocio de los zapatos. Estamos, de alguna forma, proyectando la trascendencia de los negocios.

¿Qué recomendaría a los estudiantes y egresados que quieren abordar una idea de negocio para que tengan mayores probabilidades de éxito?

Cuando me toca conversar con personas que quieren iniciar un negocio, intento ser lo más receptivo posible, pensando ¿quién me hubiese apoyado en iniciar un restaurant vegetariano en Chile en 1980, sin experiencia y escaso capital? Intento transmitir que lo más importante es estar enamorado de lo que haces. Estar orgulloso de tu producto (o de tu servicio), tratar de ser el mejor y, sobre todo, ser respetuoso de la gente que trabaja contigo, de tus clientes y del medio ambiente. La meta, a mi juicio, no son las utilidades. Siempre he pensado que éstas llegan como consecuencia de un trabajo bien hecho.