Antonio Cordero

Propietario de Representaciones Cordero

Antonio es un hombre hecho a sí mismo, acostumbrado a trabajar duramente desde muy joven y a conseguir los resultados deseados a base de esfuerzo y más esfuerzo. Probablemente, el ejemplo de sus padres le ha servido de guía no solo en su vida personal, sino también en lo profesional. Su carácter emprendedor y decidido ha sido el que le ha llevado de botones de hotel a dirigir su propia empresa, pasando por la dirección comercial de un importante fabricante de artículos de seguridad.

Antonio Cordero puede presumir de haber nacido en una de las zonas más castizas de Madrid, en La Ronda de Atocha, el 6 de diciembre de 1952. Aunque como casi todos en esta gran ciudad, sus padres –ya fallecidos- provenían de fuera. Su madre, Ángela, de Segovia (Las Navas de San Antonio) y su padre, Marceliano, de Badajoz (Fuente de Cantos). De ellos Antonio ha aprendido a trabajar duro y la satisfacción de conseguir las metas con esfuerzo y responsabilidad.

Su padre, como casi todos las personas de su generación, estuvo muy marcado por la Guerra Civil, ya que quedó huérfano a los diez años (el abuelo de Antonio fue fusilado por el bando nacional y sus propiedades, confiscadas) e ingresó en un orfanato en Badajoz hasta los 18 años. Entonces tuvo que buscarse la vida y comenzó a pasar de contrabando café de Portugal, hasta que se empleó como socorrista en el río Guadiana. Cuando se licenció del servicio militar, se casó con Ángela, a la que había

> "En Fac se consiguió hacer un equipo extraordinario, del cual hoy todavía me siento orgulloso"

> "Cuando ocupas un puesto de trabajo determinado, tienes que dar ejemplo"

conocido precisamente durante la mili en Madrid, alquilaron un piso en la zona de Atocha y tuvieron tres hijos: Antonio, el mayor, Manuel e Inés. Fue entonces cuando empezó a trabajar en una empresa de ascensores, Boetticher y Navarro, actividad que compaginaba con la asistencia técnica de los ascensores de varios hoteles de Madrid. Eran tiempos difíciles que Antonio recuerda muy bien. "Mis hermanos y yo nos alegrábamos mucho cuando venían a buscar a mi padre por la noche para arreglar algún ascensor, porque le daban un bocadillo en el hotel y ese día en casa comíamos carne". Finalmente, su padre adquirió un taxi y hasta su jubilación se dedicó a esta ocupación.

Del colegio público Zurita, Antonio pasó al Instituto Cervantes y entonces comenzó a compatibilizar los estudios con el trabajo "porque la única forma de que las familias mejoraran por aquel entonces era que los hijos ayudaran a colaborar en el mantenimiento de la casa". Así, con 14 años entró como botones en el hotel Wellington (en la calle Velázquez). "Es una etapa de mi vida que recuerdo con un cariño increíble, porque aprendí muchísimo. Es una pena que la figura del aprendiz haya desaparecido".

De esta primera etapa, Antonio recuerda de manera muy especial al primer conserje del hotel, Montes, porque le enseñó "a crecer, a ser persona, me dio una parte de educación por la que siempre le estaré muy agradecido". Este hombre, con el que luego trabó una gran amistad, también comenzó de botones y llegó a ser primer conserje. Él fue quien le proporcionó un va-

lioso consejo. "En la vida nada es gratis, tienes que luchar absolutamente por todo lo que hagas". Así, siguiendo su ejemplo, Antonio trabajaba de botones y por las tardes estudiaba el bachillerato. Pero quería progresar y solo había dos maneras: o bien pasar a cafetería o bien meterse en conserjería, que era la élite de los hoteles. "La única forma que tenía de subir era dando. Ahora la gente quiere mucho y prácticamente no quiere dar nada. Entonces tenías que dar". Así que, cuando terminaba su jornada laboral por las tardes, Antonio se quedaba tres o cuatro horas como meritorio aprendiendo el oficio de recepcionista sin ninguna contraprestación a cambio.

Esto le supuso un ascenso con 16 o 17 años, ya que cuando el hotel necesitó un ayudante de recepción contaron con Antonio porque conocía dicho cometido. Esta situación de prolongó por tres años más, hasta que, junto a otro de los recepcionistas, le surgió la oportunidad de cambiar de hotel y pasar a ser segundo jefe de recepción del hotel Aramo (Paseo de Santa María de la Cabeza). "Las condiciones económicas eran buenas, aunque la categoría del hotel era inferior, pero entendí que estaba progresando en mi vida profesional". Aquí permaneció durante unos cuantos años, incluso mientras cumplía el servicio militar. La suerte le sonrió en esta ocasión, porque le destinaron a la unidad de carros de combate, a la sección de recambios, gracias al primo de una compañera de su mujer –entonces, novia- con un horario muy cómodo (de 7.00 a 15.00 h) que le permitía compatibilizar la mili con el trabajo. "Esto me abrió muchas puertas, porque me encargaba de las compras del cuartel, lo que me granjeó muchas simpatías. Todos los oficiales que estaban de guardia y no podían salir a hacer sus recados, al que salía a hacer las compras del cuartel le encargaban sus gestiones. Así, si yo terminaba mi trabajo a la una y media de la tarde, en vez de quedarme en el cuartel hasta que todo el mundo salía a las tres, como todos los oficiales me debían algún favor, si salía a la una y media o las dos, miraban para otro lado y podía irme". Fue una etapa en la que Antonio entraba en el cuartel a las siete de la mañana, a las cuatro de la tarde comenzaba en el hotel y terminaba a las doce de la noche.

Media vida en Fac

El carácter inquieto y emprendedor de Antonio pronto le hizo empezar una nueva aventura. "Conocí a una persona de la revista Arte y Cemento, José María Barrero, que se alojaba en el hotel. Él me propuso vender suscripciones para esta publicación". En una de las visitas que realizó con este fin se topó con el entonces director comercial y uno de los propietarios de Fac, Víctor Estepa. Corría el año 1977. "En esa entrevista tuvimos un magnífico 'feeling' y al día siguiente me llamó para preguntarme si estaría interesado en incorporarme a Fac", para vender un producto de gran calidad, pero que Víctor Estepa entendía que la red comercial no lo estaba llevando bien. A Antonio le interesaron las condiciones y, a pesar de su desconocimiento del sector, dejó la seguridad de los hoteles para formar parte de Fac como promotor de ventas. "Empecé a vender una cerradura prácticamente invendible en el mercado, todavía me acuerdo de la denominación, la 444. La labor era muy dura, porque no la podía vender directamente a las constructoras, sino que tenía que explicarles sus bondades y después decirles que esas cerraduras podían comprarlas a través de nuestros distribuidores, que era la ferretería". Incluso para Antonio fue una sorpresa el gran número de cerraduras que se consiguió vender.

Por eso, tanto el director general, como el director comercial y el director técnico de Fac consideraron que el potencial de Antonio podía ser mayor y así entró a formar parte de la red comercial como vendedor, en las zonas de Ávila, Segovia, Salamanca, Zamora, Jaén, Granada, Almería y Murcia. Esta situación se prolongó durante alrededor de dos años, hasta que, gracias a la gran progresión de sus áreas, le propusieron encargarse de la jefatura de ventas de la empresa. Aceptó con una condición: "que el jefe de ventas que estaba entonces siguiera y yo fuera nombrado inspector de ventas, porque entendía que era una persona respetable, que había hecho su trabajo, pero estaba cargado de años y así es muy difícil desarrollar una labor al cien por cien.

> "En el mundo de la ferretería se entablan relaciones entrañables, que no se dan en otros sectores"

▲ Su casa de la sierra es el retiro elegido por Antonio para descansar y desconectar de la labor comercial.

Una única mujer

Cuando a los 14 años conoció a Conchita, "la chica más guapa del barrio", ya supo que iba a ser la mujer de su vida. Se prometieron muy jóvenes (él, con 17 años; ella, con 15) y Antonio reconoce que "todo lo que tengo, se lo debo agradecer a ella". Gracias al esfuerzo y las largas horas de trabajo más la ayuda de sus padres y, sobre todo, de sus suegros, Antonio y su mujer Conchi (se casaron en 1976) pudieron comprar un piso en la zona de Embajadores, mientras aún hacía el servicio militar.

Continuó estudiando hasta acabar el bachillerato superior, pero ya no pudo seguir más por la imposibilidad de compatibilizar esta actividad con los turnos de los hoteles. Además, llegaron los hijos, Sergio y Javier, de los que reconoce que su mujer se ha ocupado sola casi por completo. Ellos son motivo de orgullo para Antonio. El mayor, Sergio, es en la actualidad responsable de mantenimiento de diversos ambulatorios. Y Javier, que acabó la carrera de fisioterapeuta, ha abierto una clínica y se ha establecido por su cuenta. Se trata de una familia muy amante de la vida al aire libre y de los perros, ya que a la bóxer de Javier se acaba de sumar una yorkshire de nombre Kira, que es propiedad del hijo mayor y que también comparte buenos ratos con Antonio.

Así me lo garantizaron y me dieron carta blanca para hacer y deshacer dentro de la red comercial de Fac".
Entonces Antonio se encontró con algunas sorpresas, la mayor de todas que la red comercial se había dormido en los laureles y, por tanto, necesitaba una renovación en profundidad. Aunque a todos se les ofreció la oportunidad de continuar, algunos comerciales se adaptaron a la nueva forma de trabajo y otros no, por lo que hubo que prescindir de ellos. "Se consiguió hacer un equipo extraordinario, del cual hoy todavía me siento orgulloso, porque sigo teniendo contacto con la gran mayoría de ellos. Unos continúan dentro de la red comercial de Fac y otros no. Hicimos algo fundamental: equipo". Tras la jubilación del jefe de ventas, Fernando Aldabe, Antonio se convirtió en el director comercial de la empresa en 1982.

En 1988 cambió el accionariado de Fac y Víctor Estepa se hizo con la mayoría de las acciones. Decidió profesionalizar la empresa, algo que Antonio aplaudió. Parte de la familia salió de la gestión diaria, incluso el mismo Víctor Estepa se apartó y se quedó como presidente. "Se incorporaron un director de producción, Benito Fernández (que después se quedó como director de fábrica), íntimo amigo mío; un director de fábrica, Luis Jimeno (que posteriormente se marchó para hacer política); y alguien muy especial para mí que en muchas cosas ha sido mi maestro, Gonzalo López Espinilla, como consejero delegado y accionista de Fac".
Todos ellos, más Juan Segura, jefe administrativo comercial y mano derecha de Antonio, consiguieron alcanzar unos objetivos extraordinarios y así se llega a 1992, cuando la presidencia de Fac entendió que la familia debía regresar. Esto supuso una mezcla de los profesionales con la familia y, a pesar de que en muchas cosas aquellos no estaban de acuerdo, siguieron trabajando y creciendo, aunque de una manera más incómoda que hasta entonces. Además, por aquellos años sucedió algo que marcó a Antonio y es que en 2000 sufrió importantes problemas de salud, lo que le hizo reflexionar acerca del poco tiempo que le dedicaba a su familia. Esto, unido a la imposibilidad de continuar trabajando a disgusto motivó que en 2001 se reuniera con Gonzalo López para plantearle su salida de la empresa. "No era un problema de dinero, porque era uno de los profesionales mejor pagado del sector, jamás en esa casa se me puso un pero en mis percepciones económicas, pero no me encontraba a gusto conmigo mismo". Nadie en Fac quería que Antonio se marchara, pero ya había tomado la decisión de dar un giro importante a su vida.
Para que no se produjera ningún problema, propuso quedarse todo el tiempo que fuera necesario hasta que la nueva persona que le sustituyera estuviera lista para desarrollar su labor. De esta manera, permaneció ocho meses con el nuevo director comercial, José Ignacio Morán, viajando y visitando clientes junto a Gonzalo López, hasta que en agosto de 2002 salió de Fac y, por primera vez, disfrutó de un mes entero de vacaciones. Ambas partes firmaron un pactoo de no concurrencia durante cuatro años, mediante el que Antonio no podía comercializar productos de la competencia.

▲ A la puerta de su oficina, en un barrio residencial de Madrid.

Inicio de una nueva etapa

Aquí comienza otro periodo de su vida, en el que crea su propia empresa de representaciones con pernios, mangueras Espiroflex, ropa de trabajo (que posteriormente abandonó) y abrepuertas eléctricos Dorcas. Lo que no pudo cumplir estrictamente fue la promesa hecha a su mujer de dedicar más tiempo a la familia. "Seguía saliendo de mi casa a las 8 de la mañana y regresando a las 9 de la noche. Eso sí, le prometí que los viernes la iba a buscar a su trabajo en la Comunidad de Madrid y nos íbamos a la sierra y eso lo sigo haciendo, aunque el móvil jamás se cierra en 24 horas". Y asegura con conocimiento de causa: "Uno se equivoca porque piensa que se pueden hacer las cosas de otra forma, pero cuando te han hecho de una determinada manera es muy difícil. Las casas que represento, cuanto más crecen, te llevan más tiempo". En febrero de 2007 Antonio cogió la representación de la marca de cerrajería Interferr y, en 2009, la de buzones Arregui.
En esta nueva época, Antonio está disfrutando de lo que más le gusta: su casa de la sierra y los largos paseos por el monte en compañía de Nara, la bóxer de su hijo Javier. Ella ocupa un capítulo destacado en su vida, ya que le ayuda a superar los momentos difíciles. "Esta profesión genera estrés y salir al campo te lo quita. Y, sobre todo, con la perra. Ese cariño desinteresado no lo sientes con nadie, es especial. Te ayuda a vivir".

Marta Jiménez

> "En la vida nada es gratis, tienes que luchar por todo lo que hagas"

Familia ferretera

Si alguien conoce la ferretería en España es Antonio, y no solo por sus 35 años dentro del sector, sino porque le ha dedicado el 85% de su tiempo al trabajo a pie de calle. "Conocía profundamente a mi red comercial, porque he trabajado codo con codo con ella. Cuando ocupas un puesto de trabajo determinado, tienes que dar ejemplo. Tienes que empezar el primero y terminar el último". Esto le ha permitido conocer la idiosincrasia de la ferretería con gran detalle. Tanto es así, que Antonio habla con cariño de su "familia ferretera" y de las buenas relaciones que mantiene dentro del sector.

"En la vida hay que ser profesionales, pero hay una cosa fundamental: ser persona. El que es persona es capaz de ser un buen profesional. El que no lo es, es un mal profesional, porque tarde o temprano acaba saliendo el mal profesional". Reconoce haber sido afortunado en su trabajo, porque le ha permitido conocer a gente muy heterogénea, con la que ha conseguido llevarse muy bien. "Se entablan relaciones entrañables, que no se dan en otros sectores".

Con tantos años dentro de la ferretería, guarda muchos recuerdos. Uno de los primeros data de 1982, cuando conoció al dueño de Ferretería La Herradura (Sevilla), José Cáceres Macareno, con el que enseguida congenió. "A él le debo que utilice las libretas de 'gusanillos'. Cuando llegué con 27 años a entrevistarme con una de las personas más poderosas del mundo de la ferretería de España, vi que prácticamente todo lo que hablábamos lo apuntaba en una libretita de 'gusanillos'. Cuando nos relajamos un poco, le pregunté por qué no tenía una agenda. Y me contestó que como no siempre estaba en el despacho, cuando le llamaban estando en casa, su memoria más importante era esa libreta de 'gusanillos'. Así que adopté este sistema desde entonces".

También recuerda con cariño a Manuel Domínguez, de Ferretería Santiago (Málaga), recientemente fallecido. Este, en todas las ediciones de Ferroforma, acudía al estand de Fac para echar una siestecilla en el despacho que Antonio utilizaba para atender las visitas en feria, porque Manuel era de tensión baja y necesitaba descansar. "Fue una excelente persona, un magnífico profesional, un maravilloso amigo y un maestro para el que ha querido aprender de él en cerrajería".

Otro ferretero del que habla con emoción es de Mateo Zanoguera, de Ferretería Mateo (Baleares), un gran amigo. "Cuando en 2002 le dije que dejaba la fábrica y me iba a dedicar a otra actividad, lloramos los dos muchísimo abrazados como niños pequeños. Y me dijo que siempre nos íbamos las personas con las que mantenía una relación especial, con los que nunca había tenido que hablar de trabajo porque con mirarse a los ojos ya se sabían las necesidades de cada uno".

Asimismo, realiza una mención especial de Antonio Valverde, exgerente de Comafe, "un magnífico profesional y maravillosa persona, del cual aprendí muchísimo". Con él Antonio mantiene una estrecha relación "y, a pesar de la enfermedad que padece, cada vez que hablamos se sigue preocupando por el sector y aportándome ilusión y confianza para seguir trabajando".