

Zenón Cartes Acuña: Propietario de Multimuebles

Cuando uno comienza a conversar con él, se nota de inmediato su tranquilidad de haber puesto todo su cariño en su querida empresa Multimuebles. Esto porque en sus inicios nada fue fácil, ya que tuvo que convivir con la escasez de las ventas, un incendio y también los daños que dejó el terremoto del 2010, pero su constancia y perseverancia lo llevaron a consolidar su negocio.

¿Cómo surge la idea de crear Multimuebles?

Esto de dedicarme al comercio viene desde hace mucho tiempo debido a que fui gerente de Davis Autos por cerca de 23 años. Mientras trabajaba, pensaba a futuro que podía hacer y un amigo me propone asociarme con él y de ahí nace Multimuebles en octubre 1987 en la esquina de Portales con Zenteno, en un pequeño local que arrendábamos y con 3 personas trabajando.

Comenzamos vendiendo muebles de hogar, pantallas lámparas, frazadas, colchones y marquesas. Recuerdo que iba a Santiago a buscar mercadería y proveedores, pero al poco tiempo comienzan a llegar a Temuco las grandes tiendas las cuales comienzan a afectar las ventas de los pequeños negocios, debido a que aparecieron con sus tarjetas de crédito con las cuales nosotros no podíamos competir.

¿Qué pasó entonces con esta inesperada llegada de las multitiendas?

Fue bastante malo para nosotros, después de 10 años comenzamos a observar que el negocio no se podía afianzar ni sostener, por lo que decidí que en diciembre de 1997 Multimuebles cerrara sus puertas. Al llegar la fecha y la nostalgia del negocio decidimos junto a mi señora, darnos una última oportunidad de reflotarlo, esta vez nos daríamos un plazo de un año. Cuando decidimos esto, justo se produce la quiebra de Davis Autos, por lo que quedé en la disyuntiva de crear un nuevo negocio vinculado a lo automotriz o volcarme definitivamente a Multimuebles. Fue así que decidí dedicarme a los muebles, pero los primeros meses todo iba en contra, si recuerdo que ni sonaba el teléfono y era desesperante.

¿Cómo lo hizo para conseguir clientes?

Con toda esta carga negativa, tuve que salir a buscar a mis propios clientes, recorrí universidades, institutos, colegios, municipalidades y cualquier oportunidad para entrar con mis productos y poder sacar adelante al negocio. Fue así que observé que los muebles para el hogar se pedían muy poco, por lo que decidí cambiar el rumbo hacia los de oficina. Viajé a Santiago y conseguí la representación de algunas marcas, dando el giro definitivo a Multimuebles y logrando levantar definitivamente sus ventas, esta vez gracias también a la llegada de chileproveedores y los convenios marco que nos permitieron vender en otras regiones a parte de la Araucanía.

¿Pero no todo fue tan fácil ya que hubo muchos inconvenientes en el camino?

Si tuvimos que luchar bastante, porque a lo difícil que fue sacar el negocio en sus inicios, también tuvimos que levantarnos de un incendio en nuestras bodegas, donde no teníamos seguro y por si fuera poco el año 2010 para el terremoto, se nos cayó una cornisa de un vecino que dejó todos los muebles inservibles. Pero gracias a la constancia y perseverancia, pudimos salir adelante, de lo contrario te vas quedando en el camino.

¿Finalmente está satisfecho al ver que Multimuebles es una marca reconocida por los clientes?

Estoy más que contento, porque después de haber atravesado por varios inconvenientes, y gracias a un crédito hipotecario, ya pudimos comprar definitivamente nuestra bodega y también el local que se ubica en Zenteno 385. Además damos trabajo a más de 30 personas, quienes son el alma del negocio.

