

Por Carlos Avalos



## Empresa de moda y cuero

# Cueros ALBEV

**La independencia era su meta. Alejandro Bedon Vega, es el ejemplo de persistencia en tiempos de incertidumbre.**

→ **S**i el negocio del restaurante hubiese prosperado Alejandro Bedon, no hubiera sido muy feliz. La vida rodeada de fogones, utensilios de cocina y el alboroto proporcionado por los comensales, habría aminorado su pasión por emprender.

Alejandro nació en Ancash, pero muy pequeño se mudó a Huacho, donde vivió gran parte de su niñez y adolescencia. Hasta que un amigo le comentó que unos kilómetros hacia el sur, se encontraba la capital del Perú: Lima, la ciudad que nunca duerme, donde todo es posible y con un poco de esfuerzo cualquiera podía hacer una fortuna. La capital de los ochenta era una representación minúscula del sueño americano.

Llegó a Lima con dos de sus hermanos, todos venían a poner un restaurante. Los ahorros que tenían era parte del plan: llegaban a Lima, invertían en fundar una microempresa de comida y en un año, el negocio sería tan rentable que con él podrían ayudar a su familia.





## EL FRACASO DE UNA EMPRESA

Craso error. Quizás como rectificación de rumbo. La empresa fracasó. Perdieron lo invertido y los tres hermanos Bedon tendrían que afrontar una situación no planificada: trabajar de lo que sea para subsistir.

Así iniciaría Alejandro Bedon la dura batalla de luchar contra la tirana realidad. Buscar empleo sin título que lo respalde y currículum que lo hiciera apto como aspirante a un trabajo con una remuneración adecuada.

Alejandro transitó por diversos empleos, cada uno más tortuoso que otro. Hasta que ingresó como encargado de mantenimiento de casacas de cuero en una pequeña empresa.

“ La capital de los ochenta era una representación minúscula del sueño americano ”

A pesar de disfrutar del trabajo, se sentía prisionero. Alejandro no vino a Lima a ser un empleado más, se había prometido ser independiente. La consigna era regresar con la frente en alto.

El trabajo lo estaba consumiendo, adsorbía sus energías, succionaba su ánimo, poco a poco se subordinaba con mayor mansedumbre a las circunstancias. Lo único importante en aquellos tiempos para Alejandro era sobrevivir.

La desidia se apoderaba de él, cada día se alejaba más de la realización de su sueño, y lo peor era que se acostumbra-

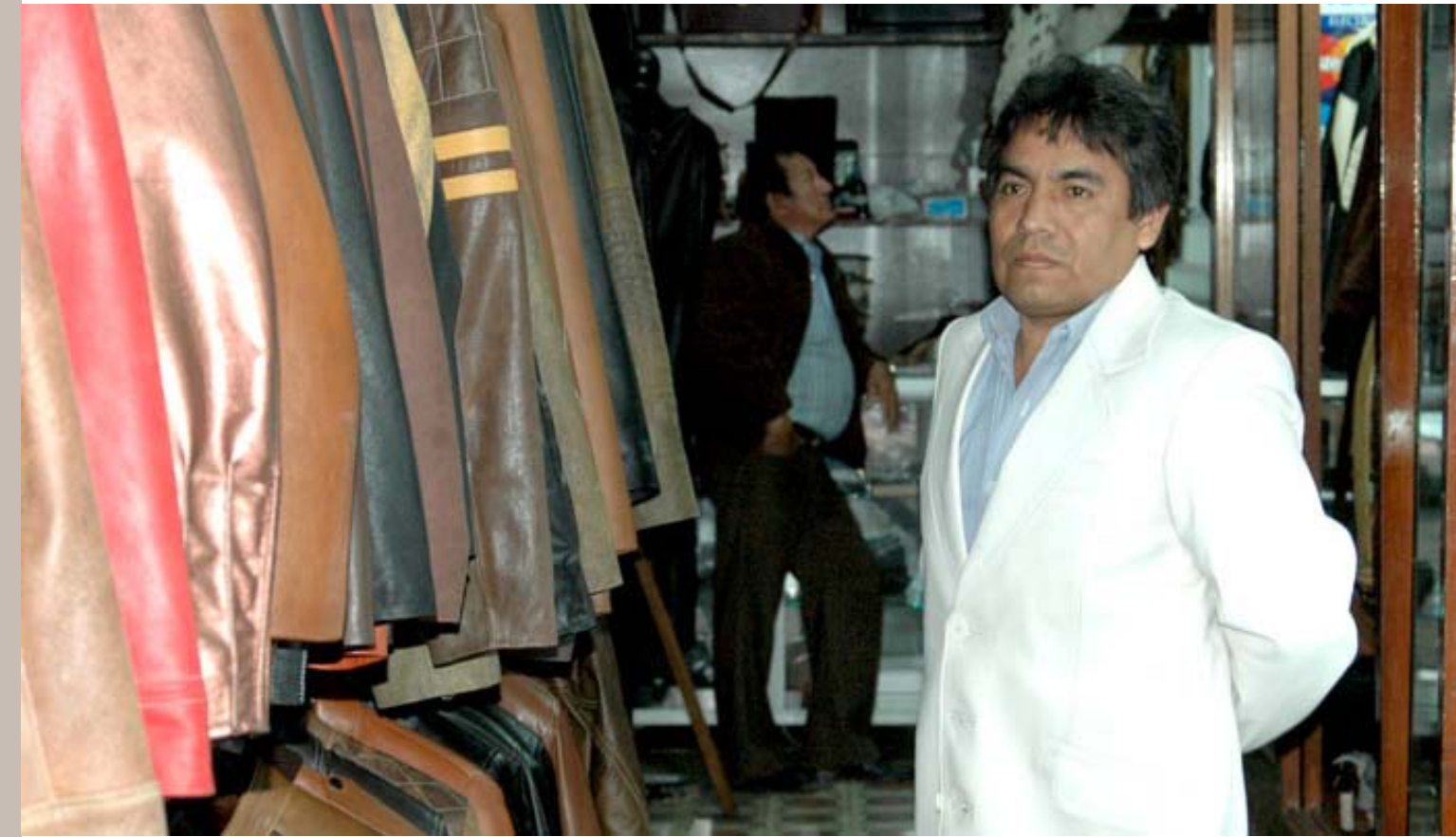
ba a la idea. Su voluntad se quebrantaba con la fragilidad que ofrece el conformismo.

## PASIÓN POR EMPRENDER

Nosoportómásytan impredecible como el pensamiento y con la convicción firme, renunció. Simplemente quería que la desesperación le impusiera presión y despojara de él todo temor a arriesgarse, todo obstáculo para emprender.

Esta vez, el plan era no tener un plan. El mundo continuaba tan igual como antes, con la única diferencia de que Alejandro sentía la carga familiar sobre sus hombros. Se le ocurrió ofrecer lo que hacía con placer: dar mantenimiento a las casacas de cuero.





Se instaló en pleno centro de Lima, en el jirón Lampa. Pasaron los días y nadie se acercaba al pequeño puesto que ofrecía tal servicio. De repente, un señor trajo dos casacas Renzo Costa y las dejó en manos de Alejandro. Había nacido Cueros ALBEV.

La idea inicial era ofrecer el servicio de mantenimiento en prendas de vestir de cuero, pero debido a la insistente demanda de las personas, quienes solicitaban casacas de cueros, Alejandro empezó a diseñar prendas en ese material. Compró máquinas e hizo sus primeras casacas. A las casacas le siguieron abrigos, sacos, faldas, pantalones, carteras, billeteras, maletines, correas... en fin, todo objeto que se pudiera hacer con cuero.

### LOS PRIMEROS FRUTOS

El negocio exigía un local más amplio y más personas para trabajar. Cueros ALBEV se mudó al jirón Junín 251, cerca a la



“ Alejandro no vino a Lima a ser un empleado más, se había prometido ser independiente ”

Catedral de Lima. En un principio, había días que las personas ni siquiera miraban la tienda. Todos pasaban de largo.

Un día, un cliente le solicitó 5,000 monederos. Alejandro no supo qué hacer, esa cantidad era todo un reto. Habló con sus hermanos Hugo, Walter y Luis, y con sus primos Antonio y Efraín para que lo apoyaran. En aquellos días Alejandro recuerda que solo dormía tres horas, incluso algunos días se privaba de tal placer, pero cumplió con el pedido. Las cosas empezaron a mejorar, no sin exigir constancia y dedicación. Algunos viejos clientes ubicaron a Alejandro. De esta manera Cueros ALBEV fue haciéndose conocido: quien compraba una prenda, regresaba.

UBÍQUELO:

Jirón Junín N° 251 Lima  
Teléfono: 4315464  
Correo Electrónico:  
cueroalbe@hotmail.com



Pero las prendas de cuero no solo gustan a los peruanos. Los extranjeros suelen llevarse más de una, debido a que el producto que ofrece Cueros ALBEV es de gran calidad y a un precio cinco veces menor del que pagarían en su país.

Nuestro emprendedor recuerda con alegría el día en que un español entró a su tienda. Le dijo si le podía hacer una réplica en cuero de su casaca sintética que llevaba puesta. Alejandro le respondió que no tenía problema: si le tomaba las medidas en ese instante, tendría la casaca al día siguiente.

El español miró a Alejandro, sonrió y como quien no cree, dejó su prenda sintética. Regresó al día siguiente y su nueva casaca de cuero estaba lista. Si

lo veía y lo tocaba, era cierto. Desde ese día durante sus 20 días de estadía en nuestro país fue diariamente a comprar una casaca distinta; cuando sumó 20 casacas regresó a España.

Cueros ALBEV ha logrado cimentar una clientela nacional y extranjera. En la actualidad cuenta con cerca de 50 modelos propios de casacas y 30 de maletines. Asimismo, es capaz de hacer cualquier prenda que el cliente le solicite.

En la actualidad muchos congresistas y políticos son clientes fieles de Alejandro. Cueros ALBEV cumple ocho años y Alejandro no ha dejado de soñar, ahora sí con la meta clara. El próximo año abrirá su segundo local y planea, por qué no, hacer de Cueros ALBEV una marca de referencia mundial. ■