

Gallego Joyeros, el lujo y la distinción,

Encomienda les ofrece un nuevo reportaje sobre empresas muy conocidas de Villarejo. En este caso, nos detendremos en el mundo de la joyería-relojería, de mano de Gallego, el único establecimiento, de estas características, que permanece en nuestro pueblo hoy, y que presta sus servicios aquí, desde hace más de 20 años.

Conoceremos algunos de los secretos de estos magníficos y sorprendentes profesionales, capaces de reparar, con sus propias manos, mecanismos tan pequeños y delicados, como las joyas o los relojes de pulsera.

Por supuesto, también podremos conocer los principales problemas y retos, que tienen que afrontar cada día todos los que se dedican a esta bonita profesión.



Para nuestro propósito de acercarnos y conocer un poco más este apasionante oficio, contaremos con el valioso testimonio de **D. Manuel Gallego**, dueño de la Joyería-Relojería Gallego, una de las empresas de este gremio con más solera en Villarejo. Nada más y nada menos que **21 años han pasado ya desde el primer día (4 de diciembre de 1988) que se abrieron las puertas de este conocido establecimiento en Villarejo**, en la calle Mayor, hoy por hoy, el único negocio de estas características que permanece en nuestro pueblo.

Como veremos, no es nada fácil dar el paso de abrir una joyería hoy en día, mucho menos mantenerse en el tiempo. Antaño, recordamos también a varias empresas: Lala y Luvier, dos joyerías-relojerías que también prestaron servicio durante muchos años en nuestra localidad, así como a vendedores del gremio muy conocidos, como Leandro.

La antigüedad de este negocio familiar se pierde en la noche de los tiempos. Su padre era de Lora del Río (Sevilla), quien heredó, a su vez, el negocio de su tío. Según nos cuenta Gallego, su padre comenzó a aprender el oficio cuando tan sólo tenía 8 años. La relojería familiar tuvo varias etapas, pasando por Tarancón y Huete (Cuenca) y, finalmente, ubicándose de forma de-

amplió el negocio a dos tiendas más, una en Villarejo de Salvanes y otra en Mejorada del Campo. Actualmente cuenta con 10 trabajadores fijos en plantilla.

Originariamente, toda la familia de Manuel Gallego fueron sólo relojeros. De hecho, hasta hace unas décadas, los oficios de relojero y joyero estaban muy diferenciados. Sin embargo, hoy en día, van de la mano, y relojerías o joyerías, exclusivamente, son más difíciles de encontrar.

Manuel nos destacó cuán difícil fue tomar la decisión de ubicar este negocio en Villarejo de Salvanes, un pequeña localidad, allá por 1988, que apenas superaba los 4.500 habitantes de censo y que, además, contaba ya con algún negocio más de Joyería-Relojería en sus calles. Manuel, sin embargo, se animó, ante la previsión que existía entonces de un fuerte crecimiento poblacional y económico en toda la zona, y en Villarejo en particular.

Con el paso de los años, ha habido que matizar, a la baja, estos optimistas vaticinios y, aunque el aumento ha sido mucho menor de lo que se esperaba, sin embargo, el negocio ha triunfado gracias a unas cuantas claves que iremos desvelando a lo largo de todo este reportaje.

Gallego JOYEROS

UN POCO DE HISTORIA...

finitiva, un pequeño taller de relojería en Arganda del Rey.

La empresa creció rápidamente en la década de los 80, y Manuel

Gallego se ha integrado, como el que más, en el día a día de Villarejo. Colabora en todo lo que puede, con la revista Encomienda casi desde el principio, con el Ayuntamiento, con las fiestas, con el deporte. Prácticamente no hay evento o celebración importante, en los últimos años en Villarejo, en el que la Joyería-Relojería Gallego no haya colaborado.

Sobre el oficio, Manuel nos comenta lo relajante y bonito que es para alguien que disfrute con él, como es su caso. La relojería necesita, principalmente, tranquilidad y quietud. Las prisas, en estos menesteres tan delicados, no son buenas consejeras, y pueden dar al traste con cualquier trabajo de reparación, que suelen ser muy minuciosos, especializados y, a veces, requerir mucho tiempo.

Como muchos otros oficios, si se quiere vivir de él honradamente, la relojería puede ser muy esclava. Manuel nos comenta como en sus orígenes, cuando el negocio estaba arrancando, las grandes cantidades de trabajo, y la calidad y tiempo que requería éste, le ocupaba fines de semana e, incluso, algunas noches.

Nos recuerda que hubo épocas en las que, cada día, entraban entre 60 y 70 relojes (cambios de pila, reparaciones, ajustes, etc.). Tuvieron que ampliar la plantilla rápidamente e, incluso, transferir parte de las reparaciones a otras relojerías.

Gallego



desde hace más de 20 años, en Villarejo

EL TRABAJO Y EL ÉXITO DE LA JOYERÍA-RELOJERÍA GALLEGO

Joyería-Rejería Gallego, aparte de tener una enorme experiencia en el mundo de los relojes, también puede alardear de conocer muy bien el negocio de la joyería, contando siempre con los mejores proveedores del mercado, con todas las joyas más actuales y más demandadas y con precios muy competitivos. Para los arreglos y reparaciones de joyas, Gallego cuenta con un taller ubicado en Madrid. Cualquier joya o reloj que busque una persona, por muy moderno o reciente que sea, lo puede encontrar en su establecimiento.

Sin embargo, lo que más entra y sale de su negocio son los relojes. Según sus cálculos, sólo en Villarejo, se reparan más de 6.000 relojes al año. En Arganda, actualmente, más de 12.000. La «rejería gruesa», como llaman en este gremio al trabajo con relojes de pared, ha tenido mucho éxito en Villarejo. Según Manuel Gallego, por sus manos ha pasado un enorme número de relojes de este tipo en nuestro pueblo.

Parece ser que, cuando abrieron las puertas en la calle Mayor, no había aún nadie que reparara este tipo de aparatos y había cantidades ingentes de estos relojes «guardados en el desván», a la espera de una segunda oportunidad.

Por otro lado, Gallego nos habló sobre nuestras preferencias en la compra de productos. En Villarejo se vende más pieza de joyería pequeña, es decir, coste moderado y en cuanto a relojes, se vende mucho el de gama media.

Manuel se siente muy orgulloso de la gente de Villarejo, a la que considera muy sensata y muy buenos clientes. Asegura que jamás, en estos más de 20 años, ha tenido un solo problema, un solo malentendido, ni una sola denuncia, nada que reseñar, algo que hay que achacar, en primer lugar al buen servicio que ellos se han esforzado en prestar, pero en segundo y más importante, a la buena educación de los clientes y a su forma de entender el comercio.

Las claves del éxito de Gallego son simples y bien conocidas en el mundo del comercio. Se pueden resumir en una atención exquisita al cliente. Esto, que parece sencillo, no es nada fácil de llevar a cabo en la práctica, y requiere grandes dosis de trabajo, esfuerzo, innovación, publicidad.

Todos estos detalles tienen que confluír en el servicio al cliente, para conseguir el éxito y hacer que un negocio tan complejo, a priori, como es una Relojería-joyería, se mantenga en el tiempo. Manuel nos explica un valor fundamental que ha inculcado en su empresa, como es la sinceridad, ya que en este oficio se trabaja con máquinas complejas y muy diversas, y como tales pueden fallar, por ejemplo, tras una reparación. Ellos son conscientes de esta realidad, y no ocultan nunca la verdad a un cliente, aunque ésta sea desagradable.

Gallego explica que el 95% de todos los relojes que llegan a su establecimiento se reparan en su propio taller. El porcentaje restante, pueden ser marcas muy concretas, o reparaciones que requieren piezas que el fabricante no suministra; en este caso, los tienen que enviar a Servicios Técnicos oficiales.

Existen hoy en día algunas grandes cadenas de joyerías y relojerías, así como grandes superficies que, muchas veces pueden quitar venta a negocios mucho más modestos, como el que estamos tratando.

En opinión de Manuel,



su empresa puede competir perfectamente, tanto en precio, como en género con cualquier competidor mucho más grande. Según sus palabras, las grandes compañías suelen tener ofertas muy concretas, sin embargo, el resto de los productos, la gran mayoría, suelen estar muy inflados de precio.

También considera que aún hoy, para mucha gente es más cómodo comprar este tipo de productos en la propia localidad, en lugar de desplazarse a los centros comerciales, donde la mayoría de las veces es necesario el coche para llegar a ellos.



Aprovechamos la ocasión para desear lo mejor en el futuro a **Aureliano**, la cara amable, amiga y más conocida de la Joyería-Rejería Gallego en Villarejo, durante los últimos 21 años, los mismos que lleva esta empresa dando servicio en nuestro pueblo.

Aureliano se acaba de jubilar, y deja atrás una larga vida laboral dedicada, en su mayor parte, a la venta al público. Se encontraba trabajando en El Corte Inglés, cuando Manuel Gallego le propuso la aventura de atender este nuevo establecimiento que se iba a abrir en Villarejo, en el año 1988. Muchos años han pasado ya, desde aquel entonces, y el cambio generacional ya era inevitable, por lo que uno de los establecimientos más conocidos de Villarejo seguirá adelante, prestando el mismo servicio inmejorable a sus clientes, aunque con caras nuevas tras el mostrador. Muchas gracias, Aureliano, por haber atendido tan bien a tantos y tantos villarejeros, en estos 21 años.



Gallego Joyeros, el lujo y la distinción,

FUTURO ECONÓMICO PARA ESTOS NEGOCIOS

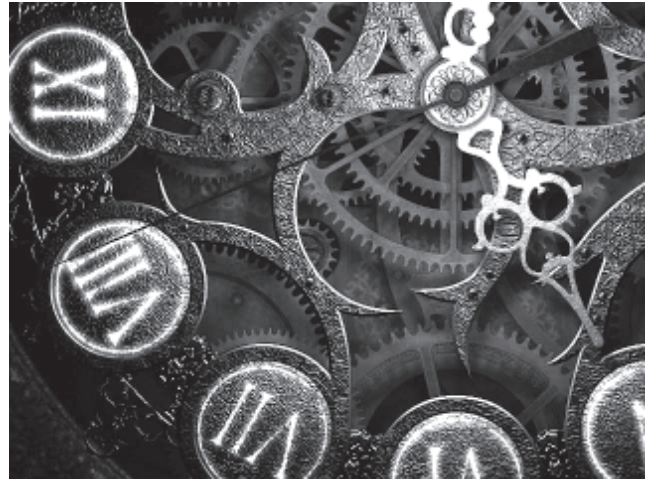
Sobre el futuro de su empresa, aunque no se atreve a aventurar, debido, sobre todo, a la enorme crisis económica que está padeciendo España, **tiene previsto abrir un nuevo establecimiento, en el próximo Centro Comercial «Versalia», que muy pronto se va a abrir en Arganda del Rey**, muy cerca del nuevo Hospital del Sureste. Manuel estima que este nuevo proyecto puede tener mucho éxito, ya que la ubicación de este recinto estará muy cercana, a pie, del centro de Arganda y puede atraer, además, a muchos compradores de localidades limítrofes.

Manuel nos llama la atención sobre **el enorme coste del alquiler de un «pequeño» local, de unos 60 m², en un Centro Comercial como éste, que puede estar entre 5.000 y 6.000 Euros mensuales**. Además de este coste, los Centros Comerciales suelen llevarse una comisión importante de la sobreventa que haga cualquier establecimiento ubicado en ellos. Según vayamos avanzan-

do en el reportaje, conoceremos muchos más gastos ocultos y enormes, que estos profesionales deben afrontar cada día.

Hablando de la actual crisis económica, está claro que pasa factura a todos los niveles. Por supuesto, en negocios como la joyería y la relojería, la carencia de bonanza económica, quizás se note aún más.

Gallego nos asegura que las ventas han caído más de un 50%, con respecto al año pasado. Según sus propias palabras, la gestión cuidadosa del negocio les está permitiendo subsistir, con relativa solvencia, y manteniendo toda la plantilla intacta, en un ambiente tan económicamente hostil como es el actual.



Gallego pronostica que las cosas deben cambiar no tardando mucho. Si no es así, muchos negocios tan «históricos», como el suyo, podrían empezar a sufrir serias dificultades de continuidad. Como muchos comerciantes, Gallego barruntó la crisis mucho antes de que se hiciese oficial, ya que en octubre de 2007 comenzó a registrar extrañas variaciones en las cuentas que no se correspondían con años anteriores.

«El coste del alquiler de un pequeño local, de unos 60 m² en un Centro Comercial como el que se va a construir en Arganda (Versalia) puede estar entre los 5.000 y 6.000 Euros mensuales»

EL NEGOCIO DE LA RELOJERÍA-JOYERÍA, AL DETALLE

Hemos querido conocer todos los secretos de este negocio, de mano de un experto como Manuel. En primer lugar, queríamos conocer dónde o cómo una persona sin conocimiento del sector, podría aprender este oficio.

Nuestro entrevistado nos cuenta que, aunque en su caso, la experiencia y el aprendizaje le vienen de familia, sin embargo, existen academias de relojería, joyería, grabación, etc., donde se forma a los futuros profesionales de este negocio.

Él mismo, a pesar de sus conocimientos casi innatos, ha aprendido mucho en estos centros, ya que la tecnología no se detiene y hay que conocer todos los últimos avances y novedades.

Aunque se puede pensar en la joyería como un negocio muy lucrativo, una vez que la empresa está en marcha y establecida, como en todos los oficios, se esconden una serie de gastos y necesidades de enorme coste, que no se pueden evitar si se quiere tener éxito.

En primer lugar, estarían los imprescindibles seguros, que para un negocio de este tipo, tienen un precio totalmente desorbitado. No hay que olvidar tampoco los altos requerimientos de seguridad que necesitan las joyerías: cristales especiales, cámaras de seguridad, alarmas, guardas jurados, etc.

Por supuesto, el material especializado que se usa para la reparación, tanto de joyas, como de relojes es de muy alta precisión y tecnología punta, por supuesto, todo muy costoso.

Para encontrar buenas fábricas de joyas no hay que irse, como para muchas otras cosas al extranjero o a países orientales. Manuel nos cuenta como en España el negocio de la fabricación de joyas es muy boyante y se pueden encontrar muy buenas piezas fabricadas en nuestro propio país.

Nos comenta que, por ejemplo en Córdoba, Valencia o País Vasco, incluso en Madrid hay muy buenas factorías de joyas. Provenientes de otros países,

están pisando muy fuerte las joyas italianas, y también las que vienen de Tailandia.

La evolución tecnológica no ha dejado fuera a todas estas fábricas y Gallego nos cuenta como la automatización en la fabricación de joyas, ha suplido, en pocos años, una fabricación que era muy manual, en un alto porcentaje.

En el mundo de la joyería, la coyuntura económica mundial influye muchísimo, y las variaciones del precio del oro y de la plata se tienen que repercutir muchas veces en el coste de las joyas. Sin embargo, esto no siempre es posible, ya que son muchos los productos que están etiquetados con su precio, y supondría un coste en tiempo enorme su modificación continua.

Según Gallego, estas variaciones sólo las repercuten cuando son muy exageradas, o cuando el contenido en oro y/o plata de la pieza compensa la variación de precio.

desde hace más de 20 años, en Villarejo

LA DELINCUENCIA EN EL MUNDO DE LA RELOJERÍA-JOYERÍA

Desgraciadamente, las joyerías y por ende, los joyeros, son víctimas habituales de la delincuencia común antaño y hoy, incluso, de bandas organizadas. Tanto en Villarejo, como en Arganda, la joyería Gallego ha padecido en sus carnes el mal trago de la violencia y los sucesivos intentos de robo. Manuel Gallego nos cuenta como sus hábitos de vida no son como los de cualquiera y tiene que tomar, continuamente, precauciones para protegerse.

Actualmente, sólo en la Comunidad de Madrid, este gremio sufre, entre una y dos agresiones al día, y Manuel nos asegura que ha habido, incluso, momen-

tos con estadísticas aún peores. Lo grave ya no es que se robe o se atraque, es que, últimamente, la nueva delincuencia no respeta ni siquiera la vida de estos sufridos profesionales y se han registrado, incluso, asesinatos. En los últimos tiempos, Manuel nos confirma que muchos joyeros como él, llegan a sentir miedo en cualquier momento del día, incluso en su propia casa, y tienen que tomar mil precauciones a cada paso que dan. Es lo peor de este oficio y muy pocos pueden decir que lo lleven bien. Vivir la vida con filosofía y con mucha precaución, son las únicas claves para aguantar esta presión.

LAS IMITACIONES, UN PINGÜE NEGOCIO, CON POCA REPERCUSIÓN REAL

«Lo que mucha gente no sabe, cuando adquiere un reloj falso, es que luego, le va a ser muy difícil encontrar un establecimiento donde se lo puedan reparar o, simplemente, cambiar una pila»



Quisimos hablar también con Gallego de las conocidas imitaciones de joyas y relojes son hoy más perfectas que nunca. Muy fácilmente, cualquiera puede conseguir un Rolex falso, muy «parecido» al real, por poco más de 60€ cuando su coste original puede ir hasta los 3.000€. Manuel nos comenta, en primer lugar que, por muy perfecta que sea la imitación, en los detalles, cualquier experto puede distinguir la diferencia a simple vista. Lo peor de estos aparatos ilegales es la maquinaria interna, que es de muy baja calidad.

Considera que en el negocio real de relojes afecta poco esta actividad delictiva, ya que **quien quiere un reloj**

de calidad, para toda la vida, se va a ir a las marcas conocidas y va a evitar las imitaciones.

Lo que mucha gente no sabe, cuando adquiere un reloj falso es que luego, le va a ser muy difícil encontrar un establecimiento donde se lo puedan reparar o, simplemente, cambiar una pila. Según Manuel, **en su empresa, y en la mayoría del sector, no se recogen relojes falsificados o de imitación.** Las razones no son, ni mucho menos puristas, son más bien prácticas: el mecanismo de estos aparatos es muy precario, su origen es desconocido y si hiciera falta alguna pieza sería difícil, cuando no imposible, de conseguir y, por consiguiente, no pueden garantizar, al abrir un aparato no original, que vaya a seguir funcionando en el futuro. Este hándicap lo desconoce mucha gente, que alegremente adquiere este tipo de productos, sobre todo en muchos países orientales, donde las leyes, en este aspecto brillan por su «laxitud».

Estas personas se pueden encontrar que, al llegar a España, tienen que guardar el reloj en un cajón, o tirarlo a la basura, porque, simplemente se le ha acabado la pila, y no hay nadie que se la pueda cambiar.



¿QUÉ SUPONE ABRIR UNA RELOJERÍA-JOYERÍA?

Para finalizar este interesante reportaje, desde la redacción de Encomienda, nos quisimos poner en la piel de un joven emprendedor que se anima, y quiere poner una joyería-relojería.

Si una persona se encaprichara con un negocio de este tipo, y quisiera iniciar esta aventura por su cuenta, partiendo prácticamente de la nada, ¿hasta qué punto sería posible?

Ante esta pregunta, Manuel es muy escéptico y piensa que, hoy por hoy, es muy difícil abrir una joyería «poco a poco», ya que las exigencias del mercado son muy altas y hay que disponer de mucha variedad y calidad de productos.

Según su opinión, la inversión inicial para un negocio joyero-relojero que pudiera tener éxito, es muy alta y quizás difícil de afrontar en una primera apertura.

Abrir un establecimiento con poco género, o con escasa calidad, puede hacer perder los clientes, mucho antes siquiera de tenerlos. Hoy en día, el mercado es muy exigente.