



TOONIC

Un emprendimiento con corazón de artesano

Entrevista a:
José España
Propietario

Por: Cecilia Rivera
Master en Mercadeo
Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas

¿Qué le motivó iniciar este emprendimiento? ¿Cuáles fueron las razones?

He tenido la oportunidad de trabajar en el área rural de San Salvador y ciudad Guatemala y he sido testigo de muchas injusticias con las personas. Luego, a raíz de un accidente que tuve, reflexioné que tenía que hacer algo importante en mi vida, algo que dejara huella y decidí empezar con un negocio que pudiera beneficiar a otras personas y así empezó la idea de TOONIC. Después surgió la oportunidad de un local cerca de la UCA y comenzamos con este negocio de ropa artesanal y a trabajar con los artesanos. Tenemos artesanos que colaboran con nosotros de Ilobasco, La Palma, San Sebastián y algunas bordadoras de Santa Ana, en El Salvador, y luego de Guatemala de Antigua Guatemala, de Sololá, Cobán y de México artesanos que están en Chiapas y Campeche.



¿Qué significa TOONIC?

TOONIC es una palabra Cachiuel Maya que es el verbo ayudar, es ayudando. Nuestra filosofía es esa, nosotros crecemos entre más nos vamos ayudando. Después del accidente la gente de los pueblos me dijeron por qué no te llevas estos productos y los vendes y después nos pagas. Pero yo les dije, no esto es lo que ustedes hacen. Pero ellos me dijeron, pero tú nos has ayudado y por eso te queremos ayudar. Con la ayuda de ellos, y con un capital que tenía logre iniciar el negocio que hoy conocemos como TOONIC.

¿Cómo definiría su negocio? ¿Qué productos se pueden adquirir en TOONIC?

Nosotros comercializamos productos artesanales, estamos con visión de producción para eso estamos creando una red de artesanos. Pero vamos despacio lo estamos iniciando aquí en El Salvador, pero necesitamos que la red cuente con los mejores artesanos.

En TOONIC ofrecemos productos hechos a mano: textil, cuero, en barro, bisutería, zapatos, todos los pueden adquirir aquí con nosotros. En la ropa artesanal tenemos blusas de mujer y camisas de hombre, shorts de hombre y mujer. También traemos chumpas para la época de frío. También comercializamos carteras de tela y de cuero con tela de diversos tamaños; mochilas, porta laptops, billeteras y cosmetiqueras.

También pueden encontrar bisutería artesanal, jabones y aceites artesanales.

¿Cómo ha sido la aceptación de la ropa y accesorios artesanales de parte de los consumidores? ¿Adónde se pueden adquirir?

Al principio teníamos una gran duda e incertidumbre de la aceptación, pero desde el principio que abrimos les llamamos la atención a los estudiantes, extranjeros y a todo el público, como es que ofrecíamos cosas tan simpáticas y llamativas. En cada producto se nota el cariño, amor, pasión e interés del artesano y como es obra de las manos y de la inspiración humana, se mira la huella y la creatividad de ellos, por eso a la gente le agrada.

Pero ya hemos tenido gente que nos dicen cosas negativas. Sin embargo, entre un 85% a 90% de las personas les gusta lo que hacemos y nos motiva a seguir adelante.

Eso es lo que nos ayuda a sostenernos, ya que manejamos una filosofía de que tenemos que ser justos con los artesanos de pagarles lo que se merecen. Aunque ellos son buenos con nosotros y nos ofrecen descuentos, también nos interesa reconocer su labor. Debido a esto, el precio de nuestros productos al público es bien accesible y también por eso les gusta.

La mayoría de nuestros clientes alrededor del 70% son nacionales que son fieles a nosotros y un 30% de extranjeros que nos piden que les enviemos los productos o son algunos familiares o amigos de los clientes nacionales, pero que viven en Estados Unidos y les solicitan les envíen los productos.

Nuestros productos los pueden encontrar en nuestro local en Antiguo Cuscatlán esquina opuesta a los sorbetes Boston por la entrada peatonal de la UCA. También tenemos Facebook e Instagram en donde puede contactarnos vía Chat. También participamos en ferias como Consuma, El Mercadito, Agro Expo, y a veces nos invitan a la fiesta de diciembre en Antiguo Cuscatlán. En Semana Santa estaremos en Panchimalco.

Nuestro objetivo es que nuestros clientes se vayan contentos y regresen.



¿Qué retos o proyectos a futuro se visualizan para TOONIC?

El reto más grande es que queremos crear una marca fuerte que TOONIC sea el paraguas que abrigue a varios de los artesanos de El Salvador, Guatemala y México. Que la gente tenga confianza que nuestros artesanos son bien tratados, que nuestros productos son de buena calidad, y también que la gente nos reconozca porque nuestro servicio es con humildad y con respeto a las personas.

Queremos transmitirles nuestra filosofía y que sientan ese calor humano que compartimos con los artesanos.

Además, organizarnos para producir productos diseñados por nosotros y confeccionados por la red de artesanos. Y una visión a futuro sería exportar a otros países para que el pago por el esfuerzo sea más justo para nuestros artesanos.

¿Qué consejos le daría a una persona que quisiera iniciar su propio negocio?

Lo primero es asesorarse con expertos, con personas expertas en contabilidad, mercadeo, finanzas, producción para que esa capacitación ayude a tomar decisiones certeras desde el principio. Lo que he aprendido es que las decisiones que uno toma pueden llevar al éxito o fracaso del negocio. Cuando se empieza, puede empezar solo, pero luego se le van sumando más personas y se vuelve una mayor responsabilidad.

Así que primero es capacitarse, auxiliarse de expertos y arriesgarse, porque como bien dicen el que no arriesga no gana. El empresario siempre está arriesgando, y aprende de cinco a sacarle cien porque por detrás hay mucho análisis, hay muchas estrategias y mucha inteligencia para tomar decisiones certeras.