



Rosas camino a San Petersburgo

Le llaman 'Freedom' y es la reina de Rusia.

Pero a pesar de su traje, tan encantador como el del propio Kremlin, la majestuosa sede del gobierno ruso, 'Freedom' no es ninguna emperatriz inquilina del fortín de arquitectura bizantina.

'Freedom' le llaman a la flor que, desde el cultivo de rosas Matina, ubicado en las inmediaciones de La Calera y Guasca (Cundinamarca), más se exporta de Colombia al país de los Zares.

Del cuidado de ella, así como de los botones que brotan de las 63.000 plantas que da la tierra de cada una de las 45 hectáreas de Matina, habla Alberto Bermúdez, su dueño.

Alberto Bermúdez es administrador de empresas del Colegio de Estudios Superiores de Administración. Justamente el CESA lo visitó para conocer cómo ha sido la evolución y el crecimiento de su negocio, que forma parte de uno de los sobresalientes de la economía colombiana: la venta de flores en el exterior. Colombia es el segundo exportador de flores en el mundo después de Holanda.

“Se puede saber mucho de números pero hacer y sostener empresa es un asunto que va más allá de la matemática. Esto es más bien de estar informado de lo que pasa a cada momento y en cada rincón, y sobre todo de creatividad”, le aconseja Bermúdez a un grupo de universitarios del CESA, mientras se ajusta su cachucha azul.

La afirmación es la de alguien que logró consolidar un modelo de negocio, pese a que se introdujo en el tema en una época compleja para el sector de las flores.

Su empresa empezó hace ocho años cuando la revaluación del peso, que hoy sigue siendo un dolor de cabeza para los empresarios del país (del 9 por ciento), perjudicaba profundamente la venta de flores.

En efecto, promediando la década pasada, resultó imposible mantener cerca de 1.500 hectáreas de cultivos a causa de los precios del dólar: en el piso. “Mucha gente salió perjudicada. Imagínese, una hectárea necesita por lo menos 15 trabajadores”, cuenta.

Pese a esa 'marchita' fotografía de la industria, Bermúdez se la jugó con el convencimiento de que en las crisis lo que importa es saber cómo acomodarse a las circunstancias, y lo que hizo – entonces– fue verter su idea en 13 hectáreas a media hora de Bogotá.

En el caso de Matina, como el de cualquier empresa cuya dirección tiene claro que la única manera de dar un paso hacia la rentabilidad, así sea incipiente, es especializarse en algo, el modelo de negocio es el de las rosas de calidad. “Sólo hay dos formas de obtener ganancias interesantes de un cliente. Tener la mayor calidad o simplemente ser el único”, sentencia. Dos postulados con los que quizás se debe levantar y acostar un empresario cada día.

En lo que a la industria de las flores se refiere, lo que cualquier empresario debe tener en cuenta es si quiere llegar al mercado de volúmenes o si quiere estar en el nicho de calidad. Para el primer caso se termina abasteciendo las grandes superficies, supermercados, donde la competencia voraz hace que pocos márgenes de ganancia queden. Para el segundo, de lo que se trata es de ingresar al mercado con un buen precio y sostenerse. Lo que quiere significar este administrador bogotano es que aún con adversidades, lo importante es enfocar el negocio en vez de ‘disparar’ en varias direcciones.

Así las cosas, Bermúdez miró a escenarios distintos al norteamericano como Europa y Asia, destinos que sin embargo están lejos de no tener espinas en el camino.

Y es que basta con conocer el itinerario de una rosa desde que es cuidadosamente cortada por Mauricio Méndez, trabajador de Matina; hasta que la flor termina en un jarrón que adornará un elegante salón para una fiesta en Moscú o Kiev (Ucrania), o un teatro para la representación de algún cuento de Nikolai Gogol en San Petersburgo. Son más de 10 mil kilómetros de distancia entre Bogotá y la capital rusa.

Mauricio Méndez tiene las mejillas de un rosado compacto. Él corta las flores hoy y estas quedan en hidratación toda la noche. Mañana salen a las 2:00 p.m. desde el aeropuerto Eldorado con destino a Ámsterdam (Holanda), donde son recogidas en camiones especiales: furgones que son auténticos refrigeradores, porque las rosas deben llegar a punto a sus destinos.

Los vehículos de carga se desplazan hacia Moscú; y de allí a otras latitudes de Rusia y de la otrora Unión Soviética como Ucrania, Letonia, Lituania o Estonia. Este recorrido puede demorar hasta cuatro días. Así, rosas de tallo largo terminan adornando esmaltados floreros, que permanecen de dos a tres semanas en aquellos flamantes salones donde se escuchan polkas de bandoneón.

Como Mauricio, Cindy también es una de las 100 personas que trabaja en el cultivo. Su labor consiste en seleccionar, cortar y embalar las flores que están en el punto para emprender el viaje.

En la mañana, alcanza a apilar de entre 12 y 15 cajas, cada una con 25 unidades. Sin embargo, este es sólo el entremés de un proceso que incluye dos aspectos trascendentales dentro de la industria de la calidad. La medición de cada uno de los tallos y la conservación en el cuarto frío: un habitáculo que permanece a no más de 2 grados de temperatura y en el que las flores están menos de 48 horas.

Aunque no son las únicas, tanto la longitud como la temperatura son variables determinantes para el destino de cada una de las rosas.

El mercado ruso, por ejemplo, se sintoniza mucho más con la rosa larga y rebosante. ‘Arrepollada’, como popularmente se ha dado por llamar en el argot floricultor a este tipo de desarrollo y crecimiento de la cabeza. Estos tallos pueden ir de entre los 70 a los 120 centímetros.

Las rosas de tallos cortos y botones más finos, compactos y jóvenes tienen predilección en Japón, en el mercado oriental. Su longitud oscila entre los 30 y 70 centímetros.

El surtido de estas rosas que viaja por el mundo se reparte así: 40 por ciento va hacia Rusia, un 45 por ciento al resto de Europa del Este; un 10 por ciento a Asia, principalmente a Japón, y la mínima parte a los Estados Unidos, país que tiene en Colombia su principal proveedor de flores. El pasado 15 de mayo, cuando se puso en marcha el TLC, un avión con 1'200.000 flores colombianas aterrizó en el Aeropuerto Internacional de Miami. Las flores entraron sin arancel.

Como empresario de las flores, Bermúdez, más que estar con calculadora en mano, ha sabido leer las adversidades y generosidades del clima y acomodarse. Muchas veces, con menos recursos financieros y tecnológicos.

Mientras que países como Holanda, que maneja tecnología de punta en sus invernaderos, puede arrojar una producción de entre 250 y 280 unidades por metro cuadrado, en Colombia esa misma área está destinada para producir 90 flores aproximadamente. Pero justamente de lo que se trata nuevamente es de “enfocarse en hipotecar creatividad en los proyectos”, subraya Bermúdez.

Una malla que delicadamente pone Mauricio Méndez en los botones de las rosas, tiene un doble propósito: el primero, controlar el brote y desarrollo del botón. El segundo, evitar la quemadura de los pétalos por su exposición, asunto que influye en el color de la rosa.

Con el mismo cuidado y atención con que se instala la malla, ‘Esperance’, una rosa de color crema y finos bordes púrpura con alta demanda en Alemania, debe ser regada y nutrida a diario. Son 12.000 metros de manguera en una hectárea que suministra goteo diario a las plantas que la producen.

Salud ocupacional para los empleados, y educación y programas de ortodoncia para los hijos de los trabajadores, alma y vida en este modelo de negocio, cierran la ecuación de la calidad tipo exportación de Matina.

“Se paga más pero además de que es una legalidad, formalizarse es vital para blindarse cuando uno está en producción”, enfatiza Bermúdez, seguro de que así se ponen barreras a la competencia informal. Barreras que, como en un cuento de Gogol, no son por una simple nariz.

“Son altas”, concluye.