

Las flores amarillas son la «vedette» de las florerías en estas vísperas de primavera

19/09/2024



A días de la llegada de la primavera, las florerías argentinas enfrentan un desafío inusual: la falta de flores amarillas, símbolo por excelencia de esta estación. Pedro Morant, propietario de la histórica florería Suhé, explica la situación mientras se prepara para la temporada alta. Ubicada en Day 373, florería Suhé ha sido un lugar de referencia para los sanrafaelinos cuando buscan una flor especial. Este año, la florería, como muchas otras en el país, atraviesa una situación con sus proveedores. “No sabemos si vamos a poder cumplir con la demanda de flores amarillas para esta primavera”, comentó a Diario San Rafael y FM Vos 94.5 el propietario Pedro Morant con cierta preocupación. “Es la flor que más se pide en esta época, pero nos está costando conseguirla”.

El problema principal se debe a las heladas que afectaron

gravemente la producción local de flores. Según Morant, “casi el 90% de la producción se perdió”. Explica que las temperaturas extremas, sumadas a la falta de recursos energéticos, afectaron a los viveros del país, y muchos de ellos no pudieron mantener las condiciones necesarias para cultivar flores. “No había producción de gas, y sin gas no se podían conservar las plantas, así que los viveros cerraron”, detalla.

Esta situación ha llevado a las florerías a depender de las importaciones. “El 90% de las flores que tenemos ahora son importadas”, menciona el florista. Las principales fuentes de flores frescas vienen de Ecuador y Colombia. Aunque la calidad es alta, admite que la situación es inusual: “Siempre nos las arreglamos para tener flores locales, pero este año la mayoría es de afuera”. Sin embargo, asegura que no ha habido un cambio en los precios, lo que considera un logro dadas las circunstancias. “El precio es prácticamente el mismo que el de otros años, aunque la calidad de las importadas es mil veces superior”, destacó.

A pesar de las dificultades, Morant sigue confiando en que podrá satisfacer la demanda de sus clientes. “Algo vamos a conseguir, siempre hacemos algo para que haya flores”, dice con optimismo.

Los precios de las flores varían considerablemente, dependiendo del tipo y la cantidad. “Nosotros empezamos desde 6.000 pesos por una rosa y llegamos a vender ramos gigantes de 35.000 pesos”, explicó el dueño. Los ramos más elaborados, que incluyen flores como liliun y rosas, pueden incluso superar esa cifra, dependiendo de lo que el cliente esté dispuesto a gastar. “Nos ajustamos al presupuesto del cliente, no imponemos un precio fijo. Si alguien me dice que quiere gastar tanto, nosotros preparamos algo dentro de ese presupuesto”, afirmó, destacando el enfoque personalizado que ha caracterizado a la florería durante más de medio siglo.

El negocio de las flores ha cambiado con el tiempo. Morant, quien lleva 52 años en el rubro, reflexionó sobre cómo la producción local ha disminuido debido a la falta de interés de

las nuevas generaciones. “Aquellos que cultivaban flores eran personas mayores, pero los jóvenes ya no se dedican a esto. Se van a estudiar otras cosas, se van al exterior”, lamentó. Este fenómeno también ha afectado la clientela de Suhé, ya que muchas familias tienen a sus seres queridos en el extranjero. “Recibimos muchos pedidos de Estados Unidos, Alemania, Japón. Son jóvenes que se fueron y quieren enviar flores a sus familiares que todavía viven acá”, explica.

A pesar de los desafíos, sigue al frente de su negocio con entusiasmo. “Seguimos acá, incluso jubilados, pendientes de nuestros clientes”, asegura. Su compromiso con el negocio y con la clientela local se ha mantenido firme a lo largo de los años, a pesar de las dificultades económicas y los cambios en la industria. “Si no trabajamos en esto, sería imposible vivir con una jubilación mínima”, confiesa, reflejando la realidad de muchos pequeños comerciantes en Argentina.

“La rosa sigue siendo lo principal en una florería”, afirma con convicción. “Es como en un kiosco: si no tenés cigarrillos, la gente se va a otro lado. Lo mismo pasa acá, tenemos que tener rosas sí o sí”.

En cuanto a los compradores románticos, Morant comenta que las viejas costumbres todavía persisten. “Todavía aparecen galanes que mandan rosas rojas de forma anónima”, dice entre risas. “Hay quienes llaman para saber quién les envió las flores, pero nosotros somos como los médicos: mantenemos el secreto profesional”.