

Emprendedores

Producir miel con ingeniería financiera

Tres fideicomisos para 2650 colmenas

A los ocho años Martín Ubierna pasó los primeros días de sus vacaciones en cama luego de ser picado por 30 avispas en Córdoba. Esa experiencia no impidió que, siendo ingeniero industrial, se convirtiera en apicultor y creara Faro Capital, una empresa de ingeniería financiera que lleva organizados tres fideicomisos de miel. Ubierna, de 33 años, tenía como muchos el sueño de la empresa propia y en 2003, según dice, "los astros se alinearon" para que ese sueño comenzara a materializarse.

"Había trabajado siempre en relación de dependencia. En ese entonces estaba en el Citi (como senior banker & credit officer). Las cosas en el sector bancario no estaban en su mejor momento y no se justificaba tanto estrés por tan poco. Además, en enero había nacido mi hija y me di cuenta de que era hora de cambiar", dice.

"En dos meses tomé la decisión y en junio me fui del banco -agrega-. Empecé a analizar todo tipo de proyectos y buscaba oportunidades debajo de las piedras. Cuando llegué al mercado de la miel vi que había una oportunidad de agregar valor al negocio." En ese momento se propuso montar una empresa que no sólo analizara los proyectos, sino que también los implementara. Con un nicho de mercado por explotar, fue en busca de inversores y consiguió cuatro amigos para armar su primer fideicomiso de miel.

"¿Qué sabía de abejas? Al principio, nada, pero como para hacer miel hay que conocer a las abejas estudié apicultura. Me recibí de apicultor y ahora estoy estudiando para ser perito apicultor", dice. Con los US\$ 30.000 que reunió para el primer fideicomiso arrendó tres campos y colocó 250 colmenas cuya primera producción fue destinada al mercado interno. Luego armó el segundo fideicomiso, ya sin amigos, pero con inversores neutrales. Con US\$ 210.000 puso 1400 colmenas y exportó la producción de 40 toneladas. Ahora está trabajando en un tercer proyecto que tendrá 1000 colmenas. La miel que surja de los tres planes se venderá en conjunto para lograr escala y en poco menos de dos años tendrá marca propia: Faro Capital, que factura más de \$ 10.000 mensuales y emplea a 15 personas en forma directa e indirecta, también está formando su primer fideicomiso con inversores institucionales.

"Para atraer esos fondos tuve que armar un proyecto más grande. En vez de alquilar vamos a comprar campos en el Delta, que son más económicos, y vamos a sembrar flores para poder hacer miel tipificada. Es algo así como los vinos varietales, pero aplicado a la miel y a las flores", sostiene. "Y además va a ser orgánica. El plan es lograr que todos los campos acrediten esa condición porque el negocio está en la miel orgánica y tipificada", agrega.

Panales on line

La idea de agregar valor a la cadena llevó a Ubierna a desarrollar un sistema de trazabilidad para controlar la producción. Está trabajando con la tecnológica Ladi y ya lo está usando en sus campos. "Lo que hacemos es similar a lo que hacen los ganaderos para controlar a las vacas. Cada panal tiene un registro y cuando el apicultor va a revisarlo carga toda la información en una agenda electrónica. Después, cuando llega a la oficina sube la información a la computadora y de ahí se interconecta de forma tal que un inversor o un cliente de otro país puede ver en qué estado está el panal", detalla. "Es una forma de darle valor agregado a nuestro servicio -añade-. Pero más allá, es una alternativa para nuevos negocios porque vamos a ofrecer el sistema a otros apicultores."

Mercedes García Bartelt

emprendedores@lanacion.com.ar

http://www.lanacion.com.ar/economia/nota.asp?nota_id=677568

LA NACION | 07.02.2005 | Página 4 | Economía

Copyright 2005 SA LA NACION | Todos los derechos reservados