

Maní Bormey: anatomía de un emprendimiento en Cuba

[Alejandro Ulloa](#) • 12 de mayo, 2014

“Lo que he hecho es emprender el negocio, utilizar herramientas profesionales y aprovechar las oportunidades que tiene la «apertura» y las que existen en las instituciones para desarrollar una empresa”, explica Orelvis Bormey Torres. Es ingeniero industrial, MSc en su disciplina, y con poco más de treinta años ha erigido una marca ya reconocida y un negocio próspero a partir del maní, desde Santa Clara.

Cerca de 300 clientes diarios llegan a su “Casa del Maní Bormey”, donde oferta 21 tipos de turrone, 5 variedades de panetelas y alrededor de 10 posibles ofertas de *snacks* (pequeñas bolsas de maní). Esto hace diez años era impensable.

“Tanto a mis abuelos como a mi papá los vi siempre con el cultivo del maní allá donde nací, en Quemado de Güines. También lo procesaban en turrone.”



Desde su segundo año como estudiante en la Universidad Central de Las Villas (UCLV), Orelvis Bormey transformó esta tradición familiar en fuente de ingresos económicos y dos años después, en 2004, él mismo comenzó a elaborar turrone.

Cerca de 8 años estuvo elaborando un solo tipo de masa y un solo formato de turrón. Luego de abrir su Casa del Maní, en diciembre de 2012, crecerían a 4 tipos de masa (con azúcar, sin azúcar, con miel y al estilo alicante) y cerca de 10 variedades de productos.

“Cuando me gradué seguí con el maní, aunque trabajara para el Estado. Hacía las barras y las llevaba una vez por semana a las casas de clientes que conocía y que luego se ampliaron. Claro, sin decir que yo vendía maní, porque en aquel momento no se entregaban licencias, era ilícito, aunque fueran el azúcar de la bodega y el maní de papá en el campo.”

A la par de sus ventas de turrone “por la izquierda”, entre 2005 y 2012 el joven ingeniero industrial fue jefe de compras en la propia Universidad donde estudió, y tuvo a su cargo la gestión de calidad, productos y recursos humanos en empresas como Caracol, una empresa constructora en Caibarién y la Empresa Gráfica de Villa Clara, asegurándose así 7 años de experiencia que hoy pone a disposición de su propio negocio.

“El año 2013 lo dediqué por entero a organizar los eslabones de la cadena que tienen que ver con los servicios de venta y con la elaboración de los productos que distinguen y representan la marca. Para lo que resta de 2014 y en lo sucesivo, me voy a dedicar entonces a organizar lo que tiene que ver con el aseguramiento de las materias primas; y no es que yo desconociera esta parte, pero primero debía lograr una cartera de productos con estabilidad, con una imagen consolidada.”

De vendedor ambulante a la Casa del Maní Bormey

Todo empezó con la marca. “A mí siempre me gustó la firma de mi papá, y más allá del orgullo familiar por los Bormey, –se ríe antes de terminar la frase– también fue una pequeña jugada con el viejo, que no quería que dejara el trabajo. Así que le pedí que me firmara, diseñamos el logotipo y vinimos en junio para La Habana a registrar la marca

en la Oficina Cubana de la Propiedad Industrial (OCPI). Ya en ese momento debía como 20 mil o 25 mil pesos.”

Para diciembre de 2012, la seriedad del negocio hizo que Orelvis Bormey abriera su Casa del Maní, que hoy cuenta con 8 trabajadores contratados –3 vendedoras y 5 elaboradores– además de los servicios de una diseñadora, una abogada, y relaciones contractuales con varias empresas estatales.

Luego de abrir “la casita” le pusieron atención a la recomendación de etiquetar cada producto de modo diferente, siguiendo las normas que existen.

“Hemos atendido los procedimientos que tiene Salud Pública para la manipulación de los alimentos, las recomendaciones que nos ha hecho la Industria Alimenticia, o las observaciones de la Facultad de Agronomía de la UCLV con respecto al manejo de los granos que compramos. Lo último que nos sugirieron fue incorporar en la etiqueta que nuestros productos están libres de preservantes.”

“Hemos ido dando pasos sin establecer aun bancos de problemas, sin planes de mejoras, pero considerando dónde están las deficiencias y actuando para eliminarlas.”

La conformación de los precios en Grupo Bormey es muy local: “estamos en Villa Clara, que no se compara en precios con La Habana. Por eso los formulamos a partir del costo de producción y un margen comercial que de un precio de venta asequible para nuestro mercado, que es en moneda nacional. Y comparando nuestros gramajes, estamos sobre la media con los precios de Santa Clara.”

Visión empresarial

Luego de 15 meses de que los equipos de trabajo funcionen y se complementen, las etiquetas que antes decían “elaborado por Orelvis Bormey” ahora dicen “elaborado por Grupo Bormey”. Para Orelvis Bormey Torres, mantener su negocio pasa por dos premisas básicas: el vínculo con sus trabajadores, y las relaciones con instituciones, empresas estatales y proveedores.

“No somos una cooperativa, ni una empresa estatal, pero no es solo Orelvis. Es un grupo de personas dispuestas a transformar la imagen del maní en Cuba, de un cucurucho a una cartera de productos. Así cada trabajador recibe la parte del crédito que le toca, y se sienten más comprometidos.”

Hacia lo externo, “algo que nos abrió las puertas fue la creación de una cuenta corriente en el Banco de Créditos y Servicios de Santa Clara”. Esto les ha permitido firmar contratos con empresas estatales donde imprimen las etiquetas, los sueltos, los plegables; donde compran vasos, nylon, cajas para las panetelas, tarjetas de estiba.

El pasado año, la Cámara de Comercio, invitó a la Casa del maní Bormey a participar en FIHAV 2013.

Para Orelvis Bormey y su “grupo” de maniseros que no venden cucuruchos ni pregonan maní es ordenar la cadena de proveedores. “Ellos son el eslabón principal para minimizar costos”, dice.

Hasta ahora existen personas que le compran el maní a los campesinos, lo almacenan – porque tienen las condiciones–, y luego de pasado el tiempo de cosecha lo venden a mayor precio. Bormey no siempre compra a intermediarios pero una parte del año depende de ellos, aunque hoy, solo en recipientes para almacenamiento, tiene invertido cerca de 10 mil CUP.

“Partiendo de no cambiar la calidad del producto, mejorar todo lo posible su presentación y mantener la variedad para llegar a la mayor cantidad de público toca organizar el flujo de materias primas. Tengo que llegar a los campesinos para minimizar la cadena, mejorar sus beneficios, y yo los míos. Sin restarle valor a los intermediarios, que hacen falta.”

Emprender emprendiendo

“Yo me decidí por el maní porque lo puedes procesar y conservar sin necesidad de condiciones especiales. Además, las potencialidades de su cultivo en Cuba son altas debido al clima propicio, los suelos, la disponibilidad de semillas y profesionales para ello, porque puede eliminar importaciones y generar empleo...”

Desde el surco, todo tiene que funcionar adecuadamente, comenta Bormey. “Una correcta cosecha, que significa que una vez arrancado el maní se deja secar en el campo, luego se trilla, se separa de la mata, se expone al sol para que no adquiera humedad ni hongos, y se almacena en la cajeta. Cuando se va a procesar, una máquina lo descascara, se escoge luego, se le quita la piel, se avienta y se vuelve a escoger. Ahí entonces lo muelo y lo mezclo con el azúcar. Esto lo hago yo solo, pues en la forma de hacerlo radica la distinción del producto Bormey.”

Esto último Orelvis Bormey lo hace en la misma casa desde hace diez años. “Allí, la persona tiene 2 molinos –uno para el maní y otro para el azúcar– y una mezcladora que usan otros elaboradores, pero conmigo él tiene la producción más significativa. Entonces, una vez a la semana proceso el maní que vamos a utilizar.”

¿Y no sería mejor ser dueño de esos equipos y no depender de nadie?

“No. Los equipos no son costosos, pero no me daría resultado, porque habría que buscarles lugar, transportación para el maní, y todo para utilizarlos una vez a la semana. Donde lo hago hoy es muy estratégico para mí. Él tiene su licencia, garantiza las condiciones higiénicas necesarias, sus capacidades de procesamiento responden a mis necesidades... Funciona, y no hay que hacer una cooperativa ni variar la forma.”

Luego, en otra casa que es centro de elaboración, existe un espacio para el almacenamiento de las masas y otro donde se hacen los turrone, el helado, las panetelas y demás productos.

“Ya que estamos en el negocio, vamos a utilizar las herramientas que aprendimos en nuestras carreras y la experiencia que tenemos para darle luz larga y continuar, en Cuba, con un producto de calidad, posicionándolo para que el cliente nos reconozca. Y respetando mucho al producto y a nuestra marca.”

Fotos: Cortesía de Orelvis Bormey.

Progreso Semanal/ Weekly autoriza la reproducción total o parcial de los artículos de nuestros periodistas siempre y cuando se identifique la fuente y el autor.

[\(http://progresosemanal.us/20140512/mani-bormey-anatomia-de-un-emprendimiento-en-cuba/\)](http://progresosemanal.us/20140512/mani-bormey-anatomia-de-un-emprendimiento-en-cuba/)