

Antonio Calvo

“Si te ponen delante una caja de bombones, hay que ir a por ellos”

Para el fundador de La Reina de las Flores, la vida está hecha de oportunidades que hay que aprovechar, además de trabajo duro y la voluntad siempre de seguir creciendo.

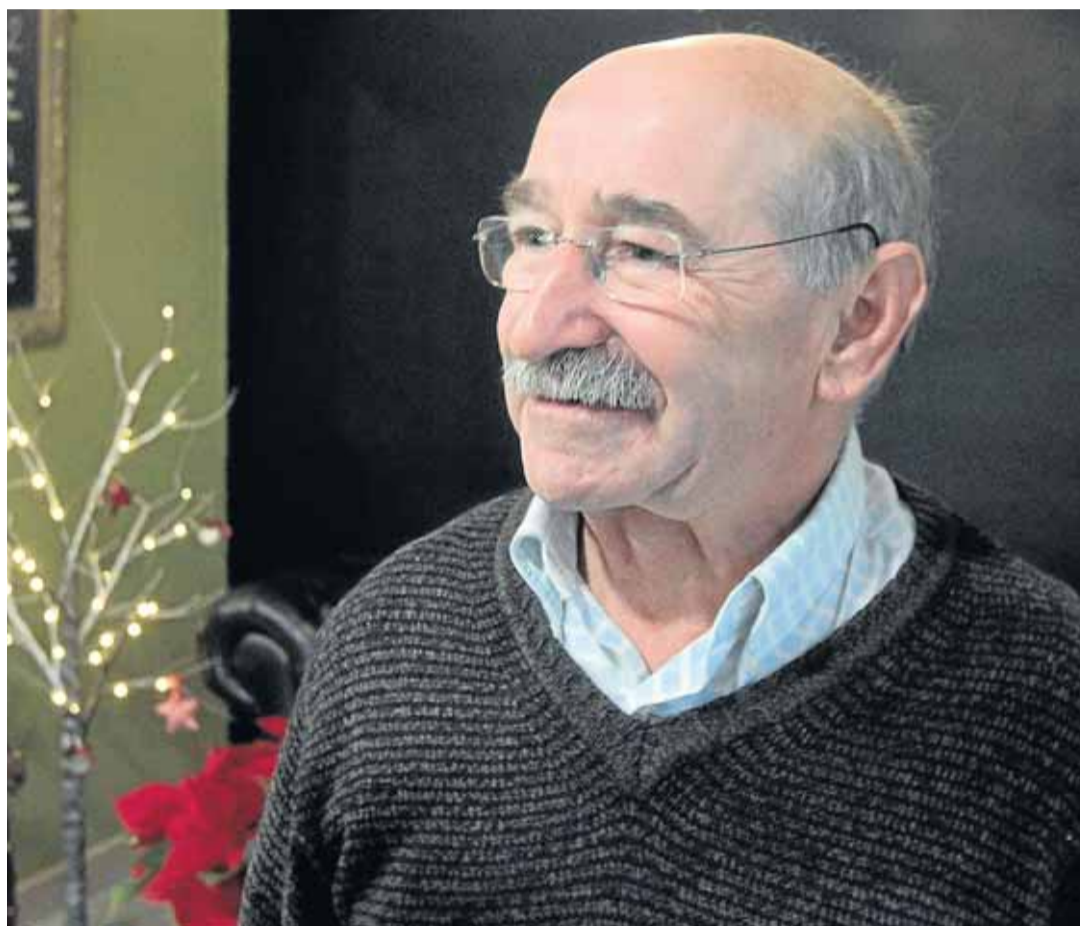
Por **JAVIER SÁNCHEZ**

La Reina de las Flores tiene también un rey. La clásica floristería de Huesca, que el pasado mes de noviembre cambió su ubicación de siempre, en la calle de Cabestany, por la actual, en la calle de Padre Huesca, comenzó a echar raíces hace cuatro décadas gracias a la dedicación de Antonio Calvo, natural de la localidad de Fañán, quien después de tanto tiempo, se sienta ya oscense.

Con la jubilación ya cerca, confiesa que “el campo y la naturaleza” han sido siempre “lo que más le ha gustado” y lo que le impulsó también a iniciar una etapa de su vida para la que solo tiene buenas palabras. “Nadie me enseñó este oficio, aprendí como pude, pero le debo mucho. He viajado, he conocido a mucha gente y para mí, mis clientes son mis amigos”, confiesa. En su opinión, la vida tiene mucho que ver con una mesa en la que alguien ha dejado una caja de bombones. “Si te ponen delante una caja de bombones y piensas, ‘qué bien saben esos bombones’, tienes que ir a buscarlos, saber de dónde vienen”. En su caso, se abrió en su pueblo, dónde se ocupaba de las tareas del campo y del ganado. Militaba además en la Uaga, llegando a participar en las protestas de la época.

Pudo haberse implicado aún más en el sindicato agrario, pero entonces decidió que no quería atarse a algo de por vida y comenzó a trabajar de comercial —“viajante, le decían entonces, puntualiza— de productos agrícolas. Pero había que ir a más, había que seguir creciendo y decidió, junto a un amigo, abrir un establecimiento de venta de piensos agrícolas en el paseo de Ramón y Cajal de Huesca.

A la vuelta de un viaje a Manresa se les ocurrió traer consigo unas flores que adquirieron en un vivero de Lérida para ponerlas también a la venta. La idea gustó y regresaron a por más. El comercio de piensos no acababa de arrancar, así que decidieron dedicarse más a la venta de flores, incluyendo también



Antonio Calvo en el nuevo establecimiento de la calle de Padre Huesca.

la venta ambulante. “Compramos una furgoneta y los lunes iba a Graus, los martes a Aínsa, los jueves a Huesca... Eran ya casi los años 80”, recuerda. De la tienda se ocupaba la mujer de su socio, una labor que seguiría desempeñando hasta que le llegó el momento de retirarse.

Surgió entonces la oportunidad de ocupar un nuevo local, en el pasaje comercial de Supermercados Altoaragón, en la calle de Zaragoza de Huesca. Pero como asegura, se trata de un modelo de negocio que en Huesca nunca ha acabado de funcionar del todo.

Y como la vida está hecha de oportunidades, surgió una nueva, la de alquilar otro local, en esta ocasión, en la calle de Cabestany, en el que más tiempo desempeñaron su labor comercial y el más conocido por los oscenses. El negocio se consolidaba. En 1993 montaron además un almacén propio en la calle de Obispo Ram para suministrar, provistos con un nuevo vehículo, a otros establecimientos. La

venta se extendió además a Zaragoza, Pamplona, Barbastro o Monzón... Con el tiempo llegaría la separación de los socios, el cierre del almacén y la venta del vehículo, aunque el local de Cabestany permaneció abierto. Y así hasta el 2 de noviembre del año pasado, fecha en la que comenzó su nueva aventura empresarial en la calle de Padre Huesca.

El nombre de ‘La Reina’

Se ha asegurado ya de encontrar a la persona adecuada para que el negocio siga adelante, y sobre todo, para que mantenga su nombre, algo que es para él “la ilusión de su vida”. De vez en cuando le gusta, “mirar atrás” y pararse a pensar. “Porque ahora, realmente, ¿de qué nos quejamos? Con lo que había que hacer en aquellos tiempos para vender. Entonces estábamos pocos y vendíamos menos. Ahora estamos muchos y vendemos más. Se hace de otra forma”, asegura Antonio. Y añade: “yo, sinceramente, si ahora tuviese que abrir un establecimiento sin que me conociese nadie, no me atrevería”.

Los modelos de negocio, asegura, son ahora muy distintos a cómo eran en tiempos. Recuerda como “muy importante” el cambio de la peseta al euro que se “sintió mucho”, al menos en su negocio. Por lo demás, para tener éxito, afirma, “cada uno tiene que saber lo que tiene que hacer y no meterse en nada ni en la vida de nadie”.

Admite que también ha pasado por momentos malos, pero que no se avergüenza de ello. “Al revés, estoy orgulloso de haber podido salir adelante”, afirma. La vida, asegura, le ha enseñado a no ser una persona egoísta. “Si no tienes egoísmos, vas a todas partes”, asegura. No deja así de agradecer a socios, clientes y amigos que hayan estado a su lado todos estos años. Ahora con la jubilación es el momento, afirma, de volver a tener contacto con la naturaleza, con el mundo de la agricultura y la ganadería, del que procede, aunque de vez en cuando haya que pasar por el local “a echar un grito, que siempre hay que echarlo”. ●

EN FRASES

“He viajado, he conocido gente; mis clientes son mis amigos”

“Ahora estamos muchos y vendemos más”

“Si no tienes egoísmos vas a todas partes”

“Cuando me jubile pasaré por el local a echar un grito”

ROFER NAVARRO