

I

Lentejita se llamaba -el muñeco-, porque él era así -el novio-: un poco “lentejita”. Además, porque estaba relleno de esa leguminosa ¿leguminosa? Mmm... quizá. Bueno, de ese grano bíblico trocado en aquella historia por la primogenitura y todo lo demás. Lentejita se llamaba y se fue volando para Argentina. O se quedó, no lo sé muy bien, porque Viviana se fue subiendo por la geografía latinoamericana de ese *sur sur*, hasta *su sur*: Colombia. A su casa. Cuando el Lentejita humano recibió el Lentejita relleno de lentejas no entendió muy bien de qué iba todo. Pero en la noche, después de comer y de hablar con Viviana por el sistema de mensajería instantánea, se acordó de él y, casi inconscientemente, se lo puso encima. Sintió el peso del cuerpo del muñeco sobre su pecho, de los brazos largos sobre sus hombros y la sintió más cerca. Se sintió tranquilo. Probablemente fue un chorro de oxitocina que se regó por su cuerpo. Bueno, pero eso no vale la pena explicarlo ahora. En ese momento era solo un muñeco relleno de lentejas con cuerpo, piernitas y dos brazos largos, que abrazaba y que Viviana le había regalado a su novio argentino para que la recordara.

Ella llegaría a Colombia desubicada por la temporada de viaje suramericano. Por haberse llenado tan profundamente de geografía. Es que la geografía es un concepto importante para narrar esta historia, la influencia del entorno en la vida. En los humanos, pero en la vida de todos los seres vivos. No en vano, Viviana estuvo en Argentina haciendo un posgrado en biodiseño y su tesis universitaria fue en biónica, la disciplina que estudia cómo la naturaleza, a través de procesos evolutivos, genera soluciones inesperadas, sorprendentes y prácticas a problemas que pueden ser trasladados al diseño. Así, una mente inquieta paseó alguna vez su perro por el campo y notó las semillitas espinosas que se le pegaban a la bota del pantalón y al pelaje de Firulais. Tomó una y la llevó al microscopio para descubrir que se trataba de ganchitos pequeños pero abundantes que la semilla usaba para pegarse de superficies fibrosas para ser transportada y fecundada donde el azar lo dispusiera. Fue esa idea la que le dio origen al velcro que une los zapatos del bebé o los guantes de boxeo para hacer ejercicio anaeróbico. Ese es el ejemplo clásico que Viviana explicaba en sus clases de biónica en la Universidad EAFIT. Porque al llegar, volvió a la que fuera su alma máter de pregrado a ser profe. El novio argentino se fundió en el horizonte pronto y el primer Lentejita quedó a miles de kilómetros al sur esperando reunirse con su familia Abrazadora algún día.

Por esos días se enteró del divorcio de una tía. Viviana ya estaba más ubicada en Medellín y repartía su tiempo entre las clases en la universidad y un trabajo en una empresa de regalos fabricados por personas con discapacidades motoras o visuales. Le contaron que su tía no estaba bien, que lloraba mucho, que todo había sido muy traumático. Entonces se decidió a llamarla. Qué hubo tía, ¿cómo vas? Y que muy regular miamor, muy duro todo

esto, terminar algo que cuando uno lo comienza lo comienza para siempre, duele. Y ella, sí tía, yo sé, claro, te llamaba para preguntarte si vas a estar en la casa, te quiero llevar algo que le ha servido a otras personas en momentos duros.

La noche fue mucho mejor. Ya no sentía un vacío que comenzaba en su pecho y la atravesaba hasta el centro de la tierra. Ya no sentía la oscuridad. Desde que su sobrina Vivi le había llevado el Lentejita, estaba más tranquila. Todo el vacío se lo tragaba el muñeco de trapo. Sentía una nueva energía. Santiago, el hermano de Viviana, se llevó uno para Australia. Quería recordar a su hermana mientras estaba en esas lejanías australes. En los pocos momentos en que tenía tiempo libre, porque la vida en el país continente es dura para los inmigrantes, se ponía el Lentejita encima y sentía el abrazo de Vivi. O su prima, que se había llevado un Lentejita para Filadelfia y le contaba cada que la llamaba todos los detalles de la vida como estudiante en la Universidad de Pensilvania y nunca olvidaba contarle que le prestó su Lentejita a su *roommate* rumana y a ella le encantó.

Los Lentejitas tenían un poder enorme.

II

La decisión estaba tomada desde que hizo la práctica en dos multinacionales, estando en Argentina. En Peugeot, diseñando interiores de vehículos, con las mejores herramientas y softwares de diseño. En Unilever, con máquinas de prototipado rápido -cuando esa tecnología apenas se comenzaba a conocer en Colombia-. Allí, mientras era parte del equipo que hacía quinientas versiones de un empaque que capturara el concepto de “princesa” usando la máquina de prototipado para producirlos y *focus groups* para adaptarlo cada vez mejor a la idea del cliente, ella decidió que su camino era otro. Aún no sabía que sería el de la innovación social, pero sí tenía claro que no era el de los empaques de princesa, no sería una creadora de necesidades de validación. Creía en un desarrollo más humano. Por eso, cuando le ofrecieron una posición como profesora titular en una universidad pública de Medellín, no dudó en aceptarlo.

Ella pensó que solo en las películas se veía un salón como el que la recibió esa noche. Ya llevaba un semestre que fue caótico, pero nunca se había enfrentado a un grupo así. Aviones de papel ¿de verdad, aviones de papel? Se preguntaba, pensando en sus grupos de EAFIT, de niños bien peinados y niñas maquilladas, si había tomado la decisión correcta al aceptar esa posición. La clase fue una pesadilla. Papeles mojados volaban al tablero mientras ella escribía, no había conexión. No la respetaban. Después se daría cuenta de que ella tampoco los respetaba a ellos, no los entendía.

Diego, el jefe del programa, estaba tratando de encontrar una función de Excel que le habían enseñado el día anterior. Era ilustrador y diseñador gráfico y había terminado allí después de una larga carrera como profesor en un universidad privada y aún luchaba con esos softwares cuadriculados de administración. Viviana entró en la oficina muy acelerada, a punto de llorar y, sin pedir permiso, se sentó en la silla plástica frente al escritorio de su

jefe. No doy más, Diego. Hoy fue la tapa. Un estudiante levantó uno de los pupitres y lo lanzó contra la pared. Todavía estoy asustada. Él respondió a través de su bozo frondoso. ¿Cómo así Vivi? ¿Una silla? ¿De verdad? ¿Sabés cómo se llama el estudiante? No, Diego, no sé. Uno calvito. El jefe de programa se subió las mangas de un suéter de lana. Vivi, pero, si no sabés cómo se llama, ¿cómo querés que aprenda algo de vos? Para ser profe toca tener buena memoria y más aquí. Los muchachos que tenemos en esta institución tienen casi siempre historias complejas, fueron abandonados y criados por las abuelas, los maltratan todo el tiempo desde que son pequeños, en la casa, en el colegio, en el trabajo, casi nadie les presenta un enfoque diferente. Yo te invito a que intentés eso primero. Hablaron durante horas en una conversación más o menos por esos términos. Diego era un tipo curtido y experimentado. Muy generoso, muy amoroso. Ella fue entendiendo sus errores, fue descubriendo que era ella la que les ofrecía una muralla más.

Un par de semestres después se encontró con el muchacho que estrelló la silla contra la pared y le preguntó que si le aceptaba un café. Él no volvió a clase después del incidente. Posiblemente por vergüenza o rabia de haber tirado la silla, pero también pudo ser porque la mayoría de los estudiantes de su universidad tienen que repartir su tiempo entre familia, trabajo y estudio. No son los típicos muchachos que apenas descubren el mundo, muchos superan los cuarenta años y tienen los obstáculos propios de estudiar y trabajar o lanzarse al reto de estudiar cuando ya se tienen todas las obligaciones propias de una edad más avanzada. Se sentaron y no hablaron del incidente, pero sí de cómo habían cambiado. Él, por fin estaba cerca de obtener el grado profesional, lo que le permitiría tener un mejor salario en la empresa donde trabajaba y donde lo habían convencido de capacitarse. Estaba más cerca de su sueño de toda la vida, tener una casita propia. No había sido fácil y, por los días del incidente, peleaba con su mujer porque ambos estaban cansados y los niños no daban tregua. Viviana le confesó que fue a partir de ese semestre que encontró en un enfoque más cercano, la clave para relacionarse con sus estudiantes. Yes que gracias a ese grupo tan difícil, se volvió mejor profe, pero sobre todo, mejor persona.

III

Felipe Pombo llegó de comer con sus amigos en el Parque de la 93, saludó a Tita, la empleada de su casa en Chicó, uno de los barrios más tradicionales de Bogotá, abrió la nevera, tomó una Coca-cola helada y se fue a su estudio para comenzar a pensar en el proyecto que tenía pendiente. *Diseño de una cama plegable*. Debía ser barata, replicable y con materiales que se consiguieran en los barrios populares. Tomó su lápiz mecánico y abrió su cuaderno de bosquejos de papel 120gr para comenzar a dibujar. Madera, madera se consigue en cualquier Home Center, un perfil de pino de 30x30mm de 2.4 metros vale \$12.000, los tornillos y las tuercas, un colchón barato y un diseño atractivo para dignificar la casa. Tres horas después tenía lista una propuesta de diseño para presentarles a sus compañeros del grupo de investigación.

Carlos Tuberquia se bajó saltando del bus que lo dejaba a varias cuadras del trabajo y mientras avanzaba a pasos acelerados, pensaba en el proyecto. Con las dos manos apretaba

las correas de una mochila que lo acompañaba desde esa hora del amanecer hasta bien entrada la noche. Al llegar a la portería, estiró el rollito de hilo de la escarapela y la pasó por el lector que abrió la compuertita metálica que le permitía entrar a Industrias Alimenticias Noel. Se cambió por la ropa de trabajo y comenzó el turno cinco minutos antes, como era su costumbre. A medio día se comió el almuerzo de la coca, la lavó y sacó diez minutos para pensar y dibujar con un lápiz #2 en una libreta de páginas cuadriculadas verdes, regalo de algún proveedor de la empresa, la solución que había pensado esa mañana. Al terminar el turno, tomó de nuevo un bus para llegar a clases a la universidad, donde compartió con su equipo y con Viviana, la profe que coordinaba el grupo de investigación en Ergonomía Cognitiva, una solución práctica que se podía fabricar con materiales reciclables y que, en total, no costaba más de \$3.000 pesos. Una especie de catre plegable de tela reciclada, que le permitiría a él y a dos de sus hermanos no seguir durmiendo en un colchón en el piso. Para Carlos era una convocatoria académica, pero también su realidad. Por eso, cuando ganaron, por encima de universidades como Los Andes, fue muy emocionante. Las propuestas de ellos eran interesantes, pero no entendían el entorno, no habían dormido nunca sobre el piso de tierra en un colchón húmedo ni sabían cuáles materiales estaban o no disponibles. La sensación de Carlos cuando se levantó a recibir el reconocimiento fue de orgullo. En su institución de educación superior le habían dado las herramientas para sobreponerse a una sensación que tuvo presente toda su vida adolescente y adulta: no puedo. No soy capaz. Sí podía, sí era capaz.

A Viviana, el trabajo como profesora le dio también la investigación. Ese grupo de Ergonomía Cognitiva fue una gran experiencia, pero también los cientos de horas de investigación, el acceso y navegación en las bases de datos más importantes, la meticulosidad para desarrollar proyectos para aprobación de los entes estatales. Pero además un día y casi por casualidad, pudo llegar a entender a Lentejita. Sumergida en una lectura profunda buscando elementos para una ponencia académica que venía preparando, encontró un artículo científico que confirmaba algo que ella ya venía sospechando: el afecto mejora las defensas de los niños con cáncer. Un abrazo o una caricia disparan la oxitocina, la hormona del amor y del apego, la hormona que se libera cuando se genera el vínculo madre e hijo durante la lactancia. Etimológicamente abrazar, que es lo que hace Lentejita, es “rodear con los brazos” que es el gesto del amamantar. Vio también que se activa la dopamina y la endorfina, lo que produce que las personas duerman mejor. Combate el cortisol, la hormona del estrés, que a su vez ataca los glóbulos blancos. Cuando hay estrés el sistema inmunológico baja, cuando se siente el amor, o entra la oxitocina, las defensas suben. En situaciones de recuperación de enfermedades graves es fundamental el afecto. Ese artículo fue un estallido enorme en una mente creativa: Lentejita era mucho más que un muñeco de trapo.

III

“No se preocupe, las mariposas siempre pueden volar alrededor de los sueños”

Con esas palabras, escritas con luz en la pantalla de su computador, tomó el impulso que le hacía falta para decidirse. Era la respuesta a un correo que ella les había enviado a sus profesores de doctorado informándoles que se había ganado una beca para estudiar Emprendimiento Social en Alemania. El proyecto de investigación de doctorado consistía en estudiar las superficies estructurales en las alas de las mariposas iridiscentes, por eso la hermosa frase del profe inspirado. La docencia la estaba desgastando más de la cuenta. No por las horas de clase o los estudiantes; por ese lado, todo estaba bien. Había aprendido que el afecto es la herramienta más útil para acercarse a sus alumnos, que no había que erigir muros, sino tender puentes. Pero Diego Mesa, su mentor y jefe ya no estaba más. Sorpresivamente dejó el planeta en un solo trazo de sus lápices de colores. Eso lo cambió todo para ella. Ya no se sentía en casa. No encontró conexión con su nuevo jefe y se comenzó a sentir un aroma a política que no le cuadraba con la academia. Aplicó a la beca en Alemania sin esperar ganarla. Eran 21 plazas y la convocatoria era mundial. ¿Cuántas personas se podrían presentar? Cientos, por lo menos. Pero un día llegó el correo electrónico y eso lo cambió todo. Por eso decidió contarles a sus profesores que tenía esa oportunidad. Quería extender sus propias alas iridiscentes.

El 31 de diciembre de un complejo 2015 Viviana empacó juiciosa su ropa más abrigada, algunos elementos de aseo -los demás era mejor comprarlos al llegar-, sus libros más importantes y tres ideas: una varita mágica para enfermos de alzhéimer, un juego para enseñarles a los niños sordos a leer y a escribir y, claro, Lentejita, que ya no era solo el muñeco de trapo relleno, sino un concepto mucho más profundo. Era un abrazo, afecto, emoción. El último día de uno de los años más difíciles de su vida, un año con cambios en el trabajo y a nivel personal, que hacían que no la pasara bien: amores, desamores, caos, se subió a un avión y dejó atrás todo lo que la tenía mal y se enfocó en sus sueños. Al montarse en la aeronave, ella comenzaba un viaje que la llevaría mucho más lejos que su destino final: Alemania. No lo sabía en ese momento, pero ese era el primer paso para consolidar una idea que nació con Lentejita, pero que tendría una profundidad y una importancia esencial en su vida y en la de cientos de personas -¿miles?, ¿millones pronto?- No sería nada fácil pasar casi cuatro años sin pagarse ni un salario. Mientras se cubría con la manta delgada que entregan en los aviones, no sospechaba que de ahí en adelante le esperaba un camino excitante, pero empinado. Porque si emprender en cualquier campo es un acto heroico, en el campo del emprendimiento social es titánico.

Regresó en marzo a Colombia en otro estado mental y físico. Cuando se fue, llevaba semanas durmiendo mal, reflejando el caos emocional que tenía en su cuerpo, en su vida. Al volver, estaba renovada y lista para hacer realidad su proyecto. Lentejita, que en Alemania había cambiado de nombre por Abrazador o *Hugger*, volvía en su maleta preparado para conquistar el mundo con un arma que ya le había dado resultado a Viviana antes: el afecto. Para ella fue increíble ver cómo sus compañeros de todas partes del mundo se peleaban para llevarse el Abrazador cada noche, un abrazo es transversal a las culturas, tiene origen en ese primer momento de amor, de lactancia, de afecto entre madre e hijo, rodear con las manos. Esos días en Alemania fueron el invierno más caluroso de su vida. Se sentía renovada entre sus 20 compañeros, todos más jóvenes que ella. Eran sesiones largas que comenzaban

muy temprano. Se levantaba a las seis de la mañana sin problema, tenía otra energía. La mitad del tiempo trabajaban en proyectos con empresas en temas diferentes a la concepción de “social” que tenemos en Latinoamérica. Aquí, lo “social” tiene que ver casi siempre con lo asistencial, con las ayudas a quienes lo necesiten. En el primer mundo se refiere a su definición más simple, lo que tiene que ver con la sociedad en general, entonces eran proyectos que se enfocaban en conocer el comportamiento de los consumidores para venderles mejor. A pesar de todo, varios profesores se enamoraron del proyecto y uno en particular, diseñador gráfico, le ofreció ayudarlo a conceptualizar la marca.

Se reunieron en la oficina del diseñador una tarde un par de días después. Era un espacio de paredes blancas con un escritorio en el que reposaban papeles de colores dispuestos en orden, lápices, marcadores, juguetes, todo lo necesario para una sesión de creatividad como la que estaba a punto de producirse. Viviana nunca olvidará la conexión a nivel creativo que tuvieron, la claridad del alemán para interpretar todo lo que ella había venido creando en su mente por años. El momento exacto en el que apareció la palabra “Island”, que fue clave, porque todo el concepto se levantó en la idea de una ínsula, un lugar geográfico de donde vienen todos los “Huggers” y donde se conocen y abrazan entre ellos. Un concepto hermoso que acompañaban con dibujos y sueños coloreados. Al final, una hoja grande con las palabras *Hugger Island* y todas las ideas de esa sesión mágica, incluido un modelo de negocio muy usado en Europa para este tipo de productos: compra uno, donamos otro. Solo unas semanas después, aparecía en el buzón de correo electrónico de Viviana un archivo digital donde el diseñador había reunido ya, en limpio y de manera profesional, todo el concepto de marca de la isla de los Abrazadores. Los colores, ilustraciones, tipografías. Lentecita ya era un concepto mucho más poderoso y ella sabía que tenía que llegar a Colombia a escribir. Porque la isla y la marca eran solo el comienzo de lo que tenía en mente.

IV

Medellín es una ciudad extraña. Reposa sobre un valle elevado 1.600 metros sobre el nivel del mar y está rodeada de montañas altas. Así, cuando se está en casi cualquier punto del valle, el habitante de la ciudad solo ve barreras. Quizá por eso es una villa conservadora, encerrada sobre sí misma, donde todo se sabe. Pero por eso mismo, los paisas son aventureros y no le tienen miedo a la dificultad. Si el paisa sembró café sobre los lomos de sus montañas, no hay reto demasiado grande para los nacidos en estas tierras. Además, haber nacido en este valle-isla -porque las montañas hacen lo que el mar logra en las islas: aíslan-, genera un curioso fenómeno mental a sus habitantes: cuando se está en Medellín se sueñan aventuras y viajes, cuando se está lejos, se sueña con la seguridad del hogar, la comida, las cosas sencillas de la ciudad. Viviana regresó renovada, pero Medellín la esperaba igual que siempre, compleja, emprendedora, violenta por ratos, definitivamente chispeante y eléctrica.

Llegó. Que ¿cómo te fue? Que excelente, demasiado buena la experiencia, estoy como nueva. ¿Y ahora? Ahora a seguir trabajando. La beca que se ganó era por un año, tres

meses presenciales en Alemania y el resto en asesorías y trabajo virtual, así que oficialmente seguía estudiando. Por eso, y casi obsesivamente, terminó encerrada tres meses buscando otras respuestas. Ese primer artículo que se encontró mientras investigaba en la universidad fue una luz clara sobre la efectividad del objeto, pero ella tenía en mente algo más grande. A fin de cuentas, abrazar un Abrazador es, realmente, abrazarse a uno mismo. El afecto es propio, es un regalo que nos damos a través de un objeto. Por eso se encerró esos tres meses, para explicar, de manera clara y accesible a personas de todas las edades, la importancia de conocerse y quererse, la importancia de las emociones. Fueron tal vez las montañas que veía a través de su ventana o su obsesión por la biónica y la biología, sus viajes, los que le dieron una idea: contaría la historia de los Abrazadores relacionándolos con una especie de ecosistema o lugar geográfico. Así, cada Abrazador podría enseñar algo diferente. Todo estaría en un libro, un libro que se vendería siempre con cada Abrazador porque el objeto era importante, pero el libro, el lenguaje, era fundamental para que todo no quedara en un hecho pasajero, sino ofrecerle las herramientas emocionales a las personas para que puedan abrazarse todos los días, abrazar a sus amigos o compañeros de trabajo, a su familia.

No, se decía. No pueden ser garbanzos. Lentejas tampoco, lo había decidido quizá hacia el prototipo 34. Tampoco telas demasiado sedosas y menos telas con surcos, o carrasposas. Eso lo descubrió en los primeros 10. Ya había decidido que la cabeza del Abrazador debía estar desplazada del centro, para que, al abrazarlo, no reposara sobre el mentón de la persona, sino sobre su hombro. En fin, fueron casi 80 prototipos y finalmente tenía la muestra para hacerlo en serie. Por tercera vez ese día entró a la sucursal virtual de su banco, marcó su clave y vio su saldo: la cifra justa para hacer 500 Abrazadores. Fue al centro y consiguió las telas, el relleno, hilos y habló con sus amigas de la universidad para que le recomendaran personas que le ayudaran con la producción. Le dieron los contactos de dos personas: un grupo de mujeres que cosía a mano, pero no sabía hacerlo a máquina, y una señora muy buena para coser a máquina, pero que tenía siempre mucho trabajo, aunque le pagaban mal. Ella optó por usar ambos grupos para ver quién lograba mejores resultados. Les llevó la tela al barrio donde vivían y les explicó en qué consistía el proyecto y que ellas eran parte fundamental de lo que quería lograr. Porque trabajar con madres cabeza de familia y pagar bien era para ella un componente fundamental en el proyecto; tanto, que en el futuro perdería grandes inversiones por defender a las tejedoras. En junio le hicieron la primera entrega. De 500 unidades, más de la mitad tuvieron defectos. Entonces fue con toda la calma a mostrarles los problemas, les explicó qué era calidad, qué un defecto de fabricación, llevó más tela. Y después, volvió a su casa a seguir escribiendo el libro, a diagramarlo también, porque sería ilustrado. Fueron meses frenéticos. La segunda vez, le entregaron casi 100 unidades con defectos. Ella, paciente, les volvió a mostrar y explicar. Era un proceso en el que todos tenían cosas por aprender. Al final, alcanzaron la cifra de 500, o estuvieron bastante cerca, pero ella se quedó sin plata. Los reprocesos se comieron el exiguo capital y aunque también tenía listo el libro, no podía imprimirlo porque no había con qué. Su hermano Santiago, el que se llevó un Abrazador para Australia, la vio un día tan cansada y preocupada, que no se contuvo y le preguntó qué le pasaba. Ella, casi sin fuerzas, le contó que ya se había gastado el capital que tenía para hacer realidad *Hugger*

Island en una sola parte de lo que soñaba, los objetos, pero que le faltaba la parte que para ella cerraba todo el círculo de aprendizaje: el libro. Santiago, que por esa época tenía un excedente en la cuenta, no dudó un segundo y se ofreció para pagar esa producción litográfica y solucionar todo. No sería la primera ni la última vez en que su hermano, sin ningún interés, pondría todo el amor y generosidad en los proyectos de Viviana.

V

El día era soleado, perfecto para las actividades acuáticas deslizantes que se vendrían. Una pista jabonosa enorme, pero enorme, de cientos de metros, cubría la superficie de un lote plano. En el extremo dispuesto para ser el inicio de la pista, una gran cantidad de inflables tipo dona de colores, esperaban ordenados el caos que vendría después. El caos, que iba todavía en un bus camino a Sabaneta, los cientos de niños que los flotadores esperaban. Era un evento organizado por la agencia TGM¹ llamado *Slide The City*, una franquicia internacional que se haría por primera vez en Colombia y que, en su jornada inaugural, tenía contemplada la llegada de chiquillos de hogares de adopción para que disfrutaran de la pista ellos solos. El estruendo infantil invadió todo en el momento en que los niños se bajaron de los buses. Los ojos de los pequeños iluminaron tan fuerte el evento como el sol que resplandecía encima de todos. No podían creer lo que veían, era diversión pura lo que les esperaba. La algarabía se hizo estallido cuando comenzaron a deslizarse en la pista plástica montados en las donas inflables, era una alegría casi palpable. Allí estuvieron durante horas, incansables, jugando. Cuando llegó el momento de comer, muchos prefirieron seguir jugando y se vieron obligados a cerrar las pistas para que los niños fueran a darle un mordisco o dos al refrigerio. Una de esas pausas era el momento más importante de ese año para Viviana: iba a donarle una buena cantidad de Abrazadores a los niños ese día. Fue difícil obtener su atención, claro, sobre excitados y felices como estaban, pero el regalo les llamó la atención y se calmaron por un momento, el justo para que ella les explicara que se trataba de un amiguito nuevo, un Abrazador para sentirse bien cuando estuvieran tristes o se sintieran solos. La emoción contenida de los niños era tanta -y la expectativa de Viviana para ver qué pasaría- que se decidió repartir las cajas y esperar, sin más preámbulo, qué pasaría. Los niños abrieron la caja, algunos con premura y descuido, otros con delicadeza. Todos sacaron el Abrazador y la imitaron, ella les había mostrado cómo apoyarlo en el pecho y rodearlo con los brazos. Algunos cerraban los ojos, algunos reían. Pasados unos segundos, varios de ellos volvieron a poner los Abrazadores en sus cajas y, sorprendentemente, se comenzaron a abrazar entre ellos.

Esa misma semana, todavía conmovida por el efecto de su creación en los niños, Viviana constituyó la fundación. Era un abrazo que ella iba a darle al mundo entero, haría una apuesta fuerte y clara: *Hugger Island*. Después se dedicó a generar contactos. Hicieron un evento similar al de *Slide The City* en la Clínica Cardiovascular con niños enfermos del corazón que también fue conmovedor y hermoso. Además, días después, cuando llamó a la persona que hizo posible esa segunda experiencia, se enteró de que el ánimo de los niños

¹ Ver caso TGM.

había mejorado un montón, que de verdad el Abrazador era mágico y poderoso. Ella ya lo sabía, pero comprobarlo, y con niños, la hacía feliz. Llevaron también los Abrazadores a hogares geriátricos y el efecto fue muy similar: alegría, abrazos, una invitación no solo a abrazarse a sí mismos, sino a otros.

Parte fundamental de todo esto, ha sido creer. Viviana vive y respira su proyecto y a todo el que conoce, le habla de los Abrazadores. Así, un día cualquiera estando en una feria contándole lo que había logrado hasta el momento a una amiga, capturó la atención de un curioso, vecino de mesa, que las interrumpió interesado: Disculpe, no he podido evitar oírle esa historia tan hermosa, de verdad qué pena lo metido, pero es que yo soy el gerente del *Cluster* Salud de la Alcaldía de Medellín y sinceramente creo que este proyecto vale la pena. ¿Le interesaría estar en la feria Medesalud el año entrante? O como aquella otra vez en el Teatro Matacandelas, en que le presentaron a alguien y ella, como siempre, fue soltando el cuento. Carlos, se llamaba el hombre, que la oía embelesado dejando calentar una cerveza que ni siquiera probaba para no perderse un segundo de esa historia apasionante. Al final, después de hacer algunas preguntas, la felicitó y le pidió el teléfono. Se despidieron. Unos días después, sonó el celular de nuestra emprendedora. Ve, Viviana, yo quedé obsesionado con tu emprendimiento y no he hecho sino contarle al que me encuentro, sacudiendo el palo a ver si caen los mangos maduros, y resulta que me conseguí el contacto de alguien de la junta directiva de Interconexión Eléctrica ISA y quieren reunirse con vos ¿Cómo te suena eso? Y así, con paciencia y armada solo de historias y pasión, ha podido crearse una red de contactos que le permitieron avanzar hasta donde ha llegado.

Al final de ese primer mes logró vender la producción de 500 unidades, compró una gran cantidad de cajas -salían más baratas al por mayor-, hizo 500 Abrazadores más, corrigió de nuevo 250, 100, y así. Al cierre del primer año, vendió 3.000 unidades. Cerró contactos con fundaciones, hogares de adopción, más hospitales, juntas directivas y desarrolló la página web. De hecho, las primeras 250 unidades las vendió a través de Facebook, con el modelo de comprar uno y donar otro. Desde ese primer momento vio la importancia fundamental de las redes sociales como herramienta de venta y difusión del proyecto. Aunque todo parecía evolucionar bien, aún faltaba mucho tiempo para poder pagarse un sueldo. A las mujeres costureras sí les pagaba muy bien, pero a ella, nada. Eso les dijo cuando, al llegar la tercera producción, los defectos continuaban. Trató de explicarles que esos problemas de calidad eran costos extra que ella no podía permitirse, que llevaba todo el año pagándoles de manera justa, que debían mejorar. Estaba desesperada porque aunque la idea de las mujeres cabeza de hogar era fundamental en su proyecto, también lo era la calidad, para eso había fabricado 80 prototipos ella misma en la máquina de coser de su abuela, para llegar al modelo perfecto. Los abrazos generaban ingresos, ventas y alegría. Pero Viviana tenía que trabajar en proyectos de investigación o dar clases para poder pagar sus gastos.

Con todo el impulso que terminó ese año, comenzó el siguiente. Registró la propiedad intelectual del proyecto en Colombia y, con trece millones de pesos prestados de la tarjeta de crédito de un amigo, compró la internacional. A través de la consultora que le ofreció la beca en Alemania, y como premio a la segunda mejor idea de negocio de su grupo, le habían conseguido contactos para reunirse con inversionistas internacionales. ¿Sería el año el de la internacionalización de *Hugger*? Eso parecía. Viajó a principio del año dejando a Sara, una estudiante que se interesó en el proyecto desde el comienzo, y a su hermano Santiago -que renunció a su trabajo para vivir en la isla de los Abrazadores- encargados de todo y tomó un avión a Europa para comenzar las negociaciones.

El primer inversionista se sentó al frente de ella por sexta vez. Después de cada reunión, Viviana corría al computador y le mandaba a su hermano las propuestas del hombre. En ninguna de las reuniones sintió que fuera el inversionista adecuado. No por los números, que eran muy atractivos. Una inversión de \$150.000 USD por el 20% de la empresa en un modelo en el que a los 10 años *Hugger* volvía a ser completamente de ella. Eran comentarios. Pequeñas pistas de lo que se vendría en esa sexta reunión, cuando dijo: entonces, señorita, para promocionar esto -traducción simultánea del inglés, que era el idioma en que se hacían esas reuniones-, tenemos que apelar a la lástima de la gente. Debemos lograr que les dé lástima de esos niños enfermos o ancianos solos. Que la gente adquiera el suyo por pesar de esas personas. Así, venderíamos millones, la culpa es un gran detonante de compra. Entonces, tú tendrías que contar la historia haciendo énfasis en eso, en la soledad y la pobreza de los niños. A mí me gusta llamarlo *bitch press*, yo te conseguiría la exposición en medios, no te preocupes por eso. Viviana ni siquiera respondió. Salió cabizbaja de la reunión y, sin tanto entusiasmo, le envió a Santiago los comentarios del inversionista. Ella, en el fondo, sabía que iba a rechazar la oferta. Su hermano no estaba tan seguro porque financieramente era muy interesante, pero para Viviana esa no era la manera de vender el concepto que tanto le había costado crear. El Abrazador era alegría, afecto, amor propio. No tenía que ver con lástima. Desde que salió de esa sexta reunión, hasta que miró al señor a los ojos para decirle que iba a rechazar la oferta, tuvo dolor de estómago. Pero en cuanto pronunció ese “NO” rotundo, volvió a estar liviana. No iba a comprometer su proyecto.

En Turquía se reunió con otro inversionista. Igual: los números cuadraban ...PERO... Sí, Viviana, la producción de los Abrazadores la tenemos que hacer en China. La idea es reducir los costos al máximo para poder vender más barato y llegar a las metas de crecimiento. Además, entre más vendamos, a más personas ayudamos. En ese momento ella, más clara que con el inversionista anterior, le expuso su punto: las mujeres cabeza de hogar eran parte fundamental del proyecto. Ella quería que las condiciones de vida de quienes fabricaran los Abrazadores mejoraran, no que vinieran de una fábrica desconocida en algún país asiático. La producción local, con personas a las que se les afectaba positivamente con sueldos justos o incluso mayores a la media, era algo que hasta el momento ella consideraba inamovible. En esa negociación, a pesar de haber sido fallida, el inversionista le hizo entender que también debía buscar eficiencia, un punto medio entre lo que estaba haciendo y un mayor rendimiento. Hasta ahí, fueron seis meses de aquí para allá y, al final,

regresó a Colombia con las manos y los bolsillos vacíos. Aprendió muchísimo de cada sesión de negociación, mantuvo sus principios firmes, pero *Hugger Island* seguía siendo su pequeño emprendimiento. No iban a ingresar grandes sumas de dólares, ni tendrían el respaldo de algún inversionista poderoso. Eran de nuevo ella, sus mujeres y sus Abrazadores. Santiago volvió a buscar trabajo. La relación de los hermanos se había deteriorado y era mejor seguir siendo hermanos, no socios. Así, sin darle demasiadas vueltas lo decidieron. El golpe fue durísimo, era octubre y tenían un inventario de 3.000 unidades que no habían vendido en todo el año. En medio de ese cansancio mental, Viviana volvió al ruedo y, para diciembre, ya había logrado vender todo. Se recuperaron parcialmente de las cuentas por pagar y estaban listos para lanzarse a otras aguas.

VII

Casi siempre, después de cada donación, alguno de los cuidadores de los hospitales, hogares geriátricos o de adopción, se le acercaban y le preguntaban cosas. Algunos, tímidamente daban rodeos a su alrededor, como sin decidirse. Otros, directa y efusivamente. A los primeros los aprendió a identificar y les hacía más fácil el camino con una mirada, o acercándose ella, abriéndoles el camino. A los segundos, los recibía con una sonrisa. Todos estaban muy interesados en la ciencia detrás del abrazo, en la formación en emociones que, a través del objeto, ella tenía la oportunidad de compartir. Ahí volvía a pensar en la idea de los talleres. Ella lo tenía medio definido desde un comienzo, pero nunca se había sentado a pensar profundamente en la posibilidad... era un poco arriesgado, difícil de comunicar, ¿a quién podría ofrecerle una formación en emociones? De todas maneras, sin estar muy segura de a dónde la llevaría ese camino, se sentó a pensar en los talleres de *Hugger Island*. Desde niños tenemos clases de matemáticas y geografía. De historia, hasta de religión y educación física, pero lo que aprendemos sobre las emociones, lo aprendemos solos, a golpe de decepciones, rabietas, tristezas, miedos o depresiones. Ella iba a crear talleres para alimentar, entender y mejorar nuestro aparato emocional, ponerles inteligencia a las emociones. La teoría la tenía clara porque era el desarrollo conceptual de su Isla, pero investigó y desarrolló experimentos para ejercitar el aparato emocional. ¿Cómo manejar la rabia? ¿Cómo el miedo? Obviamente, y como todo lo de Viviana, con rigurosidad científica. No se trata de palabrería o auto ayuda -aunque sí ayuda desde el amor- sino de entender desde la biología qué pasa cuando tenemos miedo, qué cuando tenemos tristeza o ira y desde esa base teórica, desarrollar ejercicios prácticos. Desahogarse, por ejemplo, volcando nuestras frustraciones en un saco de boxeo, en un objeto, no guardándolas haciéndonos más daño.

Hugger Island ha sido un emprendimiento con muchos reconocimientos. La idea es exitosa, enamora y, además, la rigurosidad de Viviana y su formación como investigadora presentan todo el soporte detrás de la idea para justificar sus proyectos y ganar concursos por aquí y por allá. Esos triunfos han sido un gran impulso para desarrollar canales de venta y conseguir redes de contactos. A través de Ruta N, por ejemplo, tuvieron contacto con el Laboratorio de Innovación Social de la ciudad y con el programa Buen Comienzo. A través de ellos con la Corporación Mundial de la Mujer. Han contactado también juntas directivas

de empresas o de las fundaciones de grandes compañías. Fue a través de uno de esos contactos que llegaron a Construcciones El Cóndor, un gran constructor y concesionario de infraestructura. La primera vez, les vendieron Abrazadores. 300 unidades, una cifra que para ellos era récord en el momento, pero que fue también una oportunidad de construir, a través de esa compra, una estrecha relación que llevó a una gran oportunidad.

Viviana estaba más nerviosa que de costumbre. Ella no lo aparenta, porque en su emprendimiento debe ser muy sociable, hablar en público, explicarles sus ideas a grupos grandes, pero en realidad ella es tímida. Su personalidad digamos, de fábrica, no es como la que vemos cuando sube a un escenario para contarle a alumnos de posgrado el camino de *Hugger Island*, no, es la de una mujer reservada y tranquila. Ese día, la personalidad “de fábrica” de Viviana estaba aplastando a la de la emprendedora, porque debía exponerle a un grupo de personas de una junta directiva, por qué era una buena idea invertir en sus *Emocionatecas*. Los talleres habían sido muy exitosos y los pudo impartir a grupos de personas muy variados, desde profesores de colegio, hasta grupos de empleados de compañías de la ciudad. En medio de los talleres, desarrolló algunos objetos que le ayudan a la parte práctica y a partir de esos objetos, se le ocurrió hacer espacios completos propicios para la educación emocional.

En el calor del medio día, tienen el primer descanso. Las sesiones comenzaron en la mañana, muy temprano, para huirle al sol y al bochorno propio de la región Caribe colombiana. La funcionaria de la Fundación el Cóndor siente que su cuerpo se ha quedado sin defensas ante el calor y comienza a refrigerarse con gotas de sudor que caen lentamente por su piel. La mañana ha sido muy productiva y durante el almuerzo tiene la oportunidad de oír a los profesores hablar entre ellos, diciendo cosas como: sí, uno sí sabía, o se imaginaba todo eso, tantos años dando clases y los niños maltratados o con problemas en la casa se notan, tímidos, alejados de los demás, con baja autoestima, enfermos. ¡Claro, no joda! Si es que toda esa vaina emocional afecta la misma salud, ¡qué impresión! Hasta el cerebro de los niños se afecta físicamente, hermano. Bien interesante la charla, yo temas así sólo había tratado en la iglesia, nadie le habla a uno de las emociones. Bien raro que nos pareció a todos eso de *Emocionatecas*, pero para que vea que yo estoy convencido y no veo la hora de tener las primeras sesiones. Algo así, más o menos, los oía decir. El Cóndor creyó en Viviana porque desde que le compraron los primeros Abrazadores hasta ese día, habían desarrollado una relación de confianza mutua muy especial. El proyecto hacía parte de sus políticas de responsabilidad social en los territorios donde tenía influencia la empresa. Viviana los convenció, a pesar de sus nervios, con la seguridad que le daba todo el soporte científico de su propuesta. Espacios que mejoran el aprendizaje a partir de la inteligencia emocional. Herramientas para aprender a leer, escribir, fortalecer el pensamiento lógico matemático y aprender que hacer con el miedo o la rabia. Quizá también fueron los Abrazadores que le compraron la primera vez, sentir el efecto beneficioso de un objeto cargado de sentido. Como esa, completaron la entrega de 8 *Emocionatecas* más en la región Caribe y en todas, los comentarios eran positivos. Fue una apuesta arriesgada, sin duda, pero para la funcionaria de El Cóndor, absolutamente exitosa. De tanto asistir a las formaciones, había aplicado en su vida todo lo que había podido oír en las charlas, ahora

racionalizaba más sus rabias, sabía manejarlas mejor con la respiración, apretaba las manos, no se trataba de carreta barata, eran verdaderos trucos fisiológicos para entrenar el aparato emocional.

VIII

Esta no es una historia de iluminación, ni mucho menos religiosa, es la historia de una emprendedora social. De Viviana Otálvaro, creadora de *Hugger Island*. Sin embargo, como explicamos al comienzo, la vida y el emprendimiento de Viviana están profundamente relacionadas con sus viajes y las geografías, ambientes y personas que conoce en ellos. En Argentina surgió Lentejita. La Isla de los abrazos es eso, una isla, una ínsula, un lugar geográfico. Los Abrazadores nos enseñan cada uno desde su origen y su ambiente: MACU desde las montañas, BONGA desde el bosque mágico, TOLLO desde la jungla de flores y CUMBIA desde el mar. Los viajes por Suramérica, estadías en Alemania, San Francisco, entre otros, que han alimentado su espíritu, su proyecto y su mente. Pero este viaje, que nos trae a la India, a un bosque remoto apartado de toda civilización, este, es un viaje trascendental, porque de golpe, todo el conocimiento, toda la experiencia y todos los años de búsqueda convergieron y se aclararon.

La nieve cae en Dharamsala suavemente, como perdonando la superficie de todo lo que toca, acariciándolo. Como si la calma de los pobladores de esa región de la India, su espiritualidad, afectara también todo lo que ocurre allí. Son cristales congelados delicados que parecen danzar y hacer parte de la utilería de un sueño. Lo había fantaseado desde hacía años: ir a la India a un retiro budista de meditación. La cadena montañosa del Himalaya era un telón de fondo imponente y hermoso. Esa región del norte de la India es la casa temporal del Dalai Lama, que no puede volver al Tíbet por exigirle al gobierno chino la liberación de su país. Ese día, un pequeño mono la despertó un poco más temprano que el amanecer hurgando entre sus cosas. Levantó su cabeza de la almohada y lo vio ahí, tranquilo, ni se inmutó al verla moverse y mirarlo. Ella sí, un poco, no estaba acostumbrada a mañanas tan exóticas, pero terminó sonriendo, contenta de estar donde estaba. **Dentro de la ideología budista está prohibido matar, porque esto sería obstaculizar una evolución espiritual, la vida budista debe ser absolutamente inofensiva, por eso los animales, insectos o mamíferos pequeños y grandes, aves, y la naturaleza misma, estaba completamente en armonía con ese enclave humano.**

Para llegar allí tuvo que aplicar y ser aceptada. Tan solo 50 personas de todo el mundo tenían el privilegio de vivir esa experiencia durante los quince días del comienzo del año budista. Recorrió 18 horas en bus desde Delhi, donde había visitado a su *roommate* de Alemania, con quien había pasado varios días en una travesía que las inundó de paisajes y ensoñaciones, pero también de un gran cansancio que se difuminó casi completamente al llegar a ese enclave espiritual. Era una época especial, porque para quienes practican la religión budista, los primeros diez días del año son de gran importancia y anuncian cómo será el resto de la anualidad. El retiro era de silencio parcial, se podían ver con otras personas, hacer gestos, pero nunca hablar. Los únicos que hablaban eran los maestros de

meditación y de filosofía budista. Las tareas, como barrer, limpiar el recinto o los baños, eran parte del aprendizaje y se alternaban con sesiones de meditación profundas y momentos de enseñanzas teóricas.

En la creencia que dirige espiritualmente al Dalai Lama el conocimiento es fundamental para la iluminación del espíritu y, a medida que Viviana iba oyendo a sus maestros, en su mente se unían todos sus conocimientos de manera clara y casi imposible para ella hasta el momento. Era como si una selva espesa se hubiera convertido en una llanura tranquila. Como si se hubieran caído los muros que separaban las habitaciones de una casa donde guardaba lo que sabía. Todo quedaba expuesto, a su alcance. **Enlazaba a través de esa espiritualidad, sus saberes.** Desde lo que había leído de biología, hasta sus últimas lecturas de filosofía, que aplicaban la mecánica de sistemas de la física a la vida humana, hasta el diseño y la ingeniería. Pudo tener, por fin, la claridad de un estanque de aguas diáfnas, para concluir que el desarrollo a escala humana es posible, que las necesidades humanas en forma de pirámide, como se las habían enseñado alguna vez, de acuerdo a las teorías de Maslow, implicaban desigualdades y confundían satisfactores con verdaderas necesidades. Un desarrollo responsable, que no implique consumo excesivo, con producción local, que genere progreso para las mujeres cabeza de hogar, impactando positivamente la comunidad, un producto que sea una excusa para educar, para entender nuestras emociones. Las necesidades de Max Neef, que había podido estudiar como investigadora se le presentaban mucho más claras y sensatas: subsistencia protección, afecto, comprensión, participación, recreación, creación, identidad y libertad. Necesidades finitas, clasificables y universales, en contraposición a la creación infinita de necesidades del otro modelo. Ella estaba en el equipo de Max Neef, definitivamente.

La biónica y todos los conocimientos de fisiología adquirieron un sentido profundo: en la espiritualidad budista, conocer el funcionamiento del cerebro humano es clave y, por eso, en medio de una nevada que blanqueó todo a su alrededor, en un momento de placidez y tranquilidad, mientras meditaba, se le ocurrió: ¡El aparato emocional! Y a través de ese concepto, surgieron las metodologías y principales ideas para hacer los talleres de *Hugger Island*, su emprendimiento social, que esperaba en Colombia con buenas noticias, porque mientras estaba en la primera parte de su viaje a India, visitando a una amiga que había conocido en Alemania, recibió un mensaje a través de Instagram de una ejecutiva de televisión que le proponía una cita para discutir su presencia en el programa *Shark Tank*.

IX

La llegada fue delirante. Como si de repente hubiera entrado al velódromo y tuviera que girar en su bicicleta a toda velocidad, sin parar de pedalear para no caer sobre el peralte. Y eso, después de haber estado en un viaje de calma, ser casi una sola con la naturaleza. Así regresaba a la vida frenética. Cuando recogía la maleta de la banda de entrega de equipajes y encendía el celular para avisar que ya había llegado, encontró un mensaje de la ejecutiva que le había escrito en India. Buena ejecutiva, pensó, hacía dos meses le había dicho el día de su regreso y justo en ese momento le llegaba el mensaje. ¿Ya

llegaste? En fin, la vida que había dejado en pausa para cultivar su espíritu, se reiniciaba veloz. Entonces, Viviana, ¿estás interesada? Tu proyecto es muy atractivo para el programa y bueno, aunque el proceso de selección es largo, queremos que comiences lo antes posible porque las grabaciones comienzan muy pronto. Algo así le dijo al otro día, cuando pudieron hablar.

Y era cierto: el proceso era largo. Lo primero fue un cuestionario que respondió sin entender mucho las preguntas que le hicieron. Al parecer los nervios no fueron obstáculo y pasó a la siguiente prueba, una entrevista aún más tediosa y más larga, esta vez fueron 35 preguntas. En los intermedios entre cada fase de selección, que podían ser de unas pocas horas, días o semanas, la ansiedad de saber cómo le había ido era tremenda. Pero sobre todo Santiago, su hermano, prácticamente se comía las uñas, porque el programa le encantaba y entendía el tamaño de la oportunidad que tenían. La siguiente prueba fue hablar con los productores en Colombia y finalmente con los productores de México. La etapa final. La ansiedad estaba a tope, seguramente cometió errores, contestó atropelladamente, las manos le sudaban, a pesar de tener clara su idea de negocio completamente, hay rincones que posiblemente no ha visitado en un tiempo, que no están “frescos”. Después, la espera. Santiago no podía más.

Pero pasaron. *Hugger Island* iba a estar en *Shark Tank*. No sabían muy bien dónde los llevaría ese barco, pero en ese barco partieron. El día de la grabación del capítulo fue el más tensionante, la sesión de maquillaje, el vestuario, organizar en su cabeza tantas cosas. La exposición en un medio tan poderoso como la televisión. Era un tanque de tiburones y ella estaba saltando allí voluntariamente. ¿Estaba loca? Pero no, no lo estaba. Estaba, eso sí, decidida a avanzar con su emprendimiento, convencida de su utilidad para la sociedad. Cuando vio el set decorado con sus Abrazadores, la marca expuesta y todo dispuesto para enfrentar los tiburones, se sintió más como Jaques Cousteau, que como una víctima más de esos escualos. Al salir, la felicidad de haber logrado conseguir un inversionista, Alejandra Torres, la única mujer del grupo.

La grabación del capítulo fue en mayo y, la emisión, en septiembre. Esos casi cuatro meses fueron quizá los más duros para el emprendimiento y la emprendedora. Ya cuatro años y ella no se había podido pagar el primer sueldo. Todos sus ahorros, casi todo su tiempo y recursos, los había invertido en su isla hermosa, pero los servicios, la casa, la comida, no se pagan con ideas hermosas, se pagan en metálico y sin crédito. Eso les dijo a las costureras cuando las reunió para despedirlas. Eran ocho mujeres cabeza de familia que gracias a *Hugger Island* habían podido mejorar sus condiciones de vida, pero que, en la última producción, habían vuelto a los niveles de baja calidad del comienzo, cuando casi la mitad de la producción estaba mal, o tenía desperfectos. Ellas la oyeron en calma, entendieron lo que les reclamaba Viviana, le dieron ánimo y le agradecieron mucho el trabajo que les había dado. Se quedó solo con una de las costureras vinculada a tiempo completo. Fueron momentos muy duros en los que, como hacía años, se decía lo mismo: “espera, ya casi”, pero esa voz después de tanto tiempo ya le desesperaba, ese “casi” no se veía cerca. Ella misma necesitaba controlar mejor su aparato emocional, necesitaba un

abrazo. La emisión del capítulo fue el impulso, la fuerza de rebote necesaria para salir de ese pozo en el que había caído. Porque es claro, y cualquiera que haya emprendido lo sabe, que el camino no es recto ni plano. Está lleno de baches, de tramos rápidos, pero también lentos, cuestas enormes y caídas al vacío.

Consiguieron más de dos mil seguidores en Instagram, la gente los comenzó a contactar a través de redes sociales para contarles historias hermosas de los Abrazadores. Había personas interesadas en distribuir los productos en México y Perú. El cierre de año fue mucho mejor y en venta directa, lograron comercializar 5.000 unidades. Y para terminar el segundo semestre con broche de oro: se ganaron el premio del Fondo Emprender y el año que vendría, sí o sí, se iba a pagar el primer sueldo producto de su emprendimiento. Pero, como nada en esta historia llega fácilmente, el 2020 vino cargado con un elemento sorpresa que cambió todo: el COVID-19.

X

El primer sueldo se lo pagó a mediados del año. En marzo decretaron la primera cuarentena. En febrero le enviaron el correo explicándole que por “la contingencia” producida por el virus, en capital del Fondo Emprender no le iba a llegar en el cronograma especificado. Entonces, querido lector atento y quisquilloso, ¿cómo así que a mitad de año le llegó el primer sueldo a nuestra emprendedora? ¿Ah? ¿El Fondo Emprender adelantó el desembolso?

R:/. No.

¿Entonces?

R:/. Fácil, vendiendo.

Cuando llegó, la enfermedad respiratoria de Wuhan tomó a Viviana en estado de alerta. Animada y fuerte. Así mismo lo asumió: no nos vamos a dejar arrastrar. No. España estaba en su peor momento, Italia sufría, había una sensación de tragedia inminente, y aun así, ella decidió que quizá otras tormentas le hubieran pegado más fuerte a su pequeña isla, que huracanes tropicales estuvieron a punto de destruir todo y forzarla a reconstruir, pero que este en particular lo iban a enfrentar y aguantar con toda.

Comenzó por enviar un correo a todas las personas que les habían comprado hasta ese momento. Un correo para apoyarlos e invitarlos a estar optimistas ante las dificultades. Pero también, para ofrecer los servicios de *Hugger Island*. Comenzaba una época agitada en la que casi a la par que nuestra salud -comprometida por un virus muy contagioso y dañino para el sistema respiratorio- estaba en juego el bienestar anímico, y como ya hemos explicado aquí antes, la conexión entre lo emocional y lo físico ponía a todos en mayor riesgo. El primer pedido llegó por medio de esa iniciativa. Con algo de dinero de ese pedido compró algunos mercados básicos y se los mandó a las tejedoras, que estaban sin trabajo en medio de la desaceleración económica y el cierre obligatorio para mitigar los efectos del virus. Después comenzó a reaccionar Instagram. El voz a voz, *Shark Tank*, no es claro cómo,

pero ese canal y Facebook estallaron. Cifras que nunca había visto. El Abrazador, como lo supo ella desde el primer Lentejita, funcionaba, era una solución para épocas de miedo y estrés como las que el COVID trajo consigo. Con el Abrazador, el miedo se convertía en alegría. El canal empresarial también repuntó como nunca. Una compañía la contactó para producir 400 unidades que serían repartidas entre los empleados que se contagiaron del virus. Así, casi como unos bomberos emocionales, *Hugger* comenzó a ayudar aquí y allá a apagar esos fuegos que ardían en una sociedad que siempre se preocupó por otras cosas y que de repente tuvo que mirar forzosamente a otras necesidades antes descuidadas. Para mayo, por fin, llegó el tan esperado sueldo. Y no fue de los fondos de un premio, como esperaba el año anterior, sino producto de estrategias propias y de la efectividad de los Abrazadores y los demás productos, como la capa para combatir el miedo de los trabajadores de la salud y los talleres virtuales. En fin, el 2020, que pintaba ser un año complejo y de sobrevivencia, ha sido su mejor año. Contrató de nuevo a las tejedoras y el compromiso ahora de ellas es total. Sara está tiempo completo y además cuentan con la ayuda de una practicante. La isla está poblada y en máxima alerta para ayudar a todos durante la pandemia.

Mi papá está lejos, vive en Miami desde hace cinco años. Nosotros nos quedamos en Colombia por los niños, aunque tenemos ciudadanía. No queríamos interrumpirles el colegio y mi marido tiene su empresa aquí. Además, era como una disculpa para estar viajando a esa ciudad que nos encanta. Visitar a mi papá. Pero llegó el virus... y cerraron las fronteras y bueno, ya sabes. Entonces pensé en los Abrazadores. Los había visto en Instagram y una amiga había comprado uno. Pedí el mío y lo empaqué lo más bonito que pude para enviárselo a papá. Le llegó muy rápido, lo envié por FedEx. Después, y sin que nadie lo esperara, él se enfermó. No tengo idea donde pudo contagiarse, él era tan juicioso, tan precavido. Pero también era diabético. En fin, no pudimos estar con él. Fue todo muy rápido, el daño pulmonar era irreversible. Yo aún no me recupero, mis hijos tampoco. Pero si hay algo que me dé un poco de consuelo es que la enfermera que lo cuidó cuando se fue, nos dijo que estaba tranquilo y no soltó ni un momento el Abrazador.

Mi esposo es médico intensivista. Está en el frente de batalla. Como nuestra hija acaba de nacer, no queremos correr el riesgo de que contraiga una enfermedad respiratoria y, por eso, él está viviendo en un hotel. Nos hace mucha falta todos los días. Su ausencia es dolorosa, muchas veces he llorado toda la noche. Desde que alguien me regaló el Abrazador, estoy mucho más tranquila. A mi esposo le hice llegar otro y ahora siento que cada noche compartimos un abrazo como los de antes, cuando podíamos estar cerca. Historias como esas trajo consigo el virus. Les escribían por las redes sociales o les mandaban audios y videos. La pandemia y los cambios que vinieron con ella han sido la oportunidad perfecta para que MACU, CUMBIA, BONGA Y TOLLO salgan de su isla a enseñarnos el poder de un abrazo, el poder de estar juntos, ahora que estamos lejos.

Con el COVID también tuvo la oportunidad de que su historia llegara a más personas, sin moverse de su casa. Ha tenido la oportunidad de contar su historia virtualmente a estudiantes de maestría de universidades como la Federico Santamaría, en Chile; la USIL,

en Perú; la UJAT, en México; la Universidad Técnica Particular de Loja, en Ecuador. A pesar de las restricciones de movilidad y vuelos internacionales, ha podido usar las plataformas de video conferencia para llegarles directamente a más y más personas. *Hugger Island* sigue conquistando geografías y corazones. Porque a través de Viviana y su historia -que apenas comienza- de lucha y perseverancia, de aferrarse a sus principios y a una manera más humana de ver el desarrollo y las necesidades humanas, de educar en cosas que damos por sentado, que creemos manejar muy bien, pero que nos asaltan en la noche o en forma de gastritis o enfermedades más graves, Viviana, que durante cuatro años remó desde su isla sin recompensa, es feliz soñando un sueño universal, abrazando a miles de personas que se enamoran de un proyecto que mira para otro lado, a un aparato que olvidamos muchas veces: nuestro aparato emocional. Por eso, cuando termina sus conferencias virtuales o presenciales -antes del virus-, sus seguidores en redes sociales aumentan, porque este proyecto es amor, pero también enamora. Bienvenidos a la isla, la isla de los abrazos.