

Historias con aroma a café



Tabla de contenido

1. Introducción	3
2. La Gurría - Parte 1	4
3. Progeny Coffee	28
4. Laboratorio de café	45
4. La Gurría – Parte 2	55

La presente cartilla es la recopilación de una serie de escritos que nos introducen en el mundo del café, donde hay tradición, familias, esperanzas, trabajo arduo, sueños, pero, sobre todo, deseos en que los jóvenes sean esa generación de relevo que un país y toda una industria requiere. La historia de Gabriel Mesa, en La Gurria y la de María José Palacio en Progenny Coffee son el abre bocas a un mundo donde se evidencia que es posible unir al caficultor tradicional con las nuevas generaciones y vincularse a través de los avances tecnológicos de la época. Ambas narraciones también reflejan la importancia de cuidar el eslabón más débil de la cadena, como lo es el caficultor, pero también, nos enfatizan en el papel que juega el consumidor ambiental y responsable de hoy con el bienestar de toda una industria.

Las historias variadas, inusuales y especiales alrededor del mundo del café son la manera de reconocer a una serie de personajes que hacen posible que cada día en miles y millones de hogares nos podamos despertar, motivar, incentivar y sobre todo sentirnos orgullosos de tener el mejor café del mundo. De hecho, todos los relatos recopilados en esta publicación han servido de inspiración para una serie de juegos: **CAFET**, es uno de ellos. Este es un juego serio que ayuda en el fortalecimiento de las habilidades innovadoras: *Curiosear, Asociar, Focalizar u observar, Experimentar y Trabajar en red*. De la misma manera permite conocer mejor la industria y las diferentes recetas que se pueden preparar con el café. Otro de los juegos que ha surgido gracias a este tipo de historias es **Momentos Cafeteros**, cuya dinámica consiste en una serie de cartas donde se incluyen preguntas cerradas (respuestas solo de Sí o NO) y se espera que los jugadores resuelvan los misterios que rodean las verdaderas historias del mundo caficultor.

¡Es momento de conocer un poco más sobre esta fascinante industria de una manera entretenida!



LA GURRÍA

PARTE 1



Un sombrero viejo de palma de Iraca atrapaba casi todas las gotas de sudor de su frente dejando escapar solo unas cuantas que le bañaban el rostro y bajaban por la ruta más fácil siguiendo la sabia trayectoria que siempre lleva el agua. Algunas le hacían cosquillas en el tabique, llegaban a la punta de la nariz, se sostenían un segundo y saltaban al vacío. El sol demedio día recalentaba todo lo que no estaba cubierto por el sombrero y ya su cuerpo, que en los últimos años era el de un estudiante de Ingeniería eléctrica citadino, se aclimataba de nuevo a sus orígenes: La Tierra, así con mayúscula, las montañas, el ganado pastoreando, los grillos con su zumbido constante, el cafeto florecido, las dormilonas y los cadillos, los racimos de plátano en los corredores, el olor de la leche recién ordeñada, de la cereza del café descompuesta y la boñiga fresca de las bestias.

El recorrido de varias horas sobre mulas —las que se usaban para sacar el café, los caballos de la finca eran del mayordomo, que no era muy amistoso— les había confirmado lo que pensaron cuando, desde la carretera, iban viendo los cafetales envejecidos y enmontados. Una parte estaba sembrada en variedad pajarito y la otra en maragojo. Se veía muy bonita la finca porque estas dos variedades, sobre todo la segunda, son altas y frondosas, pero los palos eran viejos y ya se iban imaginando lo que era coger los granos de cafetos tan altos. En definitiva, la finca estaba lejos de sus mejores días, pero al terminar de recorrer la parte más cercana de las 170 hectáreas de terreno de su papá, Gabriel dio otra mirada larga y ya no vio los palos viejos, sino el potencial de esa tierra que acababa de comprar don Miguel para escapar de un mal socio. También se acordó de la muchacha que vio extendiendo la ropa en la casa de un caficultor vecino. Su figura femenina y su sonrisa luminosa. Sin saberlo, había visto por primera vez a la mujer que muy pronto sería su esposa: Nubia.

Sentados sobre una banca de madera rústica en el corredor de la casa campesina del agregado que les había preparado las mulas y ahora les daba agua y alimento, llegaron al tema espinoso.

—Hay que salir de él —dijeron casi al unísono mientras les entregaban dos cafés endulzados con panela. Gabriel, el hijo, siguió. -Primero porque no hay cómo pagarle ahora, y segundo, porque tiene esto aquí vuelto nada. Ahorita mismo que conté el ganado, vi que faltaba un animal, y él empeñado en que no, que ahí estaban todos. Como si uno fuera pendejo y no se hubiera criado en el monte. Pensará que somos bobos.

—Pero mijo, hay que hacer todo con maña, dicen que el hombre es peligroso, que fue guerrillero —

respondió Miguel, el papá.

—Peligroso o no, esta finca ya es de nosotros y ese tipo no nos sirve. Yo no me voy a dejar amedrentar

—replicó con voz y mirada seguras el hijo, un poco en contraste con la delicadeza que tuvo al tomar la tacita caliente y llevarla a los labios cuidándose de no quemarse.

—Mandémoslo a llamar.

Y a llamarlo mandaron. Y llegó con cara apretada y frente en alto. Hasta ese día, él había sido el dueño de esa tierra. No aparecía en las escrituras ni había desembolsado un peso o dado en trueque otra tierra o unas cabezas de ganado. No, pero ante la ausencia de dueños, él era el mandamás. Afuera, los grillos zumbaban incesantes y agudos, como para ponerle banda sonora a una escena belicosa; hacerle entender a ese hombre hosco de brazos leñosos, que había sido solo gallo fugaz, que ahora sí llegaban los dueños del gallinero a reclamarlo. Se hizo pues esa gestión, sin que faltaran subidas de voz o amenazas disimuladas en palabras cordiales, pero el hombre aceptó o pareció aceptar, a regañadientes, que debía salir de “su” finca y que, como quien dice, para mañana es tarde.

II

De camino al pueblo, sudados y cansados, Gabriel pasó a otro tema espinoso: el embargo que le había hecho el socio viejo de su papá a la mitad de la tierra y el ganado que compartían y que los dejaba con una deuda de \$275.000 pesos¹.

—Mijo-comenzó Miguel a contarle —¿No le había contado? Imagínese pues que yo andaba en el Bar Ganadero, en la Playa con Sucre en todo el corazón financiero de Medellín, aburridísimo. Se sentía que la gente estaba hablando a mis espaldas; el mesero me miraba diferente. “Ya se arruinó Don Miguel Mesa”, alcancé a medio oír por ahí atrás, porque Medellín puede ser muy grande ahora y tener muchas empresas y edificios modernos, pero siempre será una villa de chismosos. Estaba pues yo ahí dejándome llevar por el pesimismo, perdiendo el orgullo de ganarme las cosas a pulso y trabajando, haciendo negocios buenos y serios, cuando el negro Martín Emilio Romero vino de no sé dónde y se sentó en la mesa conmigo y me dijo que él se había enterado de cómo me había enredado aquel y que él me tenía solución pal entuerto. No sé por qué, sinceramente. Seguramente porque yo he sido tan serio, o porque él también tuvo su problema con ese ventajoso, pero me ofreció pagar el embargo y que le devolvamos la plata con lo que vaya produciendo la finca, yo no sé si aceptar o seguir a ver si podemos demostrar que todo lo que dice ese socio mío, ¿cuándo me dio por meterme en negocios con ese personaje?, es mentira. ¿Qué opinás, Gabriel?

Gabriel opinó con seguridad:

—Definitivamente es mejor un mal arreglo que un buen pleito papá, aprovechemos que con la finca pagamos esa deuda, seguro que sí.

Con esa certeza se fue a la cama ese día y el día en que, durante la noche, comenzaron esos ruidos tan raros. Estaba solo en la casa de La Gurría y lo primero que oyó fue el latir de los perros. Después, voces de hombres hablando fuerte. Más tarde, ruidos de herramienta. Quien fuera que había llegado a esa hora, con ese escándalo, no quería pasar desapercibido. Muy raros esos ladrones escandalosos. Gabriel se levantó y fue al clóset donde guardaba la escopeta que usaba para cazar conejos y guaguas, respiró hondo, se puso un pantalón y ya iba a salir cuando pensó bien las cosas. "Estos lo que quieren es que yo salga. Que yo salga con escopeta en mano, pa matarme". Frenó y miro por las aberturas de las ventanas de madera en esa oscuridad profunda de las noches del campo sin luna y solo vio, a lo lejos, una lamparita. Le pareció que de allá era que venían las voces de los bandidos, borrachos, quizá, porque hablaban con el desparpajo de los aguardientes interiores. El alboroto venía de allá del monte, donde estaba la rueda Pelton. Como a la hora se oyeron las voces coger de nuevo el camino y alejarse. Gabriel no salió esa noche. Esperó al día siguiente, muy temprano, para ir a ver qué había sido la cosa. La grama estaba húmeda con el rocío de la mañana y él se arrepintió de no haberse puesto las botas en medio del afán por saber qué daño le habían hecho los intrusos. Llegó al sitio de dónde venía el ruido de la noche anterior y encontró que el motor de la rueda Pelton había sido robado. Con la rabia del agraviado volvió a la casa, se bañó muy rápido, se vistió —se puso ahora sí los zapatos— y cogió para la inspección de policía.

—Vengo a denunciar unos bandidos.

—Buenos días, señor —le respondió un hombre de ley entrado en carnes, mientras desayunaba en el puesto.

—Buenos días, vengo a denunciar unos bandidos. —Reiteró Gabriel.

—¿A denunciar? —Preguntó el otro mientras se metía a la boca un pedazo de arepa con quesito.

—Sí, ayer me robaron en La Gurría y creo que lo que querían era irme a matar. Y yo sé quién fue, o al menos quién mandó a que fueran.

—¿La Gurría? ¿Usted está seguro de lo que está diciendo? —le dice el desayunador como para que pensara bien lo que decía —¿Tiene pruebas?

1 Algo así como doscientos cincuenta millones de pesos hoy.

—No las necesito, yo sé y ya, ¿quién puede hablar conmigo que no tenga media arepa en la boca? —Gritó ya más fuerte, para que lo oyera alguien más. De la oficina a espaldas del

policía desayunador salió un tipo recio, de mandíbula cuadrada. Era el Cabo Burgos, con quién tendría después una relación estrecha gracias a el incidente que allí los reunía.

—Buen día, caballero.

Los vecinos de la finca, los agregados y la gente de la vereda lo miraron regresar de la estación de policía con cara de espanto. Como si el espanto fuera él mismo. En ese momento, posiblemente ahora también, los problemas del campo se solucionaban a machete o a plomo, no con la intervención de la justicia. Él iba despacio, espalda recta, mirada firme. Detrás de él iba un grupo de cuatro policías armados, mirando alertas entre asustados y firmes. Solo el que parecía el jefe y Gabriel se veían tranquilos. No se la iban a hacer así. No tenía miedo. No ha tenido miedo a enfrentar bandidos nunca. “Ese no dura ocho días”, dijo una mujer que cargaba un niño barrigón en brazos. “Ahí camina, pero ya le deben estar consiguiendo su pijama de madera”, pensaba un señor bigote tupido mientras desyerbaba una huerta de cebolla. Pero fueron donde debían ir y encontraron al que debieron encontrar: el Mayordomo. El hombre, que no esperaba la llegada de la ley, estaba recostado en una hamaca, armando un tabaco, tranquilo. Al oír los pasos de la gente que se acercaba, se volteó con parsimonia.

—¿A la orden, señores? —dijo poniendo el tabaco aún sin enrollar en una mesita pequeña que tenía al frente. Cerca de la hamaca, estaba el motor robado. El Cabo Burgos que era nuevo en el pueblo y quería demostrar que la ley era para todos, lo entrevistó y, a pesar de que él negó todo y dijo que no sabía por qué estaba ese motor en su casa, se lo llevó para la estación. El hombre miró a Gabriel con odio visceral y murmuró, muy bajito: “sapo”. El depositario de ese odio ni siquiera se inmutó. Fue a recoger el motor para llevarlo de nuevo a su rueda Pelton.

III

No lo mataron. Varios años después, con un ventilador de pie desvencijado haciendo un inútil intento por refrescar el bravo calor de un verano cualquiera del suroeste, se le oye contar y entrelazar frases: Cinco, diez, quince, veinte, y cincuenta setenta, ¿qué hubo de la hija tuya, Pepe? Ochenta, noventa y ¿sí se casa? Cien. Ahí está todo, contá otra vez. Me alegra lo de la muchacha, ¿apellido Correa?, seguro te sale bueno ese yerno, esos Correa son gente seria, tomatraguitos, pero serios. Hablamos dentro de ocho días. Román, ¿cómo va todo? Diez, veinte, treinta ¿sí montaron la marranera en la vereda de arriba de donde tu mamá? Cuarenta, y cincuenta noventa, ¿a cómo están pagando el kilo en pie en el pueblo? Y diez, cien. Mil gracias. Y así, todo el día. Pago, tinto, chisme. Al terminar la jornada, y solo en las ocasiones en que los visitantes lo ameritaban, unos tintos con Gabriel o unos aguardientes con Don Miguel.

Este que describo era uno de esos días, un día de pago. Sonaba gangoso un tango desde el parlante hechizo envuelto en cuero que se desprendía del costado de una mula. Don Gabriel se acercó al jumento sonoro y saludó con efusión. Lo saludó también el jinete y el dueño de La Gurría se hizo a un lado para dejar bajar al invitado. Se sentaron en un corredor de la finca y comenzaron a hablar: del próximo alcalde, de unos ladrones de reses que había en otra vereda, del precio del café. Mientras estaban en esas, tomando una taza tras otra de café montañero, seguían llegando trabajadores, extrabajadores y vecinos. Algunos, los que solo iban con un “buenas” y pocas palabras, se apoyaban en la chambrana y saludaban. Otros se sentaban con ellos y se tomaba un café o un aguardiente con Miguel y les contaban de una cosa o de la otra. Ya al final de la tarde, el visitante y los anfitriones mandaron a hacer la última tanda de café y vieron el sol cerca de esconderse detrás de una de las tantas montañas de la región. Una luz rojiza los cubría. El jinete se paró y le dijo a su anfitrión que mejor iba arrancando antes de que lo cogiera la noche, Además, agregó jocoso: Hombre Gabriel, yo siempre que vengo saco la misma conclusión: La Gurría es una finca cualquiera de lunes a sábado, pero los domingos... es una central de inteligencia. Los amigos se rieron a carcajadas, Gabriel y Miguel entraron a la casa porque la comida ya estaba servida y no les gustaba hacer esperar a su familia.

Lo primero que hicieron después de haber sacado al mayordomo viejo, fue reunir a los agregados de la finca y hablarles con franqueza: “No se preocupen por plata señores, que plata es lo que no hay”, así más o menos se resume la cosa. Pero también para dejarles claro que ideas sí había y muchas. Gabriel tenía entre ceja y ceja una información que oyó un día que fue a vender el poquito café que recogieron esa primera traviesa. Que había una nueva variedad, que era un café muy bueno, que rendía más y era más fácil de coger porque los palos eran pequeños. Por eso estaba ese día donde estaba. La mañana era fría y en el alto desde donde se entra a la Granja Esteban Jaramillo de la Federación Nacional de Cafeteros, arribita de Venecia, Antioquia, Gabriel estaba sentado a la mesa de un estadero de carretera tomándose un café y tratando de mirar el horizonte montañoso de Antioquia, adivinando detrás de uno de esos accidentes geográficos que definen a los que habitan esta escarpada región, la ubicación de La Gurría. Ya llevaba varios días capacitándose sobre la variedad Caturra con la ayuda de expertos de la Federación y cada día que pasaba se convencía con más claridad de que ese era el tipo de café que había que sembrar en la finca. El obstáculo, o los obstáculos que se presentaban al frente suyo, porque emprender en agricultura no es fácil, eran:

1. No tenían un peso. De hecho, debían plata.
2. No querían pedirles plata prestada a los bancos.

Lo primero, por el embargo que tenían encima por culpa del socio de su papá, un avivato tremendo, de esos que lamentablemente también abundan en estas tierras. De esos que ven en sacarle ventaja a los demás una cualidad, que siempre buscan la manera de entrampar, —digámoslo sin pelos en la lengua— de robar. Se metieron juntos en una finca cerca de Valdivia, mil cien reses en esa tierra tan buena para levantar ganado. Todo pintaba una belleza, hasta que comenzaron las dudas, las cuentas cojas, las reses que se morían, todo lo que puede salir mal en un negocio de ganado en compañía.

Un día, estando don Miguel aburridísimo, le llegó la oportunidad de hacer el cambalache de lo que tenía en esas lejanías por La Gurría, ahí mismo en el suroeste. Café, que era lo que a él más le había dado hasta el momento. No lo pensó dos veces, ni siquiera fue a ver la tierra. Aceptó. Ahí fue que vino el lío con el socio aquel, y la deuda que tenían amarrada a sus espaldas. Lo de los bancos porque se imaginaban yendo a pedir la plata a una de esas oficinas de encorbatados: que muestre alguna garantía de pago. Que no tengo, la finca es lo único que tenemos y está embargada. ¿Entonces cómo sabemos que sí nos van a pagar? Pues porque necesitamos plata para desembargarla y para conseguir la plata, necesitamos plata. Y así, en un círculo argumental sin fin. La conclusión, que casi tienen inscrita en una placa de mármol, es que: "Los bancos solo le prestan plata a la gente que tiene plata y no la necesita". Un poco exagerado, pero decidieron hacer las cosas con menos rapidez, pero librándose de la carga de los intereses porque como dicen también por ahí: Uno trabaja de lunes a sábado y descansa el domingo, pero los intereses no paran, no descansan nunca.

IV

—Yo le soy muy claro. Nosotros por ahora nos tenemos que quedar aquí en la finca. Tenemos una deuda por pagar y esta tierra es nuestra esperanza. Por eso no me puedo llevar a su hija para el pueblo, ni darle una vida de señora rica. Nos quedaríamos aquí, cerca de ustedes, en el campo —le dijo Gabriel muy francamente a su futuro suegro, mientras en la cocina hervía el agua de panela que la aludida en la conversación les estaba calentando junto a su mamá.

Ambas paraban oreja emocionadas. Durante esos tres meses, el hijo de don Miguel había estado yendo a visitarla sin falta. Pudieron hablar de cosas inocentes, siempre acompañados por alguien de la familia, sin tocarse, sin tutearse. Eran otros tiempos. Pero ese poco conocimiento fue suficiente para Gabriel y ese día se levantó temprano, se puso la camisa más elegante que tenía en la finca, un pantalón limpio y zapatos —no las botas de todos los días— y con un susto que no había tenido nunca, agarró a pie esquivando pantaneros y malos pasos para la casa de Don Francisco, su futuro suegro —si todo salía bien—. Cuando llegó, se limpió un poco los zapatos con el pañuelo y retiró de la bota del pantalón varios cadillos que se le habían pegado en el camino. Hizo llamar al papá de Nubia

y le contó, sin rodeos, sus intenciones. El padre, que estaba sentado frente a ese impetuoso muchacho de 22 años, al que había visto trabajar incansablemente y codo a codo con todos durante los tres meses que llevaban de vecinos, apretó los puños y sintió la sangre subirle a las sienes. No era que el muchacho que tenía al frente no fuera bueno, o responsable. No era eso. Era que había llegado el momento de dejar ir a su hija y eso para ningún padre es fácil. Se quedó callado mucho tiempo, mirando fijamente la palmera de corozos que había al frente de su finca. En el momento en que su hija llegó con la bandeja con las tazas de agua de panela, sintió una tristeza honda, pero al verla mirar al muchacho, supo que oponerse era imposible. Esos dos estaban enamorados. Soltó los puños, su boca se relajó y vio en la palma dos racimos, uno de corozos verdes, que seguro permanecerían allí tranquilos un tiempo más, y otro de corozos maduros, listos para dejar el árbol que los sostenían. Se casaron ante el cura, y como todo el cuento vino a ocurrir durante la cosecha grande y había que pagarles a los trabajadores, no hubo plata para la luna de miel, solo alcanzaron a comprar una buena cama y el colchón. Nada más.

Veinticinco años después, habiendo pasado las verdes y las maduras, arrancaron juntos para San Andrés, a pagar esa deuda que se tenían, la de la luna de miel.

V

Miguel iba y venía. Sus pasos acelerados eran una melodía monótona que el perro aprovechó para conciliar el sueño sobre una cobija vieja y sucia a la entrada de la finca. Ya debería haber llegado, pensaba y seguía con las manos en los bolsillos, sin parar, de un extremo a otro del corredor con piso de madera. ¿Cuánto puede haber pues de aquí a Venecia, por Dios? Ni que viniera en bestia. Eh, ya debería estar aquí, definitivamente. ¿Será que paró en Concordia a comprar algo? ¿Perderé la ida si voy a ver si me lo encuentro? El perro se sobresaltó al oír los pasos detenerse solo por un instante y acelerar frenéticamente en su dirección. Un perro de finca debe estar siempre alerta. Sintió un olor familiar y abrió los ojos para ponerse en cuatro patas y correr: era su amo Gabriel. Aunque Miguel lo había visto antes, no alcanzó a llegar primero que el perro.

—¿Qué hubo mijo, ¿cómo me le fue?

Mijo, que venía cansado del viaje, saludó al canse parando del cuerpo el brazo derecho para proteger de la emoción del saludo un paquete que llevaba en la mano. Su papá también intentaba acercarse, pero los movimientos frenéticos y alegres del mejor amigo de La Gurría se lo impedían. Por fin, y mientras avanzaban hacia la casa, el peludo los dejó hablar.

—Aquí tengo la clave para poner a producir esta finca, papá —dijo tomando el paquete con las dos manos y elevándolo, como si fuera un cáliz.

Miguel sonrió, sabía que su hijo no era de exageraciones ni histrionismos. Si lo decía, por algo era. Llegaron al corredor y se sentaron en las sillas que siempre usaban para hablar frente a una mesita estilo art decó con la pintura descascarada y manchas de culos de vasos húmedos históricas. En esa mesa puso Gabriel el paquete y fue empelotando el papel que lo envolvía para dejar ver un sobrecito con semillas.

—Mirá, papá, estas semillas de café variedad Caturra son las que nos van a sacar adelante.

Lo primero fue hacer la almaciguera como le habían enseñado. Buen abono, tierra negra, y a una distancia de tanto, echar las semillas, agua. Después esperar a que salieran los brotes o “chapolas”. En el intermedio, mirar cómo recoger el café de los palos viejos de la finca, porque estaban en traviesa. Los cafetos, así fueran viejitos, algo daban, y ellos algo necesitaban recoger mientras prosperaban sus nuevas ideas. La decisión era clara, comenzaron a trabajar en ello: Dejaron libre el ganado en los cafetales y así iban fertilizando la tierra gratis, para la futura siembra y, al tiempo, tumbaban algunos palos con la torpeza de los cuerpos bovinos, evitando así trabajo cuando llegara el momento. Cada día, padre e hijo iban a darle vuelta al jardincito de Caturros. Cada día gozaban hablando de un brote nuevo, de una hoja de un verde más claro u oscuro. Después tenían que ir a trabajar en la finca, el ganado, el café viejo. Pero siempre tenían en mente la almaciguera.

Se regó el chisme en la vereda, como es natural, porque estas tierras son escarpadas para subir en mula o en carro, pero planitas y como autopistas para el chisme.

—Y entonces, Gabriel ¿estás de jardinero? —Dijo un vecino curioso que llegó a ver la almaciguera.

—Sí, hermano, aquí con esto. —Respondió él, serio y orgulloso.

—¿Y es cierto que lo tenés que fertilizar? —Siguió el vecino, dando vueltas alrededor de los palitos, que ya alcanzaban la altura adecuada para el trasplante.

—Claro, hay que fertilizarlo. Es un costo extra, pero es una variedad que produce mucho más que las otras, eso se paga.

El otro no dijo nada, pero en la cara se le notaba que no creía. Gabriel estaba distraído y no se dio cuenta de las expresiones incrédulas, pensaba en el momento del trasplante, que tenía planeado para el final de la semana. El Perrito, sin embargo, sí pareció notar una energía extraña contra su amo y comenzó a gruñir dirigiendo su mirada al vecino, que, advertido, se despidió de Gabriel, de Miguel y de Nubia, que estaban en la casa, y se fue para la tiendita de la vereda a contarle a todos que La Gurría se iba a volver un sembrado de legumbres, porque esos palos no eran de café-café, eran unos palitos raquílicos. Todos

en la tienda reían, pero también, en el fondo, se preguntaban si no tendrían razón los Mesa y se estaban montando en el bus que sí era antes que todos.

Y ese bus partió. Tres años después, tres años en que tuvieron que apretarse el cinturón al máximo, años largos, exprimiendo a fondo lo que esa finca les pudiera dar sin meterle un peso al café viejo, pagando las deudas, trabajadores y gastos de la finca, años en los que ya había nacido el primer hijo de Gabriel y esperaban el segundo.

VI

Pero la espera dio frutos, muchos. Esa primera cosecha, hermano, esa primera cosecha fue antológica. Esos palitos del Jardinero sí salieron buenos, si quiere que les diga. Gabriel, como es tradición y costumbre en las fincas de Antioquia, cuando hay que trabajar, es un trabajador más. El primer día que llamaron a todos los agregados de la finca para comenzar a recoger la cosecha de los palos nuevos, no fue la excepción. Se despertó temprano y se tomó dos tazas de agua de panela, carne, arroz, huevos revueltos y dos arepas blancas con queso. Necesitaba toda la energía posible. Desde esa hora, sintió que fue llegando la gente al beneficiadero a reunirse, esperando órdenes. Las herraduras de las mulas también se oyeron llegar, los ladridos de los perros, dándoles la bienvenida.

Era el momento que esperaron tanto y estaban ansiosos. Gabriel salió y los saludó efusivo. Quería hacer un discurso, decir algo bonito, pero los usos del campo no son esos, en el campo la poesía y la floritura son el trabajo duro y el disfrute del aire limpio y el canto de los pájaros o la guitarra rasgada con maestría en las noches de luna. Indicó por qué lado quería que comenzaran y mandó a traer otra mula de un vecino porque intuyó que no iba a dar abasto con las de la finca. Él, como siempre, tendría la labor de ayudante de arriero, o “sangrero” como muy drástica pero precisamente le dicen por esas tierras. Simple y ardua la tarea y desde que comenzaron con los Caturros, la cosa fue peor. En los cafetales, los recolectores llenaban sus cestillos de bejuco a una velocidad abrumadora, casi la mitad del tiempo que se tomaban con las variedades viejas. Entonces bajaban del cultivo a paso firme, cuidando no resbalar y ver desparramados los frutos que con tanta pericia escogieron, uno a uno de los cafetos.

Vale la pena hablar de esa operación, artesanía agrícola, filigrana hermosa, con la que los recolectores experimentados afrontan un racimo de café; como tejiendo un vestido hermoso, escogiendo solo los frutos maduros y dejando los verdes. Los dedos se mueven raudos, las manos se llenan de granos y después el cestillo, y los rebeldes granos sin madurar, quedan descubiertos, después de haber estado ocultos entre las cerezas rojas. Llegaban pues los recolectores a una velocidad que no los dejó tomar aliento en todo el día. Entonces ahí sí, Gabriel: pase el café a los bultos de fique, cuente o “kilée” lo que recoge

cada recolector para después pagarles, y ayude a montar todo a las mulas. Ahí, el arriero es fundamental: Saber cómo tratar al animal, cómo balancear los pesos, cómo exigirlo sin reventarlo y que aguante un día de trabajo y no se detenga, “terco como mula”, y deje de trabajar. Iban y venían por los caminos, en ese tiempo estrechos, apenas abiertos para las mulas, y descargaban el café en la explanada frente al despulpadero. En su cabeza, Gabriel agradecía haber invertido en el secadero nuevo. Tanto café sí iba a necesitar las camas que decidieron hacer, aunque le hubiera costado una adición a la deuda. Ese era el único “pero” grave que tenía la finca cuando la compraron. No tenía secadero, porque, en medio de “La Violencia”, esa época compleja y nefasta que azotó el campo colombiano tantos años, se lo habían quemado.

El mismo vecino chismoso que les había contado a todos años antes lo de las matas pequeñas, fue a la tienda a contarles a los demás las noticias de La Gurría. Pues sí que salieron bien buenos los tales palitos. Son chiquitos, pero dan el doble que cualquier pajarito. Fuera de eso es facilísimo recoger el café porque queda ahí mismo, al frente de uno. Por allá estuve ahora y no hacían sino llegar mulas cargadas al beneficiadero, qué cosa tan tremenda. Yo me cambio. Con eso les digo todo. Voy a ver si el Banco Agrario me presta algo para tumbar los palos de la finca, comprar ya mismo los tales Caturros y comenzar a sembrar. Todos los que, burleteros, le decían el jardinero, fueron llegando en esos días como en un desfile de semana santa, a hablar con él. Que, si era verdad que había que fertilizar los Caturros, que cómo era que se sembraba, que a cuantos metros. Porque otra cosa que tenía el cafeto de La Gurría era que rendía por hectárea mucho más que las otras variedades. Gabriel, paciente y orgulloso, les contaba. Nunca ha sido de secretos, al contrario, sabe que, si a todos les va bien, mejor. Pero no puede evitar que los demás no hagan caso, o corran a hacer las cosas mal por el afán de ver los palitos produciendo. Hace cuentas en la cabeza y no le dan. Si este señor va y compra los palos y no hace almaciguera, si fuera de eso para comprarlos le tiene que pedir prestado al banco y correr con intereses, si tiene que pagar trabajadores para que le tumben los palos viejos y le abonen la tierra... si todo eso, muy difícil que al hombre le dé algo ese café, por más Caturro que sea.

VII

Un par de años después, y gracias a las lluvias en Brasil, padre e hijo terminaron de pagar la deuda y estaba en el corredor de la finca viendo jugar a los niños en la manga del frente.

—¿A dólar? La libra a dólar, ¿verdad? —Preguntó Miguel. Los niños intentaban treparse en un arbolito de mandarinas mediano.

—Sí, a dólar. Al parecer la cosecha de Brasil se dañó toda. Se nos apareció la virgen, papá.

—Ah, qué tan bueno mijo. Yo estaba pensando...a pesar de que dijimos que mejor no pedir fiado nada, yo sí quería comprar una casa en Medellín que me están ofreciendo barata.

¿Qué opinás?

—Papá, y ¿cuánto vale la casa?

—Tanto.

—Ah, no papá, no se preocupe que no tiene que prestar.

Uno de los niños logra montarse de una de las primeras ramas y, en cucillas, se ríe del otro que aún intenta subir.

—¿Cómo así que no hay que prestar?

—Como me oye papá, esa plata ya la tenemos recogida, quitando lo que necesitamos para los gastos de la finca el otro año, nos queda libre más o menos eso.

La cara de Miguel se iluminó. Él sabía que las cosas iban bien, pero no tenía el detalle de los números, como su hijo. Negociaba las cargas cuando le tocaba, “olía” los precios con calma y escogía los mejores porque no tenían la obligación de vender para pagarle al banco, sino que podían escoger el momento justo. Durante los siete meses que estaba en la finca por año, se encargaba también del ganado, hasta castraba los marranos. Pero lo que más contento lo tenía, incluso más que la finca o la noticia que le acababan de dar, eran ese par de niños que veían al frente haciendo monerías.

VIII

Fue quizá la comida. Aunque en Estados Unidos se consigue harina para hacer arepas, panela, plátano, fríjoles, hasta caldo Maggi, la comida no sabe igual. No es lo mismo un sancocho en Nueva Jersey, que un sancocho en Jericó. Quizá la dependencia del carro. Allá todo era lejos. O, quizá, como les ha pasado a tantos aventureros y viajeros que comparten con Gabriel el origen montañero, lo que le hacía falta era simplemente eso: sus montañas. No se había devuelto antes por los muchachos. Los hijos sí se habían adaptado bien, eran más jóvenes y no tenían tantas taras, probablemente. Pero un día los reunió a todos y les dijo que él se devolvía. Que se iba para Medellín. En el fondo, sabía que el regreso era completo, era a la Gurría, pero no quiso alarmarlos más de la cuenta. Gabriel iba a reversar el sueño americano, y del país más desarrollado del mundo se iba a devolver a una vereda donde todo pasaba lento. Él iba detrás de su sueño montañero. No fue fácil convencerlos, pero sus hijos saben que, si se le mete algo así en la cabeza, es difícil hacerlo cambiar de opinión. Era que lo veían, sí, a veces contento, pero el resto del tiempo como ausente. Nubia apoyaba sus ideas de regreso, extrañaba su familia y su tierra, también quería volver. Esa

fue la gota que faltaba para desbordar el vaso. Tres meses después, estaban en un estadero del lado de la carretera que sube a Salgar tomándose café campesino. Un café con una adición que no se puede comprar en Starbucks, y no es la panela: es la vista desde la montaña hacia el Cauca, ese río que sinuoso se abre camino buscando el paso más corto hacia el mar. Como esas gotas de sudor que caían por su rostro la primera vez que vio La Gurría. Ese día, sería otra primera vez. La del regreso. Nada era como lo habían dejado. Entonces, recordó las razones del destierro y sintió rabia.

Ya habían tratado con grupos armados antes. Durante la violencia y después. Los pájaros los habían perseguido. Más adelante las guerrillas comunistas que buscaban financiarse. El obstáculo más grande y complejo que ha tenido el campo colombiano ha sido, sin duda, el conflicto armado. Gente trabajadora, suelos fértiles, extensiones de tierra enormes, son recursos que han quedado en muchos casos inutilizados por culpa de un parásito que parece enquistado en la geografía, un mineral más de la tierra: la muerte, la violencia. Pero La Gurría sobrevivía a todo eso.

El día en que llegó ese trabajador nuevo, Miguel le advirtió que no le gustaba mucho que el hombre viniera de Dabeiba. Que en esa zona la guerrilla era muy fuerte y le daba miedo que el hombre tuviera que ver con esas cosas. Gabriel, apurado con una cosecha buena en la que necesitaron toda la ayuda posible y acostumbrado a tomar trabajadores que venían de aquí y allá, no tuvo tiempo de pensar a fondo las palabras de su papá. Desde el principio el hombre tuvo sus cosas: era de esos que buscaban siempre la manera de hacer menos, de trabajar hasta más temprano y desde más tarde, demorarse más para hacer menos viajes, y así. Un día simplemente se fue y no lo volvieron a ver hasta que les llegó el comunicado. Algo como que el ejército del pueblo le solicita el impuesto revolucionario al terrateniente latifundista Gabriel Mesa y lo cita a llevarlo a tal parte so pena de atenerse a las consecuencias, firma: Capeto. Capeto, el de Dabeiba, y Miguel

¿Viste? Y Gabriel, claro. Pero no nos la hacen, papá, dejá y verás. Sí fue a la cita, pero acompañado, armado y por la manigua, por caminos conocidos solo para baquianos expertos. El guerrillero era nuevo por allá y no sabía que había otras maneras de llegar al punto pactado y estaba esperando a Gabriel armado de una escopeta vieja, solo y distraído. El hijo de Don Miguel llegó sorprendiendo al bandido, lo desarmó y mirándolo a los ojos, le dijo que él no pagaba y que más bien se fuera lejos porque por allá los finqueros eran bravos y no se iban a dejar cobrar ningún impuesto ni nada parecido. El valiente guerrillero, desarmado, se volvió una mansa paloma. Se fue y no volvieron a saber de él por un tiempo.

Pero supieron. Volvió acompañado de más bandidos. No era digamos un cabecilla del grupo armado, pero era parte de la estructura y lo habían mandado a tantear la región. Que quiénes por allá tenían plata, que cuáles eran los puntos estratégicos, que a cuáles empresas o finqueros se les podía cobrar el impuesto revolucionario. El hombre había pedido trabajo en La Gurría para hacerles inteligencia, sabía mucho de ellos y el episodio de su partida, no ayudaba. Un día, mientras volvían de un lote bien adentro en la finca, una cuadrilla de esos señores se les acercó. Estaban uniformados y todos llevaban al hombro fusiles rusos. Señores, el impuesto que les corresponde a ustedes es tanto. Venimos mañana por él. Aquí mismo nos vemos. Gabriel se devolvió pensativo y lo comentó con su papá. Al final, decidieron pagar. Eran muchos y bien armados. Ya la cosa no era como con Capeto. Pero desde ese día supieron que las cosas no iban a ser las mismas nunca. No les pedían préstamos a los bancos, para acabar pagando extorsiones. Ese primer pago fue doloroso, pero llegó un momento en que se volvió un gasto más. En Colombia la única forma de vivir es acostumbrándose a cosas que nadie se debería acostumbrar. Pero no se sabe exactamente qué pasó. Si llegó otro cabecilla o si la estructura central les pedía mejores “resultados”, pero comenzaron a cambiar las cosas, a tener un tono más sombrío los comunicados que les enviaban, a cobrar más seguido. Eran días en que el estado perdía la batalla contra los alzados en armas. Ya habían atacado varias veces al batallón del ejército y a la estación de policía y hasta a un comandante lo habían dado de baja. Esta vez Gabriel y su escopeta no tenían oportunidad alguna.

—Don, lo mandé a llamar porque le tengo una propuesta. Imagínese que el carro está varado hace quince días. Cosas de los repuestos, que no se han podido conseguir en Medellín, entonces tuve que mandar por ellos a Bogotá. El caso es que no tengo con qué pagar el arriendo este mes, señor. Me quedé sin el carrito y usted sabe que yo dependo de eso. Pero sí tengo algo que le puede servir. Una información de esas que, bien usada, puede salvar vidas. Don Gabriel, se lo digo porque yo sé que usted es buena gente, porque yo no lo he visto sino trabajar honestamente al lado de su gente y sé que les paga bien y ve por ellos... Lo que pasa señor es que a ustedes los quieren secuestrar.

Esas palabras salen del interior de su interlocutor, son aire a través de cuerdas bucales, de lengua, dientes y labios. Se esparcen en el aire, son ondas sonoras que adentran en el túnel del oído de Gabriel y son interpretadas por el complejo mecanismo lingüístico del cerebro que desenmaraña el mensaje y envía, sin dilación, un escalofrío potente al cuerpo. Un chorro de adrenalina. ¿Qué? Responde también con aire a través de su garganta, cuerdas vocales, lengua y labios.

—Yo lo que le iba a proponer era que no me cobre alquiler este mes, yo le digo el día y la hora en que los bandidos planean ir por usted. Yo ya sabré cómo averiguar, pero de una vez

le digo, Don, lo mejor es que se vayan por un tiempo, porque esa gente los tiene entre ceja y ceja.

El día indicado por el arrendatario, un grupo de 10 comandos guerrilleros se mueve sigiloso en la oscuridad de una noche del campo. El que parece el jefe los guía a todos sin dudar, reconoció el terreno unos días antes. No podían permitirse fallar en esta operación. Se trata de un objetivo de alto valor, un latifundista, acaparador de la tierra y explotador del campesino. Además, un hombre con propiedades en el pueblo. Un cheque gordo, según lo que había podido investigar. La verdad, es que los dueños de La Gurría habían tenido días buenos. La bonanza fue maravillosa, salieron de los problemas económicos y con maña y tino, se hicieron a propiedades en el pueblo que Gabriel iba reconstruyendo y volviendo habitables y agradables. Estaban tratando de diversificarse, porque los últimos años del café no habían sido buenos. No eran gente rica. Tampoco pobres. Pero en ese momento de la historia del país, secuestrable era el que trabajaba honestamente, el que había juntado cualquier cosita a punta de trabajo duro. Uno de los efectivos del comando pisó una rama seca y el jefe hizo la señal de detenerse con un puño. Lo último que querían era perder el elemento de sorpresa. Después de unos minutos quietos, dio la orden de volver al frente con una mirada de reprimenda fuerte a su grupo, quien fuera el culpable de pisar mal, se las vería con él después. Las luces de la casa estaban prácticamente apagadas, pero un par de bombillos cenicientos los iluminaron dividirse en dos grupos, uno rodeó la construcción desde atrás por el lado derecho y el otro por el izquierdo. El primer grupo entró, ahora sí ruidosamente al corredor de la finca, y pidió que salieran los dueños. Era extraño, los perros no habían ladrado. Entraron violentamente a la casa, la registraron y la encontraron vacía. Un fuerte grito recordando la mamá prostituta de alguien rompió la tranquilidad de la noche sin luna.

X

Por eso habían tenido que salir de la zona, por eso les aconsejaron buscar futuro y nueva vida en los Estados Unidos. El parásito de la violencia ganó la batalla y el campo colombiano agonizaba. Pero cuando Gabriel volvió, renació la esperanza. En esos días el ejército acompañaba a los viajeros en las carreteras, se habían recuperado grandes zonas del país, la gente volvía al campo con rezagos del miedo anterior, pero con un orgullo y una alegría profundos. Lo primero que hicieron fue limpiar la casa. Todo estaba en desorden, empolvado. Había telarañas en los techos y humedades, manchas que parecían mapas. Cogieron las goteras, arreglaron las tejas malas y las canoas. Limpieron todo y lo volvieron a poner en su lugar, y cuando Gabriel se iba a sentar a disfrutar de su finca en el estado en que la recordaba, llegó el mayordomo al que habían dejado encargado de todo a rendir cuentas. Se murieron tantos animales, en la traviesa del año pasado se recogió tanto, en la

cosecha, tanto. Con la plata se hizo esto y esto. Un discurso que hacía con la voz insegura y sin mirar al patrón a la cara. Gabriel se limitó a oír. No había por qué discutir, lo hecho, hecho estaba, y aunque los números que le daba eran los más bajos y los rendimientos las más exigüos desde que comenzaron en la finca, él tenía claro que la cosa no iba a ir tan bien sin ellos. Ya lo dice la sabiduría popular: “El ojo del dueño engorda el ganado”.

A miles de kilómetros de La Gurría, en lo que antes fuera una plantación de café rozagante y hermosa, Joao Souza no puede sentirse más derrotado. Es el año 1975 y una helada polar decidió ubicarse encima del cielo que cubre el sur del país de la Samba. Cinco años antes, después de ver el mejor equipo de fútbol que ha tenido su país ganar la copa en México, Joao decidió sembrar café. De su abuelo heredó una tierra cerca de Itaúnas, en el Estado de Minas Gerais, que ni siquiera conocía. Vivía en la capital del departamento y era contador general de una compañía extranjera. Sentado viendo el cafetal destruido desde la pequeña casa que mandó a construir para cuando decidiera ir a visitar suplantación, pensaba que quizás fue el sentido patriótico que se elevó sobre todos los brasileros al ver ese lirico equipo de Pelé, Rivelino, Tostao, Jairzinho ganar el campeonato el que lo llevó a invertir sus ahorros en esas hectáreas arruinadas que tenía al frente. Tendrían que pasar otros cinco años para volver a producir y se había quedado si nada.

Gabriel y Miguel, en cambio, veían llegar el precio de la libra a 3,5 dólares. Nunca conocieron a los Joaos brasileros que sufrían por un fenómeno meteorológico inexplicable que heló incluso los suelos y las raíces de los cafetos de los cariocas. Y todo llegó en el mejor momento: los cafetos en plena producción habían abierto carretera para recoger la cosecha dentro de la finca, tenían listo el secadero, la despulpadora en seco, la finca estaba lista y la subida en el precio internacional fue un premio merecido para tantos años de sacrificios. Durante los casi cinco años que duró la bonanza consiguieron un capital para operar tranquilos. Que hay que comprar fertilizantes, comprémoslo antes de que se ponga caro, de contado, con descuento. Que carbón, vamos a conseguirlo a Amagá y así negociamos el precio con maña con los productores y nos lo traemos para la finca y no le tenemos que comprar a nadie. No dejaron caer la almaciguera de los primeros palitos de Caturro, al contrario, era cada vez más grande esa guardería agrícola, que les representaba un ahorro enorme con respecto a ir a comprar los arbolitos en cualquier parte y además les asegura que estén aclimatados y listos para el momento de la siembra. En fin, a pesar de estar en los mejores días para tener una finca cafetera en la historia del país, La Gurría se manejaba como una empresa, verificando los costos de todo en la cabeza matemática de Gabriel, anticipándose a los problemas y haciendo las cosas cuando se deben hacer: empezó a llover, abone, sin esperar subsidios o precios bajos de los insumos, no. Cuando es, es. Y tener liquidez les ha permitido eso y más: No venden cuando toca, sino cuando quieren. A muchos cafeteros les toca vender el café por debajo del costo para poder pagar una cuota del

préstamo, vender mal. Miguel le dejó muy claro a Gabriel que “el precio hay que olerlo todo” y ellos, desde que superara el costo de producción que tenían siempre claro, iban vendiendo al mejor postor y recogiendo la liquidez necesaria. Pero aún más importante, diversificando el riesgo: las propiedades en el pueblo estaban todas alquiladas, algo de ganado, una casa en Medellín. Así, hasta cuando todo pasó, porque pasó y de qué manera. Llegaron los días difíciles. Mientras Joao ya estaba en la ciudad y trabajaba como contador independiente, había comprado una casa pequeña con el dinero que obtuvo de vender la tierra cafetera estropeada y le iba bien, Gabriel y su papá ya no la veían tan fácil. Los precios volvieron a la “normalidad” y las plagas amenazaban las cosechas del país: había llegado el turno de la desgracia para el café colombiano, habían llegado la roya y la broca.

Viendo sus cafetales renovados porque tuvieron que dejar de sembrar la variedad Caturro —especialmente sensible a las plagas— y reemplazarla por Variedad Colombia, lo que había modificado el paisaje por segunda vez desde que tenían la finca, padre e hijo conversan de la familia y de los hijos, pero como casi siempre, terminan hablando de negocios. Gabriel le cuenta que estando en el Café de Concordia lo abordó el hijo mayor del alcalde y le ofreció comprarle la finca, así directo, le dio una cifra y le dijo que qué decía. Miguel oye sorprendido la cifra y calla. Espera que su hijo siga para ver hacia dónde va la historia.

—Papá, la cosa no pinta bien este año. No vamos a perder plata, pero lo que ganábamos antes no lo vamos a volver a ver. Vender ahora puede ser buen negocio.

Siguen caminando por un sendero estrecho. Miguel se estira y coge un par de naranjas maduras, le ofrece una a Gabriel y comienza a pelar la otra. El olor de la cáscara de la naranja, el fresco olor cítrico, llega a las narices de ambos.

—Mijo, esta tierrita nos lo ha dado todo. Si hay que vender, vendamos. Pero si se puede mantener, así no dé como antes...—no había terminado cuando su hijo completó.

—Quedémonos con ella, papá, sí. Quedémonos con La Gurría. A lo lejos, los gritos de los niños anuncian que ya estaba el almuerzo y que debían volver. No hablaron más del tema, esa tierra era ya parte de ellos.

XI

Por eso al regreso de los Estados Unidos Gabriel se empeñó en poner de nuevo la finca donde la había dejado. Supuestamente él iba a manejarlo todo desde Medellín y solo iría a visitar, de vez en cuando, una vez al mes, digamos. Supuestamente. Porque no bien se bajó en la casa de la capital del departamento, Gabriel ya tenía los planes claros: volvería a La Gurría. Cuando llegó y vio el desastre, confirmó sus planes. No iba a dejar caer el trabajo de

toda su vida. Todo fue muy lento. Vendió la volqueta, que en tiempos de bonanza habían comprado para recoger el café de las plantaciones. Sin su hijo Gabriel Jaime, que la manejaba y administraba, no tenía sentido tener ese vehículo tan grande. Además, se dieron cuenta de que la usaban para otras cosas o que reportaban dos tanqueadas en menos de dos días, cosas así, difíciles de rastrear y mortales para los presupuestos. Atrás quedaron los tiempos de las mulas y de su papel de ayudante de arriero.

La tecnología llegó y había que adoptarla como se adoptó en el comienzo la variedad Caturra, que prácticamente nadie tenía en el suroeste. Compró dos camionetas Toyota a las que les adaptó volcos de muy buena capacidad y con ellas tenía más flexibilidad y no perdía volumen de carga, porque iban y volvían de la plantación al beneficiadero más rápido. La reducción de personal en el proceso de arriería les permitió adoptar una práctica muy útil: apenas llegan las cerezas se despulpan. Antes no había quién lo hiciera y se acumulaba café para días de beneficio. Apenas la cáscara de la cereza va saliendo del proceso, cae al volco de la otra Toyota que, sin dilación, la lleva a las extensiones de tierra donde van a sembrar café nuevo, como abono. Así se aprovechan los desperdicios y fuera de eso se evita la fermentación de las pulpas, lo que antes generaba un olor muy fuerte y molesto. En algunas fincas, es necesario contratar una retroexcavadora para recoger la pulpa acumulada. La despulpada en sí se hace con un tornillo sin fin y en seco, para no gastar agua. En un momento dado, Corantioquia les exigió mejorar los procesos que involucraran aguas y Gabriel consultó con expertos para reducir al mínimo su impacto en las fuentes hídricas.

Fue así como, mientras se tomaban un par de tintos, un gran amigo ingeniero, el doctor Arturo Correa, le calculó y diseñó dos tanques desmieladores enormes con los filtros necesarios para que el agua devuelta a los ríos fuera apta para la vida. Después del despulpe y tras 36 horas, viene el lavado y la clasificación y ahí también pusieron motobombas para repartir el grano por las camas secadoras. Pero a pesar de las innovaciones, conservaban también a la rueda Pelton, que no se jubiló nunca, y las casas de las mayorías, que los cafeteros de la región tumbaron para dar paso a “los andariegos”, él las conservó. También las almacigueras, que además de garantizar que los cafetos nuevos estén aclimatados y se adapten mejor al terreno, representan un ahorro pequeño por planta con respecto a la compra. Un ahorro pequeño por unidad, pero que, en miles, se vuelve muy representativo. Ese control de costos es fundamental para que, al final del año, las cuentas se inclinen hacia el lado verde y positivo, y pocas veces hacia el rojo y negativo. Cada vez más, La Gurría se parecía a una empresa agroindustrial y menos a una simple finca.

Domingo Coscué llegó a la zona cafetera en busca de trabajo una tarde lluviosa. Recorrió kilómetros desde su casa, en el departamento de Cauca. A pie, el primer tramo. En bus desde Popayán a Cali. De la capital de la caña, en bus hasta un puerto en el Cauca. Y de ahí a subir las montañas paisas en otro bus incómodo. Escogió Concordia al azar y La Gurría, porque casualmente lo montaron en una de las Toyotas para trabajar allá. Al llegar, Gabriel lo miró un poco más largo que a los demás trabajadores. Se diferenciaba de los otros “andariegos” por ser de baja estatura y por sus facciones que delataban su origen. Domingo había trabajado otras veces recogiendo café y sabía que entre más recogiera, más le pagaban. Él había hecho ese viaje para juntar algo de dinero y llevarlo al Cauca para pagar deudas y sostener a su familia unos meses. El primer día las cargaderas del canasto le tallaban en los hombros, pero subir las empinadas faldas donde estaba sembrado el café, identificar el grano maduro, seleccionarlo con destreza y estar de pie durante horas, no se le hacía difícil. En su tierra trabajaba desde los cuatro o cinco años igual de duro en otras tareas del campo. En la noche, usaba un telefonito celular para llamar a su familia y para alumbrar el camino al chinchorro que había colgado en una de las casas de agregados de la finca. Fue el día de pago que Gabriel se dio cuenta de lo buen trabajador que era ese personaje bajo de estatura y de pelo de erizo. Había recogido casi tanto café como el mejor de los recolectores de la finca. Conversó con él y descubrió en su rostro poco emotivo, una persona de buen humor y trato amable. La siguiente semana lo estuve viendo. Comenzaba más temprano y terminaba más tarde que los demás. Un día, le pidió permiso para recoger hasta que se ocultara el sol, otro para trabajar el sábado, cosa que ninguno de sus trabajadores pedía nunca. Era tremendo, el tal Domingo.

En tiempo de cosecha, las plazas de los pueblos cafeteros comienzan a moverse desde antes de que salga el sol. Llegan, antes mucho más que ahora, hordas de trabajadores de todas partes del país a esperar ser escogidos, recogidos en volcos de camionetas o volquetas y llevados a los cultivos cargados de cerezas rojas. A estos personajes se les llama “andariegos”. Como siempre, cuando se junta tanta gente diversa, se encuentran personas buenas, regulares y malas. La mayoría son personas en búsqueda de oportunidades. Pero también hay oportunistas, mirando dónde hacer el daño. Drogadictos, trabajando para sostener cualquiera que sea su vicio. De todo. Gabriel ya había tenido malas experiencias con éstos últimos. Robos a los demás trabajadores, distribución y consumo de drogas, bajo rendimiento en el trabajo, violencia. Además, como lo había hablado con un amigo suyo finquero el otro día, cada vez llegaba menos gente y era muy difícil mantenerlos trabajando en una sola parte. Se escribían entre ellos y se iban para donde más les conviniera, para donde el finquero más desesperado, donde menos se trabaja y más se cobre. Estaban, el día que lo discutían, sentados en uno de los cafés del atrio de la iglesia y veían el grupo de trabajadores que había llegado ese día con preocupación. No vamos a alcanzar Gabriel. Con tan poquita gente, no nos va a dar para recoger todo. Hasta los hijos y yo nos estamos

metiendo a los cultivos de sol a sol, pero no veo cómo vamos a poder cogerlo todo, sinceramente. Gabriel, hizo un gesto para llamar a la mesera y pedirle la cuenta y asintió, preocupado, a las palabras de su colega. Cada vez era más difícil conseguir mano de obra en cosecha. La juventud del campo se estaba volcando a las ciudades en búsqueda de oportunidades, el abandono en el que estuvo la zona rural colombiana durante los años de violencia había hecho muy poco atractivo todo para ellos. En la ciudad al menos podían tener acceso a servicios básicos de salud, a trabajo que ellos consideraban mejores. Para algunos de estos jóvenes, el trabajo de sus padres y abuelos no era una opción.

XIII

—Entonces, Domingo, ¿cómo le acabó de ir con la cosecha? —Le preguntó Gabriel al caucano el día que iba a partir. Ya tenía con él una cercanía más cordial que con otros trabajadores.

—Bien, don Grabriel, algo recogí.

—¿Algo? ¿Le parece poquito lo que se lleva?, —le respondió el finquero con una sonrisa burlona, sumando rápidamente lo que él sabía que tenía el otro en la mochila.

—No, señor. Pero allá en el Cauca la cosa no está fácil y tenemos deudas, señor. Claro que me fue bien, seguro el otro año vuelvo. Es más, yo le tenía una pregunta: ¿será que el otro año puedo traer más gente?

¿puedo venir con la familia?

La pregunta lo tomó fuera de base, pero la respuesta surgió casi instintiva.

—Claro, Domingo, si son tan buenos trabajadores como usted, tráigalos, que se acomodan en las casas de la mayoría. Anote mi teléfono y me pega una llamada para yo guardar el suyo.

Así, sin buscarnos directamente, Gabriel solucionó el problema de la mano de obra y consiguió un amigo. El año siguiente Domingo fue a La Gurría directamente con un grupo de caucanos. Gabriel los acomodó en las casas. A los que venían con familia, separados de los que venían solos. Les arregló las casas con luz eléctrica, colchones, televisores, hasta “directiví”. Algunas mujeres se encargaban de cuidar todos los niños mientras las demás trabajaban también. Si había algún problema con uno de los caucanos, Gabriel se lo comentaba a Domingo y él se encargaba de manejar a su gente. Después de ese primer año ya la confianza era plena y, para los siguientes, era un grupo tan grande de caucanos que ya no necesitó “andariegos”. Negociaba una tarifa con ellos y así se iban toda la cosecha. Los demás finqueros, en cambio, tenían que pujar para que fueran a trabajar con ellos y no con

otros, buscar personal desesperadamente, porque la cosa cada año viene siendo más crítica: No hay quién recoja las cosechas de café. Ellos, como tumbaron las mayorías o les dieron otro uso, no tenían la opción que sí tenía en La Gurría y que a lo largo de los años les ha permitido seguir siendo competitivos. Los caucanos son ya parte fundamental de la operación de la finca y Domingo un amigo más de Gabriel y de sus hijos. El resto del año, los agregados de la finca se encargaban de mantener la finca en orden y de recoger las cosechas pequeñas. Con ellos también han tenido siempre una relación muy buena, son todos juntos un engranaje que funciona como un reloj suizo, un reloj suizo cafetero.

A Juan Carlos, uno de los hijos de Gabriel que se había ido para Estados Unidos huyéndole a los bandidos, le llegó también la hora del sueño americano invertido. Unos años después del regreso de su papá a Colombia, y tras haber estado preocupado por él los primeros meses, fue evidente que las cosas estaban mejor en Colombia, que La Gurría volvía a su máximo esplendor y eso ejercía sobre él una especie de gravedad, de atracción montañera que no podía evitar así estuviera en la tierra de las oportunidades y de Mickey Mouse. Una noche, mientras subía la calefacción de la casa, miró por la ventana para ver la nieve recién caída. Era una escena tranquila, plácida acaso, pero sintió que no era suya. Esos árboles sin hojas, esa capa blanca iluminada por una lámpara de alumbrado público, ese carro cubierto hasta la mitad de las llantas por nieve, no eran suyos. En ese momento decidió volver. Llegó a Medellín y hubo fiesta, reunión familiar, sancocho, asado, tinto, naranjada Postobón y a los pocos días ya estaba en La Gurría con su papá. Al principio, le ayudó con cosas de la finca. A vender un café bien vendido, a negociar el carbón del año entrante. Pero después, se perfiló claramente para otro papel: el de administrador de las inversiones inmobiliarias de la familia. Que están vendiendo el café de la esquina de la calle de arriba; Juan Carlos iba, hacía un inventario y pensaba a quién tenía para que pudiera trabajar allá y tenerle el negocio bien tenido. Que un billar. Que una casa vieja para hacer cuatro apartamentos. Algunas inversiones eran para él otras para todos los hermanos. Así se mueve hoy el hombre, un poco menos metido en la finca, pero haciendo un trabajo que para la empresa La Gurría es importante: manejar la diversificación de las inversiones familiares. Así, si un año las ganancias son bajas, por el lado de los otros negocios se recoge algo de utilidad.

Después de Juan Carlos, fue Gabriel Jaime. Quizá pasó por una situación similar a la de su hermano, un invierno deprimente o un verano insopportable. O se cansó de un trabajo monótono y decidió volver, el sí, para ser la mano derecha de su homónimo progenitor. Porque si aún se trabajara con mulas, Gabriel papá sería ayudante de arriera. A pesar de tener ya más de 80 años, aun se despierta al amanecer a trabajar, ya a otro ritmo, porque como dicen “perro viejo late echado”, pero a trabajar bien duro. Él conoce todas las particularidades de sus cafetos, por ejemplo, cuándo se debe abonar. Mijo, yo veo que todo el mundo está abonando, pero para mí todavía no es hora. A pesar de que estamos en abril,

no ha llovido, y es mejor abonar cuando caigan las primeras lluvias. Esperemos, mijo. Y esperaban, porque, aunque Gabriel Jaime estaba encima directamente de la administración, como lo estuvo su papá tantos años, lo que sabe el viejo es quizá uno de los activos más valiosos de la finca. El hijo se encarga de verificar siempre el costo en que les está saliendo cada carga para procurar vender siempre por encima de esa cifra. Como no tienen deudas, y el interés ese que trabaja los domingos cuando todos descansan no se les posa sobre la cabeza como un grupo de buitres, casi siempre lo pueden hacer. De hecho, mucha parte del café que producen, lo venden en la propia finca, no lo tienen que llevar al pueblo. Se los compran los revendedores a buen precio porque saben que el café de La Gurría es bueno y no tiene pasilla mezclada, como el de algunos finqueros avivatos. A esos les compraban una vez y nunca más, a los Gabrieles sí les compran todos varias veces, porque saben que es garantía de honradez y calidad. Además, porque se pueden pasar horas de conversa en los corredores amplios de la casa, siempre es animada la charla en esas tierras. El flujo de caja es otra cosa que se maneja con cuidado en la finca. Hay que tener plata para gastar, porque "la luz que va adelante es la que más alumbra". Ellos, al contrario de muchos de los caficultores colombianos, intentan no depender de la Federación. Si llega una ayuda, si los visita un técnico y les indica cómo mejorar la productividad, si llega un subsidio, ellos los toman con toda la humildad y alegría. Pero nunca cuentan con nada. Así, cuando el abono está barato, ellos compran sabiendo que lo van a necesitar en unos meses. Otros caficultores esperan, el precio sube y muchas veces no llegan los subsidios o las ayudas de la Federación y les toca comprar caro. Es solo un ejemplo del control meticoloso de costos que se lleva en La Gurría. Todo debe estar medido y claro. Incluso la parte contable y de impuestos. Hace tiempos que no es una simple finca, sino una empresa Agrícola, con todas las de la ley.

A lo lejos se ve ese muchacho cargando bultos. Su piel es blanca, es un poco más alto que los demás trabajadores. La ropa que tiene también es diferente, más nueva, los colores más vivos, menos sucia. Mientras los agregados de la finca van y vuelven, el muchacho solo va. Se ve que la pasa mal. Que la espalda le molesta, que el peso de los bultos es excesivo para él. Pero continua. No le importa. Por primera vez lo tratan como a un hombre, no como a un adolescente problemático. Está codo a codo con personas que hacían que sus líos de timidez con las muchachas, o los encontronazos con su papá por la rebeldía y los malos resultados en el colegio, nimiedades. Estas personas, que trabajaban de sol a sol, con las manos cuarteadas y duras, que han lidiado con el hambre, con la impotencia de no tener educación o servicios apropiados de salud, son ahora su compañía y él deja de pensar en lo que antes lo preocupaba. Cuando llegó, con su mochila llena de parches de grupos de rock, sus botas de cuero negro y los bluyines rotos, desentonaban con el paisaje alegre y rústico de la finca. Pasados unos días se consiguió unas botas de caucho y unos bluyines básicos en el pueblo, para estar más cómodo. El primer y segundo días, la comida le parecía excesiva

y muy “montañera”. Sudaos, yucas, tajadas de plátano y los infaltables frijoles. Después de trabajar todo un día en el campo, se come todo con alegría. En la noche, duerme sobre un colchón mucho más duro que el que tiene en la ciudad. Hace frío y las cobijas son pesadas, pero él duerme como cuando era un bebé. El cansancio de un día de labores y posiblemente lo pesado de la comida, lo noquean. Después de un mes, sus papás llegan a la finca en el mismo carro Renault en el que lo trajeron, se quedan todo el fin de semana y vuelven todos juntos, reconciliados, a Medellín.

Como ese joven, muchos otros de la familia han pasado las vacaciones del colegio o de la universidad, en La Gurría. Como él, en manos de Gabriel y de la finca, vuelven a lo básico, entienden que la vida es más amplia y compleja que sus pequeñas preocupaciones citadinas: que se cayó el internet, que la vecina me vio en calzoncillos, que los amigos del colegio no me invitaron a la fiesta. El campo y el trabajo son maestros experimentados. También hace que se sienta una añoranza por La Tierra, así con mayúscula, la misma con la que comenzaba este escrito: las montañas, el ganado pastoreando, los grillos con su zumbido constante, el cafeto florecido, las dormilonas y los cadillos, los racimos de plátano en los corredores, el olor de la leche recién ordeñada, de la cereza del café descompuesta y la boñiga fresca de las bestias. Es hora de recorrer de regreso los caminos que nuestros abuelos recorrieron hace dos o tres generaciones buscando un futuro mejor para sus familias. La conectividad y el acceso de a la información está ahora democratizados y con una buena conexión a internet se puede acercarse al mundo desde el rincón más alejado. Es hora de rescatar la tierra, de traer ideas jóvenes y nuevas al campo, de asegurarnos por fin de que en Colombia comamos lo que cultivamos, que se pueda vivir dignamente en el campo, que el agro sea una alternativa. Pero una alternativa moderna, competitiva e innovadora, como por tantos años lo ha sido La Gurría.

PROGENY COFFEE



Es increíble la cantidad de cosas que puede haber en el sótano de una empresa de diseño de modas. Cuerpos plásticos unos sobre otros, piernas arriba, un brazo gris, un torso color piel, una pila de cabezas separadas de lo demás, en una casi macabra escena, dentro de ese sótano mal ventilado: maniquís viejos. María no sentía miedo, o al menos no pensaba en eso, ni en el cansancio, ni en que eso no lo hacían los practicantes de la empresa. Pensaba en su objetivo: quedarse trabajando en Nueva York, dejar atrás a Colombia y hacerse a un espacio en una de las capitales mundiales de la moda. Por eso estaba ahí, en el sótano de ZERO María Cornejo —un estudio de diseño de modas muy reconocido— rodeada de objetos cuyo tiempo ya pasó, cosas desechadas, lejanas, como estaban en su mente Armenia, la finca y la tradición cafetera de su familia. Recuerdos en un sótano. Las frases constantes a las que se acostumbró desde chica: “Esto está muy duro”, refiriéndose a la situación económica, al precio del café, a la ausencia o el exceso de lluvias.

Sus orígenes, sus raíces, su progenie estaban enredadas entre las ramas de los cafetos de las fincas familiares. Tanto su papá, como su mamá, provenían de campesinos que, con trabajo duro, habían podido ampliar sus sembrados y tierras. Pero casi desde que tiene memoria, “la cosa está muy dura”. Aparta una caja muy pesada con muestrarios de telas que huelen extraño, barre el suelo y sigue organizando ese sótano que no parecía tan grande, hasta que comenzó a ordenarlo. El abuelo Hernán le enseñó a amar el campo, el aire limpio y fresco de las mañanas, las noches con luna para caminar, la compañía de los perros y el olor dulce del beneficio. Él, Hernán Mejía Vélez, paisa y cafetero, fue también quien le implantó hábilmente la idea de salir de la finca. De irse a estudiar a Bogotá, a Medellín, al extranjero, donde fuera, pero dejar atrás el negocio familiar, el campo, la sensación del prado húmedo bajo sus pies descalzos.

Con esfuerzos casi sobre humanos, su familia pudo pagar sus estudios en la capital. Para alguien de una ciudad pequeña, irse a estudiar a otro lado, y más a Bogotá, era algo grande. Cuando hablaba con el abuelo, él le insistía en no claudicar, en terminar sus estudios, en no casarse o formar una familia hasta no acabar la carrera. También le decía que, si podía, ayudara con la carga económica. Es que la Universidad de los Andes no es barata, ni mucho menos, así que ella trabajaba, se adaptaba al frío, ganaba las materias y en vacaciones iba a Armenia, a la finca, su lugar tranquilo, con ojos de citadina, sin mucho interés en lo que pasaba en los cafetales.

Hasta que un día le tocó volver de emergencia porque el abuelo los había dejado. Murió en la finca. María ya estaba en los últimos semestres de la carrera. Despidió al abuelo Hernán y, triste, volvió a Bogotá a una realidad compleja: debía decidir sobre qué tema hacer su trabajo de grado. Se acostó sobre la cama de su habitación, fría como son las habitaciones cuando se las deja solas unos días, y decidió llamar a su mamá a contarle que había llegado

bien. Ella le agradeció la llamada y agregó que todos estaban muy tristes todavía, que el abuelo tenía tanto por ofrecer. María lo extrañaba. “Imagínate, mija, que nos avisaron que se ganó un reconocimiento del instituto agrícola por la investigación que venía haciendo de las naranjas, ¿supiste?”. El abuelo había dedicado sus últimos años a las naranjas. El Comité de Cafeteros les recomendó achicar sus cultivos de café y sembrar cítricos. Hernán, metódico y diligente, investigó, ensayó, comenzó, fracasó, volvió a empezar, tomó otros caminos y, finalmente, desarrolló una variedad única, una naranja más jugosa, más grande y sin pepas, que fue, a su muerte, reconocida por las entidades agrícolas como una de las mejores variedades. Después de unos días de pensar sobre qué tema hacer su trabajo de grado, María vio en un supermercado un paquete de naranjas redondas, grandes, naranjadas y pensó en el abuelo. Esas, creyó en el momento, podrían ser las naranjas “Pernambuco”, como se llamaba la variedad de Hernán, y estaban ahí en el supermercado, al lado de las naranjas Valencia, como si fueran la misma cosa, como si no las hubiera desarrollado alguien para ser más jugosas, más grandes. Al granel.

El trabajo de grado sería de eso, de las naranjas, decidió. De las naranjas del abuelo. Pasó tres meses en la finca investigando todo lo que pudo. Inventó una marca, un empaque, una estrategia de comercialización y cuando tuvo todo listo, presentó su trabajo en la Universidad de los Andes, una de las mejores del país. Unos días después, recibió la calificación: las naranjas del abuelo habían sido laureadas, su calificación fue la máxima. Le entregó a su familia el trabajo, orgullosa. Ahí estaba un camino para llevar las naranjas al consumidor final sin tantos intermediarios. Para comunicarle al cliente que esas naranjas no eran las mismas que las de otros bultos de otras fincas. María iría a buscar suerte a otro lugar. Había sido escogida para una pasantía en una firma de diseño de modas en Nueva York. Al hacer las maletas, pensaba que eran para quedarse allá, no se quedaría a implementar sus ideas del trabajo de grado. Su lugar estaba en Nueva York, diseñando para las firmas más prestigiosas. Llegaría lejos. En Colombia, la familia no hizo lo que decía el trabajo, pensaban que sería imposible, que la única manera era venderle al mayorista al precio que él dijera, que el papel lo aguanta todo, pero que la realidad era otra. En fin. Seguía eso de “la cosa está muy dura”. En Nueva York, María limpiaba el sótano, hacía mandados, se ofrecía para trabajar horas extra y al terminar su pasantía, le dijeron que la querían en el equipo de forma permanente, que pasara por tal oficina de abogados para que le ayudaran a gestionar sus permisos de trabajo, que bienvenida. Todo había valido la pena.

Amor Moda

Pero, un momento, nadie llega a la ciudad de Nueva York, así sea a una pasantía, así de fácil. ¿No? Y es que esa ciudad es importante en esta historia, y como narrador, no puedo poner

a mis lectores de sopetón en el sótano de una firma de diseño de modas, eso ya lo hicieron en esa escena de Terminator en la que cae Arnold Schwarzenegger en bola en medio de una calle, y ¿quién soy yo para repetirlo? Esta parte de la historia nos lleva de nuevo a Bogotá, y a una María ansiosa, porque su colección de diseño de modas se presentó en la semana de la moda de Bogotá. Ella, y un grupo de estudiantes de los Andes esperan, con sus mejores pintas, a que den el veredicto sobre quién será el mejor diseñador joven de la feria. Todo había empezado unos meses antes, cuando el director de la carrera quedó sorprendido con el resultado del trabajo de ese equipo de estudiantes y se animó tanto, que decidió llamar a viejas amistades, movió hilos por aquí y por allá, hasta que les consiguió a sus alumnos un espacio en el desfile de nuevos talentos de la feria más importante de modas de Bogotá. Por eso estaban allí. “El premio es para...” oyeron con brillo en los ojos y el estómago revuelto. Ganaron. La cara de orgullo del profesor y toda la ansiedad desapareciendo para dar paso a la alegría de saberse talentosos, de un gran esfuerzo reconocido. Su camino sería la moda, decidió la jovencita de Armenia que comenzaba a triunfar en la capital del país. Ese premio fue una confirmación. Así que, con esfuerzo, y gracias al reconocimiento que habían recibido, empacó sus maletas para ir a hacer un curso de Cool Hunting y Diseño de Tendencias en el Instituto Europeo de Diseño en la ciudad de Barcelona. Cuando le contó a su papá que tenía la oportunidad de estudiar en Europa, él, como el abuelo cuando se fue para Bogotá, le puso un reto: no volver a Colombia hasta tener una práctica en alguna empresa, o una beca. María, que desde niña es buena para los retos y sabe que todo con perseverancia y trabajo se logra, aceptó. Cruzó el Atlántico. Ahora sí se enredó la pita, de Barcelona a Nueva York hay mucho, pero mucho océano Atlántico. Una decidida María, llegó a la ciudad de la Sagrada Familia o el parque Güell buscando la oportunidad para lograr lo que se propuso. A cada profesor, a los alumnos más veteranos, a los directivos, les preguntaba si aparte del Instituto tenían otros trabajos y si en esos trabajos tenían pasantías.

Al principio, sin ningún éxito, pero después de un tiempo y a medida que su desempeño en la especialización llamaba la atención, apareció la oportunidad que esperaba. Una pasantía en Nueva York, en una firma muy importante del mundo de la alta costura. Y sí, ahí vino otro reto. Esta vez de ella misma con ella misma: iba a conseguir que le ofrecieran el trabajo a término indefinido, ya no como pasante, sino como empleada, y de nuevo, con talento, esfuerzo, dando de más —como cuando busca — ron un voluntario para ayudar a ordenar el sótano—, lo logró. Pero la gran manzana no aparece aquí en vano, NYC es importante porque des - pues de un tiempo de vivir allí, y en alguna reunión de amigos, María conoció a su esposo John, de ascendencia francesa. Finalmente, el narrador puede recuperar la madeja que fue soltando pacientemente, para volver a Armenia, con una María ansiosa, esperando la reacción de su novio al ver a las tías queriendo bailar un porro de Pastor López

con el “gringo” o la estrecha —y extraña para ellos— familiaridad que los colombianos desarrollamos casi al momento de conocer a alguien nuevo.

En uno de los pintorescos pueblos del Quindío, después de tomarle varias fotos a los balcones coloridos, a los techos con patrones de madera tallada, a las sonrisas de las personas que atienden en cada esquina, a los silos de la finca y al cafetal en las mañanas con un rocío de gotitas pequeñitas, John le dijo, mientras se tomaban una taza de un café especial, que no sabía, que no tenía idea que el café sabía tan rico. Para los norteamericanos es simplemente cafeína. Es la energía del motor que mueve el engranaje de esa economía gigante. Sobre todo en Nueva York, donde es común ver a la gente apurada con su café de 6USD en un vaso marcado con las palabras COSTA o STARBUCKS. Un café casi siempre amargo y negro, quemado, sin buen aroma, pero con el nombre del cliente y una carita feliz escritos sobre el cartón del vaso. Pero en ese viaje, John había probado un café como el de la finca del abuelo Hernán, o el de la de su papá, y le había parecido otra cosa, otra bebida, una delicia diferente, y María sintió que algo de lo que se quiso alejar durante esos años, volvió a su vida de golpe. El orgullo de su herencia agricultora, de su sangre cafetera. También fue la primera vez que pensó en llevar el café colombiano a Estados Unidos.

Progenie

La idea del café siguió presente en sus mentes. María y John volvieron a sus trabajos en la ciudad del Central Park y se terminaron las libras de café que llevaron de Colombia. Ella pensaba en la manera de ayudar a los pequeños caficultores a vender con justicia; que no fueran los “ricos del pueblo” los únicos que vendieran bien su producto. María quería ayudarles a llegar al consumidor final y así ganar más. Tenía muy presente la tesis de la naranja del abuelo Hernán. Pero llegaba la semana de la moda y los horarios de trabajo de un día se fundían con los del siguiente, eran ritmos inhumanos los de la ciudad que nunca duerme, como dice la canción de Sinatra. Y ella, como la ciudad, tampoco dormía, pero pronto necesitaría hacerlo: iban a ser papás. Bella estaba en camino y no podría, ni quería, seguir al ritmo que llevaba su vida. Oía de sus jefas o compañeras de más experiencia, frases que la ponían a pensar sobre lo que quería para su vida. “Mi hijo se graduó del colegio y yo no me enteré de nada, nunca pude estar”, “siento que no conozco a mi hija”. Frases que no eran nada alentadoras para ella, próxima a ser mamá. Entonces, y después de pensarla un tiempo, tomaron la decisión de cambiar de rumbo.

John, que siempre había trabajado en emprendimientos tecnológicos, decidió buscar trabajo en la costa oeste, específicamente, en la meca de este tipo de empresas: Silicon Valley. Un día, mientras el papá primerizo le sacaba los gases a una Bella recién alimentada, vio la notificación en su teléfono: había sido escogido para el trabajo que quería. Puso a su niña en la cuna, y, despacio, sin hacer ruido, fue donde María y le contó la noticia que

acababa de recibir. ¿Estaba toda - vía segura de dejar su carrera atrás? Debían avisar cuándo podrían estar en San Francisco. Una semana después, desempacaban sus maletas en el apartamento que la empresa de John les ayudó a conseguir. Bella lloraba, cansada de un viaje muy largo para sus dos meses, pero sus padres, aunque igual cansados, estaban felices de ese nuevo comienzo para todos. En una de esas maletas iba lo que habían podido adelantar del proyecto del café. Hasta el momento, solo papeles con esquemas, dibujos y muchas preguntas: ¿Cómo se importa el café? ¿En pergamino? ¿Tostado? ¿Cuánto café será suficiente para empezar? ¿Qué nombre usar? Uno de esos días en que se sentaban a hablar del proyecto, María le dijo a John algo que venía pensando hacía días pero no sabía cómo lo iba a tomar su esposo: el nombre que habían escogido le parecía aburrido y poco original. Su esposo asintió, él también sabía que podían hacerlo mejor, que tenían que empezar por ahí. Habían pasado ya varios meses desde que habían llegado a la costa oeste, María cuidaba de Bella y John trabajaba en un startup local.

María descubrió rápidamente, después de mirar las listas de empleos, que esa no era la ciudad para trabajar en moda, así que decidió tomarlo como la oportunidad de desarrollar su idea con el café. Además, su papá, en una serie de reveses con los bancos y mala suerte con los precios internacionales, acababa de perder la finca de su familia. Lo que quedaba, después de que varios de sus hermanos hubieran vendido sus tierras, ya desvalorizadas y sin café, cuando en otras épocas habían sido el orgullo de la región. Porque como dijimos antes, las dos familias de María son de agricultores de casta. En fin, a los bancos solo les interesa que les paguen y su papá no pudo hacerlo. María se motivó como nunca, tenía que hacer algo para ayudar, así estuviera tan lejos. John, aunque ocupado, tenía experiencia en temas de mercadeo porque era hijo de uno de los publicistas más reconocidos de Francia y porque él mismo era diseñador y bastante piloso. María le dijo que "Café Grano" era un nombre aburrido, definitivamente aburrido, así que él le preguntó, para activar su creatividad, por qué le gustaba tanto el tema del café. Ella comenzó explicando que la finca le parecía un lugar mágico, que se sentía conectada con la tierra, con las generaciones de las que provenía y que sabía que Bella también iba a sentir lo mismo. Entonces John, que quizás había estado viendo por esos días algún libro de botánica, tuvo la chispa que necesitaba.

La nueva generación de la caficultura, la conexión entre Hernán y Bella, todos los que estuvieron y todos los que vendrán. En ese momento ambos sabían que habían encontrado el nombre. Estaban felices. Faltaba la marca. Horas y horas de conversaciones con sus papás, con sus tíos, con caficultores conocidos, muchas imágenes de su infancia, de otros días, de otros viajes, los acompañaron mientras ponían sus ideas sobre el papel. La cultura cafetera como un todo, como color, música, alegría, y no desde el punto de vista de "el café", sino de todo lo que implica: una visita al paisaje cultural cafetero a través de un

empaque colorido que replica los balcones tallados en madera y pintados de colores, el caficultor siempre en el empaque, el caficultor como el protagonista de todo, como el recipiente de una sabiduría ancestral. Y sí, también las obligaciones normales de su nueva vida, hacer la comida, llevar a Bella al parque en el coche especial para correr, ir a la iglesia, todo lo de la vida de una madre primeriza, ahora con un negocio en mente. El concepto, la idea, y el resultado —después de unos ensayos iniciales más bien de aprendizaje— fue un empaque blanco con la marca en letras negras y un espacio para poner una calcomanía con la foto del caficultor y los colores vivos del Quindío y su cultura. Un empaque sencillo, pero diferenciado de los demás, que tenían color de papel reciclado, o negro, o un vino tinto oscuro. Definitivamente, el foco sería la cultura cafetera, el caficultor, eso los diferenciaría.

En San Francisco Bella dio sus primeros pasos. Una tarde bonita, que pasaron juntos en casa, la niña, que venía sosteniéndose de las paredes y los objetos de la casa para poder moverse y había decidido que gatear ya no era lo suyo, se soltó, tambaleante, insegura, pero sonriente, y dio unos pasos para ir a los brazos de papá. Aplaudieron. Progeny, en cambio, no iba tan rápido. Las conversaciones que María tenía con los productores eran desgastantes y terminaban en los mismos lugares comunes “Es mejor venderle a la cooperativa, así va uno a la fija”, “Así no se puede exportar”, “La Federación no deja hacer lo que ustedes quieren”. No entendía, como en su momento no entendió a su familia con el proyecto de la naranja del abuelo, por qué era tan difícil convencer a la gente de hacer algo nuevo. “La cosa está muy dura” decían desde que tenía uso de razón, pero nadie hacía nada para cambiar. Tuvo que usar todos sus contactos y los de su familia para dar con alguien en Neira, Caldas, que se veía prometedor. Desde el primer momento en que hablaron con el caficultor, se sintió que podía ser el complemento perfecto para Progeny. Ellos ya tenían café en Estados Unidos porque su plan era similar al de María, solo que tenían el mismo problema, pero invertido. Necesitaba contactos en Estados Unidos, clientes. Además, como era un caficultor grande, podría llevar a cabo los planes que tenían de capacitar y dar ayuda técnica a los caficultores, garantizaría el origen justo de los cafés y, claro, la calidad. Era el aliado que estaban buscando y eso los hizo muy felices. Un par de semanas después tenían en el garaje de su casa en San Francisco cinco sacos de 50kg de café colombiano. Ya tenían marca, empaque, ahora café en grano sin tostar. ¿Sin tostar? Sí, el café no se puede tostar en Colombia porque no estaría fresco al llegarle al cliente final. Esto, que es más o menos obvio, suponía un problema para una empresa nueva que operaba desde la casa. Entonces sí, María tenía cinco bultos de café en el garaje y no sabía cómo iba a hacer para tostarlos, pero sí tenía una idea: iría a la iglesia. A orar, claro. Desde que llegó se involucró con la iglesia cristiana de su vecindario, conoció al pastor y a parte de su comunidad. Cuando no se conoce a nadie en un sitio nuevo y se tiene fe, como María, la iglesia es un buen punto de partida. También para encontrarle solución a un problema como

el que tenía en ese momento. Había oído que el hijo del pastor era, además de un cantante talentoso que ayudaba en los servicios, un excelente barista de café.

Primeros pasos

Decidió acercarse, contarle su historia, su origen, su idea y la situación que se le presentaba, lo peor que podía pasar era seguir igual, con el café apilado. Él, sonriente, la oyó y le dijo que él tenía, ahí mismo en la casa, una tostadora pequeña. Que le encantaba la idea, todo lo que tuviera que ver con café le apasionaba y que, claro, podía tostar cuando quisiera. María, feliz, se fue a agarrando a Bella de la mano para guiar los pasitos que ya daba más confiada y llegó a la casa a contarle todo a John. Al otro día, estaba sintiendo el olor dulzón del primer café recién tostado de Progeny Coffee.

Escoge un nicho (y no lo sueltes)

Se levantó temprano, aunque no tanto como en los días en que iban a parques donde no había conexión eléctrica. Tomó la tetera, las jarras de chemex, los filtros, los termos grandes. Volvió a revisar con una mirada todo antes de meterlo en una caja grande de plástico, la tapó y la puso en el maletero del carro encima de una mesa plegable y al lado del coche de su hija. Ese día se puso los pantalones ajustados coloridos que había diseñado inspirada en los colores de Progeny. John acababa de salir de casa y Bella y ella estaban listas para salir también. La aseguró en la silla de bebé y repasó mentalmente todo de nuevo. ¡La extensión! Había olvidado la extensión. Se bajó y con dos pasos largos y ágiles, se acercó a un organizador de cajones plásticos donde tenía el cable. Lo tomó y volvió al carro. La niña hacía un reclamo, con quejidos delicados, por la ausencia de su mamá. Encendió el motor, abrió la puerta del garaje y salió para el parque.

Llegó temprano, como casi siempre. Sacó el coche especial para correr, lo desplegó y aseguró a Bella. Saludó un par de mujeres, que, como ella, tenían ya sus bebés en las carriolas y estaban listas para trotar. Una de ellas, nueva en el grupo, admiró sus pantalones ajustados. “Tienen los colores de los balcones de la región cafetera de Colombia, es que yo soy de allí, y tengo un proyecto de empresa de café colombiano. Cuando terminemos el entrenamiento, les voy a ofrecer a todas”. Respondía María, a veces más inspirada en el discurso, a veces menos, pero siempre con la “carnada” de los pantalones de deporte, tenía la oportunidad de contarles sobre Progeny. El entrenamiento del día terminaba más o menos una hora después. Recorrían un circuito del parque arrastrando los coches, la mayoría eran mujeres, pero también había algunos hombres. Al terminar, hablaban un rato. Casi todos los miembros del grupo eran las parejas de personas que iban a San Francisco a trabajar y casi ninguno tenía papeles o permisos para poder hacerlo, así que, como ella, buscaban socializar y se encargaban de la casa y de los niños. María, entonces, acercaba el

carro, abría la maleta para bajar todo, conectaba la extensión —cuando había donde conectar— y procedía a hacer “el ritual”: moler los granos tostados y empezar desplegar en el ambiente del olor delicioso del café recién molido. Después, hervir el agua, preparar las chemex con los filtros y el café necesario para, finalmente, verter cuidadosamente, y en espiral, un chorrito de agua sobre el polvillo molido para acabar de liberar el aroma que tiene el café colombiano recién hecho varios metros a la redonda en los parques californianos. Al final, cuando toda el agua contenida en el cono superior pasaba por el filtro y caía en el contenedor cónico inferior convertido en una bebida portadora de la sabiduría ancestral de la tierra de María, el ritual terminaba. Les ofrecía café a todos. “No milk? ¿No sugar?”. “No, el café colombiano no necesita leche ni azúcar, pruébalo, viene de una finca en Neira, Caldas, tiene estas notas, o estas otras”, en fin, el resultado era casi siempre el mismo: a todos les sorprendía que hubiera un café que no necesitara endulzarse o rebajarse con leche. Un café que sabe y huele bien, es suave, pero de notas profundas. Al final, vendía una o dos bolsitas, recogía todo, volvía a poner a Bella en la silla del carro y regresaba a casa. Así, casi siempre que se reunía con el grupo, llevaba el café, preparado a veces desde casa, otras con el ritual que había hecho ese día, en verano, filtrado en frío o cold brew, se inventaba las maneras de dar a conocer su proyecto. María no era la única que había identificado ese nicho de mercado. Casi todos los miembros del grupo de trote eran las personas que tenían la decisión de compra en el hogar. Les interesaba el deporte, la vida sana, eran una mina de oro para el mercadeo

Eso lo supo desde el comienzo, pero se hizo más evidente porque les empezaron a llegar invitaciones a tal o cual almacén incluyendo un descuento especial, o se les acercaban en el parque a darles muestras gratis de algún producto exclusivas para los del grupo. Entonces, y con atrevimiento, cada vez que se enteraba de algún evento de su nicho, ella iba y les proponía a los organizadores ofrecer el café y, en Estados Unidos, como en cualquier lugar del mundo, nadie le dice que no a una estación de café. Así fue también dándose a conocer cada vez más, pegada como garrapata de pantalones ajustados, a sus clientes, que, en el fondo, serían también la vía para llegar a las empresas de tecnología. Pero eso sucede más adelante, calma, ventarrones.

Tiendas de barrio

El siguiente paso era buscar vender en tiendas y supermercados. Se estaba volviendo pesado para ella ir de aquí para allá y no vender más de cinco o seis bolsas por semana. O quizás no era tan pesado, pero sí veía que no era la manera de llegar a tener el impacto que quería sobre los caficultores colombianos. Necesitaba ayuda, que vendieran por ella. Hasta ese momento no se había acabado el café del primer pedido y ya habían pasado varios meses. ¿Qué hacer? Le preguntó a su papá, que por esos días estaba de visita en San

Francisco. Él, negociante y de espíritu atrevido, le propuso algo: "llenemos el carro con todo el café que tienes y camine nos vamos y no volvemos hasta haberlo entregado todo". Una locura, pero a ella le gustaban las locuras de su papá y decidió ver cómo resultaba eso. "¿Ya fuiste a los supermercados?", le preguntó. Ella respondió que no. "Vamos, entonces". Y fueron. Se bajaron y afortunadamente dieron con el encargado. Comenzaron a explicar todo el cuento con tanto entusiasmo que, en un par de tiendas de barrio, donde compraban las personas del nicho que ellos visualizaban como el de sus clientes finales, les codificaron el producto. Esa misma noche, como prometió el padre, llegaron a casa con el carro vacío. Eso les dio un impulso potente. Los fines de semana iban con un pequeño stand, como el del parque, a hacer demostraciones, exponer el ritual a los clientes del merca - dito y así, vender. El café gustaba, la idea de que supiera tan bien solo, el olor tan delicioso, el poderlo tomar sin leche o azúcar... pero aún no se vendía tanto como querían. Entonces decidió enrolarse en un curso en la Universidad de Stanford que se llamaba "Impulsa tu emprendimiento" para buscar las respuestas que aún no tenía. Ya eran las 6:30pm y la chica no llegaba. John estaba en el trabajo. Definitivamente no pintaba bien el panorama. Finalmente, un mensaje al WhatsApp de Debbie, la niñera.

No iba a poder llegar, su mamá estaba enferma o algo así. Y María, lista desde hacía más de una hora, se decidió: iba a llevar a Bella a Stanford. Empacó rápida - mente en la pañalera todo lo que podía necesitar, le puso los zapaticos a la niña empijamada y la montó en el carro rumbo a la universidad. Días atrás se había inscrito en el curso "Boost your startup", algo así como impulsa tu emprendimiento, y no estaba dispuesta a perderse la primera sesión. De hecho, ninguna. Así que entró al salón con la niña medio dormida y se sentó en la parte de atrás de uno de esos salones de universidad clásicos, como en tribunas. Ubicó a su hija a su lado y le entregó varias hojas en blanco y unos marcadores. Por un momento sintió los ojos de todos sobre ella; llegaba tarde y con una niña al salón, era natural. Ella devolvió una mirada risueña, una mirada que decía: "me alegra estar aquí, a Bella también". El profesor retomó rápidamente y pasó su pequeña escena. El último día del curso, cuando decidieron entregarle a Progeny el premio al mejor emprendimiento, su hija la acompañó también. Decidió no llamar a la niñera en ninguna de las sesiones, Bella se había portado muy bien y ella prefería que estuviera allí. Estaban en Stanford, en la meca de los emprendimientos tecnológicos y una muchacha de Armenia con una idea de negocio que buscaba traer café a Estados Unidos ayudando al caficultor colombiano y generando un comercio justo, era elegida ganadora. Realmente, no era algo menor. Se sentía orgullosa y tranquila. Orgullosa por lo que había logrado y tranquila porque finalmente tenía claro su siguiente paso, porque podría, con el modelo que le habían ayudado a construir en el curso, tener el alcance que realmente había planteado. Además, en el proceso había conocido a Daniela, alguien que, como ella, estaba en San Francisco acompañando a su esposo y que no podía trabajar en los Estados Unidos, pero que, en Chile, era una economista destacada.

Con su ayuda había construido un plan de negocios y estaba lista para conquistar Silicon Valley con café.

People you may know

¿El esposo de Carla, la argentina alta, trabaja en Google? ¿O es el esposo de Aurore, la francesa de pelo rojo, el que está en un puesto muy bueno en Facebook? Se preguntaban todos los días, buscando la manera de entrar a alguno de esos gigantes. Había concluido que, para tener el impacto sobre el caficultor que buscaban, necesitaban crecer. Y crecer en San Francisco es casi por definición, venderles a las empresas de tecnología. Ellas eran extranjeras, hacía poco estaban en California y sus redes de contactos no iban más allá de la iglesia y las otras mamás del grupo. Bueno, pero al menos tenían el grupo. Así que montaron “el operativo” para encontrar, dentro de esos contactos, las personas precisas, los esposos o esposas que pudieran darles razón de las personas encargadas de las compras en las grandes empresas de tecnología. En una casa moderna, una familia típica de Silicon Valley comienza el día. El papá, de origen asiático, mira en la pantalla de su celular las noticias del día y revisa las acciones. Dos niños casi de la misma edad comen pancakes y también se distraen mirando en sus iPhone videos de youtubers. La mamá es la única que no tiene el teléfono a la mano porque está ocupada sosteniendo la tapa de la licuadora para impedir que pase de nuevo lo que le pasó la primera vez que usó esa licuadora tan potente y terminaron las paredes de la cocina llenas de avena y arándanos. Cuando termina el ciclo del aparato, agarra la jarra y le sirve el batido a su esposo en un termo grande. Un olor de café dulce llama la atención del hombre, mientras recibe el termo casi sin mirar a su esposa, buscando por encima del hombro de ella, de dónde viene ese aroma. Es la nueva jarrita, la que le recomendó María, su amiga colombiana, la chemex, para preparar el café colombiano que tanto le gusta. Le alegra que su esposo note el olor delicioso de ese café que no necesita leche ni azúcar. “¿Quieres?”, le dice señalando la jarra de vidrio. “Es un método de preparación muy bonito, ¿verdad?” —él asiente, dejando a un lado el teléfono y acercándose— “es un café nuevo, una de las mujeres del grupo de Running me enseñó.

Ella es de Colombia y tú sabes lo que dicen del café colombiano”. Ambos se acercan a la jarra y el aroma sube y los envuelve, los conquista. Él toma la jarra por el asa de madera y sirve en los dos pocillos que ella había sacado antes. Toman cada uno su cuenco y se calientan las manos mientras huelen el líquido negro. Los dos esperan, disfrutando un rato más del aroma, a que se enfrié un poco la bebida para dar el primer sorbo, corto. El sabor es profundo y afrutado, suave, pero rico en sensaciones. Se toman el café hablando, tranquilos, sin mirar los celulares, mirándose a los ojos, hasta que el reloj de la pared muestra que han pasado diez minutos y los niños van a llegar tarde al colegio.

Eran varias las casas donde Progeny ya había entrado. El aroma, el sabor, el ritual. Por eso, cuando comenzaron a buscar entre sus contactos personas que pudieran ayudarles a concretar una cita con alguien dentro de las empresas de tecnología, encontraron ayuda. Pero no fue fácil. Después de nueve meses de insistentes correos, de conseguir la dirección electrónica de alguien en tal empresa que les pudiera dar la dirección de otro en esa empresa que, a su vez, les comunicara con la persona encargada de compras. Y que, después de todo eso, a esa persona le interesara oír la historia de un café con impacto social, de un café que realmente sabe bien y tiene una historia que contar. Varias veces estuvieron cerca, pero casi todas las compañías ya habían entregado el contrato a una empresa grande por un período de tiempo, o simplemente no querían cambiar de proveedor. Pero María siempre ha sido punzante y no se iba a rendir fácilmente. Siguieron insistiendo y, finalmente, les abrieron figurativamente un poquito una puerta y ellas metieron el pie entre la puerta entreabierta y el marco para que no se las pudieran cerrar de nuevo en la cara. Era una oportunidad única para dar a conocer Progeny nada menos que... en Facebook. Con un nerviosismo que solo había sentido en los tiempos del diseño de modas, o en situaciones personales muy importantes, subía por el ascensor. Había llegado temprano, previendo cualquier demora en el proceso de ingreso a las oficinas de la red social con más usuarios en el mundo. La sola entrada allí, era ya una experiencia para ella, pero en realidad sabía que tenían todo para ganarse el contrato. Llegó a un salón enorme y bien decorado donde le dijeron que esperara a los encargados. Ella aprovechó para poner todo en orden, hacer un mini-stand con los cafés que había traído y darle el toque Progeny a todo.

Cuando entraron los representantes de Facebook se saludaron sonriente y tranquilamente y, desde un comienzo, todos en ese cuarto sintieron que había cierta empatía entre la red social y esta empresa que con tanta insistencia había buscado esa cita. Después de explicarles que no era solo café lo que vendían, sino capacitaciones a los caficultores, un comercio justo donde la ganancia para los agricultores es la que se merecen por producir un café mucho mejor, y eso mismo, un producto verdadera - mente colombiano, un producto de alta calidad conectado con su origen... después de todo eso, probaron el café. Y, a pesar de que todo lo anterior era muy ganador, lo que verdaderamente les llamó la atención a los compradores de Facebook, fue el sabor. Nunca habían probado un café tan diferente, donde podían sentir las verdaderas notas y sutilezas. Que cerezas y frutos rojos, sí, así era. Que cáscara de naranja, y claro, a eso sabía. Se habían ganado una invitación importante: competirían contra las diez tostadoras más grandes de Estados Unidos. Era un reto grande, pero ellas sabían, con las caras de sus clientes ese día, que era posible.

Facebook

¿Sí son capaces de manejar un proyecto de este tamaño? Sería aproximadamente un contenedor cada dos meses. ¿Pueden mantener la calidad? ¿Tienen el capital suficiente? Todas esas interrogantes que le habían planteado en la llamada en la que le contaron que Progeny había sido escogido como el café de Facebook, en la cabeza de María eran certezas. Así que, llenándose de fe respondió: sí, podemos. También comenzó a trabajar porque la fe sin trabajo, no es lo mismo. Lo primero que hizo fue llamar a su proveedor en Colombia. —

¡¿Un contenedor cada dos meses?! ¡Imposible! Al otro día, fue a dos bancos con el contrato que le habían mandado al correo a pedir el dinero para poder empezar a operar. Estaba segura de que, con ese documento, le iban a prestar fácil. Pero en el primero le dijeron que no y en el segundo, que ni riesgos. Y así, toda esa semana, rechazos. Que usted no tiene historial crediticio en este país, que usted no es ciudadana, que no y que no. Pero igual, en la mente de María, todo seguía siendo sí, Dios no los iba a abandonar. De Colombia también llegaron los miedos importados “¿Cómo se les ocurre meterse en esa vaca loca?”, “No les van a dar los márgenes”, “Así no se hacen negocios con café”. Todas frases que hubieran podido hundirla en la desesperación, frenarla, pero que a ella la impulsaban a probarles a todos que sí se podía, por el abuelo, la abuela, toda su ascendencia. Una cosa a la vez. — Listo, María —le dijo su esposo John, enviándole un contacto por la aplicación de mensajería del teléfono—. Con esta gente podemos tostar el café. Son un coroasting space y, aunque me dijeron que era mucho y no era lo usual, nos pueden dar una semana en diciembre para que tostemos. Solo hay un detalle: debemos pagar un anticipo. En Colombia todo andaba sobre ruedas. Ya los caficultores estaban de acuerdo y habían logrado llegar a la producción necesaria para llenar ese primer contenedor soñado. Recibieron ayuda de la Federación, que garantizaría el origen y haría más fácil la llegada del producto a Estados Unidos. Pero tenían otro problema pequeño, les tenían que pagar a todos, a la naviera, al del camión, en fin. Necesitaban dinero. María estaba segura de haber ido a todos los bancos de San Francisco y la respuesta era, a veces con amabilidad, a veces sin ella, que NO. No le iban a prestar el dinero, no importaba que existiera ese contrato con una de las empresas de tecnología más conocidas del mundo. Pero, con todo, María no perdía la fe y, un día mientras manejaba a casa, oyó en la radio de una fundación que podía ayudarla, así que, al llegar, no perdió tiempo y llamó a contar su caso.

Ya era 24 de diciembre, un día antes del último plazo que tenía para pagarlo todo: el café, el transporte, el coroasting space, los empaques... un solo día antes, salía de las oficinas de la fundación Working Solutions, dedicada a ayudar personas con origen hispano a quienes no les prestaban dinero los bancos —exactamente como ella— con un cheque por el valor necesario para pagar todo. Corrió, porque era tarde ya, al banco más cercano y consignó el cheque pidiendo que por favor, esta vez le ayudaran a que el monto se viera reflejado en su cuenta antes de lo usual, porque tenía que entregar un pedido de café enorme. Esta vez, el banco sí le ayudó y logró hacer los pagos, llegó el café, lo tostaron y empacaron, dos

semanas trabajando día y noche, pero lograron entregar su primer pedido en las oficinas de Facebook con éxito, ella lo supo desde el comienzo: sí podían.

Operación Google

La agente M. sale del cuartel general con la apariencia de una mujer que simplemente va a trotar. Pantalones ajustados, camisa deportiva, tenis. Su misión: conseguir información sobre el objetivo. Sus armas y gadgets: una sonrisa cálida. Durante meses, María estuvo metida en el papel de agente M. Iba a trotar cerca de las oficinas de Google y miraba qué camiones de proveedores entraban, se hizo amiga del portero, habló con varias personas que veía por allí caminando. A todos les preguntaba por el café. Que si les parecía rico, que, si siempre había, qué decían todos en la empresa del proveedor de café. A veces de manera directa, a veces usando rodeos, sacaba de cada persona un poquito de información. En el otro frente de espionaje, seguía usando sus contactos para buscar alguien dentro de Google que le diera la oportunidad de mostrar su producto. Pero lo que más le interesaba era que los empleados con los que hablaba le ayudaran a configurar un perfil de taza perfecto. Con el tiempo, la buena reputación que habían logrado tener en Facebook les ayudó a llegar a una reunión con la dirección corporativa de Google.

La agente M. casi había conseguido su objetivo, además tenía listo el café ideal para la compañía de búsquedas de internet. El día de la presentación fue el primer día en que aplicaron una estrategia que habían definido desde que tuvieron su primer caso de éxito: involucrar la tecnología en todo. Al fin y al cabo, les vendían a empresas que se movían en ese mundo y hablaban ese lenguaje. El gadget que la Agente M. había llevado ese día a Google eran unas gafas de realidad virtual para sumergir a los compradores en las fincas de donde provenía en café mientras les daban a degustar una taza humeante y de olor estimulante. La experiencia con Facebook les había mostrado algo: ninguna de las tostadoras competidoras podía crear una verdadera relación con el origen de sus cafés.

Eran todos mezclas, muy buenas, quizá, pero Progeny llevaba a las empresas de tecnología más importantes del mundo los verdaderos caficultores, sus fincas, sus cafetales, sus perritos criollos. Ellos tenían una verdadera cadena sostenible desde el origen hasta la taza y eso era muy diferenciador. Al finalizar la presentación, sabían que habían logrado impactar positivamente en las mentes de los ejecutivos de Google, pero también que debían convencer a los empleados y que faltaba un tiempo para que les permitieran competir por ese contrato. Por eso, mientras les decían que en unos meses iban a hacer la prueba de varias tostadoras donde seguramente serían invitados, la agente M. pidió permiso para hacer degustaciones, clases y catas a ciegas con los empleados de la compañía, de manera gratuita. A los ejecutivos les encantó la idea y aceptaron. Ella sabía que en esas compañías siempre están buscando mantener felices a sus empleados y ese

tipo de actividades eran muy bien recibidas por ellos. El día del concurso para escoger la tostadora que iba a suministrar el café a Google, Progeny ya era una marca conocida entre los empleados. Se trataba de una cata a ciegas, donde varios personajes clave de la empresa, iban a escoger la taza que más les gustaba. María había trabajado desde meses atrás llevando su producto, explicándoles que la foto de la persona en cada empaque de ese café era realmente la foto del caficultor colombiano productor. Llevó las gafas de realidad virtual para crear no solo una historia, sino una experiencia.

Hicieron catas a ciegas para identificar notas y sabores, premiando a quienes pudieran identificar mejor los perfiles de sabor. Así, también, perfeccionaron la taza para presentar ese día, compitiendo contra ocho tostadoras enormes de la bahía de San Francisco. María esperaba, al lado de los demás representantes de las marcas, la reacción de los clientes, que ya comenzaban a verse afectados por la cantidad de cafeína que habían consumido ese día. Al final, gracias, y les conta - mos después. María recogió sus muestras en una caja plástica y se dirigió a la salida con una sonrisa, algo le decía que ese contrato iba a ser de ellos. No sabía qué. Quizá las miradas cómplices de los ejecutivos cuando alguien hacía buenos comentarios sobre una taza específica. Quizá la confianza en su trabajo, solamente. En casa, preparó a Bella para dormir y recibió a John del trabajo contándole todos los detalles. En la noche, soñó con la finca, con los días en que hacía "angelitos de nieve" entre granos de café, en el beneficiadero. Soñó un atardecer quindiano, el canto de una bandada de loritos de montaña, soñó el frío del amanecer y la cobija de lana pesada. El correo electrónico llegó unos días después: habían sido elegidos. y mantenerlo Lograrlo PROGENY COFFEE 2 3 Aquel día llegaría a las bodegas de Google el cargamento de café de doña Sandra, caficultora de Caramanta, Antioquia. Cuando puede, María va a supervisar que todo esté bien. Entró, parqueó su carro y saludó al Karl, un hombre de raza negra, alto y sonriente, que se encarga de recibir todo lo que llega a esas oficinas y disponerlo en el almacén. Karl le devuelve el saludo llamándola por su nombre. El camión ya está reversando para acomodarse en la bahía que señala el hombre haciendo gestos con una tabla legajadora donde tiene las facturas de todo lo que ha recibido ese día. María aprovecha para preguntarle por sus hijos: "todo bien, ya el menor está mejor de la infección en las amígdalas". "¿Y Bella? Pregunta él. También muy bien, creciendo". Cuando cesa el ruidito agudo que indica que el camión está reversando, los dos muchachos encargados de la entrega se bajan de la cabina y saludan a Karl y a María, para, con la ayuda de una carretilla, comenzar a descargar. Al ver que todo va en orden, la fundadora de Progeny se despide de todos y les recomienda cuidar mucho el café. El jefe de almacén bromea y dice que tranquila, que siempre lo ubica cerca de su oficina, para pasar al lado y oler esa delicia la mayor cantidad de veces posibles en el día. María, entonces, se dirige a las oficinas y saluda primero a la recepcionista, preguntándole si le gustó el último bache de café. "Sí, está delicioso, señora, aquí tengo una taza siempre a mi lado", responde la recepcionista. "Me

alegra”, dice María, que quiere aprovechar que está allá para hablar con el ejecutivo de compras. Hace un gesto a la recepcionista y le pregunta que si está ocupado. Ella da una mirada rápida y le dice que no, que pase.

María entra, él se alegra de verla y la invita a sentarse. Hablan un rato. Le dice que la última entrega es quizá el mejor café que ha probado en la vida. Ella, feliz, le dice que seguramente este que está llegando, de una región famosa en Colombia por tener los mejores cafés de origen, lo superará. Después de unos minutos más de charla, María sale de las oficinas y vuelve a su casa. Trata de hacer este tipo de visitas con frecuencia. Estar encima del cliente, de la calidad, de cada detalle y, además, tener una muy buena relación con todos. Desde Karl hasta el ejecutivo de más alto cargo, para Progeny, todos son importantes. El contrato con Google es a largo plazo. El contrato con Facebook, en cambio, se renueva con un concurso entre las mejores tostadoras. No es fácil. Llegar fue difícil, pero mantenerse, aún más. Sin embargo, María, John y todo el equipo de Progeny lo han logrado con precios competitivos —pagan con justicia al caficultor, pero evitan los intermediarios yendo directamente al productor y eso les permite tener un buen precio final—, conociendo a sus clientes, pero principalmente, porque Progeny ofrece una experiencia. Llevan el café de un agricultor real, con su nombre y su origen: es SU CAFÉ, y por eso, aparece su retrato en el empaque. Las demás tostadoras no pueden mostrarle eso a sus clientes, las demás tostadoras no saben quién produjo el café, no tienen una conexión con el origen. Por eso están vigentes y por eso siguen siendo los proveedores de Facebook.

Pero emprender no es fácil. Nada fácil. Las noticias empezaron a llegar de un día a otro. Una gripe más pensó al comienzo, como lo creímos todos. Pero los meses trajeron cada vez más gravedad. Acababa de nacer su segunda hija, Sky y ella, por los deberes de esos primeros meses había estado saliendo poco. Venía de China, logró entender. Era un virus extremadamente contagioso y con complicaciones más allá de una gripe “normal”. La noticia se la dijo John un día cualquiera, mientras entretenía a Bella con una pelota y cambiaba al mismo tiempo el pañal a Sky. Las empresas van a mandar a sus empleados para sus casas. Home office. Vamos a tener que transformarnos. De un día a otro, su negocio debía cambiar completa - mente. Debían llegar al cliente final, no a las empresas. Complicado. ¿Entonces? Pues comenzar. Había que hacer cuentas de redes sociales para hacer publicidad por ahí. Mandarles comunicaciones a las empresas para ver si les permitían seguir en contacto con sus empleados, entregas directas, toda una logística nueva y compleja que debían montar de repente, para sobrevivir. Una pandemia, ¿quién lo iba a pensar? Una pandemia y todo de cabezas. Pero de nuevo, con el mismo amor, la misma perseverancia y fe, afrontaron la crisis y lograron superarla. Hoy, cuando paulatinamente las empresas vuelven a las oficinas, tienen ese mercado, el original, y el que crearon con la estrategia de entregas y suscripciones a los clientes finales. De la crisis, un nuevo mercado.

La aceleración de procesos que tenían pensados para más adelante. Progeny es hoy una realidad enorme, es la empresa que soñaron, que el abuelo Hernán no alcanzó a ver, pero que moldeó en parte, a partir de tantos años de amor por su familia y por el campo. Desde la naranja Pernambuco hasta el café de Don William, de Pitalito. Progeny es el orgullo de provenir de una tierra donde es virtud terminar el día con las uñas llenas de tierra y el olor dulce del café lo invade todo. Su progenie estaría orgullosa.

LABORATORIO DE CAFÉ



La presión que David Molina tenía por mantener su negocio era mayor. Al fin y al cabo, no todos los días cerraban la economía del país, ni de la noche a la mañana cambiaban las condiciones para hacer negocios, obligándolo a recurrir a su esencia creativa y emprendedora para superar la crisis y continuar con su camino como empresario.

Era su destino.

El de ser empresario creativo e inventor.

Bien lo repetía sin cansancio su padre Gustavo cuando de niño lo veía correr por la casa con los bolsillos llenos de tornillos y cosas para jugar: "David va a ser inventor".

Y seguro lo mismo pasaba por la mente de su abuelo materno, Leonel, quien le inculcó los hábitos de la creatividad cuando jugaba en el cuarto de hobbies, y lo invitaba a leer libros y enciclopedias que lo ponían a soñar y a crear mundos maravillosos.

Es que para David Molina la creatividad hizo parte de su ambiente cotidiano: a parte de Leonel, escritor y crítico literario, su abuela, María Helena Uribe, era una escritora prolífica e intelectual de reconocida trayectoria en la ciudad, famosa entre otras por tener en el sótano de su casa un lugar lleno de arte, cultura y mucho libro, en donde la bibliófila familia se reunía con amigos y famosos de la talla de Fernando Botero, Edgar Negret y Lucy Tejada para compartir la apreciación de obras de cine, pintura y literatura, en un lugar conocido como *La Taberna*. "Era un lugar lleno de cosas para volar y soñar", recuerda David con halo de nostalgia.

Si lo creativo lo aportó el lado materno, el ejemplo empresarial provino del paterno. Carlos I., su abuelo, había sido un empresario de reconocida trayectoria en el mundo editorial, legado que dejó en su hijo Gustavo, un ingeniero industrial a quien también le picó el bicho del emprendimiento y quien seguro influyó para que David seleccionara una carrera profesional relacionada con el amor por las máquinas y los procesos: Ingeniería de Producción de la Universidad EAFIT.

Pero de los Molina llegaría algo más que la capacidad empresarial de su nieto e hijo. Un título diplomático adquirido desde la época de su tatarabuelo le permitió a su padre viajar como cónsul de Colombia en Suecia, y a él, la posibilidad de obtener una maestría en innovación y economía, y de conocer sobre un negocio que siempre tuvo cerca, del que poco se interesó, pero que terminaría por cambiar su vida y la de su familia.

II

"En el frío ambiente de Suecia aprendí el lado romántico del café", recuerda David Molina. "Ver cafeterías llenas de gente conversando, disfrutando alrededor de una taza... lugares mágicos de máquinas brillantes y llamativas; de baristas expertos en la preparación de nuevas y diferentes bebidas para mí, muchos de ellos compañeros de la maestría que trabajaban en ambientes diseñados para consumir café, con cartas de café, me cautivaron casi de primera. Es que en Suecia el consumo de café es algo cultural; una verdadera experiencia comparada con lo que teníamos en Colombia, en donde no sabíamos preparar café y desconocíamos todo lo que se puede hacer con él".

Fue la fuente de inspiración para montar *El Laboratorio de Café (ELDC)*.

Una empresa para generar una experiencia a partir de la diversidad de perfiles de los deliciosos cafés colombianos. Fomentar una cultura alrededor de los nacientes cafés especiales, algo insólito y extraño para el país cafetero por los lados de 2008, cuando aún se bebía café de la variedad pasilla como casi única opción, servidos en vasos de plástico cuya experiencia máxima era la del quemón que se daba uno tratando de sostenerlo.

"Europa me mostró el romanticismo del negocio del café. Pero fue el oeste americano el que me presentó el show business: tecnología, merchandising, marcas, cadenas de cafeterías, bolsas, empaques especiales. Ver el café desde otra óptica, la del tercer lugar promovido por

Howard Schultz, de Starbucks: un lugar en donde conversar y sentirse parte de una comunidad. Un tercer lugar entre el trabajo y el hogar”.

De allí el afán de ELDC por crear desde un inicio líneas de negocio que fueran más allá de lo tradicional, mezclando el concepto europeo con el americano, ofreciendo al consumidor la posibilidad de comprar cafés especiales y conocer en vivo y en directo los procesos de tostado, elaboración y cata, además de las formas de consumo. Accesorios y cursos formativos complementaban la oferta, logrando mejorar la diversificación de las fuentes de ingreso y las formas de operación.

Un verdadero reto para la época si hablamos del 2008 por lo desconocido del modelo y no menos para la década del 2020 cuando la pandemia del Coronavirus cambió, entre otras, las formas de comunicación y relacionamiento de los seres humanos, afectando de manera directa la operación de El Laboratorio.

Pero David y su equipo de trabajo tenían parte del terreno ganado para enfrentar la nueva crisis:

Una empresa definida en la *generación de experiencias y la promoción de la cultura de los cafés especiales* le permitiría “jugar” con otras variables del orden estratégico relacionadas con el consumidor, en asuntos conexos con las diferentes formas, productos y lugares para llevar la razón de ser del negocio al mercado, las cuales deberían ser tan adaptables y flexibles como la situación coyuntural lo exigiera.

David Molina era consciente de ello. No por la pandemia. Sino porque estaba convencido de que, si quería tener una empresa sostenible de talla global, sus pensamientos tenían que ir más allá, siempre con la mente puesta en el consumidor, lección aprendida en Europa y Estados Unidos, así tuviera que construir su propia cadena de valor para garantizar la experiencia prometida.

III

Después de ires y venires, de buscar el mejor sabor y aroma de café para el consumidor, de hacer cursos de barismo para mejorar la técnica, David Molina no quedaba contento con lo que cataba. Siempre faltaba algo para su gusto, por lo que se esforzaba más para alcanzar lo mejor, un sabor único, inconfundible, del sello de El Laboratorio, garante de la experiencia que quería promover.

David Molina: “Lo primero que hicimos fue comprar una tostadora de 3 kilos con el fin de mejorar el sabor. Creíamos que el asunto era por ahí, pero el resultado seguía sin dejarme satisfecho. Luego llegué a una conclusión, seguro obvia para muchos, pero no para nosotros, pues no teníamos experiencia en el mundo cafetero, no éramos cafeteros y estábamos aprendiendo a punto de prueba y error”.

Lo que había descubierto David y su equipo de trabajo, del que hacía parte activa su esposa Milena Gómez era que, aunque la parte de preparación de la bebida era importante, muy importante, la diferenciación estaba en el café mismo. En la fruta. En la materia prima del negocio.

“Fue un gran descubrimiento para nosotros”, recalca David. “Nos obligó a mirar más allá de los puntos de contacto con el cliente y a considerar el involucramiento de los actores de la cadena de valor de la semilla, a medida que avanzábamos por ella”.

David hacía referencia a que comenzaron a tener en cuenta los eslabones de la cadena de producción buscando obtener una mejor calidad del grano.

Primero fueron las cooperativas, de las que haré mención especial en el próximo capítulo. Allí hicieron otro descubrimiento de gran magnitud: la calidad de los lotes de café son diferentes.

Entonces retrocedieron más en la cadena y fueron a las fincas. Allí hablaron con los

cafeteros, les contaron sus planes, el de comprarles directamente el café a ellos, con la promesa de un pago mejor si los lotes cumplían con mejores condiciones de calidad y homogeneidad frente al que se compraban en las cooperativas.

Comenzaron a tomar datos, a producir información que les permitiera conocer mejor sobre la materia prima que utilizaban, con el fin de mejorar la experiencia ofrecida al consumidor final.

Fue entonces cuando descubrieron algo más. Que, dentro de la misma finca, en la misma propiedad, podían presentarse diferencias en el producto.

Aspectos como la zona en la que se cultiva el grano, la temperatura, la altura sobre el nivel del mar, los olores, los fluidos, insumos, fertilizantes, etc. etc., todo lo que se relacione con el grano en la producción, el transporte, el almacenamiento del café, influye en las condiciones organolépticas.

Con aquel descubrimiento ELDC generaría una nueva directriz estratégica para atender la cadena de producción: concientizar, capacitar, inculcar al caficultor acerca de la importancia de tener nuevas formas de cultivo y separar el café caracterizando en detalle el lugar de la finca en donde se cultivó, los insumos y fertilizantes utilizados, detalles que influyeran en la calidad del grano para pagarse mejor.

El nuevo éxito lo daría el manejo del grano a grano: secado, trillado, tostado. No era cuestión de grandes volúmenes. Cafés limpios, seleccionados, homogéneos, únicos.

“Esto llevó a El Laboratorio de Café a ser pionero en la compra de cafés especiales en Colombia. Buscando ofrecer las mejores tasas, cambiamos la forma de relacionarnos con los cafeteros, de hacer negocios con ellos, involucrándolos en el conocimiento del proceso, enseñándoles a tomar café, su propio café...”.

Y es que era paradójico que los productores del mejor café del mundo no supieran a lo que sabía su propio producto. “Tomaban café instantáneo. Increíble”, refuerza David recordando el momento. “Si queríamos generar una experiencia, promover una cultura en el consumidor final, debíamos involucrarnos (a los caficultores) en el proceso. Es difícil saber lo que vas a ofrecer, si tú mismo no lo has vivido. Así logramos unir la cadena de producción”.

IV

Les decía atrás que haría mención especial a las cooperativas cafeteras, que han sido fundamentales para el desarrollo de los cafeteros.

Recuerden que fue el primer lugar que visitó David Molina cuando quiso incursionar en la cadena de valor del producto, ya que son el principal actor de la producción y comercialización del grano en Colombia.

Existen por el interés de la Federación Nacional de Cafeteros de institucionalizar el mercadeo cafetero, de comprar grano a precios justos y de contado al caficultor, y apoyarlo en temas generadores de bienestar para las zonas cafeteras. Agrupan cerca de 80 mil caficultores y con sus más de 525 puntos de venta organizan el mercado cafetero del país¹. Destinan parte de los excedentes para apoyar el estudio de los hijos de los afiliados, mejorar el costo y acceso a fertilizantes, y organizar brigadas de salud y odontología entre otras labores sociales. Hoy en día, en alianza con la Fundación Manuel Mejía, ofrecen formación en caficultura, promoviendo con ello mejoras en los métodos de cultivo y tratamiento del grano.

Bajo el precepto de que la unión hace la fuerza, muchas de las cooperativas han diversificado sus ingresos. Ahora ofrecen, en adición, servicios de transporte, turismo, ferretería y crédito, buscando vender en los mercados internacionales el mejor café del mundo.

¹ <https://federaciondecafeteros.org/wp/glosario/cooperativas-de-caficultores/>

V

Cuando se decide desde el punto de vista estratégico y competitivo dominar la cadena de valor del producto, no se puede perder de vista al consumidor final. Debe haber conciencia a través de ella que el proceso termina en él, pues es el que tiene el premio en su bolsillo.

Por eso el equipo de ELDC comenzó a viajar a las zonas cafeteras, a las fincas. A generar un tipo de relación diferente con los caficultores, relaciones de confianza y gana-gana, bajo el pensamiento colectivo de que cada uno es parte fundamental del eslabón y que lo que se haga bien desde el principio, repercute en beneficio para todos.

“El consumidor final es quien recibe las consecuencias del trabajo en equipo”.

Por eso el precio de compra era uno de los factores más neurálgicos para mantener a la gente contenta y trabajando por la cadena. Pero no bajo una visión utilitarista de conveniencia o subyugación. Más bien de cooperación y generación de valor. Al fin y al cabo, si El Laboratorio de Café ganaba, todos ganaban.

“Hemos llegado a pagar hasta 2 veces más que las cooperativas o los intermediarios por kilo de café especial. Se ha construido una relación que va más allá de la compraventa de producto o del asesoramiento técnico para orientar en mejores prácticas agrícolas. El caficultor, almacenista, transportador, barista, vendedor y despachador son nuestros aliados. Nuestros socios. Por eso a todos nos tiene que ir bien”, refuerza David cuando presenta los beneficios de trabajar en red con visión de aliados.

“Es parte de nuestro cómo en el modelo de negocios. Del back office para garantizar un mejor producto y generar la experiencia deseada”.

VI

“¿Cafés especiales?”, contra pregunta David al retomar el tema.

“Son cafés que se diferencian frente a los demás en lo sensorial porque son únicos. Tienen fragancia, notas de sabor propio de la finca en donde fue cultivado (...) generan una experiencia al gusto al tomarlo (...) además de ser lotes de 2 o 3 cargas de café, limpios en su producción, ya que exigen que la recolección, el secado, trillado y tostado sean por selección del grano a grano (...) de pequeños batchs de producción y muy bien pagos (...) de caficultores de 1 o 2 hectáreas que producen grandes y especiales cafés”.

Y es que el consumo de los *especiales* hace parte de la llamada *tercera ola del café* que promueve Nicolás Artusi en su libro CAFÉ, en donde parafraseando su escrito, propone que las nuevas tendencias del mercado están en la experiencia que se genera al beberlo, la inclusión de prácticas de comercio justo, el gusto por las variedades exóticas y el empoderamiento del barista, quien será visto como un rockstar del sector, promoviendo espectáculos que acompañarán de manera vivencial el consumo del café.

Hacia allá se dirige el sector.

¿Productos vivenciales alrededor del café?, preguntará el incauto lector.

Sí. Por ahora virtuales, aporto como escritor de la obra, si me preguntaran acerca de qué consideraría yo pudieran ofrecer los empresarios de la cafeterías para la época de pandemia: Experiencias sensoriales, como la que ofrecen los *cafés especiales*, acompañadas de juegos, libros, música, teatro, retos, videos, narrativas transmedia con historias online que giran alrededor de los aromas, fragancias, sabores del café seleccionado, todo al calor del hogar, sin tapabocas ni guarda de distancia, para quienes deseen algo distinto y participativo para la época.

Pero eso pienso yo, sentado al frente del computador mientras escribo esta historia y doy un sorbo a la taza de café variedad bourbon amarillo reserva especial de fragancia a chocolate y frutos maduros; de acidez media y sabor a panela, miel, sandia, fresa y de cuerpo cremoso,

cultivado por Luis Guillermo Varela en el sector Asesi de la finca Los Naranjos, en el Municipio de Caicedo, Antioquia, a 1.950 m.s.n.m., de la cosecha de diciembre de 2019, procesado con doble fermentación, secado al sol, y trillado y empacado el 1º. De junio de 2020.

David Molina no la tenía tan fácil.

La presión por mantener a flote su negocio era mayor.

Al fin y al cabo, no todos los días cerraban la economía del país, ni de la noche a la mañana cambiaban las condiciones para hacer negocios, obligándolo a recurrir a su esencia creativa y emprendedora para superar la crisis y continuar con su camino como empresario.

Pero no solo para ELDC.

Su mente mantenía viva la presencia de Elpidio Arboleda, John de Jesús Álvarez, Fabián Pérez, Luis Guillermo Varela, Julio César Moya y otros, todos ellos caficultores vinculados a la cadena de El Laboratorio de Café, y por quienes David también sentía la responsabilidad de sacarlos avantes de la coyuntura.

Aunque no menos importante, tenía la cadena de suministro a su favor para responder al mercado en la atención a la necesidad.

VII

Se ha insistido en ello.

En no perder la visión de mercado, la orientación al cliente, al consumidor, fan o seguidor.

Llámelo como quieran. Pero considérenlo para evitar caer en la trampa de aquel dicho tan latino cuando te lo encuentres de frente y te diga: iusted no sabe quién soy yo!

Como sucedió en uno de los puntos de venta de El Laboratorio. El del Museo de Antioquia ubicado en el parque Botero de Medellín.

Un cliente se sentó y pidió una taza de café. Quería disfrutar de la vista: de las montañas, del paso del metro en la distancia, del arrume de vendedores ambulantes ofreciendo de todo para ganarse el día. De las maravillosas obras del maestro Fernando Botero, insigne paisa que ha conquistado el mundo con sus obras corpulentas.

El barista preparó los implementos.

Seleccionó granos de café variedad caturra “chiroso”, unos que habían recorrido cerca de 120 kilómetros para estar allí, producidos en la finca La Soledad, vereda San Carlos, municipio de Urrao, a casi 2 mil m.s.n.m. en el occidente del departamento de Antioquia, propiedad de Elpidio Arboleda Tabares y su familia.

Fueron recogidos con el sol sobre sus cabezas, con la máxima precisión, seleccionando grano rojo-rojo, uno a uno, evitando mezclarlos con los verdes y pintones al momento de despolparlos. Luego, un proceso artesanal de fermentado se hace mediante la técnica de mezcla de cochadas, o sea mezclando el grano recogido durante tres días, cambiando el agua a diario, para que al cuarto se lave el producto por medio de un canal de carretero que lleva al grano seleccionado a secarse de manera natural con el sol, utilizando una de las técnicas más tradicionales para ello: “las casillas”.

¿El resultado?

Puede sentirlo usted amigo lector en su imaginación:

Un café exótico, con notas (sabor) a miel y caramelo, de fragancia floral y afrutada.

De locos, ¿verdad? Estas características han sido admiradas por los clientes, y resaltadas por Peter Day, un corresponsal internacional de negocios, periodista de la BBC News de Londres,

quién escribió el artículo *¿Es Colombia el hogar de la taza perfecta de café?*², en donde dejó plasmada su experiencia para el mundo, como puede leerse en el link que se deja en el pie de página. Pues Day era el cliente que se encontraba sentado en el punto de venta del Museo, observando el movimiento de la ciudad y quien, entre otros comentarios, dijo “(...) fue así como vinieron a mí los mejores recuerdos y sabores que he tenido del café.”

Peter Day resultó ser un experto catador internacional de café que recorre el mundo buscando experiencias nuevas entorno a una taza de café y quien terminó certificando en el artículo que la taza de Elpidio Arboleda podía estar entre las mejores del mundo.

Y es que de no ser por ELDC quién sabe en qué situación se encontraría el caficultor. Fue el que lo puso en la palestra internacional, y a partir del artículo de Day, en el paladar de cientos de consumidores por todo el mundo que comenzaron a pedir productos para disfrutar de la esencia de su terruño antioqueño en una taza, reafirmando por qué el café colombiano es el mejor del planeta.

VIII

Aunque es claro el enfoque de El Laboratorio hacia el consumidor, los beneficios no han sido solo para ellos.

Los caficultores han recibido a bien su parte como proveedores mejorando la calidad de vida de sus familias, desarrollando cultivos limpios, de producción eficiente, rentable y de reconocimiento internacional, rezagos del artículo de Day.

La mente creativa de David Molina va hacia ello.

Hacia la búsqueda de desarrollar nuevas experiencias alrededor del café, pero que beneficien a todos los que participan de la cadena de valor. Es una relación de gana-gana, de comercio justo para alcanzar la sostenibilidad en el tiempo y recibir los beneficios de ello en crecimiento, desarrollo empresarial y social.

Haciendo eco al nombre de la empresa, laboratorio, pues como dice su fundador “(...) buscamos controlar todas las variables para que la taza de café se comporte muy bien (...). El lugar se ha convertido en un espacio para investigar, experimentar, ensayar y hasta para equivocarse, con el fin de lograr resultados que pongan a ELDC más allá de la competencia tradicional.

De allí a que uno de los canales de distribución además de las bolsas de café y los puntos de venta sea la planta tostadora de café. Un lugar que ofrece al consumidor la posibilidad de

² Peter Day, ¿Es Colombia el hogar de la taza perfecta de café?, https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/04/150413_cultura_colombia_cafe_mundo_egr, Abril 15 2015

conocer el proceso desde la selección manual del grano a grano, antes y después del tueste realizado por maestros tostadores, hasta las diferentes formas de preparación a cargo de baristas profesionales apasionados que conocen a la perfección su oficio. Un lugar visitado por turistas de todo el mundo que buscan una taza de excelente calidad y conocer la experiencia de fabricación del producto.

“La planta ha sido utilizada para pensar y desarrollar nuevos productos y procesos de innovación. Como cuando reunimos en el mismo lugar a maestros cerveceros expertos de la ciudad, con los baristas y maestros tostadores para fabricar una cerveza, que garantice su sabor, pero con notas a café”.

Se realizaron experimentos utilizando diferentes métodos de extracción para encontrar la mejor nota: Cold Brew, espresso, reducciones con filtrado, algunos de los utilizados. Luego, una tarde cualquiera, después de horas y días de investigación, de ensayo y error, los maestros expertos gritaron eureka.

Dos nuevos desarrollos de cerveza se pusieron sobre la mesa:

La Caturra Porter, una cerveza hecha con extracto de café del municipio de Giraldo, Antioquia, y la *Epa Chirosa*, una cerveza tipo English Pale Ale-Epa-, con extracto de café caturra chirosa del Municipio de Urrao, tierra natal del famoso ciclista Rigoberto Urán.

Pero no todo ha quedado allí.

El Laboratorio ha desarrollado un árbol de sabores y aromas, una especie de mapa de referencia de la representación de las características del grano de café colombiano con el apoyo de catadores, baristas, maestros tostadores y diseñadores gráficos. Esto seguro es el inicio para enfrentar la cuarta revolución industrial para construir *insignias digitales* alrededor del mejor café del mundo, que permitirán mantener la información de sus productos disponible para el mundo, al día.

Una extensa lista de desarrollo de productos espera conforme las posibilidades lo permitan.

IX

Camilo, socio de WeCafet, un pequeño emprendimiento que busca promover experiencias a partir de la oferta de bebidas novedosas que tienen como base el café, podría ser considerado como un competidor más en la mente de un empresario común. Sin embargo, para ELDC y su interés particular por promover el clúster del café (conjunto de empresas de un mismo sector que busca desarrollo económico y empresarial optimizando el uso de los recursos), lo llevó a ver a Camilo y su empresa como un cliente potencial para su línea de cursos para baristas, a propósito, una de las más acogidas durante la época de pandemia en el novedoso formato online.

Lo hizo porque en palabras de David Molina al referirse a la competencia “sostenemos la empresa a partir de procesos de investigación, de desarrollo de nuevos productos y servicios, con identidad de marca, convencidos de lo que hacemos y tenemos, entrenando al equipo de trabajo de manera permanente, sin temor por la competencia. La referenciamos, pero no le tememos”.

Comentario que avala la posición de cómo, promoviendo la creatividad y la innovación empresarial, creando valor para la cadena y los procesos, las cosas salen mejor. “Allí está nuestro éxito”, dice. “Consideramos a todos los que hacen parte del ecosistema. Incluso a la competencia. Si lo quieren ver así, este es un negocio de conocimiento. Hay que conocer el comportamiento de todas las variables que están en juego y actuar. Es el objetivo de un laboratorio. Controlar variables y el nuestro no es la excepción”.

Pero la competencia no está solo en la preocupación por observar y saber qué hacen quienes ofrecen lo mismo o con productos sustitutos del café. “Aquí también hay competencia por el acceso a los recursos, todos tan escasos para el tema del café. Restricciones en los insumos y materia prima: agua, tierra, mano de obra. En la plata para operar e investigar. Y qué tal ahora con la restricción de las nuevas formas de relacionamiento y consumo por parte del cliente final debido a la pandemia. ¿Cómo hacemos para innovar con todo eso en nuestra contra?”.

X

Son los retos del futuro.

Para los días de escribir este caso, el consumo de café se había disparado en los hogares, según artículos de Forbes, Puro Marketing y Microsoft News, entre otros. El Laboratorio lo aprovechó ofertando cursos online relacionados con la preparación de la bebida en casa, accesorios para su preparación y la venta de bolsas de café especiales.

Pero ¿qué tendrá que hacer para trasladar la experiencia ofrecida en los puntos de venta, en la planta de producción, todos cerrados o llenos de restricciones para su operación por normas estatales, y con los nuevos hábitos de consumo y de relacionamiento que llegarán post pandemia?

“Queremos tener una empresa que se mueva desde los sentidos. Que la gente diga “uy” cuando sorba un trago de nuestro café. Somos conscientes de los nuevos paradigmas que trajo el Covid. De la permacultura, el cuidado de la fauna y la flora. De la preocupación mundial por la sostenibilidad social, ambiental y económica. Hacia allá estamos trabajando y rediseñando el sistema de negocio para alcanzar nuestros objetivos. Debemos crear nuevas alianzas para promover el clúster y la cultura de consumo de cafés especiales. Hay que involucrar más a la Federación Nacional de Cafeteros...hacia allá vamos”.

LA GURRÍA

PARTE 2



Entre los municipios de Salgar y Concordia, suroeste antioqueño, tierra de arrieros, café e ilustres para la patria en el arte y la política, como Salvo Ruiz y Ñito Restrepo (Antonio José Restrepo), creadores de la trova paisa, y éste último congresista y político reconocido de principios del siglo pasado; Regina Betancourt, conocida como Regina 11, política esotérica ex candidata presidencial de mucha actividad por la década de los 80 y en donde el expresidente Álvaro Uribe Vélez pasó sus primeros años de niñez estudiando en la escuela rural del corregimiento La Margarita, del municipio de Salgar, donde además queda enclavada, entre tonos de verde, bosques y cafetales, la finca La Gurría, una hacienda cafetera de vieja data que llegó a manos de la familia Mesa Restrepo en el año 1962.

Su adquisición cambiaría la suerte económica de la familia y sería el lugar en donde Gabriel Mesa Restrepo, hijo de Miguel y Margarita, asumiría las riendas de ella y los negocios familiares, utilizando una visión de manejo empresarial que permitió mejorar su calidad de vida y la de los suyos.

Con el tiempo, la capacidad de observación, la búsqueda permanente por hacer las cosas de forma diferente, de ensayar sin miedo al fracaso, de incluir a los demás en sus decisiones y de ver más allá de su entorno inmediato, le permitieron (a Gabriel) forjar una empresa sostenible, próspera e innovadora en un sector primario de la economía, que se ha convertido en el ejemplo de muchos.

Pero el desarrollo de sus habilidades no fue al azar. Su padre, su madre, la vida que llevaron y su entorno, fortalecieron desde la niñez las habilidades y competencias necesarias para convertirlo en una persona emprendedora e innovadora de manera natural. Porque allí radica el éxito de Gabriel. En la naturalidad con la que hace las cosas. En la intuición, la amplitud perceptual desarrollada a través de su vida, pero en especial la capacidad de tener claridad en las metas a conseguir y cumplirlas, tomar decisiones acertadas en el momento indicado, trabajar en equipo sin discriminar a nadie, porque todas las personas son importantes en la labor, pero, sobre todo, en su habilidad para actuar.

Es lo que diferencia a un emprendedor natural de quien no lo es.

La acción.

La acción soportada en el desarrollo de una combinación de habilidades que lo llevarán a un nivel superior -como ha ocurrido con Gabriel- manifestadas en mirar más allá de su contexto, en el cuestionamiento permanente por hacer las cosas mejores; por hacer uso de lo que hoy llaman la inteligencia contextual, para lograr, con base en ella, asociar y combinar cosas que de otra manera no tendría sentido hacerlo.

I

Muchos años después, sentado en la sala de espera del aeropuerto José María Córdova de la ciudad de Medellín (Colombia), huyendo con parte de su familia de las garras de un conflicto que no era el suyo, Gabriel recordaría con claridad el día que, montado en una mula, llegaba con su padre Miguel Mesa a la finca La Gurría, la nueva adquisición de la familia.

Una tierra de 170 hectáreas de extensión ubicada en el suroeste antioqueño que habían obtenido en *cambalache*¹ y que terminaría dando el sustento familiar a otras dos generaciones más, gracias al cultivo eficiente de 50 hectáreas de café.

Corría el año 1962 para entonces y la decisión sería el final de una seguidilla de desaciertos que habían tenido con un par de fincas ganaderas adquiridas con anterioridad, dejadas como consecuencia de la violencia del país, el hambre de un tigre y el de un socio tumbador² que quería dejarlos sin nada.

Fue entonces cuando apareció Cinforiano Vélez, un tipo dispuesto a cambiar la finca San Matías, la última de orientación ganadera, por una finca cafetera situada en el municipio de Salgar, a pura palabra.

Gabriel tenía 22 años por la época cuando su padre cerró el negocio que cambiaría la suerte de la familia.

II

No fue sino llegar al lugar para comenzar a trabajar de sol a sol.

La finca ofrecía potencial, pero debían ocuparse de ella con tesón y entrega para alcanzarlo, y no había tiempo que perder.

Recuperaron la tierra llenando los espacios de buen café y ganado, cuidando de mantener el rastrojo, el monte y en especial las fuentes de agua, pues harían parte del desarrollo futuro de la finca.

Ya lo preveía Gabriel visionando lo que se venía en términos de hacer buen uso de los recursos desde aquella época.

Y es que desde siempre para los negocios sus ojos miraron diferente. Y no lo digo desde el punto de vista físico. Su visión iba más allá del común, buscando aprovechar cualquier

¹¹ Según RAE: Cambio, permuta que se hace bajo condiciones poco claras o de poco valor

² Según RAE, Tumbar hace referencia a : Tomar para sí o hurtar.

oportunidad que ofreciera el medio para sacar provecho y hacer unos pesos de más. “Ahí está la utilidad de un negocio como estos, tan demandante de recursos”, anota.

La construcción del negocio cafetero no tuvo días de descanso, ni consideraciones para celebraciones especiales. Todo giraba en sacar la hacienda adelante, optimizar el recurso y alcanzar el potencial previsto con rapidez.

Ni siquiera el día de su matrimonio se salvó de eso.

Todo comenzó un domingo cualquiera, día de trabajo, cuando Gabriel notó que hacía falta una res³ en uno de los potreros. Sin mediar reclamo se puso las botas, llamó a un par de ayudantes y salieron en busca del semoviente.

Recorrieron la finca buscando con afanado detalle en los demás potreros y nada. Salieron de sus límites, fueron a otras fincas, visitaron casas vecinas, pero nadie parecía dar cuenta del animal.

Cansados de buscar sin resultado, seguro con el sol justo a punto de perderse entre la cordillera, decidieron ingresar a una última de las casas de la vereda, cuando la vio.

El flechazo fue inmediato.

Su corazón latió más rápido de lo normal y la emoción le recorrió el cuerpo desde la cabeza hasta la punta de los pies.

Era Nubia. La hija del finquero quien seguro sintió lo mismo pues al poco, poquísimo tiempo, se juraron amor eterno y estar juntos hasta que la muerte los separe.

Corría el mismo año de su llegada a la Gurría, 1962, y como no había tiempo para celebraciones y fiestas, al otro día estaba con el sol en su frente trabajando la tierra como si nada, postergando su viaje de luna de miel durante 25 años.

El matrimonio con Nubia ha sido de humana felicidad. Su mujer resultó ser tan hacendosa y recursiva como su madre, y una compañera incondicional e inseparable. Coequipera de su ardua labor, el trabajo de Nubia fue vital para el desarrollo del negocio familiar, lo que le permitió a Gabriel dedicarse con un mayor nivel de concentración y foco a los asuntos propios de la empresa cafetera.

Antes de avanzar y meternos en otros temas, les cuento a modo de chisme que la luna de miel de Gabriel y Nubia fue en la isla de San Andrés, ya nacidos sus hijos Jorge, Juan y

³ Según RAE: Animal cuadrúpedo de ciertas especies domésticas, como el ganado vacuno, lanar, etc.

Gabriel, quienes, hasta el último momento, rogaron para que los llevaran a disfrutar del paseo en la preciosa isla caribeña.

“Fueron épocas de trabajo duro”, recuerda con orgullo Gabriel. “Pero recuerden que todo tiene su momento y al principio estábamos, de manera literal, sembrando nuestro futuro”.

III

Y es que la concentración de Miguel y Gabriel, padre e hijo, estaba en el negocio: sembrando, produciendo, buscando opciones de mejora, crecimiento y sostenibilidad para sacar un mejor café. Por esa razón la optimización de los recursos, la búsqueda incansable de producir más y mejor a menor costo cumpliendo con los estándares del mercado exigidos por la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) era una prioridad para ellos.

Gabriel viajaba con regularidad para capacitarse, conocer tendencias, relacionarse con otros cafeteros, pero, sobre todo, para conocer mejor formas de gestión, producción y comercialización del grano. Viajes que parecían interminables pues duraban horas montados en el Land Rover que había costado \$20 mil de la época, atravesando las montañas que surcan el suroeste antioqueño para llegar a Medellín o a cualquier otro municipio de la zona.

Fue así como en un viaje que realizó a la granja Esteban Jaramillo de la FNC, ubicada en el municipio de Venecia, Antioquia, escuchó acerca de una nueva variedad de la planta que iba a arrasar con todo:

“El Caturro”, le dijo el práctico cafetero⁴. “Ofrece un mejor fruto y optimiza el espacio del cultivo. Además, es el café del futuro”, le aseguró el experto, por lo que Gabriel no dudó en ver una nueva oportunidad, analizarla y tomar la decisión de sembrar y ensayar el nuevo producto, sin miedo a perder.

Corría 1966 y el cambio de producto se convertía en una estrategia de desarrollo empresarial que daría frutos tarde que temprano.

Como en los viejos tiempos, algo por dentro le había dicho a Gabriel que lo hiciera. Así que aprendió sobre el manejo del cultivo de la nueva variedad del grano de café, y destinó un área dentro de la finca para su siembra e iniciando con 2 kilos de la preciada semilla regalados por la Federación, convirtiéndolo en uno de los pioneros del producto en el suroeste antioqueño, tierra de café por excelencia, y recibiendo los frutos económicos de la decisión cuando la bonanza cafetera llegara a sus tierras en el año 1972.

⁴ Experto que promueve las buenas prácticas agrícolas en el cultivo del café

¿Suerte?

Muchos dirían que sí.

Pero Gabriel no había hecho nada diferente de lo que hacía en su vida normal: observar. Ver más allá. Arriesgar. Buscar con ahínco y tesón diferenciarse en un sector que con dificultad ofrece posibilidades de hacerlo. Virtudes propias de quien tiene la habilidad para emprender, tal y como lo había hecho desde niño, cuando viviendo en el municipio de Jardín fabricaba cometas, trompos, globos, todo para vender entre la población y aprovechar las temporadas de viento, decembrinas y las de vacaciones para hacerse un dinero extra y mejorar su condición económica.

“Siempre me gustó el dinero... El dinero honrado”, aclara Gabriel al mencionar la cantidad de emprendimientos en los que estuvo involucrado desde niño, buscando un peso de más: Desde arrear y encerrar el ganado, ordeñar vacas, llevar mensajes de la compañía de teléfonos (para la época el pueblo solo tenía una línea telefónica para todos), desyerbar las calles empedradas del municipio de Jardín, hasta rescatar objetos pesados en el escusado (invitamos al lector a que consulte lo que estos eran).

“Diario voy detrás del peso porque no he visto un peso detrás de mí”, resalta con orgullo. “Además, ser el octavo entre 13 hijos no me hacía la cosa fácil. Tenía que ser ingenioso y arriesgado para obtener más de lo que me daban”, recuerda, como dejando una reflexión en torno a que la vida siempre se las puso difícil con el tema de la competencia, preparándolo para enfrentar con éxito el mundo de los negocios en un sector en donde el común denominador todavía cree que no hay mucho por hacer, y que la innovación y el emprendimiento son cosas de otros.

IV

La vida en La Gurría llevaba los afanes y dificultades propios de un negocio que buscaba a toda costa consolidarse. Nubia continuaba a cargo de los menesteres de la casa, cuidando con preciado cuidado a sus hijos; Miguel trabajando de sol a sol sembrando el nuevo producto y la cabeza de Gabriel era un polvorín de ideas que rondaban en la búsqueda de mejorar los procesos del cultivo e ingresos de la finca.

El caturro continuaba tomándose con lentitud los terrenos de la hacienda y todo parecía ir muy bien, cuando en una fría noche de zona cafetera, sentando en un escritorio de madera de comino lleno de papeles y cuentas, Gabriel descubrió algo que llamó su atención: como toda decisión empresarial, los cambios traen su propio riesgo y la de sembrar caturro no era la excepción. Las cuentas decían que, de continuar sustituyendo las viejas plantas

cafeteras, podrían quedarse sin ingresos muy pronto. “Si las cambiamos todas nos vamos a la quiebra”, le dijo a su padre en tono de inquietud.

Habla Gabriel Mesa: Cuando llegó el caturro todo era felicidad y esperanza. La tentación de cortar las viejas plantas cafeteras con el ánimo de asegurar mayores ingresos se tomó a los caficultores, así que me puse a pensar en el asunto y lo vi muy riesgoso, pues íbamos a perder la posibilidad de mantener los ingresos de la finca mientras llegaban los de la nueva planta. Entonces le dije a papá que se me había ocurrido una idea. Que era mejor que no cortáramos todas las plantas para reemplazarlas con caturro. Que, en vez de eso, entregáramos el mantenimiento y cuidado de ellas a comisión, ofreciendo al recolector a cambio el 50% de los granos recogidos para ellos y la otra mitad para nosotros.

La acción tuvo consecuencias positivas en el manejo de la finca: mejoraron las finanzas, la confianza de los campesinos, se optimizó un espacio que se volvería improductivo, pero en especial, la acción les dio un respiro para prepararse y atender la demanda inesperada del grano que habría de llegar como resultado de las heladas cafeteras en el Brasil y que puso en ventaja al caficultor de caturro cuando el precio de venta de la carga pasó de USD 91,16 a USD 364,63 de la época, cuando el dólar se cotizaba en promedio a USD 21,94⁵

Corría el año 1972 cuando la bonanza llegó; diez años después de adquirir la finca, seis de sembrar las primeras semillas de caturro, cinco de haber cumplido con una obligación financiera que les cayó como roya y que casi los deja en la calle cuando recién instalados en La Gurría, les llegó una notificación legal de parte del señor Miguel Ángel Ochoa, ex socio del padre de Gabriel en la última finca ganadera, reclamando el pago de \$275 mil de la época⁶ que según él habían quedado debiendo, so pena de rematar el predio y dejarlos en la calle.

La reacción de Miguel, el padre, fue entrar en pleito legal para defender lo suyo, pues el cobro era injusto y de mala intención. Sin embargo, Gabriel, frío y calculador cuando había problemas, vio una oportunidad para asumir las riendas de la finca y dijo: “Papá, a partir de ahora, yo manejo esto. Vamos a pagar esa obligación en cinco años. Es mejor llegar a un mal arreglo, que llevar un buen pleito”, agregó, pensando en las que se podían meter sosteniendo una pelea de la que no estaban muy seguros de ganar.

Así fue entonces que firmaron un pagaré para cumplir con el nuevo deber, el cual saldaron en 1967, justo cuando la idea del caturro iba a toda marcha hacia el éxito.

⁵ <http://dolar1.wilkinsonpc.com.co/dolar-historico/dolar-historico-1972.html>

⁶ Cerca de COP 250 millones de hoy. Cálculos elaborados por el autor sobre información en <https://www.dineroeneltiempo.com/peso-colombiano/de-1971-a-valor-presente?valor=275000>

Pero retomo diciendo que su idea era la de aprovechar el problema como una oportunidad que iba más allá.

Cansado de ver a su padre lleno de deudas, de pasar noches de insomnio agobiado por las cuotas del Banco Agrario, Gabriel decidió no tener más pasivos para sostener el negocio familiar y dijo a todos: “a partir de hoy cero deudas. Vamos paso a paso y a no comprar si no hay plata”, enfatizó, dejando un *legado* que ha recalcado de manera insistente a través del tiempo, dejándolo como política financiera de la finca y de herencia para sus hijos y nietos, lo que según él, los puso en otro nivel cuando la bonanza cafetera llegó, pues como lo sostiene: “fue la que nos sacó adelante desde el punto de vista económico”.

¿Suerte?

Muchos dirían que sí.

Gabriel argumentaría: “estábamos preparados para aprovechar la oportunidad en el momento que llegara”.

V

En uno de los corredores de la vieja casona que sirve como casa principal de La Gurría y cuya construcción data del siglo 19, Gabriel miraba el atardecer del paisaje cafetero.

Recordaba con añoranza a su señora madre Margarita Restrepo Peláez.

Una matrona paisa que aprovechaba al máximo todo lo que había a su alrededor para mejorar la economía familiar: suero y quesito de la leche de las vacas, dulces de frutas cogidas de los árboles de la finca, *parva* fresca (productos de panadería) elaborado con los huevos del gallinero, eran algunos de los que componían el portafolio de productos de su madre.

Margarita también enseñó a sus hijos, cuando eran niños, las labores propias del que hacer cafetero: coger, lavar, despulpar y empacar el café, cuando vivían en la finca San José.

“Mamá también nos enseñó a soñar”, recuerda nostálgico. “En las noches nos leía historias que nos cautivaban y nos transportaban a mundos que construímos en nuestras mentes”, añade; algo que seguro permitió desarrollar en él las competencias emprendedoras que tiene, y “hacer las labores cuando es el momento indicado”.

Y es que Gabriel heredó de ella su alta capacidad de observación y la manía por optimizar el recurso y ser más productivo. Más en un negocio lleno de restricciones por donde quiera que se le mire, obligando al caficultor hacer lo mejor con lo que tiene, partiendo del resultado esperado.

Fue así como Gabriel comprendió que su tarea estaba en buscar el ahorro, mejorar el proceso productivo o la forma de gestión para garantizar la sostenibilidad de la finca. Por eso recorría el terreno observando, analizando, asociando cosas que le permitieran cumplir con el objetivo; o pasaba noches enteras estudiando cifras, cuentas, formas diferentes para gestionar la finca y ser más productivos.

Hasta que un día lo logró.

Observando con detalle, documentando la experiencia adquirida con el cultivo del caturro y combinando la información de las cifras arrojadas, Gabriel vio una oportunidad de cambio en el proceso de producción de la planta que podía generar ahorros cercanos al 60% del costo de la semilla, un mejor control del cultivo y producir cerca de la zona de siembra.

“Sembraremos nuestras propias almacigueras”, le dijo a su padre. “Producir nuestras propias plantas nos permitirá tener un mejor control de la calidad de ellas. Además, ahorraremos los costos de comercialización de la semilla y los gastos de su transporte para traerlas”, concretó, decisión que repercutiría en una mejora notable del flujo de caja del negocio cafetero.

Pero todo no terminó allí.

Entre otras cosas, y con el paso del tiempo, indagando aquí y allá, haciendo pruebas de ensayo y error, pero con el rendimiento de la finca en la cabeza, Gabriel encontró otra forma de mejorar los costos de producción. Utilizar la pulpa del café, material mucilaginoso que resulta durante el procesamiento del grano, como abono para el cultivo. “Es rico en fósforo y otros minerales que mejoran la capacidad del terreno”, sostuvo. “Además, nos ganamos unos pesos de ahorro en la compra de fertilizantes”, agregó ante lo oportuno de la decisión, que fue celebrada por su padre y hermanos con orgullo.

VI

Era una madrugada de esas frías de zona cafetera. La hora azul estaba por comenzar y la niebla cubría las pocas luces que alcanzaban a verse en la distancia. El ajetreo de sangueros y arrieros⁷ hacían concluir que el día había comenzado.

⁷ Según diccionario de la RAE: Persona que trajina con bestias de carga.

El sonido de la recua de mulas aglomeradas con sus cabezas metidas en canecas llenas de yerba y melaza se confundía con el de sus cascos rayando el piso y los chorros de orín y boñiga caer al suelo.

Los aparejos de lías, cinchas, muleras, enjalmas listos para ser colocados, e iniciar la labor de recolección del corte de los cosecheros.

A las órdenes de un arriero vestido con su mulera, carriel y machete, Gabriel y sus dos hijos mayores, Jorge Hernán y Gabriel Jaime, quienes hacían las veces de sangueros, esperaban con emoción y ansiedad el grito que daba inicio al recorrido.

El reloj marcaba casi las 10:00 a.m. cuando el “Arre mula... Hijueuta...” se escuchaba en la montaña. Los animales se movían a la voz del arriero y sus sangueros, cuyos gritos se iban perdiendo entre los cafetales y el eco de la montaña, a medida que se alejaban de la finca principal. Si había suerte, la mulada regresaría de la faena cargada de café hasta los lomos, a eso de las 8:00 u 9:00 p.m.

Era una postal verla partir. Un regalo para alguien que quisiera conocer mejor las entrañas de la cultura cafetera y los temas de arriería, pero un dolor de cabeza en costos para hacerla funcionar. Y no era que Gabriel fuera un tipo avaro o algo parecido. Había comprendido que ante la restricción que tenía frente al precio de venta y la calidad del grano, que era definidas por la Federación, la mejora de cualquier parte del proceso o de la gestión repercutiría en ganancias para la finca y su sostenibilidad.

Por eso fue que, paso a paso, después de analizar y comparar varios modelos de transporte y generar conciencia entre su padre y colaboradores, tomó la decisión de reemplazar la mulada con la compra de una camioneta que les iba a permitir recoger más café. De hecho, pasaron de recolectar 1.500 kilos a 2.500 kilos en menos tiempo, ya que recogían entre 2:00

p.m. y 7:00 p.m. Además, lograban transportar a los recolectores de la fruta hacia el sitio de trabajo sin ningún costo adicional. Mejora en costos de transporte, distribución del producto y por ende, del flujo de caja.

Nada extraño, dirá usted amigo lector, pero todas aquellas acciones, aunque simples, han repercutido en el ofrecimiento de un mejor producto a los compradores y en el desempeño de la finca, requisitos básicos para determinar una acción de innovación, producto de la capacidad de gestión de Gabriel. Y es que la innovación debe ser vista así:

Como algo simple, sencillo, cotidiano.

Dudo que Gabriel haya realizado su trabajo pensando en ser reconocido como un emprendedor o innovador ejemplar. Dudo con el respeto que se merece, que esas palabras

hicieran parte del argot del mundo cafetero durante los años 60 y enfocaran sus esfuerzos hacia ellas.

En la simpleza del comentario, él solo actuó. Buscó por sus propios medios; estudiando, analizando y observando la mejor forma de hacer de la finca La Gurría algo sostenible en el tiempo.

VII

La violencia del país ha seguido la vida de Gabriel.

El primer acercamiento inició el viernes 9 de abril de 1948, cuando el político bogotano Jorge Eliécer Gaitán cayó muerto a manos de un tal Juan Roa Sierra, albañil que lo esperaba en la entrada del Hotel Continental de la ciudad de Bogotá, proporcionándole un disparo fatal al caudillo. El hecho levantó una horda de violencia sin precedentes en el país de la que no fue ajena la familia Mesa Restrepo cuando vivía en el municipio de Jardín, Antioquia.

La amenaza la recibió Miguel, su padre, un día que caminaba por el marco del parque del pueblo. Abordado por un miembro del grupo Los Pájaros⁸, fue acusado de ser liberal y ateo en un pueblo conservador, por lo que sus días en él estaban contados.

Buscando proteger su vida y la de su familia, Miguel salió en franca huida del lugar abandonando la finca La Valdivia, de orientación cafetera, hacia el norte del departamento, en donde la ganadería y otros quehaceres le esperaban para marcar un nuevo destino en sus vidas. Eran los finales de los años cuarenta del siglo pasado.

VIII

Se fueron a vivir al municipio de Cáceres, bajo Cauca antioqueño. La finca se llamaba La Aduana y tendrían que hacerle honor a su nombre para sobrevivir en la zona. Asediados por los primeros grupos guerrilleros que acechaban a finqueros y comerciantes, Miguel pagaba a modo de “impuesto” con una res de su ganado para cubrir los costos que, según ellos, generaba la guerra. Eso redujo las posibilidades de éxito y crecimiento del negocio, por lo que tuvieron que salir de allí de afán para buscar mejor fortuna en otro lugar.

Habían pasado casi diez años desde que habían llegado a la zona huyendo de la amenaza de los pájaros.

IX

⁸ Grupo armado ilegal de afiliación conservadora, de la época de la violencia en Colombia.

Luego, 48 años después, cuando las dificultades propias de un negocio naciente habían sido superadas, la vida de Gabriel corrió más peligro que nunca.

En pleno auge de las operaciones guerrilleras en el país, producto de la mala estrategia militar ejecutada por el gobierno central, La Gurría no fue ajena a sus acciones. Un par de ellas pudieron terminar con un desenlace fatal, de no ser por la habilidad de Gabriel de manejarlas con prudencia y decisión.

Una fue cuando una cuadrilla de insurgentes llegó a la finca a pedir dinero en forma de vacuna⁹, y a la que Gabriel encaró con decisión diciéndoles que no iba a dar un peso por lo que él había construido con sudor y sacrificio.

La otra, cuando una fría noche de sábado que caminaba por el parque del pueblo, un amigo recolector se le acercó para prevenirlo diciéndole que, si iba a la finca el día siguiente, la guerrilla lo iba a secuestrar.

Ante la noticia, Gabriel sintió miedo de verdad. Pensó en Nubia, en Jorge Hernán, Juan Carlos y Gabriel Jaime. En sus nietos. En el poder de la familia. Y decidió irse con parte de ellos para un país de cultura ajena mientras pasaba la tormenta.

Sentado en la sala de espera del aeropuerto José María Córdova de la ciudad de Medellín, nostálgico, con los pensamientos en tiempos pasados, esperando el llamado para abordar el vuelo, recordaría con claridad y nostalgia el día que, montado en una mula, llegaba con su padre a la finca La Gurría buscando nuevos horizontes para su familia.

X

Cuatro años duró la hecatombe de abandono de la finca. Cuatro años que, aunque bien atendidos, estuvieron alejados de la familia, de sus raíces, costumbres, amigos; de su pueblo. De sus cultivos del alma que tanto le habían dado, por los que suspiraba y buscaba lo mejor, ayudando además a muchos a tener una vida alejada de la pobreza y la miseria, y que, por culpa de la violencia, había tenido que abandonar.

Pero ya lo dice el dicho: “no hay mal que dure cien años (...)” por lo que nuevos tiempos llegaron y la influencia de la guerrilla en la zona cedió terreno. Un nuevo gobierno había subido al poder y la luz de la esperanza nacía en el país. Entonces, Jorge, hijo que había decidido permanecer en el país cuidando lo propio, dio las buenas nuevas por lo que Gabriel y Nubia decidieron regresar y retomar lo que era suyo.

⁹ En Colombia, pago de extorsión cobrada por grupos al margen de la ley.

Gabriel Jaime y Juan Carlos permanecerían un tiempo más por fuera del país, construyendo su propio futuro.

Al llegar encontró las consecuencias del abandono de la finca ante sus ojos.

Su ausencia había retrasado el progreso de la finca, que, aunque atendida por un recomendado de confianza, no tenía la visión emprendedora y de mejora bajo la que él manejaba el negocio familiar. “Al ojo del amo engorda el caballo”, decía refiriéndose a que las cosas bajo la vigilancia del dueño funcionan mejor.

No perdió tiempo para iniciar la recuperación de La Gurría

XI

Las historias de violencia pasaron y la vida se tornó más tranquila. Retomó su preocupación hacia la productividad y la cabeza de Gabriel, por lo menos en términos empresariales, estaba allí.

Había una razón fundamental para ello.

El negocio cafetero, lleno de restricciones, obliga a mirar al interior de la cadena de producción, ante la imposibilidad de modificar el precio de venta a su conveniencia, tener que cumplir con especificaciones técnicas exigidas por los compradores, enmarcadas por la Federación Nacional de Cafeteros.

Uno de esos temas está en el manejo de la mano de obra.

Por eso La Gurría, como muy pocas fincas, ofrece trabajo para los recolectores y campesinos todo el año, además de un trato justo y humano. “Hay que hacerle labor social al dinero. Mantener la gente en el campo evita problemas sociales”, reflexiona Gabriel cuando se le pregunta por el manejo del personal.

Con toda seguridad eso fue lo que llamó la atención de Domingo Cascue, un indígena de los Uitoto proveniente del departamento del Cauca, que llegaba a la zona por la época de recolección para conseguir el sustento familiar.

Cascue, preocupado por asegurar el trabajo, tomó aire hasta marearse, se encomendó a Mooma, el padre creador, y le pidió que le enviara un buen camello para él y su comunidad. Fue así como caminando por la plaza de Concordia, los dioses respondieron y le pusieron a Gabriel en su camino. A Gabriel Mesa, no al Arcángel, para no confundir el asunto, quien de inmediato indagó por sus referencias: “por ahora vivo donde don Alirio”, respondió el indígena dando datos sobre su hospedaje y de un nombre que generaba confianza en el finquero.

Tomaron café en una de las cafeterías del marco de la plaza.

Gabriel observó las buenas intenciones de Domingo y le dijo que podían trabajar juntos. Pero Cascue fue más allá del asunto. "Patrón, para la próxima cosecha puedo traer cerca de una centena de miembros de mi comunidad, recolectores con experiencia, todos bajo mi control y la ley indígena..." le propuso.

Al escuchar la oferta el caficultor visualizó lo que podía hacer con ellos y aprovechar las 12 casas que tenía subutilizadas para agregados¹⁰ e instalar en ellas a los visitantes.

Hizo una oferta: "les ofrezco vivienda y servicios públicos", convinieron al inicio. Cascue leyó que el trato era justo para él y los suyos, por lo que no dudó en aceptar las condiciones y preparar a su gente para la próxima temporada. Al acercarse la fecha y el viaje era inminente, acordaron el pago de recolección: "\$450 por kilo recogido, abonos semanales parciales para comprar la manutención del grupo, y saldo final al terminar la temporada, justo al momento de irse". Entre \$10-12 millones alcanzaron a llevarse entre sus bolsillos el año 2019.

Un trato hecho de palabra concretó el negocio.

Fue así como Cascue atravesó casi medio país en bus, en un viaje de casi 20 horas con su familia y 90 indígenas más, con el sueño de un futuro mejor para todos.

Se instalaron en las casas de agregados asignadas, encontrando allí la comodidad que ningún otro lugar podría ofrecerles: buen trato, limpieza, seguridad y para completar el paquete, señal internacional de televisión gratuita para todos.

¿Qué más podían pedir? Gracias Mooma, dijo entre su mente mirando el horizonte.

Gabriel, por su parte, había logrado optimizar el uso del espacio disponible de la finca; conocer mejor a sus trabajadores pues los tenía al lado, y mantener un mejor control sobre ellos en manos de Cascue. Pero ganó más: una reducción adicional en el costo de la mano de obra de 30% frente a lo que pedían los andariegos¹¹, referentes del costo en el mercado y que actuaban como si fueran mercenarios trabajando para el mejor postor.

Las relaciones con los indígenas han trascendido de lo laboral. Gabriel se ha convertido en un verdadero arcángel para ellos; acuden a él cuando tienen apuros económicos, con el compromiso de pagar cuando llega la cosecha. Lo salido de lo normal del préstamo es que ellos, cuando lo solicitan, se encuentran en sus tierras, al sur del país. Lejos, muy lejos de La

¹⁰ Según RAE: Persona que ocupa una casa o propiedad ajena, generalmente rural, a cambio de pequeños trabajos.

¹¹ Persona que recoge cosecha de café, vendiendo sus servicios a quien mejor le ofrezca pago.

Gurría. Un acto de confianza, de concepto de trabajo en equipo y solidaridad que se convierte en el pagaré de la transacción, cuyo aval es un trato hecho de palabra.

XII

Dicen las noticias que el agua del mundo se va a acabar. Algunos incluso ponen fechas para la escasez y no dan un minuto más allá del año 2050. A otros el tema les resbala, les parece una tontería y dicen que es un chisme para promover otros negocios como los bonos de carbono y la venta de aire a ONG's que hablan del tema.

Resalto que, para la época de la decisión, el cambio climático no era una preocupación mundial, solo se veía en películas de corte post apocalíptico y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) promovidos por la ONU no estaban en ninguna carpeta de pendientes. Bueno, existían los acuerdos del Club de Roma, pero puedo asegurar por lo más sagrado que el tema no era del interés de un caficultor promedio, por lo que lo hecho por Gabriel ha sido meritario y adelantado para sus tiempos.

Como se ha mencionado aquí, la optimización de los recursos y mejorar la productividad han sido una obsesión para él. Pero el agua tiene un capítulo especial, pues “el cultivo cafetero es gran demandante del líquido vital”, sostiene con un halo de preocupación.

Algún día, muchos años atrás, cuando los tratados ambientales no existían, Gabriel recorría sus terrenos con vigorosa actitud. Respiraba el aire emanado de montañas atiborradas de plantas de café, algo de ganado, rila y boñiga, origen del sustento familiar.

Observaba con detenimiento como buscando aguja en un pajar, el inventario natural de lo que tenía allí. Vio la calidad de las plantas, de las reses, del suelo. El potencial que ofrecía la fauna y flora de su propiedad: enjambres llenos de abejas que producían miel; culebras azotadoras y controladores de roedores; animales salvajes como el zorro o el perro. Pero como guiado por un acto divino iluminado por su tocayo el arcángel, concientizó ante sus ojos la riqueza hídrica que tenía y dictaminó: “vamos a sembrar agua”.

Al principio no fue claro el mensaje enviado cuando comunicó su decisión al equipo de trabajo. Pero su padre confiaba en lo que le proponía, así que le dio visto bueno a la acción casi de inmediato. Luego comenzó a cuidar los nacimientos, montes y bosques mediante la siembra de árboles, evitando su tala o la recolección de leña, garantizando con ello el suministro del líquido para el riego de sus cultivos, los procesos de limpieza y despulpado y beneficiando además con la decisión, a otras tres veredas llenas de caficultores, unas 150 familias que las habitan, garantizando no solo su suministro, sino dejando un beneficio para el medio ambiente.

Además del riego, el acceso al agua también fue importante para que La Gurría tuviera agua propia y una central hidroeléctrica casera para suplir sus necesidades de energía, la cual se mantiene hasta hoy en día en una máquina Pelton que espera con ansias a que la pongan a trabajar cada vez que la empresa de servicios públicos falla en el suministro, logrando con ello mantener el proceso productivo sin detenerse ante la situación.

El sol también ha sido un aliado importante para La Gurria. Aprovechando que los días de verano se han hecho más seguidos como consecuencia de cambio climático, Gabriel realiza parte del secado del café con su energía, dejando la secadora de carbón y de energía para los días fríos y lluviosos, logrando a pesos del 2019, ahorros cercanos a las \$3 - 4 millones mensuales, un verdadero logro propio de un enfoque de innovación en el proceso de enfoque frugal, del que invito al lector consultar, para comprender mejor la dimensión de lo aquí descrito.

Un acierto más de su capacidad de experimentar, asociar, focalizar las oportunidades, interrogarse constantemente y trabajar en equipo, habilidades propias del ADN del innovador que lleva Gabriel dentro de sí.

XIII

En EAFIT existen un concepto clave para designar a alguien atrevido, arriesgado e inteligente con capacidades de emprendimiento: AUDAZ.

Si fuésemos a definir a Gabriel desde el punto de vista del concepto, sería Gabriel el Audaz.

Dice él: “a mi madre Margarita le aprendí el ser recursivo, aprovechar los recursos; ser emprendedor. A mi padre Miguel, la malicia para los negocios”, pero no se refiere a la malicia de maldad, sino a la de sagacidad y audacia.

Porque eso ha sido Gabriel, una persona sagaz para construir la empresa familiar que está en proceso de relevo para la tercera generación.

¿Cuántos pueden contar la misma historia?

Muy pocos.

¿Suerte?

Muchos dirían que sí.

Gabriel diría que ha sabido combinar lo clásico y tradicional con lo vanguardista e innovador para manejar un negocio considerado commoditie, lleno de angustias y apretones para

convertirlo en algo sostenible y rentable. Un ejemplo para muchos del mismo sector económico y, en una acción de benchmarking, para empresarios de otros gremios.

Y es que muchas veces no son las formas las que marcan la diferencia o las que hacen la innovación. Son las consecuencias las que lo hacen diferente y mucho más cuando la diferencia representa mejorar la utilidad y, con ella, la supervivencia, el crecimiento o el desarrollo de la empresa.

Acciones tan simples como comprar la materia prima (fertilizantes, herramientas, insumos) por adelantado, en un sector en donde todo se deja para lo último. Mantener firme la política del cero endeudamiento, cuando la competencia adquiere todo a crédito; buscar la mejor forma de optimizar los recursos propios como el agua, la tierra, los bienes muebles, cuando los demás tumbar y reutilizan sin sentido, son al final del día acciones que logran hacer de un negocio malo o mediocre, uno productivo, sostenible y rentable para todos.

Gabriel Mesa descansa hoy con la tranquilidad de la tarea realizada y asesora de manera permanente a los hijos y nietos que se han encargado de manejar el negocio familiar. Como lo hizo con él su padre Miguel Mesa Mejía, 3M, un campesino real de quien aprendió todo y quien con sus aciertos y desaciertos le enseñó que lo que uno no haga en la vida, nadie lo va a hacer por uno. Si a Margarita, su madre, le debe la capacidad de emprendimiento, Gabriel le debe a su padre esa visión de “malicia” para ver más allá de lo que pasa en el entorno inmediato y ser un adelantado en los negocios.

Sigue siendo un ejemplo de vida.

De contradicciones tal vez en el sentido de tener la capacidad de combinar lo actual con lo viejo, de ser visionario innovador, pero práctico conservador. De rápida adaptación y calibrada asociación para encontrar la solución a sus necesidades, pero con la vista puesta en el mercado, ya que lo que haga o deje se hacer se verá reflejado en la calidad de un grano de café. Quedo con la vista puesta sobre la pantalla del computador queriendo abrazar al viejo Gabriel cuando se acaba la sesión. Seis horas inolvidables de entrevista que me dejan una profunda reflexión sobre la vida, sobre la forma de encararla y hacer negocios. Sobre lo sencillo que es emprender y ser innovador. Que es algo personal. Del interior de cada uno. Pues los métodos y herramientas son secundarias y pasan con rapidez. Pero lo de adentro, del Ser, es para toda la vida. Y ese es el gran ejemplo que me deja el viejo Gabriel, el “cuchillo”, como le dice alguno de sus hijos; un hombre que, nacido en 1940, no se arrugó cuando le dijeron que la entrevista sería por Microsoft Teams

Trabajos como este dejan en evidencia la ardua labor de esas personas que hacen posible que a nivel mundial se conserve el imaginario de que el café colombiano es el mejor del mundo, construido con esfuerzo y éxito por la Federación Nacional de Cafeteros desde 1959, cuando Juan Valdez, un personaje vestido de paisa, comenzó a recorrer el mundo con su mula ‘Conchita’ para dar garantía de que la mejor calidad, es marca “100% colombiano”.