

Inkawasi

¿Por qué los socios de la Cooperativa agraria cafetalera Incahuasi ganan tantos concursos y nunca se dividen?

Taza de Excelencia 2020, se llevaron el primer lugar y sus caficultores ganadores agradecen a su sabia organización y piden que ninguna oficina estatal se cuelgue pues el mérito solo es de ellos.

Aprendieron a organizarse para salvar sus vidas en el terrorismo y aprendieron así a no aceptar errores. esa forma de ser, organizada y extremadamente detallista lo trasladan a sus cultivos, únicos del país con procesos diferenciados, riegos y cafeductos.

La Los caficultores de la Cooperativa Agraria Cafetalera Valle de Incahuasi (La Convención, Cusco) nunca habrían ganado el prestigioso concurso de la Taza de Excelencia si seguían el consejo de los técnicos de Agroideas respecto al grano que debían cultivar.

En varios años, ellos mismos adaptaron una variedad geisha a sus suelos y fueron dominándola hasta arrancarle sus mayores virtudes, todo con el respaldo de una sólida organización acostumbrada a hacer las cosas a su modo sin aceptar que nadie, ni el Estado, se cuelgue de lo que es exclusivamente mérito suyo.

Horas antes de la subasta internacional, la ganadora de la Taza de Excelencia, Hilda Leguía, declaró para medios en Quillabamba que el triunfo se lo dedicaba a su cooperativa, y en un gesto de amor a esta mostró su café que vendía en una feria de la zona empacado con el sello de su organización. De los diez finalistas, hay que decir, tres son de esta cooperativa, todos por encima o rozando los 90 puntos en taza.

La subasta de los cafés ganadores de la Taza de Excelencia ha sido un éxito para la cooperativa, y lógicamente para Hilda, pues que hace unas horas fue subastado en dos lotes de 442 y 397 libras en US\$ 22,629 y US\$ 20,122 , es decir más de US\$ 42 mil dólares por un lote que ni llegaba a los 400 kilogramos. Todo un récord nacional.

Nunca antes se pagó tanto por el café especial peruano. Este año ha sido difícil, pero pese a la pandemia del COVID-19, la cooperativa no solo ha llegado a la meta de exportar 38 contenedores de café entre finos y de alta calidad, sino

que ha incrementado su producción en cuatro contenedores adicionales, lo cual es otro triunfo que vale la pena mencionar. Su trabajo ha contado con el respaldo de una organización disciplinada con casi 500 socios preocupados por la calidad y por ganar los más difíciles mercados del mundo.

AgroNegociosPerú conversó con Claudio Ortiz, gerente general de la cooperativa Incahuasi, quien lo primero que nos dice es que cada uno de sus socios vale oro.

Las casi 1,700 hectáreas de cafetales de la cooperativa se distribuyen entre los 1,500 y 2,200 msnm, donde casi nadie llega, en un triángulo montañoso casi inaccesible, entre Cusco, Apurímac y recientemente Ayacucho.

Acostumbrados a la cuesta, a trabajar en pisos de gran pendiente y a lidiar con la sequía, estos caficultores han demostrado destreza y confían en su dirigencia, clave para navegar en las buenas y en las malas como la actual circunstancia del COVID-19.

Su gran apertura a la modernidad les ha permitido mejorar la calidad hasta los más altos niveles y ganar la taza de excelencia 2020 lo que confirma la tendencia de años anteriores cuando sus granos llegaron a finalistas de este concurso. Recordemos que sus granos fueron el café de bienvenida para la más importante ferias mundiales del café, como la SCAA, en Seattle, Estados Unidos.

Una historia muy dura

En los años 80 fueron víctimas de ataques terroristas. Sin nadie que



les ayude, debieron disciplinarse para salvar sus vidas, abandonando cada noche su pequeño poblado para refugiarse en distintos cafetales y esquivar las emboscadas terroristas.

lucharon contra la falta de agua instalando sus propios riegos, se batieron contra los duros caminos para cargar los granos de las chacras, extendiendo “cafeductos” hidráulicos que facilitaron el transporte de los granos, a veces desde 2,200 metros, flotando en caída libre hasta sus plantas de beneficio de abajo, ahorrando millones de horas-hombre.

Con sus propios granos

Creen en sí mismos, en lo que saben, lo analizan todo, y con gran criterio se dan el lujo de discrepar con las recomendaciones de los técnicos, algo que fue fundamental para ganar la Taza de Excelencia.

“Cuando iniciamos el proyecto cafetalero de Agroideas los técnicos no querían que sembramos la variedad geisha que nosotros desarrollamos, de manera que a escondidas generamos los plantones de geisha neto de Incahuasi. Nos decían que solo podíamos usar semillas certificadas, aprobadas por INIA. Tenían sus proveedores y solo de ellos tendríamos que comprar la semilla. Pero justamente Don Lucio Luque, ganador de la Taza de

Excelencia, cuando todos se llevaron las plantas de los viveros, vio que quedó botada esa variedad geisha Incahuasi. Como él tenía su terreno preparado se la llevó. Lo mismo hizo otra ganadora, la señora Hilda Leguía. El patito feo resultó ser un cisne, manifestó Ortiz.

En ese sentido hay que destacar que los ganadores de la Taza de Excelencia, Edwin Tello H. Lucio Luque V., Valerio Almanza e Hilda Leguía M., pese al triunfo, siguen siendo socios de la empresa y ni se les ocurre salir para hacer sus marcas propias porque lo que es flor de un día no dura.

Procesos diferenciados y calidad

Mantener la calidad es la ley de la cooperativa y a veces esto les cuesta rechazar pedidos diciendo “tengo café, pero no el que deseas”. Si no se tiene la cantidad de granos de súper excelencia por el cual sus clientes más exclusivos pagan lo que sea, pues se tiene que decir la verdad.

“Esto les pasó con un pedido de los coreanos -dijo Ortiz- podíamos haber puesto otros granos para llenar los sacos, pero eso era

Frente a la crisis hídrica, Ortiz señala que como organización resolvieron hacer ductos para el transporte del café. En algunas zonas llegan a tener casi un km y medio. “Tenemos plantas de beneficio centralizadas, sin embargo, para los cafés más especiales, de altísima calidad, los granos se cosechan y tratan de manera independiente, aunque todos los cafés de Incahuasi se secan sobre tarimas, camas africanas, a una altura de 60 cm”.



Hilda Leguía M, la talentosa caficultora de esta cooperativa que se hizo ganadora de la Taza de Excelencia.

deshonesto y podíamos perder un cliente importante”. Al final los coreanos valoraron la sinceridad, pues saben que esas joyas cafeteras así nomás no se encuentran pues requieren un trabajo mucho mayor que el de otros cafés.

Los cafés de esta cooperativa asombrosa tienen el adicional de trabajar con procesos diferenciados: natural, honey, lavados y con pulpa deshidratada

Cuidado con los engaños

Por ello Ortiz no ha vacilado en denunciar a aquellos que pueden manchar su marca, ya que sin ser socios de la cooperativa intentan vender cafés como los que ganaron la Taza de Excelencia. “En internet están vendiendo café de Incahuasi, como si fuera de Lucio, que no ha

vendido a estas tostaderías, hay quienes se cuelgan de productores. La marca Incahuasi está patentada en el Indecopi, y es nuestra propiedad. Para que uno venda este café tendría que comprarle a la cooperativa Incahuasi, donde solo somos dos cooperativas y no hay otras”, aclara.

Control y exactitud

Para la cosecha, previamente todos los productores hacen el control de los grados brix, de los azúcares para ver la maduración óptima, sólo entonces se hace la cosecha, para luego ir a lo habitual, un fermentado, lavado, despulpado. Con respecto a los cafés de súper calidad su cosecha es cinco veces más lenta, no se va al tendal directamente. Para eso la cooperativa brinda las herramientas técnicas para que el productor conozca y sepa cosechar. La

No es solamente por la altura y la variedad que se logra calidad sino por un trabajo muy intenso. Por eso el 50 por ciento de los cafés que exportan son especiales.

La empresa tiene un total de 500 socios, reconocidos 487.

Los nuevos socios son jóvenes, hijos de los socios o familiares de socios.



cooperativa le provee los insumos para el abonamiento, les da el abono ya preparado de acuerdo al análisis de suelo de cada parcela. Hay que hacer todo este trabajo para que se alcancen calidades. Todo el café en el valle es con riego. Porque si no tenemos agua no tenemos producción y se hacen labores de control de broca, se usan microorganismos de montaña para conservar el suelo.

Pandemia

Pese a la pandemia que lo alteró todo, se mantuvieron los mercados pues desde antes ya tenían la propuesta de compra por parte de clientes de años que poco a poco conocieron la seriedad de esta cooperativa, ha señalado Ortiz. “En ese sentido casi no hay necesidad de buscar clientes porque nos conocen, inclusive, gracias a esto entramos en la línea de cafés finos con nuevos clientes como de Corea del Sur, Suecia, Japón, Taiwán, que buscan lo más fino y exótico lo que ha sido en beneficio de nosotros pues pagan por sobre 1,000 a 1,800 dólares el quintal de los micro lotes de 2 a 5 sacos.

“A países como Alemania vendemos volumen, pero de café orgánico, con las mismas características que

requiere este mercado, con 82 puntos”. “Desarrollamos ese tipo de café en nuestros nuevos socios de Ayacucho, en la zona de Anchiuay, Buena Gana y San Vicente y hemos logrado que café de esta zona ya estén en los mercados especiales con lo cual los caficultores se sienten felices ya que vender por vez primera dos contenedores de 84 y 85 puntos a un precio superior antes era imposible para ellos”, indica Ortiz. “Antes ni figuraban como productores de especiales, pero con nuestro trabajo y su voluntad están mejorando en el proceso”, afirma.

Quieren “malear” el mercado

Pero los problemas nunca cesan y por ahora se ha registrado el tema precios. Particulares entraron con precios un poco más altos de lo que la cooperativa pagaba, por encima del precio del mercado, y lo más

raro, sin exigencias, y eso ha incomodado a la cooperativa que con sus tres sellos de calidad, comercio justo y organicidad exige, por ejemplo, que solo se exporte café seco, lo cual es un esfuerzo adicional que el caficultor puede verse tentado a saltarse si otro ofrece buen dinero por algo húmedo.

“No se cuál es el negocio, se pregunta, pero a esos compradores golondrinos parece que les da igual si lo que venden es café húmedo, no reclaman”.

Cultivamos amigos y clientes

Durante la pandemia ha habido bastante apoyo de nuestros clientes que vieron las dificultades que pasaban los caficultores. “Nos preguntaron qué dificultades teníamos, y claro, el tráfico estaba restringido, ni entraban camiones, hijos, papás estaban aislados entre sí, pues estudiaban algunos en Cusco o en Quillabamba”. Ortiz recuerda “nos dieron algunas sumas de dinero para poder comprar equipos de bioseguridad, mascarillas, alcohol, lejía, incluso alguna canasta de alimentos para que puedan solventar el día a día los socios, nuestros clientes fueron solidarios, algunas financieras que nos financian créditos sumaron ayudas, no nos dejaron de lado”.

Producimos más y mantuvimos contratos

Para este año, pese a todo, la cooperativa tiene contratos para exportar 38 contenedores pero la producción ha incrementado pese a todo y tenemos 4 contenedores de más, libres para financiar. “De repente nos van a incrementar los pedidos”, finalizó