



Saber Hacer
COLOMBIA



“Valle de Tenza, atributos sensoriales de los cafés especiales”

“Valle de Tenza, sensory attributes of Special Coffees”



Saber Hacer **COLOMBIA**

Saber Hacer COLOMBIA

Publicación seriada de “Valle de Tenza, atributos sensoriales de los cafés especiales”

Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia, APC - Colombia

Dirección General
Alejandro Gamboa Castilla

Director de Oferta
Enrique Maruri Londoño

Consultora para Gestión de Conocimiento y Programas Especiales
Lucía Pulido Fentanes

Red Nacional de Agencias de Desarrollo Económico Local de Colombia - Red Adelco
Director Ejecutivo
Carlos Callejas

Subdirector Alianzas Estratégicas Red Adelco
Miguel Angel Gómez

Directora del Proyecto Economía para la Paz
Paola Ortega Bueno

Autora
María Eugenia Delgado Moreno

Edición y Traducción
Golem Sound & Media
Luis Enrique Gómez

Diseño y Diagramación
Sandra Liliana Alvarez Silva

Fotografías
Julio Rivera

Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia APC - Colombia
Bogotá D.C., Carrera 10 No. 97^a-13 Piso 6 Torre A Edificio Bogotá Trade Center
www.apccolombia.gov.co

Red Nacional de Agencias de Desarrollo Económico Local de Colombia
Calle 52 A No. 9-86, Bogotá • Cundinamarca
www.redadelco.org



Para productores más grandes y comercializadores de la región, también Cannon facilita el servicio de maquila para lograr productos terminados de café tostado y/o molido que éstos comercializan a nivel local y regional.

BREVE RESUMEN

Esta experiencia muestra el desarrollo y fortalecimiento de la cadena productiva de cafés especiales¹ del Valle de Tenza, en particular de los catalogados *Cafés Especiales de Origen*², liderada por la Corporación Agropecuaria del Oriente –Cannor– y apoyada por la institucionalidad público – privada de los niveles nacional, regional y local.

Es significativa en tanto modela una propuesta productiva competitiva y además sostenible, en los ámbitos económico, ambiental y social, fortaleciendo el patrimonio agroalimentario de la región y dinamizando la economía local de microproductores de café, que cultivan menos de una hectárea, en los municipios de Somondoco, Guateque, Guayatá, Sutatenza y Macanal. Para productores más grandes y comercializadores de la región, también Cannon facilita el servicio de maquila para lograr productos terminados de café tostado y/o molido que éstos comercializan a nivel local y regional.

Aunque de cafés especiales se venía hablando en la región desde 1998, cuando surgió un boom en el marco del proyecto “Café Exótico de Guayatá”, es con el desarrollo de un programa integral que incluyó el montaje de una planta postcosecha, que se logra tecnificar el proceso productivo y estandarizar el grano en la fase de beneficio, realzando las propiedades físicas y sensoriales en taza, lo que se sumó al establecimiento de alianzas comerciales estratégicas para llegar a centros globales de consumo.

En la apuesta por los *cafés especiales de origen*, convergen organismos gubernamentales, privados, el Comité de Cafeteros y organizaciones de caficultores que representan la base productiva regional aproximada a 600 familias en los cinco municipios.

De la experiencia de Cannon es posible extraer aprendizajes de su proceso asociativo y técnico de más de una década, donde se hallan microproductores socios y directivos con habilidades para trasladar conocimientos acumulados. Insumos claves se logran derivar del proceso de tecnificación de los cultivos, así como del modelo centralizado de postcosecha que viene constituyéndose en una alternativa eficiente de generación de ingresos para pequeños productores, quienes en su condición de microfundistas hicieron una apuesta estratégica por la calidad del grano más que por la cantidad. De ahí el empeño por homogenizar el grano hasta alcanzar los 86 puntos en taza (sobre 100), escala establecida para los *cafés especiales de origen* por la SCAA³ que regula el mercado internacional de cafés.

El trasegar de los actores locales del Valle de Tenza, facilita la apertura de espacios de diálogo para compartir experiencias e intercambiar aprendizajes con otros productores y organizaciones pares, así como con organismos tomadores de decisión que promueven el desarrollo rural inclusivo, teniendo en cuenta las particularidades de la estructura de tenencia de tierras.

¹ Para la FNC son aquellos valorados por los consumidores por sus atributos consistentes, verificables y sostenibles, por los cuales están dispuestos a pagar precios superiores, que redunden en mejores ingresos y bienestar de los productores. En este segmento existen las categorías: De origen, De preparación, Sostenibles y Orgánicos. <http://www.federaciondecafeteros.org/>

² Los cafés especiales de Origen, provienen de una región o finca, con cualidades únicas, debido a que crecen en lugares determinados. Son vendidos al consumidor final sin ser mezclados con otras calidades o cafés provenientes de otros orígenes. Deben alcanzar una puntuación en prueba de taza, superior a 80 sobre 100 puntos. <http://www.federaciondecafeteros.org/>



BRIEF SUMMARY

This experience shows the development and strengthening of the productive chain of *Valle de Tenza's* special coffees, in particular those cataloged as *Special Origin Coffees*¹. It was led by *Corporación Agropecuaria del Oriente (Cannor)* and supported by private-public institutions at a national, regional, and local level.

It is meaningful as it models a competitive production proposal in a sustainable way for the economic, social, and environmental fields, strengthening the food heritage of the region and reinvigorating the domestic economy of coffee micro-producers - those cultivating in less than 2,500 acres in the municipalities of Somondoco, Guateque, Guayatá, Sutatenza y Macanal. For larger producers and traders of the region, *Cannor* also provides the manufacturing service to obtain finished products of roasted and/or ground coffee that are traded at local and regional levels.

Although there was talk about special coffees in the region since 1998, when there was a boom with the "*Guayatá Exotic Coffee*" project, it wasn't until the development of a comprehensive program that included the building of a post-harvest facility that the productive process was technically feasible. Thereafter, grain is standardized in the benefit process, enhancing the physical and sensory properties in the cup, which joined the establishment of strategic business alliances to reach global consumption centers.

In this *Special Origin Coffees* venture, converge government agencies, private investors, Committee of Coffee Growers, and coffee growers' organizations, representing an approximate regional productive base of 600 families in five municipalities.

From over a decade of experience of *Cannor*, it is possible to draw some lessons of its partnership and technical processes, in which there are micro-producer partners and managers with skills to pass their accumulated knowledge. Key supplies are derived from the automation process of the crops, as well as the centralized post-harvest model that is becoming an efficient alternative of income for small producers, who as small landowners made a strategic commitment for quality over quantity of the grain. Hence the effort to homogenize grain until reaching the 86 points in a cup (over 100) -

a scale set for *Special Origin Coffees* by the SCAA, which regulates the international coffee market.

The experience of the local players in *Valle de Tenza* enables opportunities for a dialogue in order to share experiences and exchange knowledge with other producers and peer organizations, as well as decision-makers agencies to promote an inclusive rural development - taking into account the particularities of the land tenure structure.

¹ The Special Origin Coffees come from a region or farm with unique qualities, as they only grow in certain places. They are sold to the final consumer without being mixed with other qualities or coffee from other sources. Must achieve a passing score above 80 out of 100 in test cup.<http://www.federaciondecafeteros.org/>

PROCESO

Contexto local y problema a resolver

Guayatá es uno de los 37 municipios cafeteros de Boyacá, perteneciente a la región del Valle de Tenza, con temperatura promedio de 18 °C y altitudes que oscilan entre los 1.000 y 2.000 msnm, propicios para la caficultura de alta montaña. Los pobladores rurales son microfundistas con cultivos de café que van de 0,7 a 1 hectárea y con una producción anual inferior a una carga de café pergamino seco (CPS); la reducida dimensión de sus cultivos ha permitido mantener una vocación esencialmente familiar en la industria cafetera. No obstante, en las últimas décadas se ha profundizado el fenómeno de migración de jóvenes, quedándose en la región sólo personas mayores.

Aunque el municipio de Guayatá, produce café desde épocas antiguas, fue en 1998 con la catalogación de *cafés especiales exóticos* por parte de la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) cuando la caficultura empieza un nuevo ciclo. La Asociación de Mujeres Campesinas de Guayatá, organización que llevó las muestras, estableció alianza comercial con la FNC y centralizó la compra del grano en el municipio. Para esta misma época, se desarrolló el "Proyecto Café Exótico Guayatá"

con importantes participaciones en festivales gastronómicos, ferias y concursos. Con el tiempo, la Asociación cruzó por complejos problemas internos que la llevaron a su inactivación.

Las expectativas generadas fueron grandes y se hizo necesario continuar los esfuerzos para mantener el renombre alcanzado, lo cual obligó a poner al descubierto los desafíos de tecnicificación en las diferentes etapas de la cadena de valor de cafés especiales. Por un lado, la base productiva de café estaba representada en cultivos viejos, y en el proceso de beneficio la infraestructura no garantizaba las condiciones para alcanzar el grano de óptima calidad, propio de los cafés especiales: en ocasiones se sobre fermenta perdiéndose un paso vital para alcanzar el sabor y aroma adecuados, y en el secado no siempre alcanza el 11% de humedad requerido. Se suma el alto nivel de contaminación en cada unidad productiva con aguas mieles, pulpa y mucílago que generan equipos y maquinaria con tecnologías obsoletas⁴. Por otro lado, el comercio del grano, anclado al precio internacional, se mantiene en manos de intermediarios, quienes no reconocen el sobre precio de los cafés especiales.

En este contexto, empieza a proyectarse la mejora de la cadena, mediante asistencia técnica y formación a cultivadores (identificación y siembra de variedades propicias para los cafés especiales, y buenas prácticas en cultivos y suelos) enfatizando el mejoramiento en la calidad del grano, como estrategia para contrarrestar la imposibilidad de alcanzar grandes volúmenes debido a las limitaciones de tierra. Se pretende garantizar a los compradores la trazabilidad y calidad de la taza que consumen, y a los caficultores microfundistas, un mejor ingreso por la consecución de cafés especiales de origen.

³ SCAA (sigla en inglés de Specialty Coffee Association of America)

⁴ Tradicionalmente en Colombia, las entidades promotoras del sector, encabezadas por la FNC apoyan al caficultor con la entrega de maquinaria y equipos de beneficio que se instalan directamente en las unidades productivas familiares.





PROCESS

Local context and problem to be solved

Guayatá is one of the 37 coffee growers' municipalities of Boyacá, belonging to the *Valle de Tenza* region, with an average temperature of 64° F, and altitudes ranging between 3,280 to 6,650 ft above sea level, - suitable for high mountain coffee growing. The rural dwellers are small landowners with coffee crops ranging from 17 to 25 acres and with an annual production of less than a load of dry parchment coffee (CPS) - the small size of their crops has helped them to maintain a primarily familiar vocation in the coffee industry. However, in the last decades the youth migration phenomenon has deepened, and mainly older people remain in the region.

Although the municipality of Guayatá produces coffee from ancient times, it was in 1998 with the *Exotic Special Coffees* classification made by the *Federación Nacional de Cafeteros (FNC)* [from Spanish, *National Federation of Coffee Growers*] when the coffee production started

a new cycle. The Association of Rural Women of Guayatá was the organization that brought the samples, established a commercial alliance with the *FNC*, and centralized the purchase of grain in the municipality. For this same period, the "*Café Exótico Guayatá*" (*Exotic Coffee of Guayatá*) project was developed, with significant appearances in gastronomic festivals, fairs, and contests. Over time, the association faced complex internal problems that led to its inactivation.

Generated expectations were big and it was necessary to continue efforts in order to maintain reached popularity, which inevitably revealed technology challenges in different stages of the value chain for special coffees. On the one hand, the productive base of coffee was represented in old crops, and the benefit process infrastructure does not guarantee conditions to achieve an optimum quality grain - typical of the special coffees. Sometimes the grain is over-fermented, losing a vital step to achieve the appropriate taste and aroma - and drying doesn't always reaches the required 11% moisture. In addition, there is a high contamination level in each productive unit with honeys, pulp, and mucilage generated by equipment and machinery with obsolete technologies¹. On the other hand, grain trade anchored to the international price remains in the hands of middlemen, who do not recognize overprice of special coffees.

In this context, chain improvement is projected through technical assistance and training to growers (identification and sowing of appropriate varieties for special coffees, and good practices in crops and soils) emphasizing improvement in the quality of the grain as a strategy to counter the inability of achieving large volumes due to soil limitations. It aims to ensure a traceability and quality of cup for consumers, and for coffee growers with small plots a better income for the achievement of *Special Origin Coffees*.



Identificación de la solución

Sectores públicos y privados, y grupos asociativos de caficultores, hallan en la tecnificación y mejoramiento de la calidad del grano, la forma de dinamizar el segmento de cafés especiales. Y es en ese contexto que surge la Corporación Agropecuaria del Oriente –Cannor-, con una apuesta por los *Cafés Especiales de Origen* mediante un programa integral que incluye el montaje de una planta que centraliza el proceso de beneficio del café,

con lo cual se pretende revertir dos factores negativos predominantes en la cadena de valor: i) diferenciación de calidad en el grano, derivado principalmente de postcosechas mal realizadas e individuales y sin la debida atención a estrictos estándares de calidad; y ii) la contaminación ambiental que ocasionan los subproductos derivados del beneficio en cada unidad productiva familiar; enfrentando estos dos ámbitos, se logaría elevar la calidad del café pergamino seco, hasta las puntuaciones requeridas. Además del beneficio del café, la planta extendería los servicios a la torrefacción permitiendo la transformación de la materia prima, y por ende la oferta de maquila en la región, para la tostión y molido del grano bajo condiciones óptimas y reguladas.

Se inicia un proceso asociativo de pequeños productores al que se suman cafeteros de los municipios valleterranos de Guayatá, Sutatenza, Somondoco, Guateque y Macanal, apoyado por entidades gubernamentales y privadas, bajo el liderazgo estratégico de Cannor. Se promueve la identificación y cultivo de variedades óptimas para cafés especiales, entre ellas caturra, típica y borbón, identificadas como aquellas que ofrecen mejores atributos al grano. Se fomentan buenas prácticas en el manejo cultural del cultivo y se configuran protocolos en los procesos del beneficio y torrefacción del café, ajustados a estándares internacionales para realzar las propiedades físicas y sensoriales en taza. La comercialización se proyecta garantizar mediante una alianza comercial establecida con Virmax, empresa que exporta café a EEUU y Europa.

Identifying Solutions

Public and private sectors, as well as coffee growers associations, find in the use of technology and the quality grain improvement, a way to revitalize the segment of Special Coffees. And in this context arises *Cannor* (The Agricultural Corporation of the East) with a *Special Origin Coffees* venture, through a comprehensive program that includes the construction of a facility that centralizes benefit processes of the coffee. This seeks to reverse two negative factors prevailing the value chain: (i) quality differentiation in the grain as a consequence of poorly carried individual post-

harvests without due attention to strict standards of quality, and (ii) environmental pollution caused by derived products of the benefit in each productive family unit. By addressing these two factors, the quality of the dry parchment coffee would increase to the required scores. In addition to the coffee benefit, this facility would extend services to the roasting, allowing the transformation of commodities, and therefore the manufacturing supply in the region for a precision-roasted and grinding of the grain under optimum and regulated conditions.

The association process of small producers starts with coffee growers of the municipalities of Guayatá, Sutatenza, Somondoco, Guateque and Macanal, supported by governmental and private institutions, under the strategic leadership of *Cannor*. It promotes the identification and growing of optimum varieties for special coffees, including caturra, typical, and bourbon, identified as those that offer the best grain attributes.

Good practices are promoted in the cultural management of the growing and protocols in the benefit process and roasting are configured - adjusted to international standards to enhance physical and sensory properties in cup. Marketing is ensured through a commercial alliance established with *Virmax*, a company that exports coffee to the USA and Europe.

Implementación

Por 15 años la caficultura del Valle de Tenza viene tecnificándose mediante fomento del cultivo, manejo agronómico, mejoramiento de zonas productoras, cosecha selectiva de frutos maduros, catación y barismo, manejo administrativo-contable de fincas, pilotajes para diversificación, fortalecimiento institucional organizativo, apoyo a infraestructura y maquinaria, etc.

En esta tecnificación, Cannor lideró el montaje de la planta central postcosecha² facilitando la fase de beneficio, con lo cual el grano se puede vender en seco o en cereza fomentándose la centralización del proceso, su trazabilidad y el abandono de prácticas individuales en finca. El montaje y adquisición de maquinarias representó para Cannor un largo período de gestión, especialmente porque la institucionalidad apoya rubros diferentes a éste (por ejemplo, capacitación, asistencia técnica, intercambios, etc.), con lo cual buena parte de equipos y maquinaria debieron ser adquiridas con créditos y recursos propios, provenientes de su base social y socios capitalistas. Hasta 2015 se logra completar todas las fases operativas de la planta, con la compra de máquinas (Ecomil y Becolsub) dotadas de tecnología de punta.

Algunos socios que venían trabajando con Cannor años atrás, en la tecnificación de los cultivos y mejoramiento de postcosechas, determinan entregar su producción en cereza, permitiéndole a Cannor el control total de esta fase y así alcanzar la homogenización del grano, al integrar etapas de descerezado, clasificación, fermentación, lavado, secado y trilla, conllevando a la activación de los principales atributos sensoriales del grano. De esta forma Cannor logra *cafés especiales de Origen* por encima de 86 puntos, lo cual representa un mejor precio de compra para los productores.

Otros socios se mantienen al margen, realizando esta etapa en sus fincas, motivados por la

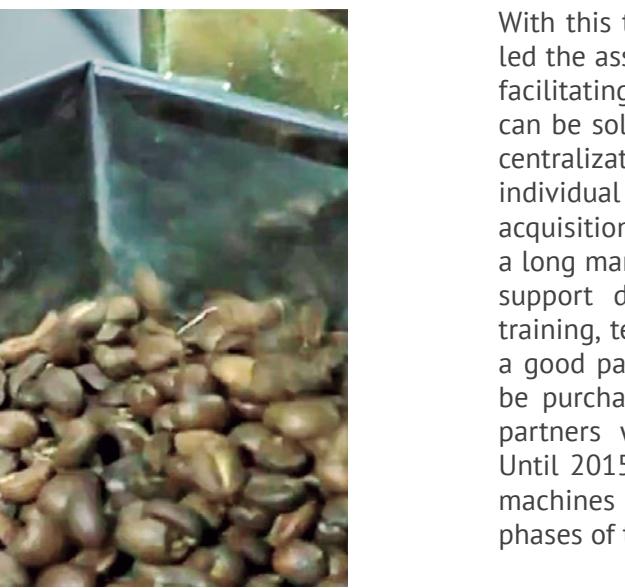
entrega de maquinaria que hacen instituciones público-privadas. Productores y comercializadores tradicionales no afiliados, hallan el beneficio en la contratación de servicios de postcosecha y/o torrefacción del grano. Así, emerge un naciente comercio de productos terminados (café tostado y/o molido empacado con marcas propias) que abre un nicho de mercado en consumidores finales locales y regionales (redes familiares, comercio local, tiendas orgánicas).

La estrategia de fidelización de los clientes por parte de Cannor se basó en la oferta de un mejor precio de compra, garantía del transporte desde la finca (facilitado por la proximidad de éstas a la planta), apoyos crediticios para insumos y acompañamiento técnico.

La base productiva de Cannor está representada en 123 asociados, 70 son activos partícipes de su programa integral. En 2015 procesó 40 toneladas de CPS, de éstas 17 toneladas correspondieron a *cafés especiales de Origen* vendidas a Virmax, y 15 toneladas en taza limpia a otros comercializadores. El restante fue tostado, molido y empacado con marca propia: Café de Origen/Valle de Tenza, y vendido en el comercio regional.

Esta experiencia ha llamado la atención de entidades y organizaciones como alcaldías, comités de cafeteros, Sena, colegios, universidades y organizaciones pares, conllevando a la apertura de la línea Agroturismo. Con colegios agropecuarios Cannor trabaja en un plan de emprendimiento juvenil aproximando a los jóvenes a esta cadena productiva.

⁵ La planta se erige en un lote de 40.000 mts² propiedad de la Gobernación de Boyacá, ubicado en Guayatá, entregado a Cannor en arrendamiento.



Deployment

For 15 years the *Valle de Tenza's* coffee production has become more technical through crops promotion, agronomic management, improvement of production areas, selective harvest of ripe fruit, tasting and barista training, administrative and accounting management of farms, diversification pilots, organizational institutional strengthening, infrastructure and equipment support, etc.

With this technical improvement in mind, *Cannor* led the assembly of the main post-harvest facility facilitating the benefit phase, with which grain can be sold dry or in cherry, encouraging process centralization, traceability, and the drop-out of individual practices on the farm. The assembly and acquisition of machinery represented for *Cannor* a long management period, as official institutions support different lines of work (for instance, training, technical assistance, exchanges, etc.), so a good part of equipment and machinery had to be purchased from their social base and equity partners with loans and their own resources. Until 2015, with the purchase of state-of-the-art machines (*Ecomil* y *Becolsub*), all the operational phases of the facility were completed.

Some partners that had been working in technical and post-harvest improvements with *Cannor* years ago decided to deliver their production in cherry, giving *Cannor* total control of this phase, achieving homogenization of the grain - integrating peeling, classification, fermentation, washing, drying, and threshing stages, leading to activation of the main sensory attributes of the grain. In this way *Cannor* achieves *Special Origin Coffees* above 86 points - which represents a better purchase price for producers.

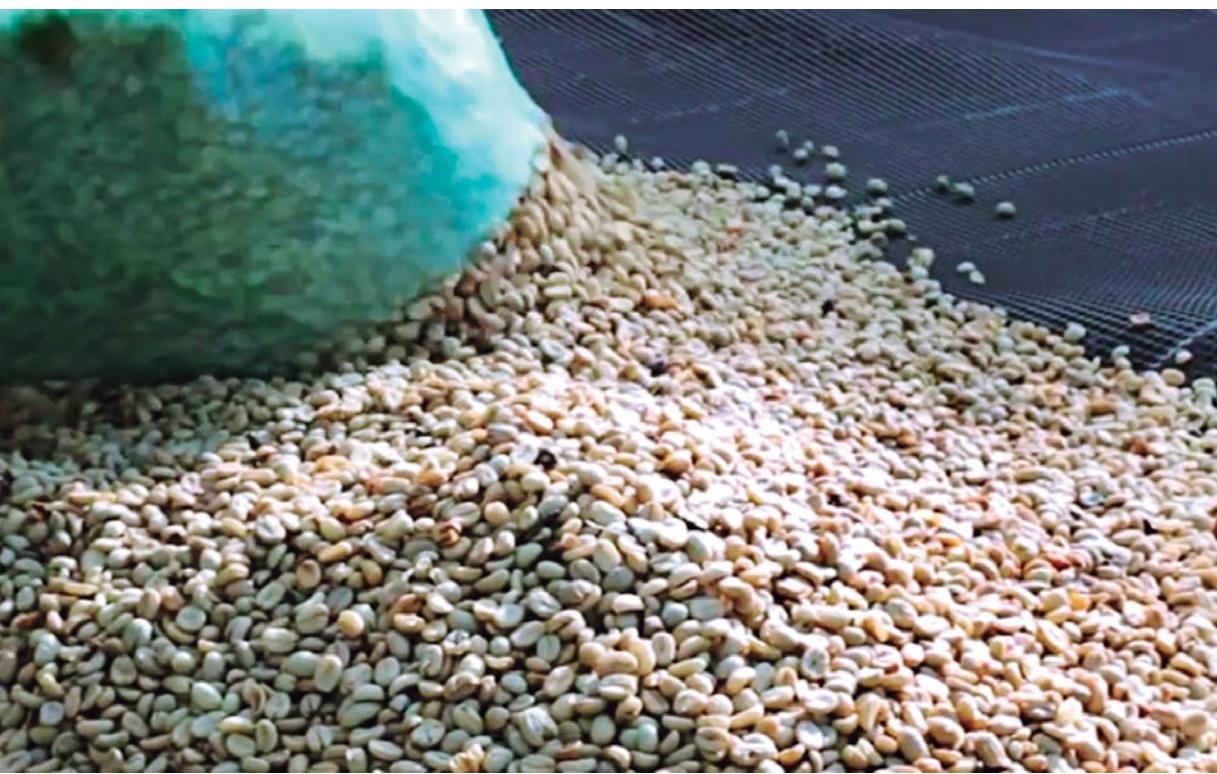
Other partners stay outside, making this stage in their farms, motivated by the machinery provided by public-private institutions. Traditional traders and producers not affiliated make profits in the procurement post-harvest services and/or roasting of the grain. Thus emerges a flourishing trade of finished products (roasted coffee and/or ground and packed with their own brands), that opens a niche market in local and regional final consumers (family networks, domestic trade, organic shops).

Cannor's customer loyalty strategy was based on offering a better purchase price, providing transport from the farm (facilitated by the

proximity of these to the facility), credit support for inputs, and technical support.

Cannor's productive base is represented in 123 partners, with 70 being active participants of its comprehensive program. In 2015, it processed 40 tons of CPS, with 17 tons of these being *Special Origin Coffees* sold to *Virmax*, and 15 tons in clean cup to other traders. The remaining was toasted, ground, and packed in their own brand: *Valle de Tenza/Origin Coffee*, sold in the regional market.

This experience has drawn the attention of institutions and organizations such as mayors, coffee growers committees, *SENA*, schools, universities, and peer organizations - leading to the opening of an agro-tourism line. *Cannor* is working with agricultural colleges in a youth entrepreneurship plan, bringing young people to this productive chain.





El nicho de mercado que ha posicionado Cannor es de cafés especiales de Origen.

RESULTADOS

Transformación lograda

La caficultura, especialmente de *cafés especiales* ha logrado posicionararse como un componente fundamental en la estructura económica y social valleirense, resultado de la apuesta articulada de entidades territoriales (gubernamentales, privadas y asociativas), de fomentar la calidad del grano contrarrestando la limitación para obtener grandes volúmenes, debido a la condición microfundista del caficultor valleirense. Al tiempo que conlleva a mejores precios, se va fomentando una cultura de pago por calidad. Todo ello ha configurado un esquema productivo competitivo y sostenible, tanto en aspectos económicos, ambientales como sociales que se ajusta a los requerimientos actuales del desarrollo sostenible, a las exigencias del mercado en materia de competitividad y a los principios solidarios y colaborativos de rigen a las organizaciones de pequeños productores.

Frente a la postcosecha y transformación, la región cuenta con una planta con innovación tecnológica donde se logra una actuación más planificada en términos de calidad y trazabilidad, respondiendo a los estrictos estándares a los que están sometidos los cafés de segmentos especiales; Esta capacidad instalada técnica y humana, potenció al sector porque garantiza de manera sostenida la calidad y el comercio del grano en centros mundiales de consumo y en el entorno regional, fortaleciendo el patrimonio agroalimentario y dinamizando la economía local. Las expectativas de crecimiento de productores y grupos organizados valleirense están encontrando una alternativa para canalizarlas, así como los agentes promotores del desarrollo local, un sector promisorio por seguir fortaleciendo.

Se consolida una apropiación social de las nociones y práctica del universo de los *cafés especiales* con conocimiento del mercado global y de las diferentes variaciones e implicaciones técnicas y comerciales de este segmento, lo cual ha llevado a que los productores eleven capacidades en las labores culturales y valoren la riqueza natural de la región que la hace propicia para un grano diferenciado en el comercio. El nicho de mercado que ha posicionado Cannor es de *cafés especiales de Origen*, mientras que otras experiencias se orientan hacia los *cafés especiales sostenibles*, ampliando en la región las oportunidades para los *cafés especiales*.



RESULTS

Successful Transformation

The coffee production, especially of special coffees, has successfully positioned itself as a key component in the economic and social structure of *Valle de Tenza*. It's the result of a venture articulated by territorial institutions (governmental, private, and associative), to promote grain quality, counteracting the limitation to obtain large volumes due to the small plots condition of coffee growers in *Valle de Tenza*. At the same time, that leads to better prices and is forming a culture of payment for quality. All this has configured a sustainable and competitive productive scheme, both at economic, environmental, and social aspects complying with the current requirements of sustainable development, market requirements in terms of competitiveness, and the collaborative and solidarity principles governing organizations of small producers.

Regarding post-harvest and processing, the region has a facility where the operation is better planned in quality and traceability terms, with the latest technologies of the sector complying with the strict standards of the special coffees. This human and technical installed capacity boosted the sector as it ensures quality and trade of the grain in a sustained manner - to be traded in world consumptions centers and at a regional level, strengthening the food heritage and stimulating domestic economy. Producers and organized *Valle de Tenza*'s groups are finding an option for their growth expectations, as well as promoters of local development - a promising sector that needs further strengthening.

This consolidates a social appropriation of the special coffees practice and concepts with global market knowledge, and the different commercial and technical implications of this industry. This has led to an improvement of capabilities in the cultural work for producers, which now value the natural wealth of the region and are aware of the possibilities of a distinctive grain in the market. The niche market positioned by *Cannor* is of *Special Origin Coffees*, while other experiences are oriented toward *Special Sustainable Coffees*, expanding opportunities for special coffees in the region.



The niche market positioned by Cannor is of Special Origin Coffees.



Logros específicos

- En aspectos ambientales, Cannor logra reducir el consumo de agua en un 97% al pasar de 36 litros por kilogramo CPS a 1 litro. En la cosecha/2015 la planta logró ahorrar 1.400.000 litros de agua; La pulpa, principal subproducto del café, quedó transformada en 6.000 kilos de abono orgánico mediante procesos de compostaje.
- Los productores que ahora venden café en cereza, experimentan reducción de jornales, descontaminación en sus fincas y mejores ingresos por sus cosechas. Se estima una reducción de costos hasta en un 50% en la fase de beneficio por la labor que ahora realiza la planta.
- Incorporación de herramientas empresariales que vienen sustituyendo el imaginario del campesino cultivador por la del microempresario visionario, a través de formaciones básicas de administración y contabilidad que facilitan al productor, llevar registros, determinar costos de producción y de rentabilidad.
- Estudios técnicos diagnósticos del sector, complementado con análisis de suelos de las áreas productivas, que sumados permiten estructurar el mapa del estado actual de la caficultura valleirense, base para la

estructuración de futuros planes de inversión articulados a las políticas públicas territoriales y a las estrategias de competitividad del departamento.

- Nuevas alianzas estratégicas con organizaciones como GAL Valleirense del cual es socia Cannor para dimensionar la experiencia local, mantener diálogo técnico entre diferentes actores del sector y articular los desarrollos locales con todos los gobiernos y organizaciones de los municipios cafeteros de la región, y de manera integral consolidar una visión compartida en torno a los cafés especiales.
- Como punto central de comercialización, Cannor ha ganado reconocimiento y asegura a su base social, mejores condiciones de compra y facilidades crediticias permitiendo así cumplir oportunamente calendarios de renovación y buenas prácticas determinados en los planes de manejo agronómico. En 2015 Cannor entregó 314 bultos de insumos/fertilizantes a sus socios a través del fondo rotatorio.
- El desarrollo de esta cadena ha impactado otros sectores como la cultura y el turismo, donde el Valle de Tenza empieza a insertarse en circuitos turísticos resaltando una naciente cultura del café con capacidades competitivas en *cafés especiales de origen*.



SABER HACER COLOMBIA | "Valle de Tenza, atributos sensoriales de los cafés especiales"



Specific achievements

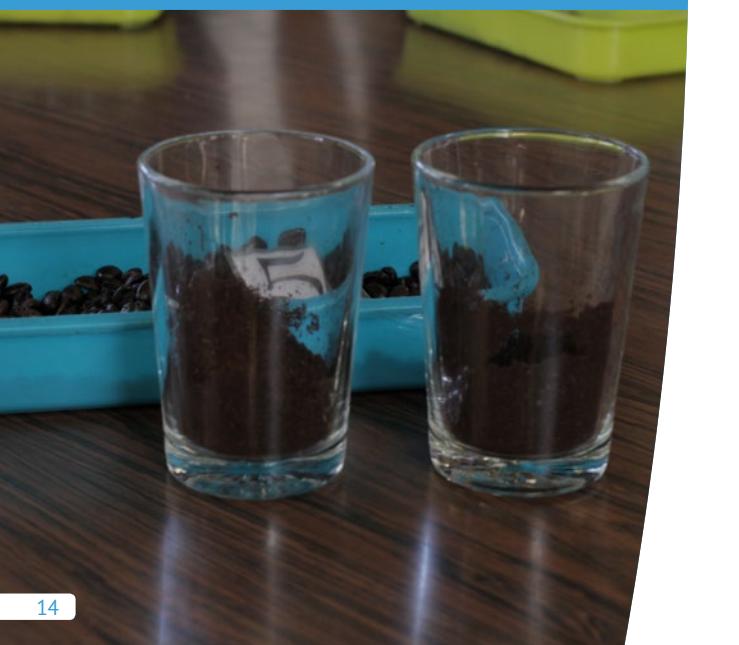
- On environmental aspects, Cannor has managed to reduce the consumption of water in 97%, moving from 9.5 gallons per 2.2 pounds of CPS to 0.26 gallons. In the harvest of 2015, the facility was able to save 369,840 gallons of water. The pulp, the main byproduct of coffee, was transformed into 13,228 pounds of organic fertilizer through composting processes.
- The producers who are now selling coffee in cherry experience reduction of working hours, farms decontamination, and better incomes for their crops. For the work now performed by the facility, a reduction of costs by up to 50% is estimated in the benefit stage.
- Incorporation of business tools that are replacing the mindset of farmers, from just growers to micro-entrepreneur visionaries, through basic administration and accounting training - helping producers to keep records and determine costs of production and profitability.
- The development of this chain has impacted other sectors such as culture and tourism, where Valle de Tenza begins to be part of the tourist circuits - highlighting an emerging coffee culture with competitive capabilities on Special Origin Coffees.
- Technical diagnostic studies of the sector, supplemented with soil analysis of productive areas make it possible to structure the current state map of Valle de Tenza's coffee production.

This is the basis for structuring future investment plans articulated to territorial public policies and competitiveness strategies of the department.

Logros no alcanzados

Pese a los avances que muestra el sector, es limitado el logro de puntuación en taza (86 puntos) que caracteriza a los cafés especiales de origen. Algunos productores encuentran su fundamento en las especies que se vienen promoviendo como Castillo, que aunque tienen mejor productividad no alcanzan la calidad de otras variedades tradicionales.

Es muy preocupante el relevo generacional donde la población activa supera los 50 años, mientras los jóvenes migran a las ciudades. Un convenio entre Cannor y Alcaldía de Guayatá con jóvenes de octavo a undécimo grado, promueve la formación práctica en emprendimientos, aproximándolos a la experiencia de cafés especiales de origen, lo cual abre una oportunidad para generar arraigo territorial. Una forma tradicional y solidaria hallada entre algunos socios, utilizada para enfrentar el déficit de mano de obra, es la Vuelta de Mano que integra vecinos y familiares en torno a una labor. Lamentablemente no es una práctica extendida.



Los esfuerzos de Cannor por abrir líneas crediticias tropiezan con una cultura del no pago. Así mismo, las iniciativas por diversificar la producción dado el largo período improductivo del café, no logran encontrar caminos claros, pese a los pilotajes que ha emprendido a lo largo de una década. Los caficultores siguen empíricamente realizando actividades tradicionales, sin que éstas representen alternativas económicas significativas ni innovadoras.

Perspectivas a futuro

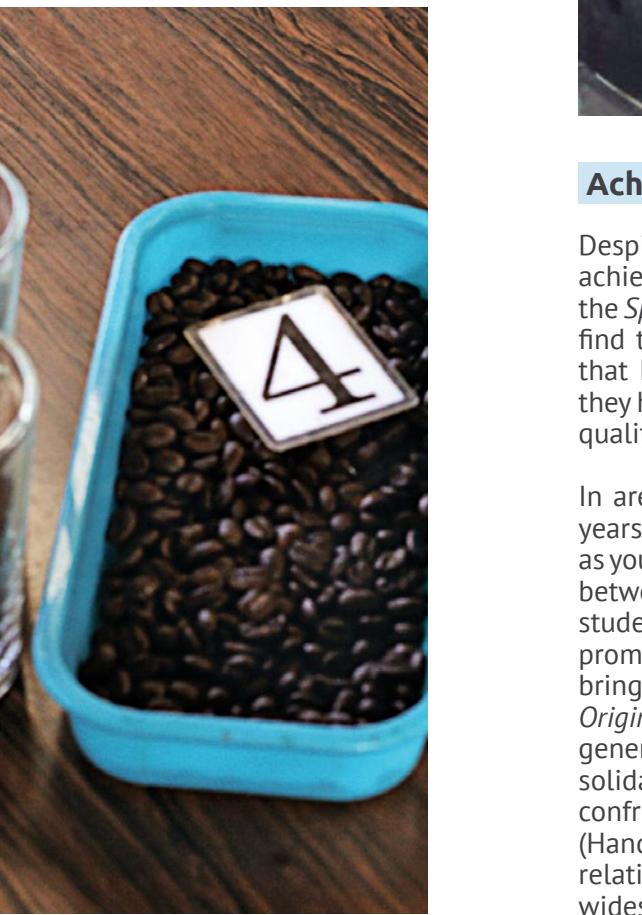
En 2015 se constituyó la *Mesa Sectorial del Café*, promovida por Corpochivor, donde converge la institucionalidad pública, privada y asociaciones y grupos organizados de los municipios caficultores de la región (13 en total) resultado de una apuesta por el desarrollo regional del Valle de Tenza, a través de la cadena de valor de cafés especiales. En este escenario se viene planificando el sector, basado en el fortalecimiento de la cadena, con acciones que llevarán a definir una marca regional de cafés especiales y una estrategia comercial directa que permita mantener ingresos estables a los caficultores. Se espera la definición de un plan de acción con mayor coherencia, articulación y horizonte común, el cual sin duda se convertirá en instrumento de incidencia política a nivel regional y nacional.

El diálogo técnico entre el Comité de Cafeteros y otros actores del sector es una necesidad apremiante, dada la divergencia que se halla en el abordaje de los procesos de tecnificación productiva y la centralización del beneficio del café. Por un lado, se promueven variedades que según algunos productores reducen la calidad del grano de cara a la consolidación de los cafés especiales de origen, y por el otro, se mantiene la oferta de maquinarias y equipos de postcosecha individuales, en detrimento de factores ambientales y calidad en grano.

La Alcaldía municipal de Guayatá viene articulando con Cannor un proyecto de apoyo a los caficultores para trasladar sus cosechas hasta

la planta central, de tal forma que éstos ahorren los jornales invertidos en el proceso de beneficio al tiempo que se mejora la calidad del grano. También el gobierno local en asocio con Cannor viene apoyando a jóvenes estudiantes de colegios agropecuarios, con un plan de emprendimiento vinculado al sector de los cafés especiales, con lo cual se promueven procesos de relevo generacional y de empresarización de la cadena.

En proyección se encuentra la apertura de una tienda de bebidas en Guateque, donde se comercializan productos transformados de Cannor y sus asociados, y la implementación de un pilotaje de ganadería de doble propósito y semiestabulada para aportar nuevos elementos pedagógicos y demostrativos a los caficultores del sector.



Achievements Not Reached

Cannor's efforts to open credit lines are affected by the non-payment culture. Likewise, efforts to diversify production given the long unproductive period of coffee fail to find clear routes - despite the pilot plans undertaken for over a decade. The coffee growers continue doing traditional activities empirically that don't bring significant or innovative economic alternatives.

Future Prospects

In 2015, the *Mesa Sectorial del Café* (Coffee's Sectoral Board) promoted by Corpochivor was formed. Public and private institutions, associations, and organized groups of coffee growers' municipalities (13 in total) converge as the result of a venture that looks for *Valle de Tenza* regional development, through the value chain of special coffees. This scenario that has been planned for the sector is based on chain strengthening, with actions that will define a regional brand of special coffees and a direct commercial strategy to maintain a



stable income for coffee growers. The definition of an action plan with greater coherence, articulation, and common goals is expected, and without a doubt will become a political impact instrument at the regional and national level.

The technical dialogue between the Committee of Coffee Growers and other actors in the sector is an urgent need, given the discrepancy between the productive technical improvement approach and the benefit centralization of the coffee. On the one hand, some promoted varieties reduce the quality of the grain of the *Special Origin Coffees*, according to some producers. And on the other hand, the supply of individual equipment and machinery for post-harvest are maintained - undermining environmental factors and quality in grain.

Guayatá Mayor's Office is articulating a project with *Cannor* to help move grower's crops to their central facility. This way, they save wages invested in the benefit process while improving the quality of the grain. Also, the government in partnership with *Cannor* is supporting young students of agricultural schools with an entrepreneurship plan linked to the specialty coffees sector, which promotes processes of generational renewal and a business model perspective in the chain.

Down the road is the opening of a drink store in Guateque, where processed products created by *Cannor* and their associates will be marketed. There is also a pilot plant for implementing a dual purpose livestock farm with a semi-lairage, in order to provide new educational and demonstrative elements to coffee growers in the area.

APRENDIZAJES Y POTENCIAL DE RÉPLICA

Aprendiendo de los fracasos

La vinculación de aliados comerciales que además de comprar el producto fortalece procesos internos, es clave para un sector en consolidación. Tanto la FNC como comercializadoras privadas como Virmax, que compran café colombiano y lo venden a consumidores finales en el exterior, hacen esfuerzos de acompañamiento a los procesos de producción y transformación del café, en tanto son éstos los que conocen a sus clientes, sus preferencias y gustos. Esto permite que el caficultor logre moldearse al comprador final y satisfacer así sus requerimientos, conllevando a un relacionamiento comercial estable y en evolución.

El manejo de expectativas frente a los cafés especiales debe cruzar por adecuados procesos de formación y comunicación efectiva. Cuando se habla de este segmento emerge automáticamente la certeza de un mejor ingreso, sin embargo esta catalogación implica complejos factores para que alcance una óptima calidad, apreciada y valorado por los compradores. En este sentido, es necesaria la fluidez y claridad de la información, así como permanente y adecuada formación para que los caficultores asuman las exigencias del mercado y el premio o castigo que éste impone frente al cumplimiento de estándares y puntuaciones en taza.

Es necesario emprender campañas para el manejo de microfinanzas y de cultura de pago crediticio para no morir en el intento. La experiencia de Cannor facilitando créditos para la compra de insumos ha demostrado que es necesario en fases previas, la realización de procesos pedagógicos que permitan interiorizar el compromiso y la responsabilidad que se asume al recibir un anticipo de cosecha, de tal forma que el acreedor logre una historia crediticia y mantener abierta esta posibilidad y no termine auto rezagándose del proceso colectivo para eludir los pagos.



Elementos clave que otros actores deben tener en cuenta

Sobre la base del diálogo técnico y político de los actores del sector, es posible construir una estructura económica y social para la región. Actores institucionales y comunitarios vallecaucanos desarrollan una estrategia de diálogo alrededor de la caficultura regional, lo cual asegura la proyección certificada del principal renglón económico de la región. Confluye la institucionalidad pública local y departamental, empresa privada, la organización cabeza visible del sector, y asociaciones y organizaciones que representan la base productiva regional. En su conjunto dan soporte en aspectos técnicos y buenas prácticas agroproductivas, beneficio del grano, transformación de materia prima en productos terminados y en la negociación cualificada con agentes privados de comercio global. Este entramado institucional y organizativo fortalece las apuestas territoriales para consolidar cadenas de valor y van forjando un horizonte común necesario para concentrar los esfuerzos conjuntos.

Los microfundistas encuentran posibilidades comerciales y de mejores ingresos, cuando se acentúa el trabajo en la calidad y no en el volumen. Los productores de café del Valle de Tenza, pese a sus limitaciones de extensión de tierra, están hallando el camino para mejorar el grano y la fase de postcosecha, y así compensar la falta de grandes volúmenes por calidad, representada en cafés especiales, lo cual equilibra de cierto modo sus ingresos.

La alianza entre administración municipal y empresa rural es clave para enfrentar el fenómeno de fuga de jóvenes de las regiones. La decisión conjunta de incorporar jóvenes, de manera progresiva, al mundo agroproductivo del café permite asegurar los liderazgos futuros para la región. La alianza permite convocar la atención y dedicación de estudiantes de bachillerato y mantenerlos en un programa sostenido por cuatro años, período que corresponde a los mandatarios locales. "Se pretende que desde octavo los jóvenes se vinculen al programa para que lleguen a undécimo con un proyecto local ya definido", expresa Ramiro Villalobos, director de Cannor.

LEARNING AND REPLICATION POTENTIAL

Learning from failures

The association with trade partners that are buying the product strengthens internal processes, and is key for a sector in consolidation. Both the FNC and private traders like Virmax buy Colombian coffee and sell it to final consumers abroad. They make efforts to support the production and transformation processes of coffee, knowing the preferences and tastes of their customers. This allows coffee growers to match final consumer preferences in order to meet their requirements - leading to a stable and evolving trade relation.

Managing special coffees expectations must include adequate formation processes and effective communication. When speaking of this segment, it automatically pops up the certainty of a better income. But, this classification involves

complex factors in order to achieve optimum quality that will be appreciated and valued by consumers. In this sense, information should be clear and smooth, as well as training of growers should be permanent and appropriate - so they can assume the demands of the market obtaining the reward or punishment for compliance of standards and scores in cup.

It's necessary to undertake campaigns for the management of micro-finance and promote a credit payment culture to succeed. The experience of Cannor facilitating loans for the purchase of inputs has shown that educational processes are necessary in previous phases for growers in order to internalize the commitment and responsibility of receiving an advanced payment for harvest. In such a way that creditor will achieve a credit history in order to maintain this possibility, without lagging from the collective process to avoid payments.



Key elements that other actors should take into account

On the basis of the technical and policy dialogue between actors in the sector, it's possible to build an economic and social infrastructure for the region. Institutional and community actors of Valle de Tenza develop a strategy of dialogue around regional coffee production, which ensures the concerted projection of the main economic activity of the region. Public, departmental, and local institutions converge with private companies, head organizations of the sector, and organizations representing the productive base of the region. As a whole they bring support in technical aspects and good agro-productive practices such as benefit of grain, transformation of commodities into finished products, and qualified negotiating with global trade private agents. This institutional and organizational structure strengthens the territorial ventures to consolidate value chains and forge common goals needed to concentrate joint efforts.

The small landowners find more trade opportunities and better incomes focusing on the quality and not on volume. Despite Valle de Tenza's coffee producers land extension limitations, they are finding ways to improve the grain and post-harvest phase, compensating this lack of volume with quality, represented in special coffees - which balances their income in some way.

This alliance between municipal administration and rural enterprise is key to addressing the young people migration phenomenon from these regions. The common decision of progressively incorporating young people to the agro-productive coffee world helps to ensure the future leadership for the region. This alliance is proposed to convene dedicated high school students and keep them in a sustained program for four years - a period that corresponds to local rulers. "It is intended for young students of the last four years of high school in order to reach graduation with a defined local project", says Ramiro Villalobos, Cannor's director.



Relevancia para el proceso de paz

La caficultura del segmento de *cafés especiales* muestra a través de esta experiencia, una apuesta territorial que reduce el impacto ambiental y fortalece la asociatividad, la cohesión social y la mejora de ingresos, lo que integralmente dinamiza una economía solidaria con caminos pacíficos para la construcción de paz, en un contexto donde se desarrollan otras economías (como la minería) generadoras de confrontación y desestabilización social, además de enorme perjuicio socio-ambiental. En esta medida la caficultura de cafés especiales va ganando espacios para contener los riesgos de activación de fenómenos de violencia que irrumpieron la tranquilidad de la región en épocas pasadas.

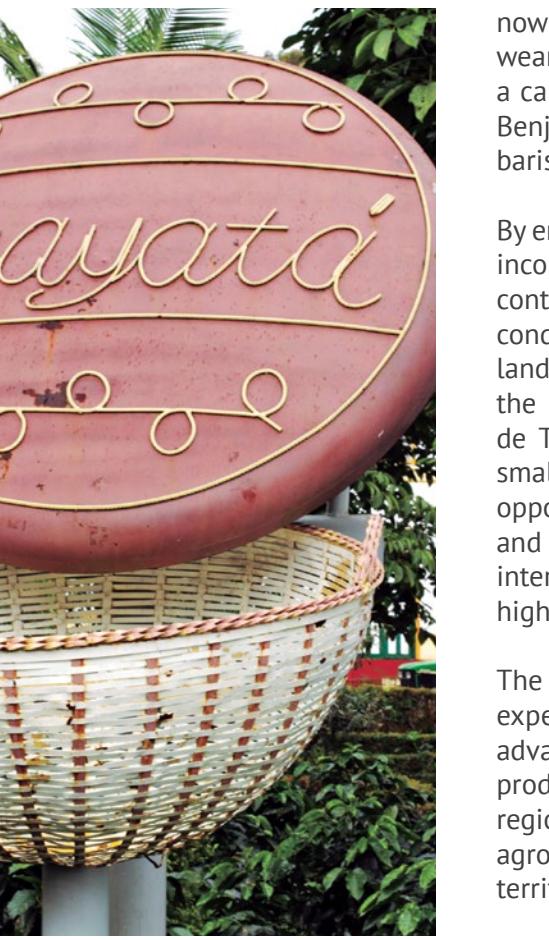
Esta experiencia construye paz en la región, potenciando el patrimonio agroalimentario y el desarrollo endógeno, mediante su posicionamiento como región productora de cafés especiales, abriendo oportunidades empresariales, e incluso potenciando otros sectores como el turístico, lo que sienta las bases para el crecimiento económico local, y contribuye al proceso de arraigo territorial y contención de fuga de jóvenes, en tanto construye entornos socio-productivos más cercanos a sus expectativas y ambiciones, y próximos a las vocaciones naturales de la región. “Quise dar un salto y aventurarme a abrir una tienda, vender café tostado y molido, y bebidas a base de café. Ahora me sorprende cuando llega un campesino de ruana a pedirme un capuchino con baileys”, dice Benjamín Piñeros, productor, barista y comerciante.

Al asegurar ingresos estables y sostenidos, esta propuesta es un auténtico aporte a la paz, en tanto mejora las condiciones de sectores microfundistas, vulnerables y rezagados de los desarrollos tecnológicos. Los caficultores valletenzanos muestran que en la limitación de sus áreas productivas hallaron una



Relevance to the peace process

The *Special Coffee* segment production shows, through this experience, a territorial venture that reduces environmental impact and strengthens community development, social cohesion and income improvement, which integrally improves a solidarity economy for the construction of peace - in a context in which the development of other economies (like mining) generate a clash and social destabilization, not to mention an enormous socio-environmental harm. In this measure, the production of special coffees is gaining spaces to contain the phenomenon of violence that broke the calm of the region in the past.



This experience builds peace in the region, promoting food heritage and endogenous development through its positioning of special coffees production, opening up business opportunities and boosting other sectors, such as tourism. It lays the foundation for local economic growth contributing to the process of territorial rootedness and containment of youth migration, building socio-productive environments closer to young people's expectations and ambitions - ahead of the natural vocation of the region. “I wanted to make a leap and venture to open a store, sell ground roasted coffee and coffee drinks. I'm now amazed when a farmer wearing a poncho asks me for a cappuccino with Baileys”, says Benjamín Piñeros, producer, barista and merchant.

By ensuring a stable and sustained income, this proposal is a genuine contribution to peace, as it improves conditions of vulnerable small landowners that are lagging behind the technological developments. Valle de Tenza's coffee producers show that a small productive area could give them an opportunity to improve the quality of the grain and position special coffees in the domestic and international market - those are recognized with higher prices.

The existence of rural companies like *Cannon* focuses growth expectations of members in the value of chain, delivering a competitive advantage through outsourcing services that guarantee the obtaining of finished and good quality products. In this regard, *Cannon* manages to become another cog in the wheel, activating domestic and regional commercial dynamics that used to be in the handicraft and household areas, moving forward to agro-industrial processes with a competitive quality. The former is truly significant in the processes of territorial peace construction, as this is a region with very few local industries and business opportunities.

Capacidad de réplica de los actores involucrados

La Mesa Sectorial de Café, compuesta por los actores locales promotores del sector, se constituye en una fuente de información y conocimiento para otras organizaciones y grupos de productores interesados en potenciar procesos de producción y transformación del café. Para actores institucionales y tomadores de decisión, la experiencia logra brindar claves concretas para mejorar la cadena de valor de cafés especiales mediante la adopción de programas que incluyan centrales de post-cosecha.

El sector caficultor del Valle de Tenza (con productores locales, la empresa rural Cannor y otras) cuenta hoy con capacidad instalada logística, técnica y administrativa para compartir su experiencia con públicos diversos que tengan el objetivo de profundizar aspectos de cafés especiales de origen.

Cannor, en particular es una fuente de conocimiento sobre *cafés especiales de Origen* que empieza a replicarlo a diversos sectores institucionales. Desde hace dos años, recibe en promedio 5 visitas al mes de grupos estudiantiles y de funcionarios público-privados, interesados en conocer el proceso de beneficio y la torrefacción del café, conllevando a la apertura de una nueva línea en el portafolio de servicios: el agroturismo en torno a cafés especiales. Actualmente realiza obras de infraestructura para la venta de servicios a visitantes (alojamiento y restaurante) y configura una ruta de aprendizaje que incluye visitas a fincas, encuentro con caficultores, experiencia de catación, visita a la planta y a una tienda local de bebidas.

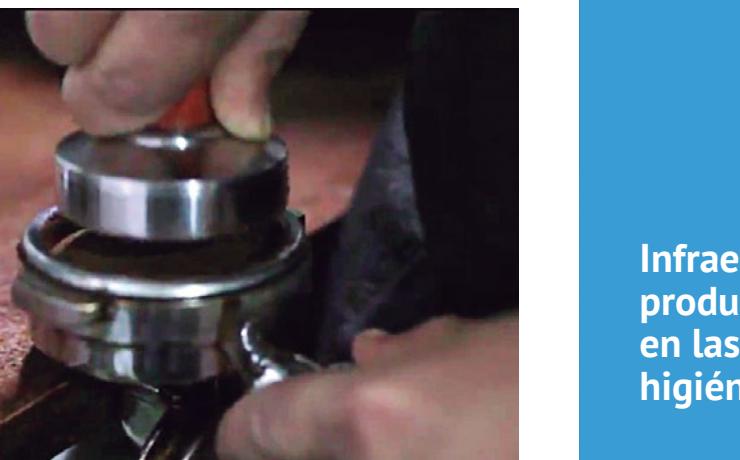
Para grupos de caficultores la experiencia de Cannor en el Valle de Tenza, es un referente en tanto logró conformar una base social y productiva de cultivadores de cafés especiales de origen,

bajo su dirección técnico, que de manera colectiva venden sus cosechas en cereza a esta empresa rural (también lo venden quienes no están asociados) encargada del beneficio del grano con altas calidades técnicas. La planta al centralizar el beneficio y manejar volumen logra economías de escala para retribuir con un mejor precio a los productores. En este sentido, el montaje de centrales de postcosecha se convierte en una alternativa tanto para grupos de productores con visión empresarial, así como para los agentes privados y públicos que invierten en el sector, en tanto los recursos económicos pudieran focalizarse hacia la compra de maquinaria y equipos para centrales y no para productores individuales⁷.

“Cannor, en particular es una fuente de conocimiento sobre cafés especiales de Origen que empieza a replicarlo a diversos sectores institucionales.”

La región del Valle de Tenza ofrece condiciones de proximidad entre las fincas, dado el microfondo característico, así como entre los municipios, ubicados a menos de 15 kilómetros de distancia entre uno y otro, lo cual favorece el desarrollo de rutas de aprendizaje.

⁷ Según CANNOR, frente a un plan de modernización de la infraestructura productiva básica cafetera para los 600 productores actuales de los municipios de su injerencia, se requerirá una inversión de 7 millones por familia, lo cual equivaldría a 4.200 millones de pesos de inversión. Esta suma podría invertirse en nuevas centrales de post cosecha para la región y/o para mejorar la productividad.



Infraestructura productiva familiar en las fincas en condiciones higiénicas y eficientes



to share its experience with varied audiences, which have the objective of increasing their knowledge regarding *Special Origin Coffees*.

Cannor, in particular, is a source of knowledge on *Special Origin Coffees* that begins to replicate it to several institutional sectors. During the last two years, it received an average of five visits per month from student groups and public-private staff members, interested in knowing the process of benefit and roasting of coffee, leading to the opening of a new line in the portfolio of services - agricultural tourism around special coffees. It currently builds infrastructure for the sale of services to visitors (lodging and restaurants) and configures a learning path that includes visits to farms, meeting with coffee growers, tasting experience, visit to the facility and a local drinks store.

For groups of coffee growers, the experience of *Cannor* in *Valle de Tenza* is a benchmark as it manages to gather a social and productive base of *Special Origin Coffee* growers under its technical mentoring. In a collective manner, growers sell their harvests in cherry to this rural company (non-affiliated members also sell their harvests)

responsible for the benefit of the grain using high quality techniques. The facility, by consolidating the benefit and handling large volumes, achieves economies of scale, rewarding producers with a better price. In this regard, the building of post-harvest centrals becomes

an alternative for groups of producers with a business vision and private-public actors investing in the sector as the economic resources could focus toward the purchase of machinery and equipment for these facilities, not for individual producers.

The region of *Valle de Tenza* offers a proximity between farms, given the characteristics of small landowners, and there are also municipalities located less than 9 miles of distance between one another, encouraging the development of learning pathways.

Historias personales

Benjamín Piñeros Ruiz

EDAD 38 años

OCCUPACIÓN Productor y comerciante de café tostalido o molido, y de bebidas de café

CELULAR 313 841 0566

LUGAR Finca La Loma
Guayatá

Soy andariego, me gusta conocer el mundo para tener más ideas y oportunidades de echar pa'adelante. He recorrido muchas partes del país y hasta me fui a conocer Chile. Allá me di cuenta que no conocen el café colombiano y que ese país brinda una gran oportunidad para comercializarlo. Uno siempre piensa en Europa o Estados Unidos pero hay que mirar para otras partes. Soy un convencido de la calidad del café del Valle de Tenza, y del valor que muchos consumidores le dan a esta bebida, por eso me parece que este es un renglón importante de la economía de la región.

He estudiado varias cosas, entre otras barismo y arte de latte, así que un día decidí abrir una tienda de café en Guayatá y aquí estoy ofreciendo café con licor, esencias y leche, combinándola con tortas y galletas. También tomar café es algo que debemos enseñar, porque estamos acostumbrados a tomar aguapanela con sabor de café y hacer el cambio no es fácil. Sin embargo hemos visto que los campesinos de ruana vienen a la tienda y ya empiezan a adquirir conocimientos de sabor y aroma. Piden capuchinos con baileys y se empiezan a interesar por lo que ellos mismos cultivan en sus fincas.

Cannor nos ayuda con la maquila. Yo cosecho el café y lo llevo a la planta para que le hagan el beneficio y la torrefacción, y luego lo empaco tostado o molido. Tengo mi propia marca y lo vendo aquí en la tienda y en otros puntos de la región. La familia y los amigos conforman una red de compradores que uno debe aprovechar. Siempre supe que vender productos finales era el mejor negocio y

ahora lo puedo hacer porque Cannor me brinda ese servicio. Ahora sí puedo hablar de rentabilidad aunque, como todo al comienzo, primero hay que abrir mercado. Como ya tuve esta escuela ahora estoy en la planeación para abrir una nueva tienda en Guateque, que es el puerto seco de la región, donde espero posicionar mi café.



Benjamín Piñeros Ruiz

AGE 38 years

OCCUPATION Producer and Trader of Roasted/Ground Coffee, and Coffee Beverages

CELL PHONE 313 841 0566

LOCATION La Loma Farm
Guayatá

I'm a wanderer. I like to know the world to get more ideas, and opportunities to move forward. I've traveled to many places in my country, and I even went to Chile. There, I realized that they don't know about Colombian coffee, so that country offers a great opportunity to commercialize it. You always think about USA or Europe, but you have to look for different places. I'm convinced about the quality of the coffee in *Valle de Tenza*, and the value that many consumers give to this beverage, that's why I truly believe this is an important part of the region economy.

I've studied different things, among them: barista, and the art of latte. So one day I decided to open a coffee store in Guayatá and here I'm offering coffee liquor, essences and milk, mixing them in cakes and cookies. Also, drinking coffee is something we need to teach, because we are used to drinking sugar water with coffee flavor, and to make this change is not easy. However, we've seen that the farmers with ponchos come into the store and start acquiring knowledge about aroma and taste. They order cappuccinos with Baileys, and they wake up the interest of what they grow on their farms.

Cannor helps us with the manufacturing. I harvest the coffee and then take it to the facility for benefit and roasting processes, and then pack it roasted or ground. I have my own brand and I sell it here in my



store and in other places of the region. Family and friends make a shopping network that one should take advantage of. I always knew that selling final products was the best business, and now I can do it because *Cannor* provides this service. Now I can actually talk about profit. However, like anything at the beginning, you must create the market first. Like I already acquired all this knowledge, I'm planning to open a new store in Guateque, which is the dry port of the region, where I expect to position my coffee.

Segundo Hector Piñeros Ramirez

EDAD 65 años

OCCUPACIÓN Productor de café, socio de *Cannor*

CELULAR 312 490 2781

LUGAR Finca La Milagrosa
Vereda Zarzal
Somondoco

Me gusta mucho el café, siempre lo he sembrado en la finquita y ahí nos ha dado para vivir. Me gusta tener varias variedades. Hace poco sembré un poquito en un pedazo de tierra pero le dejé mucha sombra porque veo que el que recibe el sol está

más bonito y el otro está quedándose. Uno aprende todos los días, ¡quién lo diría!. Quería sembrar más pero ya estoy viejo, la mujer está un poco enferma y los hijos se me fueron. No es fácil porque no hay plata para pagar jornales pero tampoco hay gente que quiera trabajar en el campo. Uno quiere que los hijos progresen y quedándose en el campo no es la fórmula para progresar.

Lo que hacemos con mi hermano y un vecino, es que los tres nos ponemos de acuerdo para hacer la recolección de la cosecha: hacemos *Vuelta de Mano*, así lo llamaban los viejos. De esta manera logramos los tres, ir de finca en finca y sacar adelante la cogida de cosecha porque si no fuera así, las pepas se nos caerían de los palos. Entre varios rinde más el trabajo y nos acompañamos.

Desde hace dos años le vendo el café a *Cannor* porque se mira que queda un poquito más de plata y ya uno no se friega la vida descerezándolo, limpiándolo, secándolo... además porque el tiempo no se presta para secar: está muy lluvioso. Yo tengo las máquinas para el beneficio, pero ya están viejas, como yo.

La finca me da para vivir, porque combiné el cacao con unas cabezas de ganado así tengo leche para hacer el queso y la cuajada, y otras reses en ceba para que vayan cogiendo precio. Yo creo que un finquero tiene que dedicarse a varias cosas o si no "se lo lleva el que lo trajo".

Segundo Hector Piñeros Ramirez

AGE 65 years

OCCUPATION Coffee Producer,
Cannor's Partner

CELL PHONE 312 490 2781

LOCATION La Milagrosa Farm
Vereda Zarzal
Somondoco

I like the coffee very much, I've always planted it on my small farm, and it has given us enough

to live. I like to have different varieties. I recently planted some on a small piece of land, but I left it too much shadow because I noticed that the one that is getting more sun is prettier and growing faster. You can learn every day, who'd say! I wanted to plant more but I'm too old now, my wife is a bit sick and my sons already left. It's not easy because there's no money to pay wages, but neither there are people who want to work in the field. You want the best for children, and staying in the field is not the formula for progress.

What we do with my neighbor and brother, it's an agreement to collect the harvest, we do something called "*Vuelta de mano*" (hand back) - as old people called it. In this way between the three of us, we achieve going from farm to farm picking up the harvest - if it wasn't this way the seeds will fall off the sticks. Together we are more productive, and we accompany each other.

Since two years ago, I sell the coffee to *Cannor*, because that way you end up with a little bit more money, and you don't have to make your life harder by peeling, cleaning, drying... besides the weather conditions are not useful to dry, as it is too rainy. I have machines for the benefit, but they are very old, just like me.

The farm gives me enough to live because I mixed the cocoa with some cattle, that way I have milk to make cheese and curd, and other fattening cattle so their price increases. I believe that a farmer has to diversify, or "the one that gave you life will take it away."





Maria Rocio Gomez Soto

EDAD 37 años

OCCUPACIÓN Responsable Torrefacción en la Planta Post-cosecha Cannon

CELULAR 312 538 5080

LUGAR Cannon • Guayatá

Yo soy de Caquetá, llegué a Boyacá con mi madre hace como 10 años, compramos una tierrita e hice un crédito para sembrar café pero no me resultó, pues empezaron las cuotas y el café nada que producía, y cuando se dio la primera cosecha la plata no alcanzó ni para las cuotas. Hay que meterle mucho trabajo y yo como mujer, trabajaba en el cultivo pero no era suficiente.

Por esa época conocí Cannon y me vinculé al equipo de trabajo con un convenio que tenía Cannon con el Ministerio de Agricultura (Alianzas Productivas) manejando el fondo rotatorio, visitando las fincas, haciendo el trabajo de acompañamiento. Todo ha sido un constante aprendizaje y me ha gustado mucho el trabajo con el café, pero sobre todo me interese por la catación, por conocer qué es eso, cuáles son las características del café, a qué debe saber un café especial, cómo medir los puntos en taza, etc. Como somos un grupo pequeño yo hago varias cosas, pero mi responsabilidad directa es la torrefacción del grano y eso me encanta porque tiene que ver con el área de los alimentos, el olor del café, el nivel de tostión, el sabor. He aprendido sobre barismo y las combinaciones y mezclas que uno puede hacer. Incluso uso el café para cocinar, hago salsas de café para el pollo. Es un producto muy versátil.

Cuando vienen las visitas a Cannon les cuento todo lo relacionado con torrefacción. Aunque tenemos uno de los mejores cafés del mundo, no lo conocemos, no lo saboreamos. Ese conocimiento me gusta trasladárselos a las personas que nos visitan. Estoy muy ilusionada con el agroturismo, esta nueva línea que estamos abriendo, porque me gusta la atención al público y hablar de lo que he ido aprendiendo en casi una década con Cannon.

Maria Rocio Gomez Soto

AGE 37 years

OCCUPATION Responsable Torrefacción en la Planta Post-cosecha Cannon

CELL PHONE 312 538 5080

LOCATION Cannon • Guayatá

I'm from Caquetá, I arrived to Boyacá with my mother about 10 years ago. We bought a small piece of land and made a loan to grow coffee, but it didn't work out because the dues started running up and the production of coffee wasn't ready. When the first harvest was ready, the money wasn't enough to pay the dues. It needs plenty of work, and I, as a woman, worked on the crop, but it wasn't enough.

By that time, I met Cannon and I joined their team through an agreement between Cannon and the Department of Agriculture (Alianzas Productivas [Productive Partnerships]), by managing the revolving fund, visiting farms, and accompanying work. Everything has been a constant learning experience and I like working with coffee a lot, but I especially got interested in cupping. Knowing more about it, what are the coffee characteristics, what the taste of a special coffee should be, how to measure the points of a coffee cup, etc. As we are a small group I do several things, but my direct responsibility is the roasting of the grain, and I love it because it's related with the food area, coffee smell, roast level, and taste. I've learned about baristas and the mixes and combinations you can make. I even use the coffee to cook; I make coffee sauces for the chicken. It's a very versatile product.

When the visitors come to Cannon I tell them everything about the roasting. Although we have one of the best coffees in the world, we don't know it, we don't taste it; I like to transfer that knowledge to our visitors. I'm very excited with the agrotourism, this new line we are opening, because I like the public attention and to talk about what I've learned in almost a decade with Cannon.

Datos de contacto

Corporación Agropecuaria del Oriente (Cannon)
Guayatá • BOYACÁ

Ramiro Alonso Villalobos Alfonso

Gerente Cannon

cannoragro@gmail.com

Cellular: 311 531 6310 • 312 538 5080

Gobernación de Boyacá, Corpochivor, Alcaldías,
Programa Alianzas Productivas,
AES Chivor, GAL Valletenzano

Mario Barreto, Director GAL Valletenzano

gal.gerencia@gmail.com

Cellular: 311 440 7794

Guayatá • BOYACÁ

Contact Information

Corporación Agropecuaria del Oriente (Cannon)
[from Spanish: Agricultural Corporation of the East]
Guayatá • BOYACÁ

Ramiro Alonso Villalobos Alfonso

Cannon's Manager

cannoragro@gmail.com

Cell phone: 311 531 6310 • 312 538 5080

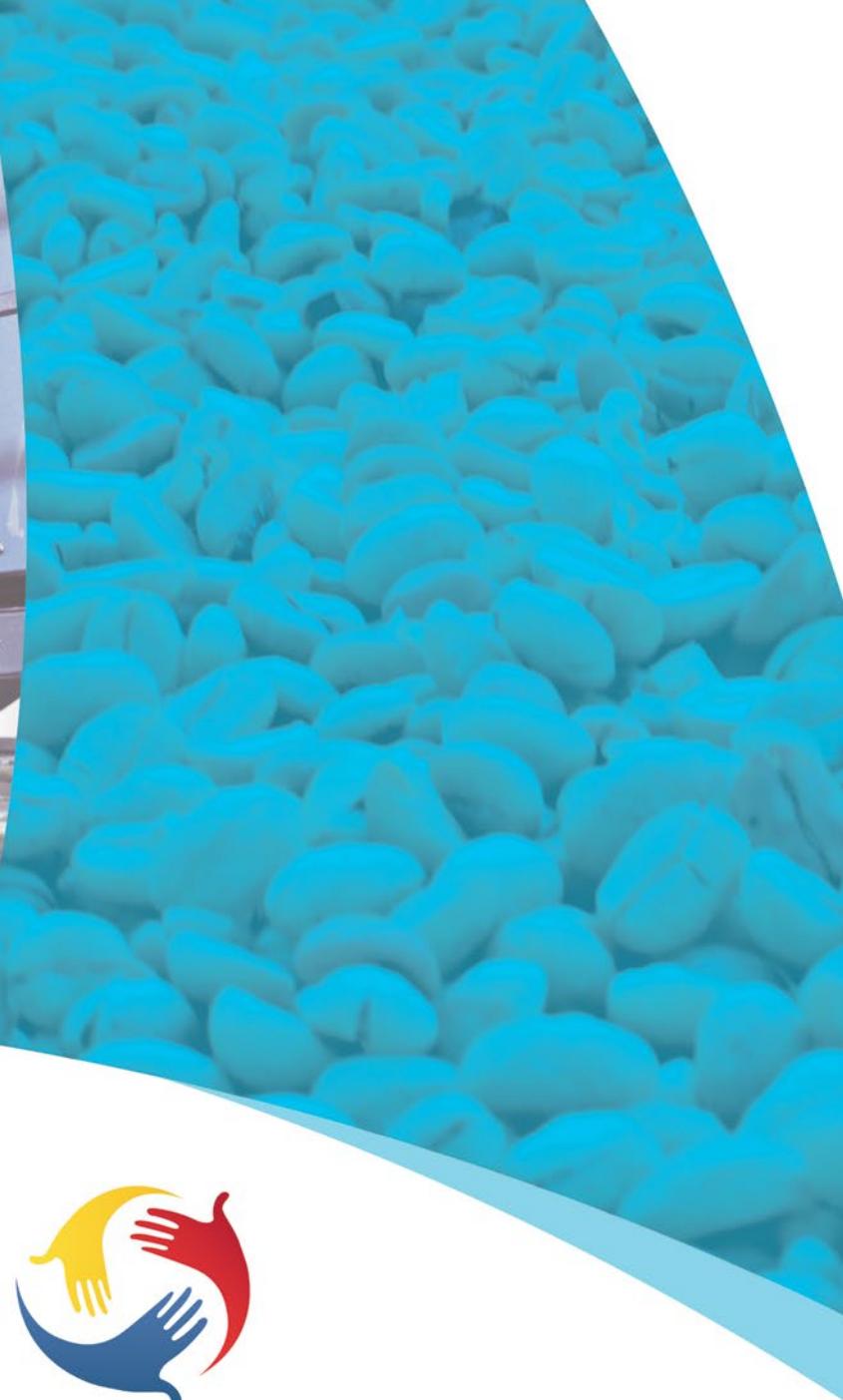
Boyacá Governor's Office, Corpochivor, Mayor's
Offices, Programa Alianzas Productivas
(Productive Partnerships Program),
AES Chivor, GAL Valletenzano

Mario Barreto, GAL Valletenzano's Director

gal.gerencia@gmail.com

Cell phone: 311 440 7794

Guayatá • BOYACÁ



Saber Hacer
COLOMBIA