

ERNA KNUTSEN, LA MUJER QUE CREÓ EL CONCEPTO DE CAFÉ DE ESPECIALIDAD

Subscríbete a la Newsletter de #forumcafe



En 1974, en una entrevista en el Tea & Coffee Trade Journal, la noruega Erna Knutsen utilizó por primera vez el término “Café Especial”. Era empleada de una empresa importadora de café en San Francisco y fue una de las primeras mujeres en trabajar en la venta de café verde.

Knutsen nació en la ciudad noruega de Bodø en 1921, aunque desde muy pequeña vivió en Estados Unidos, donde su familia se trasladó huyendo de la crisis en el norte de Europa. De aquella época, ella siempre explicaba que recordaba dos cosas, el aroma a cocina italiana de sus vecinos –vivían en un barrio repleto de italianos– y el aroma del café recién molido. Y es que a pesar de que a su familia no le sobraba el dinero, su madre nunca renunció a comprar café cuando llegaron a Nueva York, pues estaban acostumbrados a beber buen café en Noruega. Compraban el café en grano y lo molían en casa muy temprano todas las mañanas para que el padre de Erna pudiera tomar una taza antes de irse a trabajar a las 5:00 am.

A los 18 años, Erna Knutsen se casó para salir de casa y trabajó varias décadas como secretaria. A punto de cumplir los cuarenta se mudó a San Francisco y allí consiguió un puesto de secretaria del vicepresidente del Café de la American Molasses Company. El trabajo le gustaba y, sobretodo, lo que le llamaba la atención era todo lo relacionado con el café. Las pocas posibilidades de mejorar en la empresa le hicieron buscar, pronto, nuevas oportunidades y las encontró muy cerca, a unas pocas manzanas, como secretaria a tiempo parcial de Bert Fulmer (de los "Fulmer del café") en B.C. Irlanda, una antigua casa de bolsa de café, fundada en 1885, como importadores de "Especias, Semillas, Tapiocas, Cacahuets, Hierbas, Arroz y Toda la Mercancía Oriental".

Su primera prioridad fue aprender a catar café, algo que no le resultó fácil. Y no lo fue por falta de capacidades, sino porque por aquel entonces la zona de tueste, de almacenamiento, e incluso la sala de cata, eran territorios exclusivos para hombres. A menudo, Knutsen explicaba en las entrevistas, que solía esperarse en las estancias contiguas donde se realizaba la cata, hasta que alguien le llevaba las tazas, una vez los catadores habían acabado.

DE LOTES ROTOS A SPECIALTY COFFEE

En aquel momento el trabajo de Erna en B.C. Irlanda era mantener al día el “libro de posición” donde se registraban las entradas y salidas de café verde. Y fue allí, donde descubrió la existencia de los “lotes rotos”, cantidades de café de menos de un contenedor, con sabores especiales, difíciles de colocar a las grandes compañías, pero para los que Knutsen pronto vio una salida, los pequeños tostadores de café.

A base de práctica y más práctica, Knutsen puso a punto su paladar y poco a poco empezó a captar la atención de los tostadores y compradores de café que le consultaban sobre la evaluación de los granos. En una ocasión, cuando Fulmer estaba considerando la compra de un contenedor completo de Sumatra Mandheling, ella tuvo que esperar fuera con el exportador mientras tostaban y cataban el café. Más tarde, cuando probó el café, le dijo a su jefe que podía vender todo el contenedor en un mes... y lo hizo. Mandheling siguió siendo uno de sus cafés favoritos durante el resto de su vida y su acierto con él fue el que propició al poco tiempo, en 1973, que Fulmer le confiara un cargo de mayor responsabilidad en la empresa, el de vicepresidenta.

Por aquel entonces, Erna ya había empezado a mostrar sus dudas sobre el sistema convencional de comercialización del café verde en grandes cantidades. En aquel momento, el consumo de café en América había tocado fondo. Los estadounidenses bebían casi tanto café instantáneo como café preparado porque tenía el mismo sabor. En todo el país, sin embargo, los aficionados al café querían algo mejor que esas bebidas y el pequeño comercio buscaba donde encontrar ese café para satisfacer esas necesidades, pero no existía. El mercado estadounidense estaba dominado en ese momento por un puñado de grandes tostadores, cuatro de los cuales eran dueños del 70% del mercado.

Las grandes empresas habían descuidado del todo el nicho de mercado que había captado la atención de Erna y para el que, en aquel momento, no existía una oferta específica de cafés. Es así, que la propuesta de Erna Knutsen fue trabajar con bolsas de café de alta calidad en lugar de contenedores llenos de cafés de calidad inferior y distribuirlos a través de pequeños tostadores que no tenían la capacidad financiera para comprar grandes cantidades de café verde, pero si este tipo de granos por los que los consumidores amantes del café, estaban dispuestos a pagar algo más a cambio de poder disfrutar de su bebida.

Usando los términos más ofensivos imaginables, algunos hombres aseguraron a Bert Fulmer que renunciarían si se permitía entrar a Erna Knutsen a la sala de cata. A pesar de esto, Bert no dejó de alentar a Erna para que continuara hablando con pequeños tostadores y vendiéndoles café.

Y fue así, que en 1974, Erna habló por primera vez a la prensa sobre su nuevo concepto y utilizó, por primera vez en la historia, el término de “cafés especiales” para designar a esos cafés de alta calidad que distribuía en cantidades más pequeñas que los cafés comerciales.

SELLO DISTINTIVO DEL CAFÉ ESPECIAL

Una década después, Erna compró la compañía donde trabajaba, que pasó a llamarse Knutsen Coffees y asentó las bases de un nuevo concepto de compraventa de café verde. Además de en pequeñas cantidades, Erna quería saber todo del café que estaba vendiendo y “mirar a los caficultores a los ojos de la misma manera que a sus clientes cuando cerraba un compromiso. Esto se convirtió a partir de aquel momento, en un sello distintivo del café especial: la capacidad de decir, “no solo he probado este café, sino que he estado donde ha crecido y he pisado la tierra donde ha sido plantado”, nada que ver con lo habitual hasta la fecha, cuando los comerciantes de café viajaban al origen para visitar los bancos y corredores, pero no las fincas de café.

Los boletines informativos de Erna de Knutsen Coffees se hicieron muy famosos en el mundo del comercio del café, y su estilo entusiasta y su profundo conocimiento del café sirvieron para informar e inspirar a toda una generación de gente relacionada con este producto. A través de estos boletines informativos, que ella misma distribuía mediante correo postal y por fax antes de la era de Internet, Erna creó un nuevo lenguaje destinado al movimiento del café de especialidad, haciendo que la gente vinculada al café comprendiera mejor los orígenes de este producto, las condiciones de realización de una cata, las técnicas de procesado y los trucos a la hora de comerciar con el café.

Erna Knutsen se enorgullecía de ser una mujer dentro del mundo del café, y defendía con pasión el papel de la mujer en este sector y la creación de un comercio cafetero más equitativo e inclusivo. A lo largo de su vida recibió un «Golden Coffee Bean Award» especial de su país, Noruega y, también, fue galardonada dos veces por la Specialty Coffee Association of America. Fue la primera persona en recibir el SCAA Lifetime Achievement Award en 1991, y volvió a ser galardonada como fundadora de la industria del café de especialidad en 2014.

Erna Knutsen murió en junio de 2018 a los 96 años de edad.

Fuentes:

Baden Torrefação, Olam Specialty Coffee, SCA

Descargar artículo en [PDF](#)

Newsletter Fórum Cultural del Café

¿Quieres subscribirte a la newsletter de Fórum Café?

SUBSCRIBIRME

