

EMPLEADO DE LA EMPRESA PEHLKE EN BOGOTÁ

La primera noche transcurrió muy reservada, con frialdad. La noticia de que la mercadería que se me había encomendado en Hamburgo debió pagar impuestos aduaneros en Barranquilla fue recibida sin complacencia por Pehlke. Adjudicó esta desilusión en principio a mi inexperiencia. Afirmó que él seguramente hubiera podido hacer pasar la mercadería sin aranceles. No contesté nada. Por lo demás, la conversación se redujo a los consejos que Pehlke nos daba a Krumsieg y a mí en cuanto a nuestra actividad comercial y también a nuestra vida privada. Para esto último, sin embargo, apenas quedaba lugar si seguíamos al pie de la letra las ideas de Pehlke.

Él enfatizó en que habíamos venido a Colombia para trabajar por nuestro futuro y levantar el negocio. Cuanto más progresos lográramos, tanto más crecería el trabajo. Eso sería una ventaja, pues en Bogotá no se podía hacer nada que valiera la pena, en el tiempo libre. Para descansar era suficiente hacer el domingo en la tarde un paseo por las montañas. Pero para no desperdiciar tampoco ese tiempo, nos recomendó cazar insectos. Él era un buen conocedor de las cigarras y una vez descubrió una especie desconocida hasta ese momento, la cual recibió posteriormente su nombre. Todas sus cazas fueron destinadas al Museo de Stettin, y así se haría también en el futuro con las nuestras. Nos previno contra amistades ajenas al ámbito comercial. Con los colombianos, tan distintos a nuestra forma de ser, de por sí nunca íbamos a sentirnos en realidad cómodos, y desaconsejó de modo rotundo alternar con alemanes y otros extranjeros. No conocía a ninguno que tuviera principios suficientemente serios y con quien valiera la pena alternar. Notó que yo había entablado una relación amistosa con Focke en el viaje y solo me podía dar el consejo de dejar enfriar esa amistad.

Hablaba con aires misteriosos de su negocio. Insinuó que no era el único dueño, pues debía rendir cuentas a una enigmática Mesa Verde en Hamburgo. Como me enteré luego, esa Mesa Verde era el Deutsche Bank en esa ciudad, al que debía cancelar una deuda generada por la fundación de la empresa, hacía unos pocos años. Las solicitudes posteriores de aumento de sueldo de los empleados eran rechazadas con el argumento de que la Mesa Verde no

permitía un aumento de los gastos. Pehlke actuaba como si fuera el receptor bendecido de una confianza superior, de la cual, si es que nosotros, seres indignos, lo merecíamos, nos llegaría también algo en alguna ocasión.

La casa en la que vivíamos, en realidad no era desagradable. Pero su mobiliario era muy modesto. En la sala común había unos sillones que siempre estaban envueltos en fundas; una vez levanté una de ellas para apreciar el diseño de los muebles y descubrí que los almohadones estaban completamente desgarrados. Una vieja cocinera india [sic] y su hija mantenían la casa ordenada. Las dos también cocinaban para nosotros. Las comidas eran modestas y no muy abundantes, a pesar de que los alimentos eran baratos en Bogotá.

El local comercial era un salón bien ubicado y bastante grande, en la calle 12, a media cuadra de la calle principal, la calle Real. Su arreglo era sencillo, pero agradable. Me percaté enseguida de que no me faltaría trabajo. En el fondo del negocio teníamos el taller óptico para la confección de anteojos con recetas médicas. Como no disponíamos de un óptico profesional, Pehlke, que había aprendido por su cuenta el oficio para esos fines, exigía de cada uno de nosotros aprender de él. Krumsieg ya había hecho buenos progresos. Yo también encontré interesante adquirir esa habilidad y después de pocos meses, a pesar de haber roto gran cantidad de lentes en ese tiempo, estuve en condiciones de recortar el denominado lente combinado —por un lado con superficie esférica y por el otro con superficie cilíndrica— exactamente según las indicaciones de la lámina cuadrada sin manufacturar, lijar el lente, pulirlo y enmarcarlo en el marco de manera correcta. La empresa Pehlke era la primera en Colombia que podía elaborar lentes de cualquier tipo. Antes había que encargar anteojos complejos en el extranjero. Si todo lo demás hubiera estado en orden, la empresa habría tenido solo con esta actividad un gran futuro en este país.

Nuestro día laboral transcurría de la siguiente manera: a las ocho de la mañana abríamos el negocio. Después que nosotros mismos nos encargábamos de la limpieza, de barrer y limpiar las ventanas y los mostradores, atendíamos a los primeros clientes. Cada momento libre de atención a la clientela debía ser aprovechado para trabajar en el taller óptico, desempacar o empacar la mercadería, sacudir el polvo y atender los trámites necesarios. Al mediodía se cerraba una hora y en la tarde, a las seis, terminaba la jornada. Para la contabilidad y la correspondencia debían utilizarse las horas siguientes. Como hacíamos las ventas en el mostrador, no teníamos correspondencia con los clientes. Nuestro intercambio epistolar se limitaba al establecido con la oficina de Hamburgo y los transportistas en Barranquilla, Honda y Girardot, además de la propia hacienda. En su mayor parte era atendido por Krumsieg, mientras que yo me dedicaba a la contabilidad.

Nuestra clientela se componía, según los artículos pertinentes, de todos los círculos sociales de Bogotá. Nuestras joyas y artículos de regalo no eran tan costosas como las que se comercializaban en las mejores joyerías, pero tampoco eran baratas. Por eso, solo estaban destinadas a los círculos pudientes. Los anteojos simples partían de un costo de 50 centavos (en aquel tiempo ni siquiera dos marcos), y los compradores eran trabajadores indígenas.

La obligación de comunicarse con la clientela y estar desde las primeras semanas solo en el negocio, significó para mí una ventaja, ya que mis conocimientos del español crecieron velozmente. Había llegado el 3 de abril a Bogotá, y cuando fui después de unas cuatro o cinco semanas por primera vez al Banco de Colombia para depositar dinero, el empleado me expresó su asombro ante el hecho de que al menos había podido comunicarme con él. Me contó que él y sus colegas habían hablado un día sobre la velocidad con la que justamente los alemanes aprendían español y decidieron anotar el día de mi llegada a Bogotá a fin de ver cuánto tiempo necesitaría para poder hacerme entender.

Pocas semanas después de mi llegada, Pehlke partió a su hacienda con el propósito de reemplazar al administrador, Gustav Kruse, quien debía viajar a Alemania. Lo vi partir sin mucha pena; en el transcurso de este tiempo compartido no había aumentado mi simpatía por él.

Con mi colega Krumsieg, que mientras tanto se había ganado la ‘confianza’ de Pehlke y había sido ascendido a apoderado sin aumento de sueldo, me entendía bien, aunque sin entablar una amistad estrecha, pues nunca me fue muy simpático. Pero me hice muy amigo de otro empleado, Friedrich-Carl Rogge, quien había llegado unos meses después de mí al negocio de Bogotá. Él no había emigrado, como yo, porque en Alemania le fuera mal, sino solo para ver algo del mundo, y a la vez con la esperanza de no perder su tiempo y ahorrar algo de dinero en un lapso de tres años, de acuerdo con las promesas hechas por la firma Pehlke. Rogge fue el primero de nosotros en reclamar. No estaba satisfecho con la cocinera aborigen y su hija e insistió en tomar otro personal. Como consecuencia, nuestra casa mejoró realmente, en forma asombrosa. También fue él quien tuvo el mayor círculo de conocidos, con el transcurso del tiempo. Para esto no trabajaba en exceso en el negocio, pero era de otra manera muy buen colega.

Cuando los tres nos habíamos adaptado bien a la marcha del negocio, comenzamos a organizar nuestra vida privada de modo más interesante. Siendo tres, no era necesario por lo general trabajar hasta muy tarde. Hacíamos entonces paseos en la noche, alguna vez visitábamos a conocidos o leíamos en casa. En algunas oportunidades Krumsieg y Rogge hacían música juntos. Sorprendentemente, teníamos un piano en la casa, en el que Krumsieg tocaba. Rogge

tocaba el violín, aunque no muy bien. Pehlke también tocaba el piano. Yo era un simple oyente.

De Focke casi no había tenido noticias hasta la partida de Pehlke. Pero después de que este se fue, pasaba con frecuencia por el negocio y a partir de entonces hacíamos paseos domingueros a las montañas. También Rogge trabó amistad con Focke, quien no simpatizaba con Krumsieg.

Yo había explorado con detenimiento las montañas detrás de Bogotá en muchas caminatas. Originariamente habían sido densamente boscosas, pero en ese momento solo se encontraban, rara vez, árboles grandes; por lo general, solo maleza de poca altura. La región daba impresión de abandono. Apenas se encontraban personas rumbo a una de las dos iglesias ya mencionadas, que eran el objetivo de las peregrinaciones. Por lo demás, pocas veces se veían seres vivientes durante horas de recorrer estos caminos. Los primeros ascensos me resultaron ‘agrios’, porque el delgado aire y el camino pedregoso me eran inusuales; después de poco tiempo, apenas necesitaba de una hora para ascender setecientos metros. Solía hacer también caminatas solo, sin Focke, o con mis colegas u otros conocidos de la colonia alemana. De los otros extranjeros, únicamente los suizos mostraban interés por las montañas; además, había muy pocos extranjeros en Bogotá. Los colombianos de esa época no apreciaban el valor de sus montañas y las excursiones a ellas las hacían solo con fines de caza, pero en los alrededores de Bogotá ya no había nada a qué disparar. La cacería libre, permitida para cualquiera, así como los frecuentes incendios de malezas y bosques, habían exterminado desde hacía un tiempo toda la fauna salvaje.

Yo nunca encontré placer en la caza. Una vez viajé con Focke en tren a la región Puente del Común, ubicada al norte de Bogotá, para cazar aves acuáticas en las praderas, junto al río Bogotá. Después de horas logré cazar un pájaro grande, parecido a una garza. Después me dio pena haberlo matado, porque no sabía qué hacer con él, y se lo regalé al final a un joven aborigen.

Fuera de los tres ferrocarriles cortos que llevaban en distintas direcciones al campo y algunos de los caminos aptos que solían usarse solo en la estación seca del año para el tránsito de vehículos mientras permanecieran en la llanura, todo el tránsito dependía en aquel entonces de animales de carga y cargadores, además de peones indígenas. En algunas oportunidades aparecían clientes a caballo en nuestro negocio. Los dueños de hermosos caballos desfilaban con gusto por las calles principales, pero cabalgar en caballos de monta habitual o incluso en mulas, por la ciudad, no se consideraba elegante.

Mis colegas y yo deseábamos aprender a cabalgar bien y un día Krumsieg descubrió una caballeriza, cuyo dueño, un excampeón de carreras francés, estaba dispuesto a darnos a cada uno, por diez pesos, doce horas de clase.

Monsieur Clemens, como se llamaba, mantenía un establo a una media hora de nuestra casa, camino al suburbio Chapinero, en el cual tenía alrededor de seis caballos propios y, tal vez, dos docenas de caballos ajenos. Estos últimos pertenecían, en su mayoría, a ricos bogotanos, y algunos eran importados, valiosos caballos ingleses de caza o carrera.

Debido a mi agilidad adquirida a través de la gimnasia, que en aquel entonces me permitía montar sin ayuda un caballo bastante alto, sin montura, y por mi atención en la clase que nos daba Clemens, me gané su estima. Cierta día me dijo que si tenía ganas, podía ir ocasionalmente, a las seis de la mañana, y en compañía de sus palafreneros montar uno de los mejores caballos que estaban a su cuidado. No debería hablar al respecto, pues a pesar de que los animales necesitaban de todos modos ejercicio, los dueños podrían no estar de acuerdo que sus caballos fueran montados por otra persona que no fuera empleada de la caballeriza.

No dejé que me lo dijera dos veces y pude hacer hermosas cabalgatas, a menudo aún de madrugada, con excelentes caballos, al altiplano de Bogotá. Mi pasión por los caballos creció al máximo y nunca me abandonó del todo. Ninguno de mis dos colegas mostró un talento especial como jinete. Ellos contabilizaron algunas caídas desagradables. Rogge se cayó una vez, luciendo sus galas de jinete dominguero más elegantes, en medio del gentío de los feligreses en la calle Real; se lastimaron él y su caballo.

Desde el punto de vista financiero, mis gastos ocasionados por la equitación eran decididamente extravagantes. De mis cuarenta marcos mensuales, igual a diez pesos colombianos, solo se me pagaban dos pesos y medio; el resto era enviado a mi madre. Por lo tanto, tuve que ahorrar cuatro meses para reunir los primeros diez pesos. Pero como yo no fumaba, rara vez me daba el lujo de beber un vaso de cerveza en reuniones, y mis otras diversiones —es decir mis excursiones a las montañas— no costaban nada, casi no tenía gastos. Había dos teatros, uno de los cuales, el Colón, era bastante bueno, aunque no tenía un elenco permanente. El cinematógrafo hizo su debut en Bogotá tiempo después de mi llegada a la ciudad.

Aproximadamente un medio año después de haber llegado a Bogotá, Focke me invitó a acompañarlo en un viaje de negocios de varios días a los alrededores. Él debía visitar algunas granjas ubicadas entre la ciudad y el Magdalena. El viaje iba a ser en tren hasta Facatativá y de ahí a caballo. Mis dos colegas insistieron en acompañarme en el viaje, lo cual hice con mucho gusto. Focke llevaba a su hijo mayor, en ese momento de seis años de edad, Fernandito, quien se perfiló como un jinete bastante bueno. Por seguridad había sido sujetado con una correa al botón de la silla de montar. Nuestro liviano equipaje lo habíamos cargado en un caballo, que condujimos delante

de nosotros. Nuestra ruta nos condujo en gran parte por la región cafetera, que era hermosa, tanto por su clima como por sus paisajes. Los alojamientos eran sencillos, pero limpios. Nos bañábamos en los ríos. Fue un viaje muy divertido. En la última noche alguien me cambió de caballo... debió haber sido por equivocación, pues el caballo nuevo era mucho mejor. Focke lo hizo llevar luego a su dueño.

Entre tanto, los negocios de la empresa Pehlke marchaban bastante bien. Nos esmerábamos, y se puede decir que ‘los tres empleados Pehlke’, como nos llamaban, teníamos buena reputación. Más de una vez se nos dijo frontalmente que daba gusto tratar con nosotros, pero no con nuestro jefe. No se podía negar que nuestro jefe, ni como persona, ni como hombre de negocios, era bien visto. Se lo acusaba abiertamente de prácticas comerciales fraudulentas, sin que fuera posible enterarme de detalles más precisos. Pero la forma en que había adquirido el negocio en Bogotá, así como la hacienda, fue criticada con dureza. En cuanto a su actividad anterior en Guatemala y en los Estados Unidos también cundían rumores desfavorables. La única práctica poco limpia con la que nos confrontábamos eran los reiterados intentos de introducir mercadería de contrabando al país.

Por orden de Pehlke, Adler intentaba de diversas maneras evitar el pago de aduana en forma parcial o total. Nosotros teníamos luego, las contrariedades en Bogotá. Aunque la empresa Pehlke no era la única de este tipo, con el tiempo terminó esta práctica, porque el nuevo gobierno, bajo la presidencia del doctor Carlos E. Restrepo, quien estaba desde agosto de 1910 en el poder, introdujo un manejo más severo en el ámbito de la aduana.

Nuestros gastos eran escasos. Consistían solo en el alquiler del local, los sueldos para mis colegas y para mí, y los impuestos muy moderados de aquel entonces. Los gastos de manutención por cada uno de nosotros, tres empleados, ascendían en total a no más de sesenta pesos mensuales. Un empleado local medianamente útil no hubiera estado disponible por menos de ochenta pesos, y entonces habría ocupado un puesto como vendedor o como tenedor de libros y como óptico. Pero no hubiera podido trabajar en las tres cosas al mismo tiempo y además cumplir con las tareas de empacador y conserje. Nosotros sacamos la cuenta de que si en el día habíamos ganado diez pesos, con eso quedaba pago el gasto de la empresa correspondiente a ese día; toda la ganancia que sobrepasaba este monto era ganancia neta. Estábamos contentos con cada peso ganado o ahorrado y contábamos que con seguridad a fin de año recibiríamos cada uno una gratificación de varios cientos de pesos.