

# MIRADAS

L A R E V I S T A

## En el confín del mundo

*En Cabo de Hornos, la tierra más austral del globo, tiene lugar un boom turístico. Es una experiencia extrema. (20-21)*



### Teodocio, el rey de la quinua

*Es uno de los mayores exportadores del cereal andino. (6-8)*

**Además:** Columnas / Apuntes / Ciencia



**Amancaya Finkel** / Periodista

*Teodocio Huayllani comenzó desde abajo, cuando el nutritivo cereal andino no era muy conocido. Hoy es propietario de una procesadora y es uno de los principales exportadores quinueros.*



La quinua es para que se la coman los indios y los pollos”. Eso es lo que se decía, lo que se pensaba años atrás cuando Teodocio Huayllani aún vivía en el campo en una comunidad en el departamento de Oruro, donde había mucha quinua, casi tanta

como arena el desierto. “Yo nací sobre la quinua”, cuenta. Cuando era muy joven, ya Huayllani sospechaba quizás que la quinua estaba siendo injustamente despreciada. Más tarde llegaron a sus manos libros, por lo general procedentes de Perú, que hablaban del inmenso valor nutritivo de este cereal. Se contaba la historia de los antiguos incas que prácticamente sin comer carne ni verduras alcanzaban la ancianidad; cumplían 90 ó 100 años sin el menor problema. El secreto de su salud y longevidad no era otro que el consumo de quinua.

### LA ESCARIFICADORA MECÁNICA

“Empecé a promocionar el producto, creía que sí se lo podía introducir en el mercado local. Entramos al mercado con un socio, de manera muy rudimentaria. En ese tiempo, los lugareños procesaban la quinua con los pies. Es necesario sacarle la saponina, una sustancia amarga que envuelve a la quinua. Antes la ponían en una piedra especial, honda, y sacaban la saponina frotando los granos con los pies”.

Huayllani se dio al trabajo de idear una mejor manera de extraer la saponina y empezó a observar diversas máquinas que podían adaptarse al procesamiento de la quinua. Cuando vio una máquina peladora estadounidense de café de marca Engelberg supo que fácilmente se la podía acondicionar para procesar quinua.

“Se hizo los ensayos, las mejoras y logramos que la máquina se adapte a través de cuchillas y un cambio de mallas para que solamente sacara la saponina”, afirma. Fue así que Teodocio Huayllani creó la esscarificadora de quinua que actualmente se utiliza en el procesamiento de la quinua. “No la he inventado, pero sí he hecho una adaptación. Después se la compró Naciones Unidas y la implementó en el sector quinueros”, narra.

### EL FRACASO

Fue en 1987 cuando Huayllani y su socio recibieron el primer gran pedido de su producto, no para el mercado local, sino para el extranjero. Un productor de quinua, quien



# El rey de la

**La quinua,** después de ser esscarificada, se somete a un proceso de lavado, secado y despedregamiento.

a la vez era representante de una empresa estadounidense, la “Quinua Corporation”, se vio en el apuro de que sus plantaciones de quinua parecían haber sido afectadas por una extraña enfermedad. “Tú conoces bien todo lo referido a la quinua, mis agrónomos no saben qué enfermedad habrán contraído mis plantas, y si me ayudas a que se recuperen, yo te doy el contacto que te hace falta para que puedas exportar”, ofreció el extranjero.

Al visitar los sembradíos, Teodocio se dio cuenta de que las plantas no estaban enfermas. “Simplemente no estaban bien enraizadas. Habían hecho la siembra ‘al boleó’; derramaban la semilla sobre la tierra y la quinua nacía con la lluvia, pero no estaba bien apoyada y la cosecha se estaba cayendo. Yo le dije que solamente había que ‘aporrarla’, hacer surcos y apoyar las plantas para que no se caigan. Él quedó muy satisfecho y me dio el contacto que había prometido”, explica.

La empresa estadounidense le pidió a Saité - así se llamaba la empresa de Huayllani y



Luis Salazar Página Siete



quinua



**La meta** de Sindan Organic para este año es la de alcanzar las 3.000 toneladas de exportación de quinua.

El acopio no era un problema, conocía a los productores, muchos eran amigos y familiares. Les dieron tres meses para la entrega, pero cuando llegó el momento les informaron que el pedido se había cancelado. Bolivia había entregado quinua húmeda; había llegado a su destino enmohecida y la empresa decidió cerrar sus oficinas en el país. “Fue nuestro primer fracaso”, afirma Teodocio, “la quinua en aquel entonces ya costaba 70 bolivianos el quintal. Tuvimos que acomodarla de alguna manera, la vendimos a 60 pesos, aunque sea a pérdida”, dice.

Ése fue el primer gran fracaso de Teodocio y su empresa, pero también el único. Debajo de unas cejas pobladas y oscuras, este exportador de quinua real tiene ojos de lince. El fracaso, el dinero y el tiempo que había perdido no lo desanimarían. Él y su socio ya no solamente se preocupaban de cómo mejorar más el procesamiento de la quinua orgánica, sino que empezaron a capacitarse también en todo lo que se refería al comercio exterior.

“Un tiempo después encontramos a un



Don Teo cuenta la historia de su vida y sus empresas.

“El secreto de su salud y longevidad no era otro que el consumo de quinua.”

cliente estadounidense, la cadena United National Fruits, que nos ha ayudado bastante. Nos dijeron que teníamos que mejorar aún más la calidad y firmamos un contrato para la entrega de 200 toneladas por año. Esa era una gran cosa, era muy alto”, comenta. Cuando recuerda aquellas primeras exportaciones, se dibuja una sonrisa en su rostro. Después se pone serio. “Hoy estamos produciendo 240 toneladas al mes”, afirma con ojos penetrantes.

#### SINDAN ORGANIC

Después de 23 años de arduo trabajo, Huayllani y su socio decidieron separarse. Teodocio se quedó con una planta procesadora de sésamo de la empresa en Santa Cruz y creó junto a sus hijas una nueva planta quinuera en El Alto. Su nueva empresa, llamada Sindan Organic, cumplió dos años de vida en enero y su emprendimiento va viento en popa. Trabaja hombro a hombro con los productores. En 2011 exportó más de 2.000 toneladas de quinua a diferentes países del mundo y este año se ha puesto como meta llegar a 3.000 toneladas. Trabaja con aproximadamente 240 productores de quinua real y orgánica.

Al provenir de una familia de productores de quinua, él conoce las cuitas y dificultades que se pueden presentar en la producción. “Nos interesa el productor, antes que la semilla”, dice. Las normas de siembra y producción son estrictas para



El producto se procesa bajo normas estrictas y específicas de higiene.

VIENE DE LA PÁGINA 15

quienes trabajan para él. Actualmente exporta para empresas que utilizan la quinua en la elaboración de alimento para bebés y ha tenido que buscar, además de la ISO 9001, la ISO 22000 y la certificación del Instituto Boliviano de Normas de Calidad (Ibnorca), una incluso más estricta y específica para el Reino Unido, la BRCV, que exige la inocuidad de su producto.

Pero, primero que nada, a Sindan Organic le interesa el bienestar de sus productores, se interesa por sus requerimientos, los problemas y dificultades que puedan tener en la producción y se ocupa de asistirlos en los que sea necesario. “Nosotros no somos unos simple ‘paracaidistas’ que buscan solamente la semilla y que lo demás no le interesa, que aparecen cuando el precio de la quinua baja y vuelven a aparecer cuando la semilla es escasa”, comenta. Sindan trabaja primero con los productores, a favor de ellos y, de esa manera, se asegura también la calidad de la semilla.

Actualmente, un quintal de quinua orgánica cuesta 600 bolivianos, es decir 100 bolivianos más que la quinua común. “Pagamos un plus al productor por cumplir las normas y reglas de la producción orgánica. Nos enfocamos en la fidelización del proveedor. Es parte de nuestro éxito. Por eso estamos abastecidos de materia prima. Exportar 240 toneladas al mes significa que debemos tener 500 toneladas en stock y a los productores que deben estar dispuestos. Sin programas de aprovisionamiento de materia prima, la empresa ni funcionaría”, explica Teodocio.

*“No la he inventado, pero sí he hecho una adaptación. Después se la compró Naciones Unidas y la implementó en el sector quiniero”*

## EN EL MERCADO LOCAL

Este año la empresa de Teodocio Huayllani ha planificado introducirse también en el mercado local con la línea “Sabor andino”.

Además de quinua, se venderán también otros productos como pipocas de quinua y barras alimenticias; más adelante venderán también semillas de sésamo.

Teodoro -“Don Teo”, como le dicen en su empresa- es un hombre que sueña en grande. Con un mandil azul, un gorro especial y barbijo para no contaminar la quinua, recorre su planta procesadora. Muestra cómo se extrae la saponina con la máquina escarificadora que él adaptó para quinua, cómo se libera de

polvo y se lava la quinua, cómo se la seca y clasifica, cómo se realiza un permanente control de calidad. Si algo no está en orden, se detiene todo el proceso y se recomienza, hasta que todo quede impecable.

¿Cómo hizo para no perder la fe y la confianza cuando fracasó por primera vez cuando le pidieron sus primeras 20 toneladas para exportar?, le preguntamos. “Fracasar no es morir”, contesta. “Soy una persona perseverante y el fracaso es la mejor lección, es volver a empezar. El fracaso puede ser fructífero. Por eso aprendí mucho acerca del comercio exterior. Hoy sé que existen normas internacionales y sanciones.

No se puede cancelar tan fácilmente un pedido que se ha hecho. Pero éramos nuevos y tuvimos que pagar nuestro derecho de piso”, dice.

Huayllani también viaja constantemente a otros países. Este año, por ejemplo, irá a la feria de Nüremberg, en Alemania, para hacer nuevos contactos y buscar otros compradores. Nunca se conforma sólo con lo que tiene. Su meta es ser cada vez mejor.

Después de escuchar a este quiniero y de conocer su planta en El Alto, se sale de la empresa con una sensación extraña, con un sentimiento agradable y poco frecuente en estos días: orgullo.