

# EMBUTIDOS DE ALPACA: INICIATIVA EMPRESARIAL PREMIADA

Mayra Castillo. 2006. El Comercio, Perú.  
[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

Volver a: [Alpacas](#)

## INTRODUCCIÓN

Ana María Escobedo es una cusqueña que vive en Puno. Tiene 42 años y es una microempresaria que usa la carne de alpaca (no su lana) para hacer embutidos y ofrecerlos en hoteles de ambas ciudades. Ganó el premio mayor de 30 mil soles y está feliz.

Si las lágrimas se canjearan por soles, Ana María solo tendría que ponerse a recordar para tener más capital. Podría repasar los tiempos en que creyó que nutriendo mejor a los niños cambiaría la realidad de la puna altoandina. También recordaría cómo sus hermanas la criticaron por hacer salchichas de alpaca. Incluso evocaría los momentos en que cocineros y vendedores no le compraban sus embutidos porque no tenían demanda. Los ojos color caramelo de Ana María no mienten: han aprendido a vivir con el rechazo. Quizá por eso le extraña tanto mimo y atención.



En el 'lobby' de un hotel miraflorentino, esta mujer de cabello corto que avanza silenciosa para no molestar, posa ante nuestro fotógrafo como si su piel quemada por el sol y el frío no fuera linda en su rudeza. Como si la verdadera protagonista fuera la mesa llena de chorizos, salchichas y lomos que ella viene produciendo desde hace 4 años. "Ya me sentía ganadora cuando vine a Lima para representar a Puno. Y así deben sentirse las demás participantes: todas tenemos historias y también ideas muy especiales", comenta entre flashes.

Ana María asimila con humildad ser la microempresaria más destacada del Perú en la cuarta edición del Premio Nacional a la Mujer Empresaria del Banco del Trabajo. Ha dejado atrás a otras 23 mujeres con iniciativa, originalidad y esfuerzo a la hora de empezar su negocio. Su secreto: haber ahogado aquellas críticas en sal.

## NUTRICIONISTA

Ana María siempre vivió en zona alpaquera, muy cerca de Juliaca. Cerca de donde pastaban estos camélidos con carita de mujer escéptica, sus padres habían abierto una bodega tras abandonar su natal Espinar, en Cusco, cuando cerró una mina cercana. La decisión fue correcta: la prosperidad del negocio permitió que los hermanos Escobedo Ergueta fueran a la universidad. Ella se licenció como nutricionista de la Universidad de Puno y, al poco tiempo de graduarse, trató de volcar sus conocimientos para combatir la desnutrición imperante en la zona de Macusani.

El resultado no fue auspicioso y Ana María terminó decepcionada de los programas sociales. "La verdad es que todo suena mejor en el papel que en la práctica. Me sentí muy frustrada de ver que todo se iba por la tangente", dice. El Estado posee recursos que casi nunca se usan en ideas nuevas. Ana María aprendió que Dios le había dado barbas a ese elefante sin gracia y sin quijada que la tenía trabajando a punta de contratos sin estabilidad laboral. Atravesó una severa crisis profesional. Parecía que la nutrición, por sí sola, no servía para mucho.

Hasta que un día reparó en que, nuevamente, a muchos se les estaban quemando las barbas enviadas por el de arriba: los ganaderos de alpacas. Ana María sabía que de este tierno animal solo interesaba la lana, pero no quería saber nada de chompitas para hacer negocio. Había demasiada oferta de ese tipo y ella sabía más de alimentos que de hilos. "La carne era barata, nutritiva, de sabor agradable, pero muy poco apreciada", asegura. Un buen antídoto contra el prejuicio del paladar es el camuflaje. Eso hacen las madres con los niños cuando ofrecen una receta convencional en la que, de contrabando, incluyen una carne, verdura o legumbre nueva. "Toda necesidad tiene

cara de hereje y yo decidí hacer los embutidos para disimular su presencia inicial pero preservando su delicado sabor", agrega. Aquella blasfemia no pudo resultarle menos ofensiva.

## CARNE DE ALPACA

Convéznase: ese cuadrúpedo que vive feliz en las alturas come mejor que el pollo de corral sobreprotector. Tiene 0,20% de colesterol a diferencia del 90% que ostenta la carne de vaca. Su alto contenido proteico la separa positivamente del resto. Esto ya lo sabían los antiguos peruanos, quienes la ponían a secar con sal en la helada, la asaban y también la cocían al estilo de pachamanca, bajo piedras calientes. Según el cronista Cieza de León, el sabor de la alpaca superaba al de la llama y la vicuña, criaturas cuya crianza había sido adaptada a la costa en épocas prehispánicas. La llegada de los españoles y su preferencia por otro tipo de carnes --aves, carneros, etc.-- arrinconó a los auquénidos a las punas.

Quizá el único peligro que acecha a la alpaca sea la tola, un arbusto que impregna su carne de un sabor y olor nada agradable. "Cien gramos son suficientes para malograr todo un lote", explica Ana María. Ella no sabía esto hace cuatro años, cuando decidió ser jefa de sí misma y aventurarse a preparar los primeros chorizos de alpaca, con 74% de carne y 26% de grasa. Además de lidiar con su inexperiencia, se enfrentó a una dolorosa sentencia familiar: ¿Para que hicieras embutidos estudiaste tantos años en la universidad?, le decían su madre y sus hermanos. "Fue fregado, pero yo decidí seguir aprendiendo y utilicé todos mis ahorros en esto", cuenta. Vino a Lima a aprender de la industrialización de embutidos, y sus maestros la impulsaron a probar con la carne de alpaca para hacer cabanossi, salchicha huacho y jamones. Todo dependía de la anatomía del animal; por ejemplo, la pierna y la paleta son ideales para elaborar salchichas y jamonada. El principal escollo había sido resuelto: la carne servía para esto. Luego vendría lo bueno: venderla.

## HOTELES, UN BUEN MERCADO

Ser un mal vendedor no solo es cuestión de apatía o timidez. A veces el miedo nos lo transmite el cliente, lleno de prejuicios. Ana María lo supo desde que inició el camino, así que no se sorprendió. "Hubo momentos en que sí, estaba cansada de que las semanas fueran irregulares o que algunos emporios pidieran menos de lo acordado", señala. Si la gente de Puno no creía en la carne de alpaca, ¿quiénes podrían estar dispuestos a probarla sin remilgos? Solo los turistas, pensó Ana María. Así fue como comenzó su periplo por los hoteles más importantes de la ciudad y se hizo de una pequeña cartera de clientes. Solo dos personas trabajan en la elaboración de productos La Cabañita: ella y su pareja, quien recién ha podido darle un aderezo de romance y estabilidad a su vida de soltera. Antes las premuras de la carrera y la empresa no le daban tiempo ni para ilusionarse.

Recién desde hace un año el asunto empezó a agarrar viada y los productos de La Cabañita han participado en la Feria Internacional de Arequipa (FIA) y han ganado premios en la Feria Agropecuaria de Huancaro, en el Cusco. Aunque recibe pedidos de salchichas y chorizos hasta por 15 kilos en una semana, ella todavía no puede arriesgarse a producir para almacenar. Cada kilo de lomo aderezado con perejil cuesta 16 soles y la misma cantidad de cabanossi vale 22 soles, pues su preparación requiere de más carne. Venir a Lima y hacer el clásico intercambio de correos y teléfonos con el resto de participantes la tiene entusiasmada, pues otras mujeres le han ofrecido difundir la calidad de sus productos. "Pienso que uno nace con el don de la superación. Si no hay ambición, una se queda donde está y no hay empuje que valga", menciona.

El jueves último la alegría le atoró la garganta y de nuevo lloró sin querer. Al alzarse con el primer puesto, el Banco del Trabajo le ha dado 30 mil soles para impulsar su negocio. Ella ya sabe qué comprar: dos máquinas para procesar más embutidos y dedicarse a promocionar sus alimentos. Lo que antes le parecía inalcanzable hoy se ha convertido en una realidad. "Mucha gente en Puno espera que el Estado le brinde todo, como en épocas pasadas. Los campesinos recibieron hace años dinero, pero prefirieron comprarse triciclos y televisores antes que invertir en la tierra. Hay que tener visión", concluye. La primera piedra del éxito nace en los ojos del soñador, y Ana María siente que una segunda juventud la espera. Sin más lágrimas.

[Volver a: Alpacas](#)