

INFORME TÉCNICO GIRA CHINA

Fecha de entrega del Informe

14 de mayo de 2010

Nombre del coordinador de la ejecución

Luis Alberto Raggi Saini

Firma del Coordinador de la Ejecución

1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

Nombre de la propuesta

Prospección mercado chino para fibra de camélidos

Código

GIT – 2009 – 0297

Entidad responsable

Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Veterinarias y Pecuarias

Coordinador(a)

Luis Alberto Raggi Saini

Fecha de realización (inicio y término)

22 de octubre de 2009 y 31 de marzo de 2010. Se solicita la correspondiente entrega del informe para el 14 de mayo de 2010.





2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de 1/2 página la justificación, actividades globales, resultados e impactos alcanzados con la propuesta.

El mercado chino, corresponde a un mercado creciente en la mayor parte de los rubros de la economía y comercio mundial. Respecto de ciertos productos, se ha logrado la penetración de dicho mercado, como ejemplo de ello: vinos, uva de mesa, manzanas. Con relación a las fibras finas de origen animal, China es el principal importador mundial con un 30,4% y, en ese rubro con una creciente demanda por el pelo de camélidos, llegando una sola empresa a comprar el 50% de la producción total del Perú y, trabajando la mayoría de ellas con volúmenes de 300 a 400 toneladas anuales con precios que fluctúan entre los 11 y 17 dólares por kilo. La comitiva que viajó a China visitó 4 empresas representativas y pudo interiorizarse en los principales aspectos del protocolo y cultura de negocios, siendo de gran importancia la presencia y participación de un representante de la etnia aymara, quien aparte de empoderarse de la cultura y demandas del sector importador, pudo transmitir a sus pares las principales experiencias vividas. Chile cumple tecnológicamente con los estándares solicitados por China, respecto de la calidad de la fibra, además cuenta con la tecnología (OFDA, lanimetría laser), que permite garantizar la calidad del producto. El mayor problema o brecha detectada es el volumen de oferta exportable y las metodologías de obtención del producto, en tal sentido se debe reforzar la capacitación en esquila mecanizada y se debe inculcar el concepto de cooperativa, trabajo asociativo y de trabajo colectivo. Aparte de lo anterior intervenir fuertemente en la cultura indígena, respecto que sus productos tienen colocación en un mercado internacional, pero que para ello deben someterse a las normas de dicho mercado, por ejemplo calidad, oferta permanente y muy especialmente respecto de los tiempos que transcurren entre la colocación del producto y la retribución económica, que evidentemente no es inmediata. Finalmente, una de las empresas mostró interés significativo, quedando abierta la posibilidad de contar con una visita, posiblemente para 2011, que contribuya a promover la fibra de alpaca y llama, y extender el mercado a la lana ovina de la cual China es el principal consumidor mundial.



3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA

Problema a resolver, justificación y objetivos planteado inicialmente en la propuesta

El aumento del consumo por fibras finas ha hecho que se genere una sobredemanda de dicho producto, dado por el creciente gusto por parte de los consumidores por productos naturales con denominación de origen. Hoy día no solo importa el producto sino su procedencia, cómo se obtuvo y cómo fue fabricado. Es así que el precio de fibras finas ha ido aumentando sobre todo por los consumidores chinos y europeos, que han hecho que en países como Perú y Argentina la producción de fibras se haya transformado en una actividad económicamente rentable para las poblaciones rurales altiplánicas, que por años trabajaron en ella sólo como una actividad complementaria o de subsistencia.

Por lo anterior, esta propuesta tiene como objetivo incorporar conocimientos sobre uno de los más importantes representantes del mercado mundial en que se comercializan fibras finas, realizando una prospección de la demanda, condiciones en que estos productos son transados, industrialización de los mismos, niveles de precio y gusto de los consumidores. Con esto se espera finalmente generar información relevante para el sector y tratar de definir las líneas a seguir en la planificación estratégica, tanto de la producción como de la comercialización.

De acuerdo a un reciente estudio de Prochile (2008), China ha crecido rápidamente como procesador de fibras naturales durante los últimos 6 años, en concordancia con su rápido crecimiento como el mayor productor de vestimentas y textiles del mundo.

Por otro lado, Prochile señala que aproximadamente el 70% de la fibra natural procesada por China se consume internamente, mientras que el 30% restante se exporta como textiles y vestimentas. China tiene una participación del 20% del consumo mundial de lana (vestimenta y no vestimenta) y un 26% del consumo mundial de lana para vestimenta. Esto refleja el gran conocimiento técnico y comercial de los factores que condicionan toda la cadena de comercialización de las fibras finas.

El programa FIA PIT-2008-0189, tiene como objetivo general implementar un programa de desarrollo estratégico integrado para el encadenamiento productivo comercial de la fibra de camélido SA a nivel internacional y entre sus objetivos específicos se encuentran:

1. Establecer un programa para el desarrollo de la oferta exportable.
2. Establecer un plan de desarrollo estructural para el encadenamiento productivo comercial para la exportación desde la región de Arica y Parinacota.
3. Desarrollar estrategias de negocio que permitan tomar un rol proactivo al programa, para el éxito en las experiencias exportadoras a mercados de especialidad de las empresas nacionales.
4. Desarrollar redes de valor internacionales en los mercados objetivos para la fibra de camélidos.
5. Generar la apertura de Mercados Internacionales para productos con valor agregado de Fibra de Camélidos SA.



En el marco de estos objetivos, la Gira técnica propuesta complementa y consolida los principales aspectos del Programa.

Finalmente el programa contará con alta tecnología que permitirá clasificar adecuadamente la calidad de la fibra de CSA, acorde a los requerimientos de los mercados más exigentes.

La información recopilada será entregada en charlas a los productores, técnicos y profesionales del área de Parinacota y luego se realizará un seminario de captura tecnológica y prospección de mercado de la fibra de camélido, con los resultados de esta y las demás giras organizadas por la Unidad Coordinadora del Programa a todos los interesados.

OBJETIVO

Realizar una gira de prospección de mercados a China para incorporar conocimientos respecto a su situación actual en el mercado de fibras finas, específicamente productos de camélidos; establecer contactos con potenciales canales de comercialización; realizar un diagnóstico de normativas, brecha tecnológica y capturar información técnica y comercial relevante para el desarrollo de una estrategia que permita la penetración del mercado chino con productos nacionales.

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

El objetivo se logró plenamente ya que se determinaron, en el terreno los principales requerimientos del mercado chino para el pelo de camélido. Estableciéndose la realidad actual del mercado de las fibras de origen animal.

A su vez, se establecieron los contactos necesarios y al menos una empresa está dispuesta a establecer vínculos comerciales y otras dos con posibilidades a largo plazo. Las normativas corresponden más bien al logro de un volumen de oferta cercano a las 8 a 10 toneladas y al cumplimiento de estándares de calidad por OFDA y cumplimiento de los protocolos sanitarios.

Las cuatro empresas visitadas manejan variables de finura, divididas en dos grandes rangos: aquellas de mejor calidad en el ranquin que va desde los 17μ a 22μ , y el ranquin de fibras gruesas entre 29 a 40μ , este último de mayor demanda en los últimos 2 años (alpaca gruesa y llama).

Resultados e impactos esperados inicialmente en la propuesta

- 1.-Diagnóstico del mercado para fibras finas en China, tendencias, estructuras comerciales, normativas y competidores presentes.
- 2.-Diagnóstico de productos y preferencias de consumidores, formatos, calidades, parámetros técnicos relevantes involucrados en las condiciones de comercialización.
- 3.- Descripción comercial de potenciales contactos establecidos.
- 4.- Difusión de los resultados de la prospección del mercado chino.
- 5.- Elaboración de un documento de extensión con el análisis de los aspectos relevantes para el desarrollo del mercado de fibras finas en China.



Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos.

Se logró una experiencia que permite establecer, con un protocolo de acuerdo a la cultura de China, futuros vínculos y negociaciones, no sólo para la fibra de camélidos, sino también para la lana ovina.

El mercado chino es el principal importador de fibras de origen animal. Lo anterior representa el 30,4% de la importación, seguido por Italia (21,6%)

No existe interés por el pelo de vicuña, lo anterior no sorprende ya que, sólo una empresa manifestó cierto grado de atención a la materia, sin embargo a precios cercanos a los 200 dólares el kilo y a volúmenes imposibles de alcanzar.

La estructura comercial corresponde a empresas de amplia trayectoria en el rubro, dichas empresas se vinculan entre sí y sus representantes comerciales visitan los países productores para el establecimiento de estándares y vínculos comerciales.

El principal competidor de Chile, a una escala imposible siquiera comparar es Perú, de hecho se sugiere que se canalice la exportación a China a través de Perú. Michell es la empresa que peina la fibra e INCA TOP exporta a China e Italia.

El volumen mínimo requerido oscila entre las 8 y 13 toneladas. Como ejemplo de lo anterior, sólo la empresa Qingdao Anchor International Trading Co. Ltd., declara trabajar con 400 a 500 toneladas por año y en 2006 esta empresa compró el 50% de la producción total de Perú; para 2009 (año que se realizó la gira) ya habían importado 300 toneladas. Requiriéndose además que sea en forma de TOP.

Australia no se constituye en un competidor por cuanto los volúmenes de oferta, al igual que Chile, son muy bajos.

Cuando China procesa la fibra de alpaca la mezcla con fibras sintéticas, como ejemplo alpaca-acrílico 50 - 50%. Las prendas más fabricadas son bufandas y su destino Estados Unidos, siendo de preferencia el color blanco, al respecto señala que las prendas de color tienen una venta menor, aunque esto corresponde a ciclos de demanda ya que cada 4 años (aprox.) cambia la tendencia.

Las cuatro empresas visitadas manejan variables de finura, divididas en dos grandes rangos: aquellas de mejor calidad en el ranquin que va desde los 17 μ a 22 μ , y el ranquin de fibras gruesas entre 29 a 40 μ , este último de mayor demanda en los últimos 2 años (alpaca gruesa y llama).

La tecnología usada para fijar los estándares corresponde a la aplicación de la determinación del diámetro a través de OFDA y el largo de mecha ideal se encuentra cerca de los 7 centímetros.

China consume el 70% de los productos elaborados con fibras animales, el 30% restante son destinados a Taiwán, Corea y Japón.



El impuesto que cobra el gobierno chino a los productores e industriales es de un 16%.

El precio por fibra de camélidos varía entre los 11 y los 17 dólares por kilo.

Los resultados fueron difundidos en la charla “Gira China”, llevada a cabo en Putre el día 7 de mayo entre las 11 y 13 horas, exponiendo Luis Alberto Raggi y el Sr. Sixto Blanco, ambos con apoyo técnico permanente del Sr. Rodrigo Navarro.

El expositor fue entrevistado por periodista de la revista FUCOA.

Con lo anteriormente expuesto, se cumplieron todos los resultados proyectados en la propuesta, quedando por elaborar un documento de extensión el que se terminará una vez analizado este informe por FIA.

Resultados adicionales

Describir los resultados obtenidos que no estaban contemplados inicialmente.

El grupo considera que uno de los principales resultados que no estaban contemplados en la propuesta original fue el empoderamiento y relevancia de la asistencia del Sr. Sixto Blanco, respecto de ver en terreno una realidad internacional y una cultura tan particular, que además ofrece oportunidades de negocio para sus representados.

Lo anterior se refleja en el informe del Sr. Blanco, manuscrito y adjunto al presente escrito donde detalla aspectos que además transmitió en la charla Gira China, llevada a cabo en Putre el 7 de mayo de 2010.

Aplicabilidad

Explicar la situación actual del sector y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas presentadas en las actividades de la propuesta y explicar la posible incorporación de los conocimientos y/o tecnologías, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

El principal resultado de la propuesta “Prospección mercado chino para fibra de camélidos” es el que genera la mayor aplicabilidad, a saber: China maneja el mayor porcentaje de la comercialización de fibras animales en el mundo y, junto con Italia, representan más del 50% del comercio total para el rubro. A diferencia del mercado italiano, el mercado chino es más amplio ya que permite la incorporación para la venta de fibras de mayor diámetro. Las metas a alcanzar para lograr una apertura de este mercado, que permite la incorporación a mediano y largo plazo de la ganadería aymara, es lograr un volumen de oferta exportable acorde a los requerimientos mínimos de los importadores chinos, es decir entre 8 y 12 toneladas. Para su aplicabilidad se requiere asociación de los mismos y que comprendan que los retornos económicos no son inmediatos, es decir tardan, a lo menos, lo que demora en llegar el producto a manos del importador.



La tecnología que permite estandarizar el pelo de alpaca y llama se encuentra en Putre, representada por la tecnología OFDA que es la que se utiliza y reconoce a nivel mundial.

Se dispone de los apoyos técnicos y financieros a través del programa PIT 2008-0189, lo que falta es incorporar tecnologías orientadas al procesamiento de cueros y pieles, y de asistencia a los ganaderos para lograr asociación y trabajo cooperativo.

También se requiere apoyo especializado con la finalidad de elaborar los correspondientes protocolos sanitarios con la contraparte china, en el evento que se concreten redes comerciales en torno a la fibra camélida con ese país.

Adaptación necesaria:

Empoderamiento de los ganaderos respecto del concepto de cooperativa y asociación, para lograr los volúmenes de oferta exportable.

Mentalidad empresarial acorde a los requerimientos del mercado de las exportaciones, sobre todo respecto de los retornos de dinero por pago de su mercancía.

Cumplimiento de protocolos sanitarios impuestos por el importador.

Zona de aplicación.

Considerando la realidad chilena, región de Arica y Parinacota, que concentra el 95% de la población camélida nacional.



Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Señalar aquellas iniciativas que surgen como vías para realizar un aporte futuro para el rubro y/o temática en el marco de los objetivos iniciales de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades.

Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática.

Invitar a los representantes de la firma CHINA TEXTILE RESOURCES NANJING CORP. quienes demostraron real interés, además de vincularlos al sector ovino. Se adjunta en anexos carta invitación, la que fue prorrogada para el futuro ya que manifestaron no tener presupuesto 2010 para estos efectos.

Nuevas actividades, dicen relación con la presencia de Chile en las ferias y reuniones internacionales que se realizan en China en torno al mercado de la lana y el pelo.

Además se requiere cubrir el vacío tecnológico correspondiente a los requerimientos técnicos de obtención del vellón.

Empoderamiento de los ganaderos del concepto de cooperativa y asociación, para lograr los volúmenes de oferta exportable.

Mentalidad empresarial acorde a los requerimientos del mercado de las exportaciones, sobre todo respecto de los retornos de dinero por pago de su mercancía.

Cumplimiento de protocolos sanitarios impuestos por el importador.

Zona de aplicación.

Considerando la realidad chilena, región de Arica y Parinacota, que concentra el 95% de la población camélida nacional.



4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad
1	24/octubre/2009	Reunión con Juan Enrique Moya, Agregado Agrícola, Embajada de Chile en la R.P China.
2	26/octubre/2009	Contacto con Intérprete. Reunión con el Sr. Zhang Haibo, empresa Noble Fibras LLC, Zhangjiagang. Relata su experiencia en Perú, señala la importancia de China en el mercado de las fibras naturales y precios de compra de pelo de alpaca. Señala que la limitante es la cantidad de oferta exportable de Chile, ya que requieren 12 toneladas como mínimo y como TOP. Muestra interés relativo en cueros curtidos y señala que podría establecer una compra como ayuda social al pueblo aymara.
3	26/octubre/2009	Contacto con el intérprete. Reunión con el Sr. Zang Zhecheng, empresa Zhangjiagang Ruifeng Wool Limited Company. Trabaja en el mismo rubro que el Sr. Zhang Haibo, con volúmenes mayores y también con lana de ovinos. Señala que la mejor forma para que Chile llegue al mercado chino es a través de la asociación con INCA TOPS del Perú.
4	27/octubre/2009	Contacto con la intérprete. Reunión con el Sr. An Lei, empresa Qingdao Anchor International Trading Co. Ltd. Empresa que se inicia en 1993 con lana de oveja como rubro principal. Opera con contenedores de 13 toneladas de pelo de alpaca, este año ha importado 300 toneladas como TOP. No tiene interés en nuestra oferta.
5	29/octubre/2009	Contacto con la intérprete. Reunión con la Sra. Jiang Chen, empresa China Textile Resources Nanjing Corp. Nos reciben con una amplia descripción y presentación de su empresa. Esta empresa es la que ocupa el tercer lugar en volumen en China. Llegando a volúmenes de hasta 400 toneladas, especialmente ovina desde 7 países. Señalan interés por la alpaca chilena y manifiestan interés por visitar Chile. Actualmente, hay un mayor interés por fibras de diámetro grueso.
6	30/octubre/2009	Traslado a Hong-Kong. Reunión con el Sr. Guillermo Garrido (Trade Commissioner), Consulado General de Chile, Prochile. Señala que si se llegan a establecer vínculos comerciales debe ser a través de Hong Kong y reafirma que todo el comercio global de las fibras tiene intervención o pasa por China.



Detallar las actividades realizadas en la gira realizada, señalar las diferencias con la propuesta original.

La Gira a China se inició en una reunión sostenida con el Sr. Juan Enrique Moya, Agregado Agrícola en China, en esta reunión se propició información respecto de los protocolos básicos que rigen toda reunión con los empresarios pertenecientes a una cultura muy diferente a la occidental. El Sr. Moya fue determinante en la organización de la agenda de la gira, la que se ajustó absolutamente a los tiempos acordados, situación no menor, considerando las grandes distancias que separaban las diferentes empresas visitadas. Se nos advirtió que las reuniones con los empresarios solían ser muy breves, máximo 10 a 15 minutos, lo que quedó en evidencia, con excepción de CHINA TEXTILE RESOURCES NANJING CORP. que fue bastante extensa.

Actualmente China es la principal economía textil en el mundo, en esta área se abarcan todas las etapas de una cadena productiva textil, desde la importación de fibra en fardos, hasta la comercialización final de los productos. Actualmente el mercado interno Chino permite que, del total de fibras animales (principalmente lana producida en China e importada de otros países), se comercialicen directamente en China, cifras que oscilan entre el 70 y 80% del total; la diferencia, es decir entre el 20 al 30 % es exportada, siempre como producto procesado.

La mayor parte de la fibra de alpaca y secundariamente llama, es directamente importada desde Perú, no existiendo en la actualidad ningún vínculo comercial, respecto de este producto, con Chile, tampoco existe vinculación comercial con Australia en torno al pelo de alpaca; respecto de este país se argumenta que la mejor calidad de los pastizales australianos ha repercutido negativamente engrosando la fibra, es decir afectando la principal y más deseada característica de las fibras animales naturales. Respecto de esto último, cabe la duda si igual entra alpaca australiana al mercado chino ya que Australia exporta a Perú parte importante de su producción, repartiéndose desde Perú a los mercados internacionales.

Respecto de las fibras provenientes de otros camélidos sudamericanos, guanaco y vicuña, no se demostró ningún interés, aduciendo que son fibras que se ofrecen en volúmenes muy pequeños y a precios muy elevados. Al respecto se señala que el mercado para estas fibras continúa siendo el mercado boutique italiano, quien sí tiene demanda principalmente por el pelo de vicuña.

Respecto de los principales consumidores actuales de los productos elaborados en China, son Corea, Japón y Taiwán, aunque producto de la última crisis económica internacional la demanda del mercado Taiwanés ha variado, exigiendo fibras animales gruesas y por ello de menor costo. Al respecto cabe reafirmar la gran volatilidad de los precios de mercado de las fibras animales, ello se debe a que China requiere grandes volúmenes y a bajo costo, por ello el paradigma de la finura



como principal variable comercial, se ve afectado permanentemente por el precio, sacrificando finura por costo.

Las cuatro empresas visitadas manejan variables de finura, divididas en dos grandes rangos: aquellas de mejor calidad en el ranquin que va desde los 17μ a 22μ y el ranquin de fibras gruesas entre 29 a 40μ , este último de mayor demanda en los últimos 2 años (alpaca gruesa y llama).

Respecto del establecimiento de un posible negocio con Chile los resultados fueron muy variables al respecto, Noble Fibres LLC, Zhangjiagang (Jiangsu, China) y Zhangjiagang Ruifeng Wool Limited Company, (Jiangsu), señalan que volúmenes inferiores a 10 toneladas no son de su interés comercial y aceptarían ofertas de volúmenes menores sólo a modo de una contribución al bienestar social del pueblo aymara, considerando que por volúmenes pequeños la variable precio del producto sería muy significativa.

La empresa Qingdao Anchor International Trading Co. Ltd., representada por el Sr. An Lei señaló, tajantemente, que su interés comercial se motivaba sólo si la oferta superaba las 70 toneladas de fibra y a precios inferiores a siete dólares, sin mencionar siquiera la variable finura como parte importante de un posible trato comercial. Nuestra delegación señaló que la oferta exportable de Chile era de aproximadamente 4 a 6 toneladas, lo que motivó una rápida finalización de las conversaciones.

Respecto de la reunión con el equipo CHINA TEXTILE RESOURCES NANJING CORP, la respuesta fue mucha más auspiciosa. Se preocuparon de mostrar "*in extenso*", las motivaciones comerciales de su empresa; la que gira principalmente en torno a la lana de oveja. Respecto de nuestra oferta, les pareció interesante, sin embargo, una vez más la limitante era el volumen de oferta exportable, aún cuando podrían, acorde a un precio razonable, adaptarse en forma especial a nuestra capacidad de oferta. En esta empresa fueron muy explícitos en señalar que, actualmente demandan fibras gruesas debido a los efectos económicos de la crisis internacional, señalando que sus exportaciones estaban muy marcadas por el mercado Taiwanés.

CHINA TEXTILE RESOURCES NANJING CORP, invitó a que en el futuro pudiésemos tener un espacio en la exposición anual de fibras naturales y manifestaron su interés en que un miembro de su empresa visitara Chile. Dicha invitación fue cursada (se adjunta), aún cuando la respuesta fue que agradecían la invitación pero que su presupuesto para 2010 no contemplaba la posibilidad de un viaje. También se ofreció la posibilidad futura de un espacio en la revista del Mercado Internacional de la lana.

Importadores Chinos de Lana de Alpacas VISITADOS:

1. CHINA TEXTILE RESOURCES NANJING CORP.,

Dirección: Carretera Zhujiang, Ciudad de Nanjing, Provincia de Jiangsu, China;

Página Web: www.ctr.com.cn, <http://ctrnanjing.spaces.live.com/>,

Señor Jiang Chen,

2. Qingdao Anchor International Trading Co. Ltd.,

Dirección: Centro Shenye, Carretera Shandong, Ciudad de Qingdao, Provincia de Shandong, China;

Página Web: <http://www.alpaca.cn/indexenglish.htm>,

Señor An Lei,

3. Noble Fibres LLC, Zhangjiagang (Jiangsu, China),

Dirección: Zona de libre comercio, Ciudad de Zhangjiagang, Provincia de Jiangsu, China;

Página Web: www.noblefibres.com,

Señor Zhang Haibo,

4. Zhangjiagang Ruifeng Wool Limited Company, (Jiangsu),

Dirección: Aldea Jiangqiao, Cantón Yangshe, Ciudad de Zhangjiagang, Provincia de Jiangsu, China;

Señor Zang Zhecheng, Gerente general,

Detalle de las empresas visitadas:

La gira finalizó en una reunión en Hong Kong con el Sr. Guillermo Garrido del Consulado General de Chile, Prochile, quien nos dio la bienvenida y nos ofreció toda la colaboración que en el futuro se requiera, respecto de los vínculos comerciales y de contactos con otras empresas por la vía oficial.

China ha crecido rápidamente como procesador de lana durante los últimos 14 años y actualmente es el principal importador de fibra proveniente de los camélidos sudamericanos, principalmente alpaca y secundariamente llama. Este nicho de mercado se ha desarrollado acorde a su rápido crecimiento como el mayor productor de vestimentas y textiles del mundo.



China no es solamente el mayor exportador de textiles y vestimentas del mundo, sino que también su mercado interno de ventas al por menor es uno de los mayores consumidores de textiles y vestimentas, en particular los confeccionados con lana. Aproximadamente el 70% de la lana procesada por China, se consume internamente, mientras que el 30% restante se exporta como textiles y vestimentas de lana. China tiene una participación del 20% del consumo mundial de lana (vestimenta y no vestimenta) y un 26% del consumo mundial de lana para vestimenta.

Cualquier organización que establezca un protocolo de exportación de fibra de alpaca o llama hacia China, debe considerar como primera variable el volumen de oferta exportable que debe ser cercano a las 10 toneladas, mínimo.

Desarrollar un protocolo Sanitario, debido a que actualmente existe sólo con Perú.

Mejorar sensiblemente los criterios de selección, esquila, acopio y almacenaje del producto, cumpliendo con los estándares mínimos de un mercado de creciente exigencia.

Considerar permanente la volatilidad del mercado, ya que mínimas variaciones internacionales, afectan de manera significativa la demanda y por ello el tipo de fibra exigida. Para el caso de esta gira, la evidente influencia de la crisis internacional que varió la corriente comercial hacia la demanda de fibras animales gruesas de menor valor comercial, determinada principalmente por Taiwán.

Es muy difícil competir con Perú, principalmente por los volúmenes de oferta que este país posee. Lo anterior, no bloquea las posibilidades pero sí las orientan a empresas muy especiales, de acuerdo a lo señalado en una de ellas ni siquiera nos escucharon al saber el volumen ofertado, mientras que otra sí demostró interés.

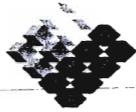
La Charla Gira China, llevada a cabo en Putre el día 7 de mayo convocó a participantes de diversos sectores, principalmente del sector ganadero y representantes del sector público, con un éxito mayor al mismo logrado con la charla Gira a Australia. Además, de la exposición realizada por el Coordinador del programa, también expuso el Sr. Sixto Blanco, representante de los ganaderos que viajó a China como miembro de la delegación. Los resultados de la charla no fueron evaluados, sin embargo hubo una gran atención y formulación de preguntas respecto a los hitos más relevantes para lograr una exportación a tan importante mercado.



Contactos Establecidos

Presentar los antecedentes de los contactos establecidos durante el desarrollo de la propuesta (profesionales, investigadores, empresas, etc.), de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail
CHINA TEXTILE RESOURCES NANJING CORP.	Señor Jiang Chen	No indica			
Qingdao Anchor International Trading Co. Ltd	Señor An Lei	Gerente general			
Noble Fibras LLC, Zhangjiagang (Jiangsu, China)	Señor Zhang Haibo	No Indica			
Zhangjiagang Ruifeng Wool Limited Company, (Jiangsu)	Señor Zang Zhecheng	Gerente general			



Embajada de Chile en la R.P China.	Señor, Juan Enrique Moya	Agregado Agrícola			
Consulado General de Chile, Prochile	Señor, Guillermo Garrido	Trade Commissioner			

Material elaborado y/o recopilado

Entregar un listado del material elaborado, recibido y/o entregado en el marco de la propuesta. Se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material escrito y audiovisual, ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en versión digital.

Elaborado

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad
Tarjeta de invitación	Gobierno de Chile	Unidad Ejecutora	100
Triptico	Taller de Difusión Gira Tecnológica a China	Luis Alberto Raggi Rodrigo Navarro Ingrid Rojas Rodrigo Fuentes	100
Presentación Power Point	Gira China	Luis Alberto Raggi Rodrigo Navarro Sixto Blanco	1 Se entrega a sector público y ganaderos



Recopilado **NOTA EL MATERIAL EN CHINO ES INUTIL**

Tipo de Material	Nº Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Artículo		
Foto		
Revistas	Gran cantidad	Disponibles en INCAS y Sixto Blanco para consulta de Ganaderos, se adjunta una tipo.
Muestrario	1	Correspondiente a un muestrario de pelo de llama cuya foto se anexa en el Power Point.
CD		

Programa de difusión de la actividad

En esta sección se deben describir las actividades de difusión de la actividad, adjuntando el material preparado y/o distribuido para tal efecto.

En la realización de estas actividades, se deberán seguir los lineamientos que establece el "Instructivo de Difusión y Publicaciones" de FIA, que le será entregado junto con el instructivo y formato para la elaboración del informe técnico.

La actividad de difusión, de acuerdo a lo programado, consistió en un taller que se llevó a cabo en Putre el día 7 de mayo de 2010 entre las 11 y las 13 horas. Se adjunta power point impreso y CD anexo al informe.



5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Luis Alberto
Apellido Paterno	Raggi
Apellido Materno	Saini
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Universidad de Chile.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Vicedecano (S).
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Pecuario, Camélidos, Agricultura del Desierto y zonas extremas.



5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Rodrigo Daniel
Apellido Paterno	Navarro
Apellido Materno	Silva
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Biotecnología Agropecuaria S.A.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Gerente General.
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agropecuario.



5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Sixto Doroteo
Apellido Paterno	Blanco
Apellido Materno	Baltazar
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Ganadero Aymara.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Representante Comunidad Indígena de Ganaderos.
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Ganadería de Camélidos Sudamericanos.



6. PARTICIPANTES EN ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN (SE ADJUNTA LISTADO CON FIRMAS)

NOMBRE	FONO	E-MAIL	REGION	CARGO O ACTIVIDAD QUE DESARROLLA
Blanco Sixto			XV	Miembro Directorio
Quispe Juan R.			XV	Ganadero
Quispe Juan P.			XV	Ganadero
Zarzuri Delfin C.			XV	Ganadero
Calle Rolando M.			XV	Ganadero
Collipal Marcela B.			XV	Municipalidad
Llusco Cypriano P.			XV	Ganadero
Poma Florentina P.			XV	Ganadero
Carmona Mitzy L.			XV	S/I
Quirquilan Francisco			XV	Criador
Llusco Gabino			XV	Ganadero, INCAS
Pérez Enrique			XV	Obrero Programa
Soto Johanna H.			XV	Gobernación Parinacota
Leiva Miguel			XV	CONAF
Muñoz Elías			XV	Minagri SEREMI



Castillo Lidia			XV	Minagri SEREMI
Sin identificar			XV	FUCOA
Fuentes Rodrigo			XV	Médico Veterinario Programa
Navarro Rodrigo			RM	Biotecnologías Agropecuarias
Raggi Luis Alberto			RM	Universidad de Chile Coordinador

7. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

La convocatoria fue muy efectiva, contó con mayor cantidad de participantes que la equivalente gira Australia del proyecto PIT, además la audiencia fue mucho más variada respecto de los sectores participantes.

Expusieron Luis Alberto Raggi quien llevó a cabo una detallada presentación del contexto y resultados de la gira. Además Sixto Blanco llevó a cabo una descripción de las principales observaciones que podrían repercutir en los ganaderos.

Se realizó una entrevista por parte de la Revista FUCOA y además se solicitó el respaldo Power Point desde la SEREMI y desde el sector ganadero. Se solicitó realizar una charla en la Universidad Santo Tomás, por parte de la Rectora de la institución en Arica Sra. Ansonia Lillo.

Se solicitó repetir la charla, situación que podría ser llevada a cabo por el Coordinador en fecha próxima.

b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc.)

Amplia participación y mucho interés por parte de los ganaderos. La mayor parte de las preguntas se centraron en cómo lograr los volúmenes (8 -10 toneladas) requeridos por la empresa de Nanjing.

De la SEREMI hubo interés por la estandarización del volumen de oferta exportable.

Muchas dudas surgieron respecto de por qué hoy el mercado chino demanda fibra camélida de mayor diámetro, cuando siempre se ha trabajado en el concepto de menor finura.

Del sector periodístico existió mucho interés por el funcionamiento del OFDA.

c) Nivel de conocimientos adquiridos por los participantes, en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto y entregar una copia de los instrumentos de evaluación aplicados)

No se contaba con mecanismo de medición, sin embargo resulta obvio que, dada la simpleza de las principales conclusiones, sí se adquirió el centro de las competencias, a saber:

- Asociatividad para lograr la oferta exportable exigida por el posible importador en Nanjing.
- Estándar de calidad de la fibra, uniformidad de colores.



- Ciclicidad de la demanda: cada 4 años demanda por fibras finas, cada cuatro años demanda por fibras gruesas.
- Periodo de esquila anual para evitar deterioro del pelo.
- Uso del OFDA.

Los ganaderos reconocen y entienden la problemática, sin embargo la mayor dificultad es que puedan entender los tiempos involucrados en el retorno o retribución económica que recibirían por su posible producto exportado.

d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)

No se presentaron problemas, hubo poco tiempo para compartir después de la charla debido a que un accidente carretero entre camiones generó una gran dificultad de tráfico de transporte, por lo que se recomendó acelerar el retorno a Arica.

Se sugiere llevar a cabo nuevamente en otra oportunidad la charla, ya que los ganaderos siempre tienen dificultad para dejar su ganado y para ello deben turnarse.

8. Conclusiones Finales de la Propuesta

En lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

Sixto Blanco

Su principal opinión es la de gratitud por haber tenido la posibilidad de asistir a lo que define como “evento de su vida”, abatido por la existencia de un mercado que es difícil de abordar, pero esperanzado en el logro de los volúmenes necesarios para penetrar el mercado. Su informe (manuscrito adjunto) deja traslucir el particular interés que cada evento tuvo para él, apuntes de cada una de sus vivencias, con gran precisión, le permitieron concluir que su principal trabajo es lograr la colaboración entre los ganaderos.

Luis Alberto Raggi

La principal conclusión es que existe un mercado potencial para la fibra de camélidos en China, la principal limitante es el volumen del producto.

Existe calidad de producto y tecnología para evaluar los estándares.

Se debe propiciar la visita de la contraparte a Chile y asistir a las reuniones de negocio del rubro que se llevan a cabo en China, considerando que se nos ofreció un espacio y un tiempo en la feria internacional.

Establecer un programa que, por difícil que sea, pueda penetrar con una primera exportación a tan importante mercado.

El mercado chino es muy variable, con ciclos de cuatro años en los que se alternan la venta de pelo grueso seguido de otro ciclo para el pelo más fino. Aquellos ciclos también afectan la oferta de la fibra por color, ya que en algunas oportunidades se demanda principalmente blanco y en otros periodos colores naturales.

Debe explorarse la posibilidad de mercado de cueros y pieles.

Debe capacitarse a los chilenos que viajen a China en los protocolos que rigen las reuniones de negocios, la mayor parte de las veces son muy ejecutivas, nunca más de media hora.

Rodrigo Navarro

La característica principal y transversal de las empresas visitadas, es su condición de importadores de productos primarios con bajo nivel de procesamiento en origen. Esto se ve reflejado en los niveles tanto de los volúmenes de transacciones comerciales como de los precios a los cuales son transados. Los componentes Volumen v/s Precio se perfilan dentro de la categoría de commodities. Esta estructura de negocio hace difícil el desarrollo de un mercado potencial para la oferta nacional que se caracteriza por su bajo volumen.

Por lo anterior los principales alcances en las entrevistas estuvieron en compartir las realidades productivas, organizacionales y de productos, tanto de la oferta nacional

nuestra como de la cadena comercial de ellos en China.

En la última empresa visitada en Nanjin, se generó un espacio de interés para el concepto de fibras naturales chilenas. Esta categoría incorpora la lana como un producto de interés para ellos dado el significativo mayor volumen de oferta y su excelente calidad. Esto motiva la invitación al congreso mundial de este año a realizarse en el mes de Noviembre, con la finalidad de exponer en destino el concepto País, como valor de origen de las fibras, a una concurrencia con representatividad mundial.

Las oficinas comerciales de Pro Chile en Beijín y Hong Kong, entregaron adicionalmente un análisis de las estructuras comerciales y financieras existentes en la región. Esta se caracteriza por una poca transparencia comercial, que dificulta significativamente establecer condiciones referenciales para estructurar programas comerciales, y la condición de alto riesgo en los compromisos financieros que se establecen. La principal relevancia de ambos factores es que se constituyen en una Barrera prácticamente insalvable para posicionar productos de valor agregado, dirigido a actores de la cadena más allá de los importadores mayoristas. Requisito fundamental a soslayar, si se quiere desarrollar un mercado de nicho, que permita capturar un mayor valor en la cadena.

Ambas condiciones, estructura empresarial de los importadores de fibras y cultura comercial- financiera, sumadas a la característica propia de la oferta de fibra de camélidos nacional, induce a concluir un bajo atractivo industrial como mercado de destino. Esta situación posiblemente se podría mejorar en la medida que sea abordado como una oferta de fibras consolidada con lana y bajo un concepto de competitividad por origen (país).

* Benjamín Sábado 24 Oct 2009

12:00-12:30 Estamos esperando en el Hotel → Holly day-in

Al Sr. JUAN Enrique Moya Suarez → Agregado de Agricultura de CHILE en PEKIN-CHINA.

12:12 hrs. Luego el Sr. MOYA, en primera instancia nos dió la bienvenida, de igual manera su Secretaria Sra. SOFIA usre.

Se inicia la Reunión precedida por el Sr. MOYA.

Sr. MOYA expone sobre la Fibra de Alpaca

- La Fibra Alpaca debe tener un PLUS especial, que no tenga la Fibra de Alpaca de Perú
- Empresarios de CHINA con visita sistemática a Chile para posible compra de Alpacas en pie
- comunica que los traductores están o se encuentran en los Hoteles
- PEKIN tiene 16 MILs de Habitantes
- El producto fuerte aquí en CHINA es la Fruta en especial la UVA
- CHINA exige los protocolos sanitarios para todo tipo de Comers (Alpacas y Humanos)
- Dr. Raggi comunica, que él y Rodrigo Navarro financian a esta gira con un monto de Sixto No financia por su persona.
- Aquí en CHINA la Hora de Almuerzo es de 11:00 hrs a 13:30 hrs
- Por último la Secretaria SOFIA nos entregó el Colindario de entrevista con los Empresas interesados en Productos Comers, en este Colindario menciona Nombre de la Empresa, Ciudades y Horas.

Termino de la Reunión a los 13:15 hrs. (01:15 hrs CH) 3^{er} día (Sábado) Domingo

* Días Domingo 25 Años 2008:

hoy son las 5:30 hrs - China, salimos del Hotel HOLLIDAY-IN al Aeropuerto Capital de BEIJING para viajar a la Ciudad de NANJING. El vuelo es para salir a las 7:30 hrs - China.

12:00 hrs. Llegamos al Aeropuerto de NANJING, de aquí tomamos un transfer para trasladarnos a la Ciudad ZHANGJIAGANG.

15:00 hrs. Llegamos a la Ciudad de ZHANGJIAGANG al Hotel "GUOMAO"

* - Día Lunes 26 Nov 2008

9:00 hrs. Llegó el Empresario en el Hotel, desde aquí él nos trasladó a su oficina (Empresa), nosotros fuimos con nuestro

• traductor llamado MARIANO, al llegar a la oficina nos recibió un segundo Representante de la Empresa, aquí tiene ^{3 Al poco} ^{del día} ^{comenzó} a las 9:30 hrs. se inicia la Reunión.

- Comunica, uno de estos Empresarios viajó a AREQUIPA-PERU a presenciar el Oracu de Siciños en dos (2) oportunidades

- CHINA es el mercado más grande del mundo en compra de Fibra de Alpaca en TOPS.

- Arequipa Perú - INCA-TOP su Representante es el Sr. LUIS CHAVEZ,

• ésta Empresa Peruana es una Asociada a la Venta de Fibra de Alpaca a CHINA

- La Empresa MICHELL es la que Peina la Fibra de Alpaca

- La Empresa INCA-TOP vende a CHINA y a ITALIA.

- 1500 Tons. de Fibra Alpaca produce para Venta Perú en años buenos
500 " compra CHINA

- Precio de Compra de Fibra de Alpaca, continúa de 26-27 Ma

- Esta Empresa, del Año 2004 empezó a fabricar Prendas con Fibra de Alpaca (NO Puro) Alpaca-Fibra=50%, Alpaca Acrílica=50%.

- Prendas más fabricados son BUFANDAS para Venta a EEUU. Con preferencia de color blanco.

- El 40% de prendas de color, tiene poca venta

- Es un poco difícil que compre Fibra de Alpaca CHINA a Chile por que produce para Calidad igual que AUSTRALIA

- En CHINA, las fabricas otorgan la CERTIFICACION de Calidad de Fibra

- Etiquetas de Marca, Solo promueven un buen producto Peruano.
- 12 Tonelados como mínimo en TOP compraria esta Empresa - CHINA.
- Tema VICUÑA
- En CHINA NO se compraria la Fibra de Vicuña por ser muy CARO - de buena Calidad
- En Mercado CHINO, la Fibra de Vicuña NO es conocida

Observaciones

- 1) El Problema de Chile es Volumen de Producción - exportar todo para exportar.
- 2) Lo que aquí se prefiere ahora es la Fibra sintética
- 3) Por clima NO interesa Alpacas (en pie) en CHINA

- Como Productor se les invita a visitar Chile a ver las Alpacas en la Zona.
- Nos mostró "COCHINILLAS" en fresco para usar en tintados de Fibras

CUEROS

Se interesa en cueros procesados (curtidos)

- La comunicación entre esta Empresa y Chilenos es más fácil a través de INCA-TOPS - Arequipa Perú
 - Aquí en CHINA se empezó a comercializar productos con Fibra de Alpaca ya hace 12 años otros.
- 11:20 hrs. Termina esta Reunión, esta Empresa nos trasladó a uno de los Restaurant más bonitos de esta ciudad, aquí nos invita a Almorzar.

* Junes 26 Nov. 2009

Ciudad ZHANJIANGAN - Hotel GUO MAO

145^o hrs. Salimos de esta Ciudad por tierra con destino a la Ciudad NANJING, por una Carretera de 2 1/2 Pistas 162^o hrs. Llegamos a la Ciudad de NANJING → en Hotel "RAMADA-PLAZA"

* Día martes 27 Nov. 2009

05^o hrs Salimos del Hotel RAMADA con destino al Aeropuerto de NANJING

8^o hrs. despegue de Avión con destino a la Ciudad de QINGDAO.

10^o hrs. Llegamos a la Ciudad de QINGDAO al Hotel - 'COPTHORNE', aquí estamos en espera a asistir a una Reunión con Empresa Textil.

13^o hrs estamos en oficina del Empresario, Nosotros con la Traductora llamada DIANA.

Exposé al Empresario

- Esta Empresa inició el año 1993 a trabajar con Fibra de Alpaca Oveja
- 1996 este Empresario viajó a Perú, desde este año importa de Perú Fibra de Alpaca un Volumen de 400 a 500 Toneladas por año
- 2006 esta Empresa compró el 50% del total de la producción de Perú
- Sólo esta Empresa compra las siguientes Fibras de Alpaca:
BL, FS, HZ, AG
- Este año (2009) ha pedido 300 Toneladas, por cada Contenedor de 13 Toneladas
- Todo el producto Fibra de Perú, aquí llega en TOPS
- De Australia No le compra Fibra de Alpaca, por baja Producción
- Esta Empresa compra 500 kgs de F. Vicuña a US
- Esta Empresa compra Fibra de Llamas de BOLIVIA a un Valor de: boby US

- En CHINA existe 2000 Alpacas, estos sólo son para investigar en las Universidades.
- Al Oño CHINA compra 200 Alpacas en pie
- Esta Empresa nos dió la Dirección de la Universidad que se dedica hacer investigación a los Corvelidos
- El instituto de este sector es CHINGAY.
- Las Alpacas en CHINA se encuentran cerca del TIBET, este lugar es el más adecuado para criar Alpacas.

15³⁰ hrs termino de la Reunión

- * Día miércoles 28 NOV 2009 - QINGDAO HOTEL COPTHORNE
- 04⁰⁰ hrs. nos trasladamos al Aeropuerto de QINGDAO.
- 05⁰⁰ hrs. llegamos al Aeropuerto
- 06⁰⁰ hrs. esperando el Vuelo a la Ciudad de NANGJING que está programado para las 730hrs de QINGDAO A NANGJING con tiempo de una hora. En esta ocasión tenemos un atraso de 2 horas debido en el avión.
- 10¹⁵ hrs. llegamos a Ciudad de NANGJING - HOTEL RAMADA-PLAZA

- * Día Jueves 29 NOV 2009 - NANGJING - HOTEL RAMADA-PLAZA
- 840 hrs en Hotel, en espera de acudir a la última Reunión con Empresario de este País CHINA.
- 9⁰⁰ hrs. llegó nuestra intérprete llamada REBECA
- 945 hrs estamos en la Oficina de la Empresa y se inicia la Reunión.
- Exp. al Empresario con Asistentes
- Mercado de la Lana en CHINA
- La Situación de la Lana en CHINA
- Oño 1976 inicio de esta Empresa Textil, en pocos años llega a ocupar el 3^{er} lugar en Textil en País CHINA.
- Esta industria tiene 2 Epocas en el Mercado.
- 1) Epoca inicial (Pasado)

- Esta industria ahora ocupa el 1^{er} lugar del mundo en procesamiento de LANAS y FIBRAS.
- Esta industria está distribuida en 4 sectores en la Orilla del Mar.
- Debido al gran número de habitantes CHINA es el ^{MAYOR} productor de prendas confeccionadas con Fibras.
- Esta Empresa procesa 8 tipos de Sonos.
- Año 2008 Esta industria ha procesado 400 toneladas el Sonos.
- Esta Empresa importa lana de Australia y Paraguay en definitiva importa de 7 Países.
- CHINA tiene 1 (un) billones de Ovejas de 20, 22 y 25 micras con largo de mecha de 6 a 7 cm.
- En CHINA existe 4 lugares más importantes que producen LANA de Oveja en lugares más húmedos y secos, por Praderas sin árboles.
- CHINA tiene Corderos MERINO de primera, también existe mezcla de Oveja - CHINA y de Australia.
- Las Ovejas están en la parte Nor-Oeste de CHINA con una Finura de 19 a 20 micras.
- CHINA tiene CARNEROS CON CUERNOS, mezcla de lugares de otros Países, entre otros está Ovejas de SOVIÉTICA, estas están en el NORTE de CHINA.
- La RAZA ERDOS es que da la mejor calidad de LANA en CHINA.
- CHINA también tiene Ovejas de CARNE.
- CHINA tiene 2 tipos de Pastoreo: 1) Natural, 2) de extensivo debido al invierno crudo (mucho frío).
- La principal Esquila es a mano.
- En CHINA cada Familia cría 200 Ovejas.
- En época de Esquila la Empresa ayuda en enviar expertos en Ordenar la LANA.

se usa el UFDH-LASER para medir la Finura de la LANA de Oveja

- Existe un "CENTRO DE FORMACION" con la participación de Otros Países en NANJING, esta Formación es Organizado por Organizaciones de Australia, es una Formación acerca en Tecnicos para los Campesinos. Para asistir a estas Formaciones los Campesinos se financian Sólus. El Gobierno Apoya muy Poco.
- El Gobierno CHINO Cobra impuesto = 16% por Venta
- Esta Empresa EDITA cada Semana una Revista con relación a las Fibras y Lanos.

ACTIVIDADES en NANJING

- se realizó una Reunión Internacional de LANAS
 - También han organizado Reuniones con relación a la LANA a Nivel Alto.
 - La Globalización del Comercio en LANAS
- Se ofrece Fibra de Alpaca y Vicuña
- Esta Empresa exporta LANA a COREA
 - COREA Necesita Lana Fina
 - CHINA NO Necesita LANAS Finas, este año ha bajado el precio de las Fibras.
 - La crisis internacional bajó las Ventas, otra razón es que pasó de MODA de usar prendas con Fibras, este ciclo dura 4 años de Soler.
 - AHORA está Solerando a la MODA de usar prendas confeccionadas con Fibras
 - Esta Empresa la Fibra de Alpaca lo compra de Perú, la mayor compra es de 200 toneladas, la menor es de 100 toneladas
 - Se interesa por Fibra de Alpacas Gruesa, como suovizo en diferentes colores Naterales, también en Fibra de LLAMAS
 - Sólo le interesa la Fibra Fina para Mezclar con la Gruesa.

un momento a CUERPOS para consultar a los Asociados pueda que tenga interés

- En CARNE NO
- El Gobierno de CHINA apoya y tiene conocimiento que CHILE tiene muy buenos LANAS y FIBRAS ésta tiene mayor interés en transar comercio.
- Existirá una Reunión MUNDIAL de LANAS, FIBRAS y PELOS-FINOS que se efectuará el próximo año 2010 en la Ciudad de NANGJING en el MES de Septiembre, ésta puede ser una oportunidad para que CHILE venda sus Fibras Finas de bajo Volumen.
- CHILE está invitado a ésta REUNION
- Esta Empresa le compraría a CHILE un Volumen mínimo de 12 Toneladas de Fibra de Alpaca.

11³⁰ hrs. Termina de Reunión con intercambio de obsequios

* Día Viernes 30 NOV. 2009 Ciudad NANGJING

0,5⁰⁰ estamos en recepción del Hotel esperando

Movilidad para trasladarnos al Aeropuerto de NANGJING para viajar a la Ciudad de HONG-KONG

6³⁰ hrs. Llegamos al Aeropuerto

12⁰⁰ hrs. llegamos a la Ciudad de HONG-KONG

13⁰⁰ hrs. Salimos del Hotel para trasladarnos a la ISLA de HONG-KONG en donde se encuentra la Oficina del Embajador de CHILE

14⁰⁰ hrs. en Oficina del Embajador de Chile en ISLA de HONG-KONG-CHINA.

14¹⁰ hrs. inicio de la Entrevista con Embajador Sr. Guillermo Gorrindo → Comenta:

- si llegáramos hacer algún Comercio, sería vía HONG-KONG
- Ahora toda la exportación se hace desde HONG-KONG

- Nos volvimos a comentarles de los Entrevistas que tuvimos de los Empresas Visitadas y de los Resultados de Aquí CHINA, la Mejor fue la de NANJING
- Hoy Todo el tema de Materia de Fibras se concentra en CHINA
- CHILE puede exportar por Vios de las ETNIAS con las Nuevas LEYES, lo peor es los Volumenes en Chile, en Fibras esta Embajada trabaja con PRO-CHILE.
- El Embajador lleva 2 años en Hong-Kong
- A fin de este año el Embajador Viajara a Chile
- HONG-KONG es mejor para Vivir, por que hay mucha gente extranjero y es Ogradable.

Recomendaciones a Visitar Hong-Kong:

- 1) El Pico la Victoria
- 2) Hotel Pirinzeula del Reinado Antiquo
- 3) Poseo pectoral la Costanera Meritima
- Se le planteo de una de las Necesidades prioritarias en la Provincia de Porinocota es: "la Comunicacion".
- Embajador Responde: Que COREA estaba Cooperando en tema comunicacion, que existe la Ayuda para la Provincia de Porinocota.

SIXTO BLANCO B. - Representante EANADERO

ANEXOS



El Dr. Luis Alberto Raggi Saini, Director del Centro Internacional de Estudios Andinos (INCAS) de la Universidad de Chile, tiene el agrado de invitar a usted a participar del Taller de difusión de la Gira Tecnológica a China, a realizarse el 07 de mayo del 2010 desde las 11:00 hrs. hasta las 13:00 hrs., en el INCAS, ubicado en la entrada del pueblo de Putre.

La actividad se enmarca en el “Programa de Innovación Territorial en la Región de Arica y Parinacota de la AFC ganadera aymara, en camélidos sudamericanos domésticos y silvestres”, financiado por la Fundación para la Innovación Agraria (FIA).

Putre, mayo de 2010

Situación actual de China

En los últimos años el crecimiento económico de China se ha caracterizado por ser elevado, mostrándose un incremento estable del PIB alrededor de un 9% desde 2003. Motivado principalmente por su expansión industrial y exportaciones.

Entre los productos que China ha desarrollado con fuerza y que han impulsado su crecimiento económico y comercial están los de alta tecnología y demanda en el mercado mundial. También ha desarrollado otros tipos de productos, logrando ser el primer fabricante mundial de artículos textiles, calzado, productos electrónicos, muebles y juguetes.

China tiene un peso fundamental en la economía mundial y casi decisivo para el desarrollo de las demás economías, no solo como productor, sino también como consumidor a gran escala.

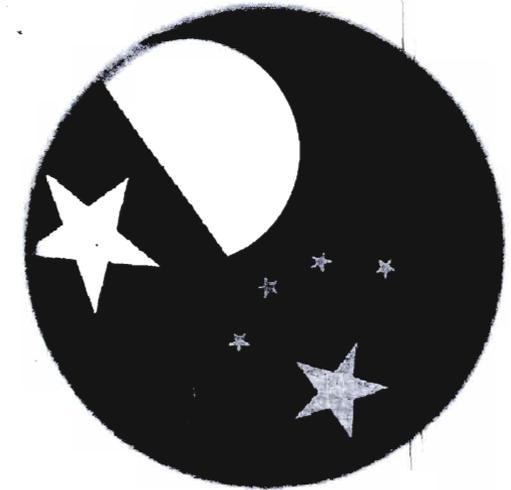


INCAS

CHILE
POTENCIA ALIMENTARIA Y FORESTAL

Heroo F. 222300-Antica

TALLER DE DIFUSION GIRA TECNOLOGICA A CHINA



PUTRE, MAYO DE 2010



Arica, 06 de mayo de 2010.-

SEÑOR
LUIS ALBERTO RAGGI SAINI
DIRECTOR CENTRO INTERNACIONAL DE ESTUDIOS ANDINOS
INCAS DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE
PRESENTE

De mi consideración:

Junto con saludarlo, en relación al recibo de su atenta invitación al Taller de difusión de Gira Tecnológica a China, actividad enmarcada en el **"Programa de Innovación Territorial en la Región de Arica y Parinacota de la AFC ganadera aymara en camélidos sudamericanos domésticos y silvestres"**, a realizar el día viernes 07 de mayo de 2010, en la comuna de Putre.

El Secretario Regional Ministerial de Agricultura de la Región de Arica y Parinacota, que suscribe, junto con reiterar sus agradecimientos, lamenta profundamente no poder asistir, por motivos de encontrarse con actividades sectoriales comprometidas con anterioridad a la llegada de su gentil invitación.

Dada la relevancia del Taller, asistirá en mi representación el Sr. Elías Muñoz Gutiérrez, Profesional de Apoyo de esta Secretaría Regional Ministerial de Agricultura.

Sin embargo aprovecha la ocasión para hacer llegar a ustedes sus sentimientos de más
Alta consideración y estima, deseándole el mejor de los éxitos en esta actividad.

Sin otro particular, saluda atentamente a Ud.,

 **JORGE ANDRÉS ALACHE GONZALEZ**
SECRETARIO REGIONAL MINISTERIAL DE
CULTURA REGIÓN DE ARICA Y PARINACOTA

JAAG/npa.





REUNIÓN	"TALLER DE DIFUSIÓN GIRA TECNOLÓGICA CHINA".
FECHA	Viernes 07 de Mayo del 2010.
LUGAR	Putre, Incas.

NOMBRE	RUT	TELÉFONO	CORREO ELECTRONICO
Luis Raggi S.			
Rodrigo Tanti A.			
Walter Valdovinos			
SIXTO BLANCO B.			
Juan Luis R.			
JUAN Quispe P.			
DELFIN ZARZURI C.			
Roberto Calle M.			



Marcela Collipal Bohamondes			
Cyrano Llusco Poma			
Elorentina P. P.			
Mitzy Armona Lopez			
Fco. Duran Villalobos T			
GABINO LLUSCO P			
ENRIQUE PERAZA I.			
Johanna Soto Humire			
MIGUEL LEIVA F.			
Kelis Muñoz G.			
Lidia Castillo A.			



AUDIENCIAS
SEREMI DE AGRICULTURA REGIÓN DE ARICA Y PARINACOTA
2010

FECHA: <i>06/05/2010</i>	SR.(A): <i>Luis Alberto Raggi Saini</i>
HORA: <i>17:50 hrs</i>	FONO:
	TEMA: <i>Presentación PTI camélidos</i> <i>INCAS</i>



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS VETERINARIAS Y PECUARIAS
DIRECCION DE ESCUELA DE PREGRADO**

Santiago, April 04, 2010
C.Nº. 001

Mr. Jiang Chen
CHINA TEXTILE RESOURCES NANJING CORP.

Jiangsu
China;

Dear Mr. Jiang Chen,

I am writing you on behalf of International Center for Andean Studies (INCAS, University of Chile), Agriculture and Animal Biotechnology (BTA), and the representative of the Aymara Communities, particularly Rodrigo Navarro, Luis Raggi and Sixto Blanco, in order to thank the invitation made by your company last November (2009) to Nanjing.

We decided to delay our contact with your company not only due to several economic factors but also to inform our visit to the different producers of Alpaca, Llama, Guanaco and Vicuna coat. Another important reason was to wait for the upcoming government, guidelines that were delayed due to the last earthquake that affected a large part of our country.

As part of our program, we would like to extend an invitation to a representative from your company. The objective of the visit would be to create new commercial development and enterprising bonds. We would like your representative to know the reality of the animal origin fibers in our country. To accomplish that, we would organize an activity in the northern part of Chile where most of our Camelid livestock is concentrated. Additionally, there will be another activity in the central-southern zone of the country in order to visit the most important ovine and guanaco flocks.

Looking forward to hearing from you,

Yours sincerely,

Luis Alberto Raggi S.
Coordinator FIA-PIT and GIT Programs
Camelid Livestocks
Director of the International Andes Studies Centre (INCAS)
University of Chile

Fecha: 23-04-2010 04:52

Para: "Luis Raggi"

Asunto: Re: Thanks and invitation

Hello,Luis Alberto,

Sorry to reply you late. Hope you all are ok after earthquack.

Very appreciate that you invite us to inspect the animal fiber in Chile. We really hope to know the situation. However we have no budget for this trip this year.

Wait for your comment.

Best regards,

Jiang Chen

===== 2010-04-06 00:33:34 =====

>Dear Mr. Jiang Chen

>

>Attached to this you will find our thanks for the invitation made by
>your company last november 2009, and invitation to a representative
>from your Company to visit our country to create new commercial
>development and enterprising bonds.

>

>Looking forward to hearing from you

>

>Yours sincerely

>

>Luis Alberto Raggi

>Coordinator FIA-PIT and GIT Programs

>Camelid Livestocks

>Director of the Intenational Center for Andean Studies (INCAS)

>University of Chile

南京羊毛市场信息

WWW.WOOLMARKET.COM.CN



主办：南京羊毛市场
Published by NWM

2009年8月21日
August 21 2009

第31期 (总844期)
Vol.31 (No.844)



alpha tops s.a.
noble animal fibres

全球最专业的羊驼毛马海毛供应商