

Ficha de Valorización de Resultados

25

PECUARIO / CAMÉLIDOS

Producción de Fibra de Guanacos en Zona Central

Proyectos de Innovación en V Región de Valparaíso y Región Metropolitana

La tendencia del consumidor a preferir productos naturales en el sector de alimentos y bebidas, se está expandiendo al mercado de los materiales textiles. Para los consumidores son muy atractivas características como limpieza y pureza de estos artículos, así como su condición de "amigables con el medio ambiente". Actualmente existe una gran variedad de fibras naturales dentro de los materiales textiles de origen animal, como la lana, donde la raza de oveja merino prevalece por dar la fibra más fina del mundo.

Otras fibras naturales de interés para la fabricación de textiles y tejidos son las provenientes de los camélidos sudamericanos (llama, alpaca, vicuña y guanaco), conejo angora, cabra cachemira y camello. Al igual que la lana, las fibras provenientes de camélidos sudamericanos pueden competir en este nuevo escenario textil e integrarse a la industria, dado su origen, finura y confort.

Específicamente, la fibra de guanaco es demandada por empresas textiles que fabrican prendas de alta calidad y con tradición en el uso de la fibra de cabra cachemira.

Los resultados que se presentan son producto del desarrollo de tres proyectos:

- Manejo productivo y comercial del guanaco en el secano de la zona central de Chile.
- Implementación de una parcela experimental y productiva del guanaco en la provincia de Petorca.
- Introducción de una nueva fibra textil dentro del mercado de las fibras animales especiales.



Esta ficha resume los resultados y lecciones aprendidas de estos proyectos, expuestos en detalle en el libro correspondiente de la serie



Producción de Fibra de Guanacos en Zona Central

Proyectos de Innovación en V Región de Valparaíso y Región Metropolitana

<p>Origen</p>	<p>Esta ficha fue elaborada a partir de la publicación que sistematiza los resultados, experiencias y lecciones aprendidas de la ejecución de tres proyectos financiados por FIA, cuya finalidad fue desarrollar un sistema de producción de fibra de guanaco en condiciones de semicautiverio. Estos proyectos se orientaron a evaluar el potencial comercial y productivo del guanaco en la localidad de Petorca, V Región de Valparaíso, y en la Región Metropolitana.</p> <p>La iniciativa desarrollada en la Región Metropolitana (1998-2002) estuvo a cargo de la Pontificia Universidad Católica de Chile y de la empresa Fundo El Talhuén, mientras que los dos proyectos realizados en Petorca (1998-2001 y 2001-2004) fueron ejecutados por la Sociedad Guanacos Petorca Ltda., en el Fundo El Trapiche. En el segundo de éstos participó la Asociación Gremial de Mujeres Indígenas Artesanas, ASOIN- ARTE Cariquima Ltda.</p>
<p>Tendencias del mercado</p>	<p>Las fibras provenientes de los camélidos sudamericanos se agrupan comercialmente como fibras laneras “finas, apreciadas o preciosas”, las que representa sólo el 2,6% del total de las fibras laneras que se comercializan en el mundo; particularmente, las fibras textiles provenientes de los camélidos domésticos y silvestres constituyen el 0,1% de la oferta mundial. Perú es el principal productor de alpacas y cuenta con más de 3 millones de animales; Argentina es el país que concentra la población más grande de guanacos, Perú la de vicuñas y Bolivia la de llamas.</p> <p>Estudios en lanimetría de guanaco, indican diámetros de fibra entre 14 y 18 μ, e incluso algunos autores señalan diámetros de 12,5 a 14, es por ello que es muy valorada en mercados exclusivos. Los precios ofrecidos por la industria textil Italiana para la fibra de guanaco ha oscilado entre US\$ 200 y 450/kg, según su finura. Los precios de compra de fibra bruta de las empresas textiles de Gran Bretaña son variables y dependen de la calidad, volumen y moda imperante, aunque se estima un valor actual entre US\$ 100 a 250/kg (diámetro inferior a 17μ).</p> <p>Los registros oficiales de exportación de Chile, de pelo fino sin cardar ni peinar de camélidos sudamericanos, para el año 1991, señalan un volumen de 2,6 t correspondientes a un total de US\$ 28.600 FOB y en 1995, de 2,4 toneladas, con un total de US\$ 900 FOB. A partir de 2002 la situación cambia significativamente y, aunque se registran volúmenes menores, los valores son más altos, lo que claramente responde al origen y tipo de fibra exportada.</p> <p>Por otra parte, el pelo fino cardado o peinado, las estadísticas señalan cifras de exportación promedio entre los años 1991 y 1999 de 0,9 t/año, con un valor de US\$ 36.400 FOB; el año 1993 registró el mayor volumen exportado (3,2 t) equivalentes a US\$ 143.100 FOB.</p> <p>Argentina es el principal destino de la producción nacional de los últimos años; sin embargo, los países con mayor porcentaje de demanda de fibras de camélidos sudamericanos, fundamentalmente de alpaca, son China e Italia, con un 30,4% y 21,57% respectivamente.</p> <p>Estados Unidos es el principal demandante de prendas de vestir de tejidos de punto de lana y/o pelos finos, con importaciones el año 2001 de US\$ 1.344 millones (21,2% del comercio mundial). Su principal proveedor es Hong Kong, con una participación promedio de 35,3%, que lo provee de suéteres, chalecos y cárdigans, principalmente. Otros proveedores son Italia, China y Tailandia; este último muestra una tasa de crecimiento de 8,6%. Madagascar, Camboya y México sorprenden por su rapidez en entrar al mercado norteamericano, lo cual puede producir, en el corto plazo, cambios en la estructura de sus proveedores. Aunque es el principal destino de sus exportaciones, la participación promedio de Perú fue solamente de 0,5% entre 1998 y 2001.</p> <p>En 2001 Italia, China y Alemania concentraron el 42,6% de las exportaciones mundiales de prendas de vestir de tejido plano de lana y/o pelos finos. Tal como sucede con las prendas de punto, la preponderancia de China se debe a su bajo costo de mano de obra y a los subsidios por parte del Estado.</p>
<p>Situación del rubro en Chile</p>	<p>La reintroducción con fines productivos del guanaco en campos de la zona central ha sido exitosa en su primera etapa; ésta ha permitido poner en práctica las principales técnicas de manejo y conocer su comportamiento en semicautiverio, incluida la reproducción, y la respuesta al proceso de esquila. Los índices de producción alcanzados, tanto en cantidad como en la calidad de fibra, reafirman su valioso potencial como animal productor de una de las fibras finas de origen animal con mayor futuro.</p> <p>No obstante estas características, la fibra bruta sin procesar ha alcanzado valores cercanos a US\$ 130/kg, muy por debajo del costo de producción de 1 kg de fibra en condiciones de cautiverio en la zona central. Estos antecedentes recomiendan que, en el largo plazo, el negocio para los productores debiera consistir en mantener una gran cantidad de animales para la exportación de su fibra en bruto y/o procesar industrialmente la fibra para su venta o exportación final.</p> <p>En consecuencia, con los resultados de los proyectos precursores se puede concluir que el proceso de domesticación es factible y que resulta extremadamente alentador que guanacos capturados en Tierra del Fuego, al inicio de los proyectos, se hayan domesticado a un extremo que llega a ser sorprendente para expertos nacionales y extranjeros. Sin embargo, este resultado de domesticación no implica que esta actividad presente un futuro económico promisorio sin antes resolver una serie de desafíos como, por ejemplo, dar valor agregado al producto.</p>

Alcances y desafíos del negocio

El área geográfica de mayor impacto es la XII Región de Magallanes (dada la extracción de ejemplares) donde la población de guanacos silvestres no está en peligro de extinción y, por lo tanto, es posible su explotación productiva y comercial.

Para productores de la zona norte y centro sur del país, la estructura de costos cambia significativamente respecto de la de Magallanes, por lo que se requiere de un análisis económico que considere las condiciones particulares de crianza y el costo alternativo del uso del suelo.

En síntesis, los costos de instalación de un criadero de guanacos dependen de varios factores que afectan la rentabilidad total del emprendimiento, en particular tienen que ver con el acceso a las poblaciones de guanacos, su tamaño y densidad, la accesibilidad al terreno y las distancias a los centros de provisión de los insumos, entre otros. Por ello es necesario calcular adecuadamente el costo del proyecto, a fin de conocer la situación antes de su puesta en marcha.

La cercanía con los servicios de hilado y confección de textiles es de suma importancia para dar valor agregado a la fibra fina de guanaco, ya que el total de la producción debe ser destinado a la confección de textiles para que el modelo logre el éxito como negocio, de otro modo, la fibra por sí sola no alcanza a sostener los costos de producción.

Considerando dichos antecedentes se debe preferir una escala de producción mayor, a fin de disminuir los costos de producción de la fibra y, al mismo tiempo, hacer una integración vertical de los procesos del plan de negocios para disminuir los costos asociados a los servicios de limpieza de la fibra y confección de textiles. La asociación de productores resulta ser una buena opción para lograr un mayor volumen de comercialización y participación en el mercado nacional.

Claves de viabilidad

- Normativa
- Volumen de producción de fibra fina
- Captura
- Amplitud del plantel
- Esquila
- Cercanía con los servicios de hilado y confección de tejidos artesanales
- Rendimiento de hilado y tejido de mantas
- Establecimiento de canales de comercialización

El valor del proyecto

Las experiencias de la mantención de animales en cautiverio generaron información básica de la especie que en condiciones silvestres sería difícil o imposible de conseguir. Además, se hizo un seguimiento y evaluación de cómo los animales responden al cautiverio y a los manejos que involucra; este conocimiento permite seguir optimizando la actividad desde el punto de vista productivo y de los individuos. También, se realizaron importantes avances en lo que respecta a infraestructura, esquila de animales adultos y reproducción en cautividad.

Se evaluaron diversos productos, métodos de presentación y modos de comercialización, lo que permite, actualmente, la venta de prendas provenientes de guanaco y transar comercialmente fibra en un mercado en crecimiento y de precios medianamente establecidos. También se realizó la venta de animales nacidos en cautividad, lo cual fija inicialmente el valor de estos ejemplares a escala comercial, y se está explorando la factibilidad de vender carne fresca.

La consulta y traspaso de experiencia e información generó una red informal de intercambio que ha permitido conocer la realidad productiva de proyectos en diferentes zonas del país y de algunas experiencias realizadas en Argentina. El flujo de información permite unificar esfuerzos en lo que respecta al manejo técnico del guanaco en cautiverio, como potenciar posibles alianzas o asociaciones para enfrentar en conjunto al mercado.

Otro de los valores de los proyectos ejecutados fue la reintroducción de la especie en la zona central de Chile, donde antes era abundante y ocupaba amplias áreas áridas y semiáridas. Aunque el repoblamiento que se está desarrollando es de tipo productivo, también puede ser enfocado desde el punto de vista de la conservación, ya que sería factible la introducción de individuos de zonas adyacentes o lejanas a poblaciones de reducido tamaño.

Finalmente, para la implementación de un sistema de producción de guanacos con fines productivos y comerciales, se deben considerar aspectos como:

Ubicación del plantel

Para lograr el objetivo del plan de negocios resulta crítico establecer unidades productivas de Para alcanzar el objetivo del negocio es necesario y crítico establecer unidades productivas lejanas al lugar de captura de los ejemplares, con el consiguiente aumento de los costos operacionales asociados a la crianza de los chulengos, transporte y reposición de los animales.

Por otra parte, es de suma importancia que los procesos productivos asociados al plan de negocio se encuentren cercanos entre sí, a fin de minimizar los costos asociados al transporte entre unidades productivas; de este modo se logra mayor integración y comunicación entre los procesos del negocio. Es así como los servicios de descordado, escarmenado, hilado y confección de los textiles deberían encontrarse en localidades cercanas a la unidad productiva.

Procesamiento de la fibra bruta hasta producto final

Como existe una alta variabilidad del rendimiento del hilo y textil artesanal a base de la fibra bruta de guanaco, se recomienda evaluar y estandarizar la calidad de la fibra y los procesos que implican el descordado, escarmenado, hilado y tejido, para establecer puntos críticos de los procesos y estándares que garanticen un rendimiento constante en el tiempo.

