

# PRODUCIR CAMÉLIDOS CON VISIÓN DE FUTURO

Agroalternativo. 2007. Revista Rural, diario Clarín, Buenos Aires, 09.07.

[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

Volver a: [Camélidos](#)

## LA LLAMA SE AFIANZA EN LA PAMPA HÚMEDA, SAN LUIS Y JUJUY

Caras amigables, trato dócil y amplias posibilidades de convertirse en un buen negocio. Lejos de aquellos simpáticos comerciales de una empresa telefónica, que hace un par de años la hicieron popular, la llama es una alternativa productiva para tomar con toda seriedad.

“Nadie dijo que las llamas no podían desarrollarse en otro clima que no fuera el seco, son tradiciones, pero no deben convertirse en obstáculos para extender su producción a otras latitudes”, afirma Carlos Poplavsky, emprendedor pionero que hace unos ocho años abordó la producción de llamas en zonas no tradicionales.

Como es un animal que antiguamente habitó toda Sudamérica, se adapta sin dificultad a cualquier ámbito. De hecho este productor logró conformar un rodeo en Rauch (Cuenca del río Salado) y otro en las sierras de San Luis, es decir los mismos animales en climas totalmente diferentes. Esto también es una ventaja sanitaria y de manejo, al ser un animal rústico que no requiere demasiados cuidados.

## CUESTIÓN DE PIEL

Todavía hay que mejorar varios aspectos de producción y explotación comercial de la llama, pero también es cierto que es un animal cuya piel y carne, magra y altamente proteica, son buscadas por numerosos mercados externos. Por eso el desafío para las llamas argentinas es concentrar volumen de producción cárnica y mejorar la calidad de las fibras con miras a satisfacer las preferencias internacionales.

Una de las variantes productivas es la venta al mercado de hilo terminado, lo que le permite al productor obtener una utilidad promedio de 45 a 60 pesos por kilo de fibra. La clave es no vender la lana cruda, sino hilada, es decir procesada artesanalmente.

Las llamas de pelaje blanco son las más buscadas, esencialmente porque es una fibra que se puede teñir, ampliándose sus destinos de confección textil. Si bien actualmente no se cubre la demanda del mercado de lana e hilados, porque la cantidad de animales en producción aun no es suficiente, la producción lanera es una arista prometedora de la actividad.

En cuanto a producto final, la llama también puede incorporarse para producción de carne y cuero, aunque la cadena de faena está sujeta al aumento de los rodeos argentinos.

También puede usarse como animal de carga, pastor, e incluso como cádie de golf, sobre todo en emprendimientos turísticos y recreativos. En este sentido, Poplavsky contó que hace un tiempo recibió un pedido de 20 ejemplares desde España, para cumplir con esta actividad en campos de golf.

## NEGOCIO QUE RECUPERA LA MEMORIA

Desde tiempos ancestrales (10.000 años A.C.), las llamas poblaron las tierras que hoy conocemos como Sudamérica. Desde los llanos del Ecuador actual, hasta el Valle del Río Negro en Argentina, y desde el Océano Pacífico hasta el Atlántico, millones de estos mansos animales pastaban integrados a la flora y fauna de la región y sirviendo de sustento, abrigo y transporte a los antiguos habitantes de nuestro territorio. De hecho fue uno de los pilares económicos del más grande Imperio que hubo en este continente, el Inca.

Hoy, de la mano de la tendencia mundial a volver a consumir productos naturales y renovables, la producción de fibra de llama se presenta como una **alternativa productiva de sumo interés para el productor de la región bonaerense**. Una alternativa de hecho mucho más interesante, por ejemplo, que la reinserción de la ganadería ovina en la zona. Varias son las respuestas que llevan a esa conclusión, a saber:

El precio de **la lana de llama** oscila actualmente en los **\$10.00 por kg**. Sensiblemente más alto que el de la lana de oveja, siendo la llama mucho mejor convertidora de recursos forrajeros, por lo que los costos de producción son mucho más bajos.

**La llama contribuye a una menor erosión de los suelos**. Por su forma de pastoreo (no arranca los pastos sino que solo corta la parte más alta de los mismos), la conformación de sus patas (tiene almohadilla plantal), y la forma en que se mueven los rodeos, es un animal que aporta a la conservación y mejoramiento de los suelos sobre todo si estos son erosionados por el viento o las inundaciones.

**La carne de llama** por sus características nutricionales (no contiene grasa ni colesterol y si un alto contenido proteico) está bien posicionada para ocupar (recuperar) un lugar de privilegio en nuestra alimentación. Y, si bien

hoy los precios de venta son muy altos (alrededor de \$ 18.00 por kilo), con el aumento de los rodeos podría llegar a equipararse al valor de la carne vacuna y eventualmente llegar a toda la población.

En la actualidad se está trabajando para conformar un núcleo de productores que, interesados en la llama como alternativa productiva, se integren horizontalmente a un sistema de producción que incluye la transformación de la producción, para obtener mayores utilidades, agregando valor al producto obtenido. Un ejemplo es que la lana de llama no se está vendiendo cruda, sino que se la está haciendo hilar a través de hilanderos artesanales que la procesan manualmente, dándole un **plus de calidad y precio**.

### LLAMAS EN SAN LUIS

Desde Febrero de 2004 quien transita por la Ruta 41 en las cercanías de la localidad de La Toma, provincia de San Luis, precisamente en el cruce de Los Membrillos, se ve sorprendido por la presencia de animales “exóticos” para la región.

Elegantes, curiosas y tranquilas, las llamas desembarcaron en la región de la mano del emprendimiento Cabaña Lama Malal, que cobija las aspiraciones de un grupo de productores que han apostado a esta alternativa productiva.

Después de 4 años de experimentación, donde se pusieron a punto todos los aspectos reproductivos, sanitarios y nutricionales, los productores instalamos en la región el primer rodeo de producción intensiva.

La empresa cuenta en la actualidad con 400 ejemplares, algunos de los cuales obtuvieron varios premios en la última Exposición Rural de Palermo, y que serán 600 cuando lleguen los nuevos embarques provenientes de la cordillera andina.

Lama Malal provee en la actualidad ejemplares seleccionados para aquellos productores que se inician en la actividad. También brinda todo el know-how para hacer exitosa la producción, no sólo desde el punto vista de la producción primaria sino también en lo que hace a la comercialización, elaboración y venta de los productos elaborados.

### EN JUJUY, LOS PRODUCTORES SE ASOCIAN

En plena puna jujeña, las llamas se crían para obtener fibra y carne de la mano de la Asociación de Productores "Los Pioneros", constituida por pequeños y medianos productores familiares que son dueños de 400 mil has. entre los 3600 y 4800 mts de altura.

Si bien sus campos de producción están distribuidos en varios distritos del departamento de Santa Catalina, tienen como centro de referencia a Cieneguillas, pueblo rural de aproximadamente 150 familias ubicado a 36 Km. al Oeste de la ciudad de La Quiaca.

Durante la década del '90, las familias vivieron una situación crítica tanto en el aspecto productivo como de comercialización. "Los Pioneros" iniciaron entonces un proceso institucional que tiene como objetivo mejorar las condiciones de vida del productor y su familia, a través de alcanzar el desarrollo rural sustentable: productivo, sociocultural, medioambiental y económico; la puesta en valor de la producción pecuaria de la puna, la diversificación de la producción, la formación y capacitación de recursos humanos y el asociativismo.

### CARNE DE LLAMA, PREMIADA

**Como parte del trabajo asociativo, elaboran carne deshidratada de llama y oveja.** La importancia que se le reconoce a la carne de los camélidos despierta en el poblador andino la necesidad de fomentar el consumo de su carne, tanto en forma fresca como deshidratado (charqui).

En el 2001 ganaron el concurso nacional del Foncap con el proyecto: “Mejora de calidad y comercialización de Carnes Desecadas de Llamas y Ovinos”, en un intento mas por revalorizar la producción puneña y su riqueza gastronómica.

**La carne de llama producida en la región es conocida por sus cualidades:** carne magra, sin colesterol, producida a base de pasturas naturales. Es una carne ecológica que constituye una alternativa para la alimentación. Los antecedentes, demuestran que también puede competir en el mercado urbano, si se le brindan todas las condiciones de faena, transporte, forma de deshidratación, sistema de comercialización, etc., lo que en definitiva, redundará en el mejoramiento de las condiciones económicas del ganadero de camélidos.

El emprendimiento consistió, en su primera etapa, en la construcción de una sala de faena, una sala de elaboración y un secador solar de policarbonato, lo que permitió mejorar y optimizar la segunda etapa: elaboración de charqui.

La construcción y puesta en funcionamiento de un sistema de secado y comercialización de productos a partir de carnes desecadas de llama y ovinos, es una iniciativa innovadora para la región y significó la mejora de calidad del producto, la ampliación del mercado y la obtención de mayor valor agregado para los productos cárneos.

## FIBRA POR INTERNET

Además de los empleos temporales que genera cada productor individualmente en sus predios rurales, cada emprendimiento o trabajo asociativo genera capacitación específica y empleo. “Los Pioneros” acopian la fibra de lana de manera comunal, demandada por la industria textil por su condición de pelo fino (18 a 22 micras).

**Ante la necesidad de elevar su precio de venta evitando todo tipo de intermediación**, “Los Pioneros” se relacionan directamente con el mercado con una oferta que tenga las siguientes características: calidad, uniformidad, cantidad y continuidad. Los recursos necesarios provienen de fondos propios y créditos de pre-financiamiento comercial tomados en diferentes organismos.

El proceso de venta se realiza a través de una licitación electrónica. Para ello se elabora y acuerda un pliego de condiciones en el que se fija el precio base de cada categoría de fibra y se lo distribuye vía Internet a una cartera de clientes que se fue ampliando con los años.

**El resultado de este proceso fue un incremento notable en los precios finales de venta (hasta un 400%) con respecto a los del mercado local.** Concluida la transacción el productor recibe un segundo pago que resulta de la diferencia entre: precio final – 1º pago – gastos operativos – gastos impositivos.

Para ello cada organización implementa un centro de acopio, con un responsable de todo el movimiento y con una determinada área de influencia, correspondiendo a LOS PIONEROS el área norte de de la Cuenca de Pozuelos.

En el centro de acopio trabajan una jefa de clasificadoras, clasificadoras y sus ayudantes, quienes reciben la fibra de los socios y demás productores que adhieren al sistema, y proceden a acondicionar, clasificar por color y tipificar por finura cada lote.

Para este trabajo las clasificadoras fueron previamente capacitadas y las señoras que se inician como ayudantes reciben idéntica instrucción en la práctica, ascendiendo de categorías según capacidad. La clasificación se basa en un catálogo de colores acordado entre las organizaciones parte y la tipificación se hace al tacto en cuatro categorías: superfina o baby, fina, gruesa y bordel o garra. Terminado el proceso el productor recibe un primer pago por su fibra con precios diferenciales según categoría, que en todos los casos es superior al precio único pagado en el mercado local.

## LAS CLAVES DEL NEGOCIO

Consultado por Agroalternativo, Carlos Poplavsky\*, responsable técnico de la Cabaña Lama Malal brindó algunas precisiones sobre esta actividad:

P: ¿Qué tipo de estructura e instalaciones necesita esta producción?

R: La llama por sus características físicas y su temperamento, necesita un mínimo de estructura, similar al de un rodeo vacuno u ovino, es un animal muy tranquilo y delicado en su andar por lo que no rompe ni salta alambrados ni estructuras de madera.

P: ¿Qué inversión se requiere para iniciarse en esta actividad?

R: El monto de la inversión a realizar lo determina el productor que puede empezar probando con un mínimo de animales y después a medida que va viendo la evolución puede ir incorporando más. De cualquier manera un buen número es lo que llamamos un núcleo de producción, que se compone de 2 machos y 22 hembras. Ese núcleo tiene un valor puesto en el rango de \$ 18.000. Otra opción es iniciarse con una “familia” que es un macho y tres hembras lo que vale \$ 3.600. Los animales individuales \$ 1.000 c/u.

P: ¿Qué superficie de campo se necesita y puede convivir con otra especie?

R: Esta es una producción que se adapta a todas las empresas agropecuarias, desde las mas grandes a las mas pequeñas, ya que la carga equivale a multiplicar x 10 el equivalente vaca lo que la hace ideal para aquellos campos chicos o chacras donde quizás la ganadería vacuna no es muy rentable. Por otra parte la llama puede compartir el campo con vacas, ovejas u otro animal domestico sin ningún problema.

P: ¿Cómo es retorno de la inversión?

R: El tiempo de retorno va estar relacionado con como se integre el productor al ciclo de elaboración de la fibra, y al manejo que haga de los animales, ya que vendiendo crías se recuperará mas rápido pero su rodeo crecerá más despacio, a grandes rasgos le diría que, en el peor de los casos, la inversión se recupera totalmente en 5 años, momento en que el rodeo ha triplicado su número y a partir de ahí los ingresos son casi toda utilidad y crecen exponencialmente año tras año. Si se tiene en cuenta que una llama en estas condiciones de manejo tiene una vida reproductiva de más de 25 años el esquema es muy interesante.

P: Hablando de las condiciones de manejo, ¿qué requerimientos tiene una llama en producción?

R: Como todo animal es necesario un manejo sanitario preventivo, un esquema de vacunación y según el tipo de producción que se haga (intensivo, semi-intensivo o extensivo) un adecuado manejo nutricional, pero en líneas generales el manejo es más simple que el de una vaca u oveja, mas barato (aproximadamente \$ 8.00 por animal por año) desde el punto de vista sanitario y por ser un animal muy resistente a la mayoría de las enfermedades requiere muy pocos cuidados. De todas maneras a quienes se inician en la actividad nosotros le entregamos manuales de manejo sanitario y los asesoramos permanentemente sin ningún costo durante la producción.

P: ¿Cómo es la reproducción de la llama?

R: Con el manejo que nosotros hacemos hemos logrado un índice de destete de 95 % aproximadamente o sea que destetamos 95 crías por cada 100 hembras adultas en producción. La hembra entra en servicio a los 8/9 meses de edad y paren una cría después de 11 meses de gestación. Como no tiene celos a los 7 días del parto pueden quedar preñadas otra vez, lo que nos da siempre una cría por año.

P: ¿Cómo son las esquilas?

R: Se esquila por primera vez al año de vida y después siempre una vez por año en agosto/ septiembre. Hay varias técnicas de esquila y selección de lana sobre las cuales instruimos al productor en el campo y, generalmente, hacemos juntos la primera esquila.

P: Al principio de la charla nos dijo algo sobre la carne de llama, ¿qué pasa con ese mercado?

R: Actualmente el consumo esta reducido a algunos hoteles y restaurantes para turistas extranjeros donde se sirve con carácter de exquisitez exótica, esto se debe a que casi no existe oferta de carne en el mercado y por ello no hay una cadena de faena, elaboración y venta en funcionamiento. Nosotros ya hemos contactado a frigoríficos, fabricas de embutidos y chacinados y varios restaurantes y parrillas interesados en esta carne, solo nos falta tener los suficientes animales para abastecerlos y eso se lograra en la medida que más productores se sumen a esta actividad, lo que incluso posibilitara acceder a la exportación.

P: ¿Hay otras posibilidades de ingresos para el productor de llamas?

R: Estamos poniendo a punto el curtido artesanal de los cueros con y sin pelo para distintas industrias, pero su producción estará atada a la faena para carne, además se están vendiendo animales con destino a mascota, animales decorativos para estancias y estamos preparando animales para zooterapia (rehabilitación de personas con discapacidad física o mental), todo esto genera un mercado secundario muy interesante.

P: ¿Qué le diría al productor o a cualquier persona que este buscando una alternativa de inversión o producción?

R: Básicamente creo que la llama es una excelente oportunidad de inversión en un negocio que esta en pleno despegue y tiene un futuro muy importante y a largo plazo, no es algo que este atado a una moda o a un capricho momentáneo de un fabricante o consumidor. No obstante hay que tener en cuenta que es una inversión de la que se debe esperar ganancias a partir de los tres años, cosa que el productor ganadero sabe por su experiencia con, por ejemplo, la vaquillona destinada a la cría y a la que no está acostumbrado el inversor especulativo que busca utilidades a plazos muy cortos. De cualquier manera para el productor agrícola o ganadero no estamos planteando "llama o" sino por el contrario "llama y", ya que la idea es integrar a la llama a la producción actual y no plantear a corto plazo su reemplazo.

## **EVOLUCIÓN DE UN RODEO**

Partiendo de un núcleo productivo, es de esperar que los 2 machos iniciales durante el primer ciclo (3 años) se conviertan en 10 al octavo año, es decir con un aumento de un ejemplar cada año. En el caso de las hembras, lo ideal sería lograr que las 22 originales sean 200 al final del mismo período, lo que implica un aumento de entre 12 y 15 llamas por año. Las crías tendrían un ritmo de crecimiento progresivo, luego de cumplirse el primer ciclo, de 10 ejemplares los primeros años a 40 animales en los últimos años. Cabe destacar que el índice reproductivo que se tomó es solo del 90%.

## **INGRESOS POR VENTA DE FIBRA**

En cuanto a la ganancia por la comercialización de lana, calculando unos 2 kilos de fibra por animal por año a 10 pesos el kilo, puede esperarse con el mismo núcleo de animales la obtención aproximada de 50 kg de fibra, equivalentes a 500 pesos el primer año, y 1070 kg de fibra por 10.700 pesos al final del octavo año. En este caso se supone que la inversión se recupera al cierre del cuarto año.

\*Carlos Poplavsky es asesor técnico y productor de llamas. Propietario del criadero de llamas y alpacas Lama Malal, en el 2005 obtuvo el Premio El Gauchito en la categoría Producción Alternativa y fue finalista de la Edición 2006 del Premio DowAgrociencias a los Recursos Humanos en el Agro. Expositor en Seminario de Alternativas de Inversión en Carnes No Tradicionales, celebrado en la Bolsa de Cereales en noviembre del 2006.

Volver a: [Camélidos](#)