

# UN LLAMADO AL VALOR AGREGADO

Mercedes Manfroni. 2010. La Nación, Sec. 5ª Campo, Bs. As., 09.10.10:9.

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

Volver a: [Producción de camélidos](#)

## INNOVACIÓN / PREMIO A LA EXCELENCIA AGROPECUARIA LA NACIÓN-BANCO GALICIA

Carlos Poplasky vendió sus empresas y, desde San Luis, se dedicó a crear una red con productores y tejedoras para la cría de llamas y la fabricación de ruanas y de ponchos



"¿No te querés llevar la llama también?" Esa fue la propuesta que recibió Carlos Poplasky hace catorce años, cuando estaba en un criadero de ciervos listo para retirar los cuatro ejemplares que había comprado. Por aquella época, se había puesto de moda la exportación de esa carne y un cliente de su empresa de alimentos balanceados le había pedido un preparado especial para armar un feedlot de ciervos. Intrigado por el emprendimiento, Poplasky quiso incursionar en el negocio aprovechando que ya tenía uno de los insumos. Así llegó a un criadero de ciervos de Tandil.

Cuando la operación se estaba por cerrar, el encargado del establecimiento interrumpió: "¡Don José, se murió la llama!" Como Don José no tuvo forma de convencer a ese empleado de que se ocupara de alimentar a la cría que había quedado huérfana, probó seducir a Poplasky para que se la llevara. La audacia resultó ser todo un éxito: Poplasky se fue con cuatro ciervos en la caja de la camioneta y con la llama en el asiento del acompañante. Nunca imaginó que así empezaría su trayectoria en la cría de llamas, y a la vez, en la industria textil, en el turismo, la venta de mascotas y hasta la farmacéutica.

Con los ciervos no tuvo la misma suerte: a los dos días de llegar a las dos hectáreas alambradas que el socio de Poplasky tenía en Berazategui, los cuatro animales murieron. Mientras tanto, la llama se paseaba oronda por el comedor de su dueño, que se entretenía investigando los cuidados que debía tener el animal.

Se entusiasmó tanto con la especie, que aprovechó un terreno que tenía en La Toma, San Luis, para criar allí los animales. Así nació Glama Agropecuaria San Luis y después, la cabaña Lama Malal (Lama: nombre de la especie en latín; Malal: hogar en mapuche), que terminó por ocupar todo su tiempo y que hoy cuenta con un rodeo de 400 animales en el campo Los Membrillos.

"Tenía fábrica de agroquímicos y alimentos balanceados en Rauch, Berazategui y en Mercedes, Uruguay. Tenía 200 empleados, tres contadores, cuatro abogados y el colesterol por las nubes. Llegaba a recorrer un millón de kilómetros con la camioneta al año", recuerda Poplasky. "Pasé la devaluación, la aftosa, el corralito. No tenía sentido vivir de esa manera". Por eso, en 2004, cerró todo y se dedicó exclusivamente al negocio de la llama.

"Siempre digo que no crío animales, que crío pulóveres", cuenta simpáticamente Poplasky. Es que para hacer más rentable su emprendimiento entendió que al vellón proveniente de la llama había que darle valor en origen. De esa manera, las diferencias de precios que se pueden obtener son abismales.

Poplasky generó un sistema de producción particular para agregarle valor al producto, que le valió ser ternado en la categoría Innovación de los Premios a la Excelencia Agropecuaria organizados por LA NACIÓN y el Banco Galicia. "Nosotros planteamos una integración horizontal con todos aquellos que se suman a la producción: les vendemos los animales y proveemos el conocimiento necesario para su cría", comenta. A ese productor Poplasky le garantiza un pago de 13 pesos por kilo de vellón, mientras que por el vellón de la puna se paga entre dos y tres pesos. De todos modos, al productor le aconseja que no lo venda. Por el contrario, le pone a disposición a un equipo de hilanderas y, en caso de que esa persona quiera ir un paso más allá en la cadena de valor, también le propone un equipo de tejedoras. En ese sistema hay 52 productores integrados que se sumaron a su propuesta.

"Un kilo de vellón transformado en hilo se está vendiendo 180 pesos el kilo. Cuando ese hilo lo transformas en una prenda, el peso del kilo se incrementa y llega a valer 500 pesos. Entonces, una ruana de mujer cuesta entre 600 y 700 pesos y un chal, alrededor de 300 pesos", explica Poplasky. "Dependerá del diseño de mano de obra y de dónde se venda: no es lo mismo venderlo en una feria en San Telmo que en Manhattan", y seguramente, también del ingenio y la habilidad de cada uno como vendedor. En este sentido, Poplasky recuerda como el año pasado le vendió más de 300 ponchos a 400 pesos, a un hombre que después los colocó a 600 dólares cada uno en una tienda en Aspen, en plena temporada de esquí.

"Nosotros lo que hacemos es coordinar. La idea es que haya una pata social en todo esto. Queremos que la hilandera y las tejedoras tengan trabajo durante todo el año. Si dependieran de mi producción no podrían tenerlo. La idea es hacer una sinergia entre todos", explica.

"Tenemos una coordinadora que se ocupa de retirar el vellón de nuestro depósito, llevárselo a las hilanderas. Luego busca el hilo y se lo lleva a las tejedoras. Cada una trabaja desde su casa. En total son más de 40. Pagamos 80 pesos el kilo de hilo hilado", detalla cada uno de los pasos por los que atraviesa el vellón.

## MANO DE OBRA

El rendimiento de la mano de obra es muy variable: "Hay hilanderas que te hacen un kilo en el día, hay otras que tardan una semana o más. Una hilandera que trabaja ocho horas por día puede llegar a hacer dos kilos y medio por jornada". En cambio, a la tejedora se le paga por prenda: "Una bufanda cuesta 20 pesos; una pashmina, 80 y una ruana, 150. Ese es el valor de mano de obra neto".

Cuando Poplasky comenzó con la cría de llamas, no se hacía selección genética de este animal. Pero él decidió invertir tiempo y dinero en la mejora de la especie. Por eso hoy cuenta con orgullo: "Nosotros venimos bajando un micrón por generación la finura del pelo". Cuanto más delgado es el vellón, mayor es su suavidad y mejor su caída. Según comenta Poplasky, el estándar de la llama está entre 25 y 70 micrones. Ellos consiguieron llevarlo a 20, gracias a la mezcla que hicieron con sangre de alpaca, cuyo pelo es aún más fino que el de la llama, entre 17 y 30 micrones.



## ENTRE MASCOTAS Y REMEDIOS

La industria textil no es la única salida económica que tiene Glama Agropecuaria. "Por año vendemos más de 150 llamas como mascotas", comenta su dueño. Como el coeficiente mental de la llama está entre el del caballo y el del perro, hace ya un tiempo que en Europa se comenzó a utilizar a estos animales para la zooterapia. Según Poplasky, estas aptitudes que tiene la llama para convertirse en mascota determinan que no se haya desarrollado una industria faenadora y frigorífica con su carne.

Cuando en La Toma y sus alrededores se empezó a correr la voz de que en el campo Los Membrillos se criaban camélidos, la gente empezó a acercarse para curiosear. Entonces Poplasky comenzó a cobrar entrada por recorrer sus instalaciones. "A nadie se le ocurriría pagar por ver una vaca, pero sí por ver una llama", cuenta.

Otra apuesta es la industria farmacéutica. En la Universidad de Buenos Aires le compraron un par de animales para hacer pruebas farmacológicas, ya que la inmunoglobulina (un anticuerpo que tienen los mamíferos en la sangre) de la llama, es la que más se parece a la del ser humano. Según Poplasky, ya hay laboratorios europeos que se disputan la patente de este anticuerpo que serviría para generar infinidad de vacunas. Mientras tanto, él sigue criando llamas.

Volver a: [Producción de camélidos](#)