

EL GUANACO: UNA ALTERNATIVA ECONÓMICA PARA CONOCER

Lic. Federico Villarreal. 2006. www.agro.uba.ar.
www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Guanacos](#)

INTRODUCCIÓN

Las llamas, alpacas, vicuñas y guanacos forman el grupo de los llamados camélidos sudamericanos. Estos animales se registran desde hace millones de años en Sudamérica, y por lo tanto forman parte de la fauna autóctona de esta (Massoia, E.; et al; 1980). Del total de especies de camélidos sudamericanos, dos de ellas son domésticas: la llama y la alpaca, en cambio la vicuña y el guanaco son silvestres.

Los camélidos eran utilizados por los antiguos habitantes de los Andes desde antes del Imperio Inca. Estos obtenían carne, cueros, fibras para tejidos, bezoares, abono para la tierra y combustible de los camélidos.

Puede afirmarse que estos animales fueron para el Inca, lo que el caballo fue para el Mongol (Atunes de Mayolo, 1981; citado en Cajal, J; Amaya, J; 1985) en ambos casos estos animales resultaron el pivote en torno al cual giró la dinámica económica, militar y social de estas comunidades (Ruscitti, S; 1994).

El guanaco se constituye en parte del paisaje patagónico, aunque su población disminuyó drásticamente a lo largo de este siglo, ya que entre otras cosas, fue objeto de caza furtiva e indiscriminada, se lo consideró plaga y en la medida que se extendió la ganadería ovina, compitió por las pasturas.

Sin embargo desde principios del siglo pasado se viene planteando la conveniencia de desarrollar sistemas productivos que incorporen al guanaco, dada la adaptabilidad de la especie y la posibilidad de obtener valiosos productos.

Aunque el análisis económico del manejo del guanaco está poco desarrollado en Argentina, hoy muchas investigaciones vuelven a plantear esta alternativa, entre otras razones por:

- ◆ Tratarse de un recurso natural de valor económico potencial.
- ◆ Ser considerada una alternativa para sistemas agroecológicos degradados.
- ◆ El alto valor económico de sus productos (fibra, similar al de la vicuña; el valor escénico que su presencia tiene en el paisaje patagónico y eventualmente carne, valorada por su condición de silvestría)

LA “SUSTENTABILIDAD” DE LOS MODELOS DE MANEJO DE GUANACOS

En general cuando se plantea el uso de los guanacos siempre se hace mención a un manejo sustentable del mismo. En la mayoría de los casos suele asociarse el uso sustentable sin el sacrificio del animal para la obtención de la fibra, por esto en la mayor parte de los proyectos es remarcada la esquila en vivo de estos.

Los planteos actuales de uso del guanaco utilizan ciertos conceptos para definir su metodología de producción.

1. El sistema de manejo en semicautiverio se habla de acostumbramiento del guanaco para poder realizar su uso racional. El acostumbramiento de un animal silvestre implica su adaptación al hombre y al ambiente de cautividad. La domesticación, a su vez, implica cambios en la información genética producto de la selección artificial (Vilá, 2002).

Esta modificación en los genes, con el objeto de lograr la domesticación de los animales, demanda un largo proceso y es implementada mediante la separación de los grupos familiares y la castración de los machos que no presentan características deseables (la castración es planteada como una tarea necesaria para el manejo de los animales, INTA E.E.A Bariloche, 2000; Sarasqueta, 1995; 2001).

2. El modelo de manejo extensivo supone el amansamiento de los guanacos. Este supuesto implica un proceso de aprendizaje en el cual el animal silvestre asocia por experiencia que el hombre es una fuente de alimento y protección. Cabe aclarar que si bien en la domesticación se busca el amansamiento esta no es condición para aquella (Vilá, op cit.).

Bajo el supuesto de amansamiento quienes plantean este modelo afirman que la dinámica poblacional de estos animales no se verá afectada por el manejo del recurso. En una primera instancia este supuesto podría ser considerado como cierto, pero se carece de estudios sobre el comportamiento de la especie que prueben tal aseveración. Además tampoco es explicitado como será compatibilizado este supuesto con el régimen de propiedad del recurso y el cálculo de la carga de guanacos.

3. A partir de la realización de un manejo en silvestría los guanacos se mantienen en su hábitat natural y bajo las condiciones en las que desarrollaron todas sus actuales cualidades. Por este motivo no se pondría en riesgo su variabilidad genética y su dinámica poblacional [6]. Por lo anterior el manejo en silvestría puede considerarse en

una primera instancia como una alternativa con menores riesgos, que el resto, de afectar la población de guanacos (Vilá, 2002).

Los camélidos sudamericanos silvestres son productores de una de las fibras más finas del mundo, esta característica es consecuencia de la adaptación natural de los animales al ambiente sin la intervención del hombre. Por esto resulta de fundamental importancia el desarrollo de investigaciones básicas que permitan identificar las consecuencias que podrían tener en el recurso la implementación de las diferentes alternativas de manejo.

Se podría afirmar que la combinación del manejo en silvestría del guanaco con el manejo sustentable ovino, parecería en principio ser una alternativa económica y productiva viable y sustentable para el manejo de ambos recursos naturales: el suelo y el recurso vivo guanaco.

La principal limitante encontrada en esta combinación es la falta de datos certeros sobre la influencia generada en el comportamiento del guanaco luego del encierre y la esquila del mismo y su influencia en la dinámica poblacional.

La mejora en la técnica y el avance en los estudios sobre la incidencia en el comportamiento justificarían un nuevo estudio de esta combinación.

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MERCADO DE LANAS

Las existencias ovinas en Argentina sufren desde hace, al menos, dos décadas una drástica reducción. En términos relativos la importancia del stock patagónico, con relación al total Argentino, ha aumentado de un 50 a un 60%. La causa de dicho aumento no ha sido el incremento del número de cabezas en la región, sino una significativa reducción en la cantidad de animales del país.

La crisis ovina posee distintos componentes, entre ellos pueden mencionarse la constante caída de precios internacionales; las políticas implementadas por el estado hasta el 2001 (convertibilidad cambiaria y política impositiva).

Estas políticas generaron que los productores laneros sufrieran un aumento en los costos relativos. A estos hechos se le suman, especialmente a los productores patagónicos, situaciones ambientales que agravan aún más esta realidad, entre ellos pueden mencionarse: catástrofes climáticas (erupciones volcánicas, nevadas extraordinarias, etc.) y el creciente proceso de desertificación.

De acuerdo con un análisis propuesto por Muller (2001), existen perspectivas favorables para el mercado de lanas. A este análisis puede agregársele la devaluación sufrida por la moneda nacional y entonces las perspectivas para este producto exportable deberían ser aún mejores.

Pese a ello se están implementando en Argentina distintos mecanismos con el objeto de superar la crisis de carácter estructural que afronta el sector lanero patagónico.

EL MERCADO DE FIBRAS

Por sus particulares características longitud, micronage, resistencia al lavado, etc.; las fibras provenientes de estos unguados se encuentran agrupadas bajo la denominación de fibras laneras “finas o apreciadas”.

Este tipo de fibras representan sólo el 2.6% del total de las fibras laneras comercializadas en el mundo, y particularmente las fibras textiles provenientes de camélidos sudamericanos (domésticos y silvestres) constituyen el 0.1% de este total (Vinella, S; 1993).

Pese a la escasa incidencia de estas fibras en el mercado internacional de fibras, pueden identificarse en su estructura y funcionamiento situaciones que le confieren ciertas particularidades.

Estructuralmente este mercado puede ser considerado oligopólico debido a muy pocas empresas son las que operan en la compra y posterior comercialización de la fibra, principalmente en el mercado internacional.

Esta ventaja les permite a las empresas distorsionar significativamente los precios de la fibra, tanto el precio percibido por los productores como el pagado por los compradores finales esta fibra (Vinella, op cit.).

Esta situación suele identificarse en los productores que poseen una escala de producción pequeña o mediana, los cuales comercializan su producción en almacenes o pequeños acopios locales.

Los acopiadores a su vez comercializan la producción a otros acopiadores de mayor envergadura y finalmente llegan a Buenos Aires donde son adquiridas por alguna de las empresas exportadoras oligopólicas que conoce y maneja los mecanismos necesarios para la exportación de la producción (García Fernández, J. J.; 1992).

Este escenario dificulta en gran medida la estimación de los ingresos y consecuentemente relativiza las aseveraciones sobre la viabilidad económica de los proyectos de inversión destinados a pequeños y medianos productores, ya que los precios recibidos por estos no son los mismos que los generados en el mercado mundial.

CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA

Si bien las cualidades de la fibra de guanaco son similares a las de la vicuña, las prendas elaboradas con la primera tienen altos precios y el mercado consumidor de este tipo de productos es limitado.

Quien adquiere una prenda confeccionada a base de estas fibras desea satisfacer sus necesidades de poseer un bien de excelente calidad y exclusivo. Esto lleva a plantear que probablemente demanda de estos productos sea considerablemente elástica, es decir, ante un aumento de la cantidad ofrecida, el precio del producto se reduce más que proporcionalmente.

Han sido desarrollados diferentes estudios que plantean la necesidad de implementar estrategias que fomenten la inserción de prendas elaboradas a base de fibra de guanaco en los mercados nacionales e internacionales. Con este objetivo fueron identificados los posibles nichos de mercado para los productos de guanacos.

Tomando como base un estudio realizado por Manrizio Vaglio (1995) pueden distinguirse tres posibles segmentos:

- ◆ El público que consume artículos artesanales. Las prendas demandadas por este, poseen baja calidad y el comprador típico es un joven con poca capacidad de gasto, que vive en general en las grandes ciudades. Busca en estas piezas algo original y natural, que cueste poco. No parece atractivo desde el punto de vista económico, encarar una producción en mayor escala en este segmento.
- ◆ El público que consume productos de alta costura (abrigos, trajes) que valora principalmente la terminación y la suavidad de la prenda. El consumidor es una persona de alto poder adquisitivo.
- ◆ Los puntos de venta son tiendas especializadas en las zonas centrales de las grandes ciudades. La estructura industrial argentina no tiene capacidad y tecnología para competir con la europea en este mercado.
- ◆ Finalmente, hay un segmento que se encuentra compuesto por personas de un nivel económico medio a medio alto, el cual demanda artículos corrientes de punto. Buscan no solo obtener una prenda suave al tacto, sino también satisfacción de consumir una fibra no artificial que se identifica con la imagen de que proviene de un animal que vive cerca del cielo en territorios aun no contaminados.

Este pareciera ser el segmento más apropiado para la venta de prendas elaboradas en Argentina, aunque debe destacarse que no existe estructura ni industrial ni comercial para el desarrollo actual de este mercado.

Las características definidas por Vaglio (1995) respecto a los productos artesanales, puede ser sustancialmente modificado por la obtención de productos de alta calidad artesanal. Para ello es necesario incorporar al proceso: un programa de diseño de la indumentaria; combinaciones con otras fibras naturales que resalten la calidad del producto; y promocionar el producto en segmentos de mercado con alto poder adquisitivo y mercados internacionales.

Esto originaría una creación de riqueza regional y evitaría la acción oligopólica (Vieites, 2003).

Si bien desde los últimos diez años existe una marcada tendencia positiva de los precios, nada permitiría indicar su comportamiento ante un significativo aumento de la oferta. En un principio la situación analizada permitiría predecir una caída en el precio, pero la magnitud de esta no puede ser cuantificada por falta de información tanto de la oferta como de la demanda.

En esta situación resultaría muy apropiado el diseño de estrategias de mercado que permitiesen, ante importante aumento de la oferta, la amortiguación de la caída de los precios.

Algunos proyectos de inversión en producción de fibra de guanaco aseguran un precio invariable de la fibra de alrededor de u\$s 300 el kilogramo de fibra sucia, pero no explican las características que ha de tener el producto ni el productor para ser capaz de percibir ese precio (cantidad de guanacos en producción, conocimiento de los canales de comercialización, etc.).

PERCEPCIÓN DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE LA OFERTA ARGENTINA DE FIBRAS FINAS

La particular percepción que las empresas compradoras de fibras de camélidos tienen de la oferta Argentina explica la difícil inserción que tendrá este producto, pese a sus excelentes condiciones de calidad, en los mayores mercados del mundo.

Han sido consultadas distintas investigaciones, las cuales realizan encuestas a empresas textiles italianas que trabajan con estas fibras (estas concentran más del 50% de la demanda) (Duba, 1995). En términos generales los resultados obtenidos por estos estudios pueden sintetizarse en las siguientes afirmaciones:

- ◆ La fibra de guanaco es la fibra proveniente de camélidos menos conocida por los empresarios, y solo un 9% de estos estaría dispuesto a trabajarla. (Duba, op cit). En el mismo estudio muestra que el 72% de las empresas encuestadas no tenía conocimiento de las disposiciones emanadas de CITES, este hecho determina la trascendencia que posee este tipo de fibra en la producción de las empresas consultadas.
- ◆ Los consumidores no conocen la fibra por la escasa oferta existente. Debido a que la oferta se encuentra muy por debajo de la demanda del producto, el precio se encuentra sobredimensionado. Además el precio de estas fibras es muy difícil de conocer y generalmente es determinado solo por especialistas. (Proyecto NTP/91/528/906; 1991).

En este contexto las conclusiones sobre los precios de la fibra en dicho mercado resultan intuitivas, ya que la falta de conocimientos sobre la demanda de este producto no permite predecir el comportamiento del mismo. Por otro lado en el ámbito nacional, el nomenclador aduanero no es apto para poder determinar los volúmenes de exportación, debido a que agrupa en una misma posición a fibras de disímiles características y precios .

Este hecho hace sumamente dificultoso el cálculo de los volúmenes exportados de fibra de guanaco y el análisis de su evolución en el tiempo.

A modo de conclusión podemos decir que la posibilidad económica del uso del guanaco merece estudiarse detenidamente, ya que por una parte su sola existencia tiene valor económico (valor escénico) y si por otra se encuentra la forma de producir fibra sin alterar la dinámica de la especie o su valor genético podría constituir un interesante complemento de la actividad ovina en Patagonia. Encontrar el valor económico de un recurso es una forma certera de preservarlo.

Volver a: [Guanacos](#)