

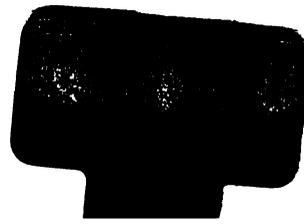
# CAMELIDOS

## la ganadería del futuro





12 12



LIBRO

# LA GANADERÍA DEL FUTURO

**Edición:** Álvaro Claver Challa  
Roberto Huedy de Souza  
Jaime Hurt Solimón

**Edición electrónica:** Winton Barralera Padilla

**Fotografía:** Juan Carlos Rosell  
Guillermo Viza Mads

**Revisión:** Juan Carlos Rosell

Las experiencias fueron recogidas de la Evaluación General de la  
Proyectos y Resultados de la Evaluación General de la  
y del de la Evaluación General de la

3131.01:14.06  
28 145 0441  
RECIBIDO

DEPÓSITO LEGAL  
Nº 4-1-1215-99

NOVIEMBRE  
1999

00007078

CAMÉLIDOS  
CAMÉLIDOS  
CAMÉLIDOS  
CAMÉLIDOS  
CAMÉLIDOS  
CAMÉLIDOS  
CAMÉLIDOS  
CAMÉLIDOS



# LA GANADERÍA DEL FUTURO

*La carne de camélidos tiene mayor valor proteínico que la de cualquier otro rumiante que se encuentre en los Andes. Casi no posee colesterol, no transmite enfermedades como la triquina o la cisticercosis. Y sin embargo, se la subvalúa, se la subestima y cuesta menos que el resto de las otras carnes.*

*Lo propio ocurre con las fibras de camélidos, con las que se confeccionan hilos, telas y prendas que abrigan como ninguna. Estos animales están perfectamente adaptados a las duras condiciones del altiplano alto andino. Cortan las hierbas delicadamente y caminan sobre cojinetes (similares a los de los gatos) que impiden el deterioro del suelo. Su metabolismo permite la mejor asimilación de la materia vegetal. Son, desde el punto de vista biológico, perfectos para ese ambiente.*

*Entonces, ¿Por qué son considerados como animales de pobres? ¿Por qué los consumidores los desconocen o aprecian poco? Desde la Conquista, ha habido una sistemática "satanización" de llamas, vicuñas y alpacas destinada a suplantar al animal andino por otros, como la oveja o el burro, traídos desde Europa, la que no se ha detenido hasta nuestros días. Para los primeros europeos, estos animales, junto con*

VICA  
BIBLIOTECA VENEZU  
26 ENE, 2001  
RECIBIDO



*granos andinos como la quinua, eran los elementos claves de los sistemas de seguridad alimentaria que hacían peligrosamente auto suficientes a los dominados. Para los colonizadores y luego criollos que establecieron la República, estos animales se asociaron a lo inferior, a lo indeseable, a lo indio y hasta hoy son considerados como “animales de indios”.*

*Este texto recoge la experiencia del Programa Regional de Apoyo al Desarrollo de Camélidos Sudamericanos, concebido y financiado por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y apoyado por la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI), el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), el Centro Canadiense de Estudios y Cooperación Internacional (CECI), y numerosas instituciones y personas dedicadas a valorizar los camélidos, fundamental para el desarrollo del mundo andino.*

*El libro muestra la enorme riqueza de este recurso y las personas que la hacen posible. Conjuntamente las experiencias logradas por el Programa, se han confeccionado recuadros que contextualizan la historia de los camélidos en Los Andes, desde su llegada de Norteamérica hasta la actualidad.*

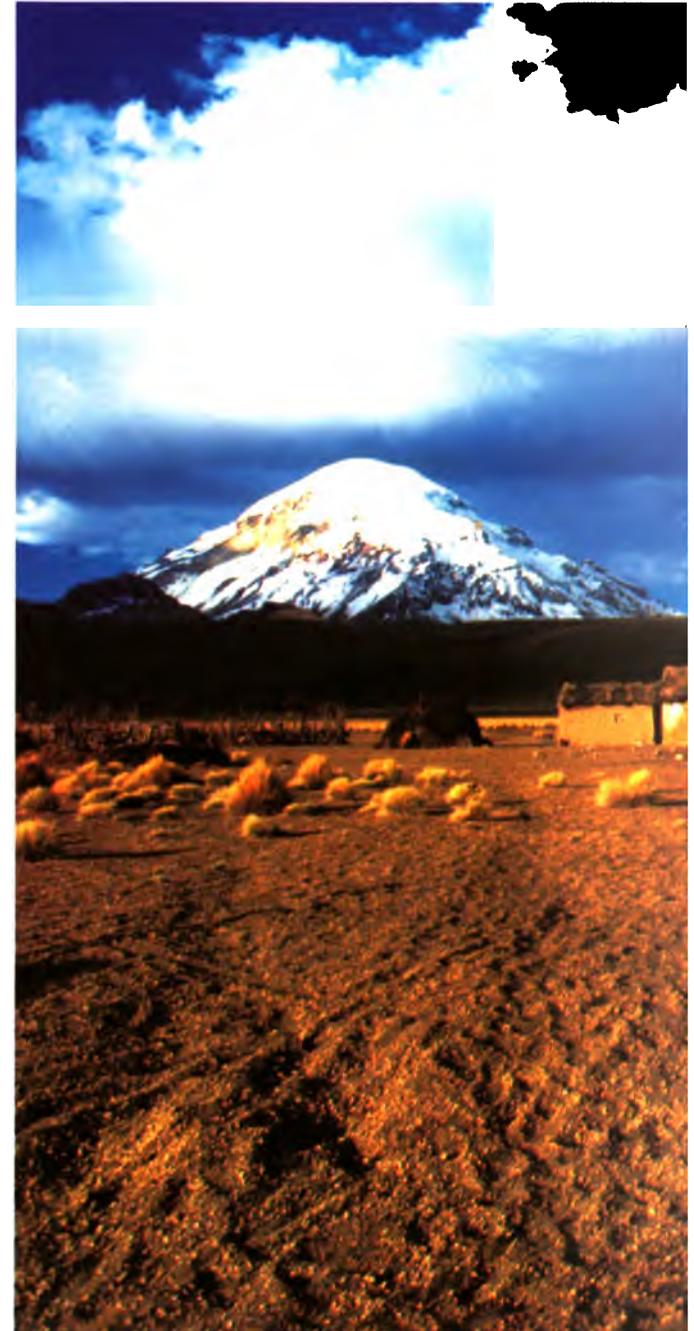


## ¿DÓNDE TRABAJA EL PROGRAMA?

Alrededor de siete millones y medio de camélidos viven en Sudamérica. De ellos, el 46% son alpacas, el 44% llamas y el 10% restante son camélidos silvestres. Excepto los guanacos, la mayoría de los camélidos vive en zonas altas de Los Andes, entre los 3600 y los 5000 metros sobre el nivel del mar.

La mayor parte de los camélidos andinos se encuentra repartida entre los Departamentos de Ayacucho, Cusco, Arequipa, Juliaca y Puno en el Perú; los de La Paz, Cochabamba, Oruro y Potosí en Bolivia; las Provincias de Jujuy, Salta y Catamarca en Argentina y la Región I Tarapacá y II Antofagasta en Chile, área donde trabaja el Programa.

Estas zonas son las más deprimidas de sus respectivos países. Su población conforma uno de los grupos más vulnerables y marginados de la región. Sus condiciones de producción son precarias y se caracterizan por una baja productividad.





Las características agroecológicas de la región altoandina donde trabaja el Programa Regional de Apoyo al Desarrollo de Camélidos Sudamericanos, marcadas por la alta incidencia de heladas, bajas temperaturas y escasa precipitación pluvial, determinan el riesgo y marginalidad de las actividades productivas. La erosión de suelos, la degradación de pastos debido, entre otras razones, al sobrepastoreo que produjo una disminución de la cobertura vegetal y los limitados recursos hídricos, agudizan esta situación.

Los últimos años, muchas de esas regiones han perdido población en vez de que ésta crezca. Ese es el resultado de índices de crecimiento económico cercanos al cero e incluso negativos. Un ejemplo lo constituye el altiplano sur boliviano donde, en muchos pueblos, tan sólo quedan mujeres, niños y ancianos ya que los varones migraron hacia el trópico. También es el caso de Argentina. Allí, los pobladores de las zonas donde existen camélidos van a vivir a las ciudades y en Perú y Chile se asientan en la costa.

La migración produce un aumento de los "cinturones de pobreza" y crea graves problemas de desarraigo, así como fenómenos de alienación cultural y pérdida de autoestima. Estas condiciones afectan especialmente a los más débiles. Por ejemplo, en la ciudad de El Alto, al lado de La Paz, los índices de violencia doméstica son mayores en los migrantes de la primera generación, y las principales víctimas de ello son las mujeres de origen campesino.





## EL ORIGEN DE LOS CAMÉLIDOS

Al saber que hay unas 150 mil llamas y alpacas en Estados Unidos de Norteamérica, sospechamos que llegaron hasta ahí de algún punto del territorio andino. Lo que ignoramos es que los camélidos se originaron, hace millones de años, precisamente en Norteamérica, y que desde allí migraron hacia el Asia, África y América del Sur.

Los primeros camélidos eran pequeños, no más grandes que una oveja, algunos incluso del tamaño de un ratón. Estamos hablando de hace 40 millones de años.

Entre 36 y 30 millones de años atrás, una de esas especies evolucionó hasta convertirse en un antecesor de los camellos y los guanacos. Los viajes fueron de venida y de ida, porque nuevas especies evolucionadas de camélidos viajaron desde tierras del sur hasta la cuna de sus antepasados.

Los paleontólogos creen que una gran helada produjo la desaparición de los camélidos en tierras de los Pieles Rojas. Así, pese a que fueron un grupo exclusivamente norteamericano durante 30 millones de años, la especie sobrevivió a muchos miles de kilómetros de donde tuvo su génesis.







### CRIANZA DE CAMÉLIDOS, UNA ESTRATEGIA PARA SOBREVIVIR

Cerca de 60,000 unidades familiares, principalmente de origen aymara y quechua, subsisten de la crianza de camélidos sudamericanos. La cria de estas especies y transformación de sus productos es estratégica para la seguridad alimentaria y generación de ingresos de estas familias, considerados como de bajo potencial en la economía de mercado.

Los criadores cuentan con rebaños pequeños, utilizan tecnologías precarias y tienen un acceso muy limitado a los medios de comunicación. Por otra parte, difícilmente pueden articularse convenientemente con los mercados.

Pese a las limitaciones anotadas, la crianza y explotación de los camélidos está siendo considerada como la "ganadería del futuro" en Los Andes ya que posee una alta articulación con los procesos de transformación artesanal e industrial, lo que permite producir artículos de calidad para los mercados más exigentes.





El Programa constató que los sistemas de intermediación y acopio de materias primas provenientes de los camélidos eran ineficientes y generaban enormes pérdidas en la cadena de valor agregado. Por lo general, los perdedores eran los criadores de camélidos, quienes contaban y aún cuentan con limitada información sobre los precios de mercado y la existencia de mercados alternativos para sus productos.

Por ello, el Programa intervino con una propuesta innovadora destinada no solamente a los criadores, sino privilegiando los sectores intermedios y finales de la cadena del valor agregado. Se tomaron siempre en cuenta las exigencias del mercado y se trabajó junto a los productores buscando satisfacer las necesidades de los compradores.

Se comprobó que no resulta rentable que los criadores se conviertan en comercializadores de carne y al mismo tiempo en confeccionadores de artesanías. Una cierta división del trabajo especializada en áreas concretas aumenta sus ganancias, eliminando de esta manera parte de la ineficiencia en el trabajo. La lección es: no todos pueden hacer todo, hay que coordinar esfuerzos para articularse con los otros actores en el negocio de los camélidos.



### CAPACITACIÓN HORIZONTAL

El punto de partida fue considerar que se necesitaba democratizar la información en torno a experiencias que hubieran resultado exitosas. Dado que las mismas son propias de los productores, nadie mejor que ellos para capacitar de manera horizontal a otros similares a ellos.

Es interesante comprobar que cada región donde hay un buen número de camélidos andinos posee saberes que se pueden generalizar. Así, los productores de Arica compartieron su experiencia en el manejo de carne fresca, mientras los de Perú lo hacían sobre la gestión y comercialización asociativa de la fibra. Los argentinos enseñaron sus técnicas para mejorar la reproducción y Bolivia aportó con el tratamiento y comercialización de cuero y charque, así como la elaboración y venta de artesanía liviana, conocida también como utilitaria.

Para citar un ejemplo de cómo se reflejó esa capacitación, los productores argentinos organizaron la cooperativa de Cusi-Cusi basándose en la experiencia de sus iguales de Puno en el Perú, aprendiendo de sus fortalezas y debilidades.



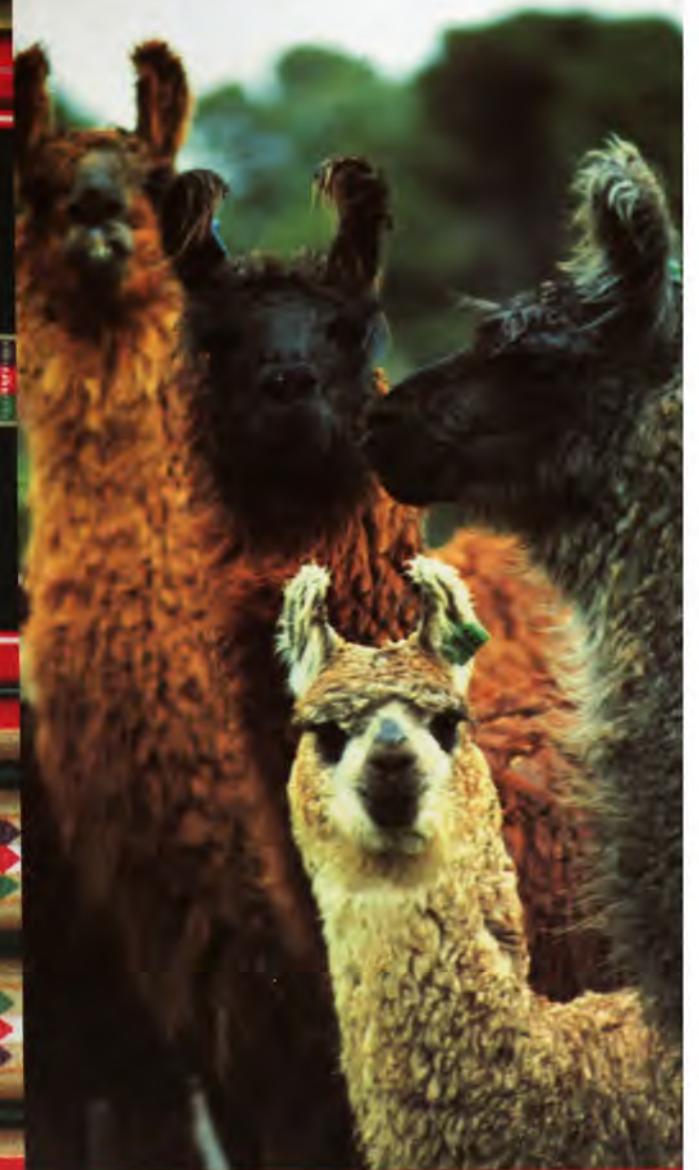


## LOS PRIMOS AFRICANOS Y ASIÁTICOS

Dos tribus de camélidos se dedicaron a viajar. Unos fueron los *camelini*, que migraron al Asia y de ahí al África hace aproximadamente 7 millones de años. Descendientes de ellos son los dromedarios, los camellos de dos jorobas y los de una sola que ya son parte inseparable del paisaje de los desiertos del Sahara y del Gobi.

Tiempo después, entre 5 y 3.5 millones de años, los *lamini* comenzaron un largo recorrido hasta Sur América, donde el macizo andino les brindaba condiciones de vida más favorables que las que tenían en Norteamérica. No pudieron migrar antes porque durante gran parte de la vida de nuestro planeta el continente americano estuvo dividido en dos. Sólo hace tres millones de años se levantó el istmo de Panamá, conformando un sólo continente.

Con evoluciones diferentes, los primos del África, del Asia y de América del Sur tienen un mismo origen y en todas partes han sido compañeros invaluable para los seres humanos que se enseñorearon sobre esas tierras.







## OPERACIONES DE NEGOCIOS

El impacto del Programa puede ser medido por los beneficios directos en las operaciones de negocio. Ellos se manifiestan en el incremento de ingresos de la unidad familiar de criadores asentados en las áreas de influencia del Programa y la generación de empleos adicionales. Un impacto colateral es la mejor ubicación de los productos derivados de camélidos en el mercado, lo cual puede evidenciarse en el incremento del volumen de venta de estos productos en los mercados regionales.

En este sentido, el criterio de que la capacitación debe generar pronto beneficios económicos para la familia de los capacitados, fue el punto de partida.





A partir de la revalorización de los camélidos, de la fibra, la carne, los cueros, las pieles y los animales en pie, se han logrado exportaciones anuales de más de 60 millones de dólares. Los más beneficiados con ello han sido los productores y artesanos peruanos y bolivianos.

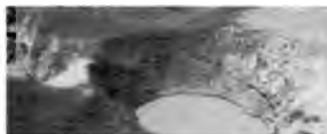
El grupo objetivo determinado por el Programa incluye pequeños ganaderos, artesanos, microempresarios y comerciantes cuyos ingresos dependen, en gran medida, de la cría de camélidos o del transporte y mercadeo de éstos o sus derivados.

En las diferentes reuniones de capacitación participaron 1186 personas de las cuales, aproximadamente, el 42 % fueron mujeres. Los temas tratados en diversos cursos realizados en los cuatro países fueron:



- Mejoramiento genético y reproductivo en camélidos sudamericanos domesticados.
- Manejo y tratamiento de carne de camélidos.
- Curtido de cuero de llama.
- Encuentro de mujeres criadoras de camélidos.
- Procedimientos básicos de exportación de camélidos sudamericanos para ganaderos del altiplano.
- Aprovechamiento de fibra de la vicuña en Los Andes Altos de Argentina, Bolivia, Chile y Perú.
- Consumo y comercialización de carne de camélidos: análisis y perspectivas.
- Clasificación de la fibra.
- Organización y gestión empresarial.
- Elaboración de carne seca.
- Gestión y organización de comunidades alto andinas.
- Conservación y preservación de la piel de camélidos.
- Esquila, clasificación y comercialización asociativa de fibra.
- Encuentro de Productores de Camélidos del Altiplano.
- Mejoramiento de la calidad de tejido en telar.
- Comercialización de cuero salado de camélido.
- Técnicas de esquila y clasificación de fibra de alpaca.
- Festival internacional de la vicuña.
- Organización y gestión empresarial en el sector alpaquero.
- Taller de procesamiento de cueros y pieles.





Además de la capacitación, se brindó apoyo financiero a través del Fondo de Promoción Tecnológica. Se estableció que montos de 4000 dólares no eran suficientes para dinamizar los proyectos requeridos, por ello se otorgaron financiamientos mayores.

Se comenzaron a manejar montos de hasta 20 000 dólares, con figuras cercanas al riesgo compartido entre el Programa y pequeños empresarios. En todos los casos, los resultados han sido muy alentadores.

En los últimos cuatro años, el Programa ha facilitado la circulación de experiencias y tecnologías, social y económicamente, comprobadas en la región, favoreciendo aproximadamente a 3500 familias, facilitando aproximadamente trescientos cincuenta mil dólares para dinamizar operaciones de procesamiento, transformación y comercialización de fibra, carne, piel y cuero, que han permitido generar un valor bruto adicional de dos millones y medio de dólares. Cabe destacar el incremento en los ingresos reales de los productores en un 30% y 40% con relación a las tradicionales formas de encarar la actividad de procesamiento, transformación y comercialización de productos de camélidos sudamericanos. Esto ha sido posible gracias a la transferencia de tecnología y al financiamiento necesario para aumentar el capital de acopio y mejorar los centros de oferta de carne y artesanías.







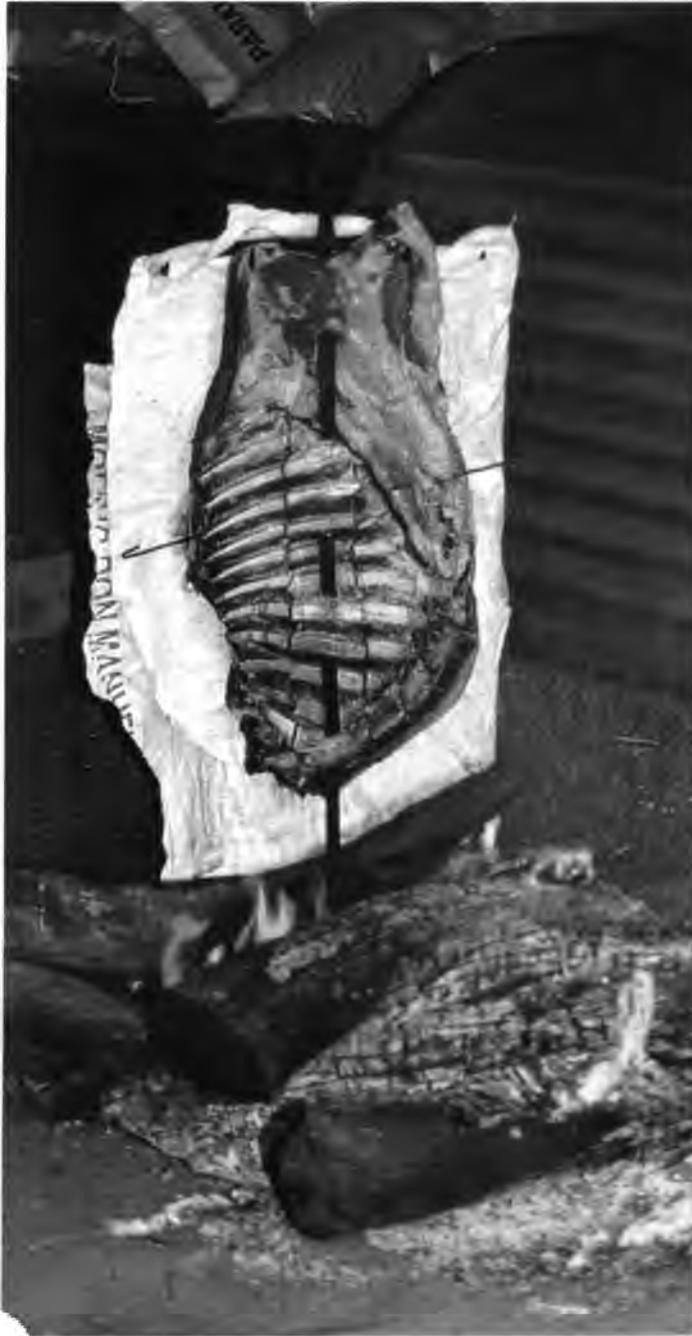
## ¿QUÉ BUSCA Y QUÉ LOGRÓ EL PROGRAMA?

El Programa Regional de Apoyo al Desarrollo de Camélidos Sudamericanos busca articular a los actores que participan en la cadena de agregación de valor, a partir de la producción, transformación y comercialización de los productos provenientes de los camélidos que habitan esta parte del continente americano.

En esta experiencia participan productores, artesanos, comerciantes y pequeños empresarios de Argentina, Bolivia, Chile y Perú.

Los servicios más importantes prestados por el programa tienen que ver con la transferencia de tecnología por cooperación horizontal, de manera que los participantes de la experiencia aprendan de las enseñanzas de sus iguales.





Por otra parte, los beneficiarios tuvieron acceso a financiamiento, gracias a lo cual se ha logrado mejorar su actividad productiva, desde la crianza hasta los procesos de transformación industrial de cuero y fibras.

Se privilegió asimismo el funcionamiento de la cadena integral de generación de valor, articulando esta acción con organizaciones de productores, artesanos, comerciantes, pequeños empresarios y la industria de la transformación, mejorando el proceso productivo y los sistemas de comercialización de los productos.

Todo ello permitió no sólo compartir experiencias entre los diferentes actores del proceso de industrialización de los recursos provenientes de los camélidos, sino también mejorar sus ingresos.

La exitosa experiencia de otorgar financiamiento a pequeños empresarios ha logrado que éstos aprendan a moverse en el sistema crediticio y sepan cuáles son sus reglas, a la vez que ha convencido a este último que los beneficiarios del programa son personas sujetos de crédito.





## ANIMAL EXTRAÑO

Acompañando a Magallanes, se embarcó un joven criado llamado Antonio Pigafetta. Él fue el primer europeo en testimoniar la existencia de un extraño animal en Tierra del Fuego. Cuando conoció a un patagón, escribió: *"Su vestido, o mejor dicho su manto, estaba hecho de pieles, muy bien cosidas, de un animal que abundaba en este país... Animal extraño. Este tiene cabeza y orejas de mula, cuerpo de camello, patas de ciervo y cola de caballo; relincha como este último"*.

Bartolomé de las Casas relata que el cacique Tumaco, cuando fue inquirido por el conquistador Vasco Núñez de Balboa sobre dónde se encontraba el oro, respondió que lo tenía un pueblo que poseía un animal de carga y a continuación hizo una llama de barro, a la que los españoles confundieron con un camello o con un ciervo.

Los cronistas utilizan una terminología confusa para referirse a llamas, alpacas y guanacos, confundiéndolos con "ovejas" y "carneros".

Voltaire, en "Candide", habla también de estos carneros de cuello largo que transportaban oro.







## ADIÓS A LOS ESQUEMAS

El éxito del Programa dependió, en gran medida, del tipo de política que se empleó. Hasta ese momento, se había priorizado la ayuda a los criadores de camélidos en temas como sanidad y mejoramiento genético descuidando el apoyo a las actividades de procesamiento, transformación y comercialización. El Programa, priorizó el tema negocios. Para ello, apoyó a los cuatro pilares: productores, transformadores, procesadores y comercializadores. Principalmente a estos últimos. La idea central era que el mercado es el que determina qué tipo de productos se deben realizar y cuál el tratamiento a los diferentes derivados de los camélidos.





Uno de los procesos más importante fue el de dejar que los propios productores contaran a otros productores en qué consistía su experiencia exitosa. No se trataba ya de que el técnico venga a dar lecciones, sino que las personas que han aprendido en la práctica enseñen, también en la práctica, cómo mejorar los procesos y agregar valor a los productos haciéndolos de mayor calidad y, por tanto, más competitivos.

En el pasado, las experiencias de los técnicos, en el mejor de los casos, se quedaba en los anaqueles de una biblioteca y eso cuando llegaban a escribir su vivencia, cosa que generalmente no ocurría. El método de capacitación horizontal de productor a productor nos da un nuevo esquema en el que se privilegia la discusión sobre problemas reales, dándoles soluciones viables y probadas.





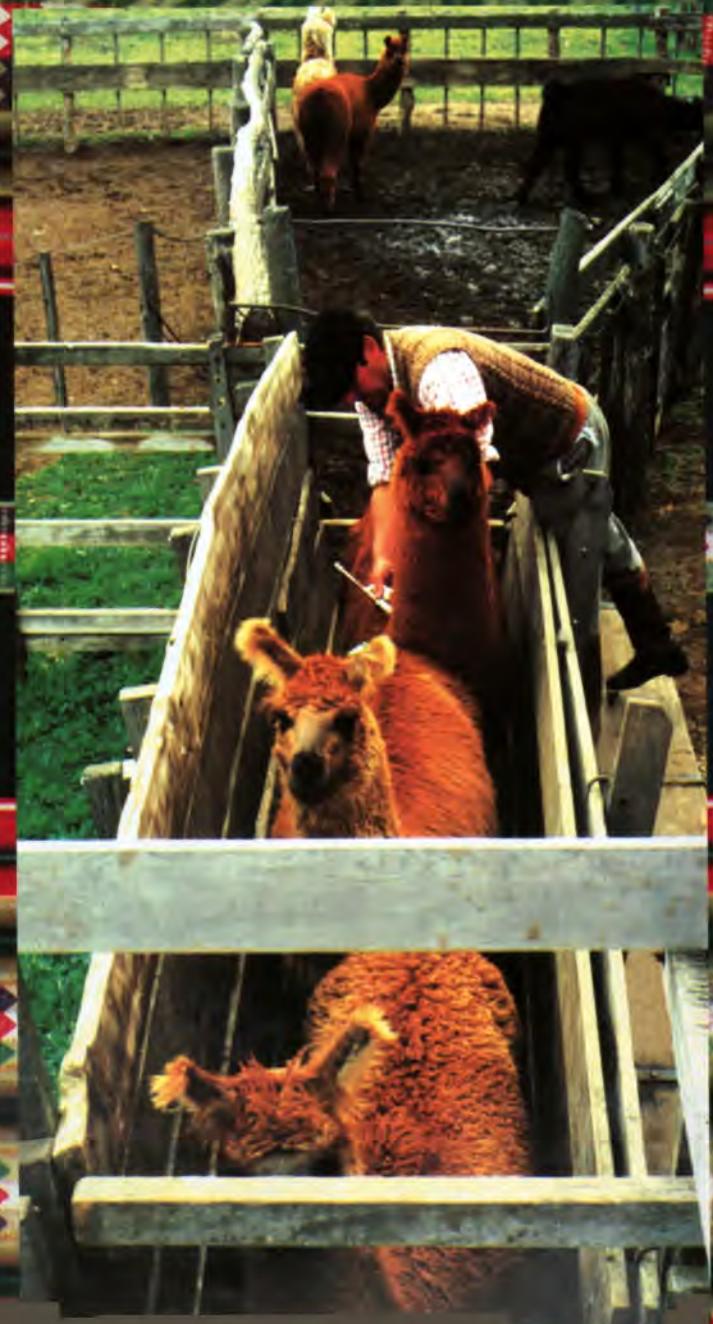


## LLAMEROS SOMOS

En su mejor momento, Potosí produjo más de la mitad de toda la plata explotada por entonces en el mundo entero. Pero había que llevarla hasta España y el resto de Europa. Largas recuas de llamas hicieron posible el viaje. Sin ellas, hubiera sido prácticamente imposible bajar desde los 4 mil metros de altura hasta los puertos con semejante carga. Por supuesto que también hubiera sido muy difícil transportar las mercancías llegadas del llamado "Viejo Mundo", muchas de ellas fabricadas con materias primas americanas. En algunos lugares, todavía hoy se pueden ver grupos de llamas que transportan su valiosa carga por zonas donde aún no han llegado las carreteras.

Pero los camélidos fueron importantes en el Potosí colonial porque, además de ser usados para el transporte, proporcionaban vestimenta a los conquistadores. En el siglo XVII, cuando se produjo una guerra civil entre los económicamente poderosos vascongados (naturales de la Vasconguña) y los vicuñas (personas nacidas en todo el resto de las naciones ibéricas), estos últimos eran llamados así porque usaban gorros de lana de ese camélido y sus espadas tenían el cuello largo, similar al del animal.

Los viajeros acuñaron el término "llameros somos", dicen, para remarcar que los caminos los puede reunir de nuevo, caminos hechos con el esfuerzo de los camélidos.





## LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES

Filomena Guaranga, maestra clasificadora peruana, comenzó a trabajar clasificando la fibra de camélidos. Pronto se vio que podía ser una gran reproductora de conocimientos y se le dio el papel de instructora. El Programa la contrató como capacitadora y en calidad de tal viajó a Argentina y Bolivia enseñando a clasificar la fibra de alpaca y llama.

Una de sus alumnas fue Justina Flores, de Cusi-Cusi en Argentina, quien aprendió este arte a los 15 años y a los 17 se ha convertido, a su vez, en capacitadora. "Esto me gusta, no estoy tan cansada...", dice.

De esa manera, el Programa ha promocionado a gran cantidad de capacitadoras.





En términos de participantes, se calcula que hasta el 42% de las personas que recibieron capacitación fueron mujeres.

El propio viaje permite a las capacitadoras formarse a sí mismas al compartir de manera horizontal, y de productora a productora, su experiencia, conociendo la de las otras. De esta manera, se ha logrado un efecto regionalizador del conocimiento.

Al principio, se constató que las mujeres no asistían a los cursos principalmente porque tenían a su cuidado a sus hijos. Para posibilitar la asistencia de ellas, se implementó, paralelamente a la capacitación, un sistema de guarderías infantiles. Cuando se dijo que allí podían hacerse cargo hasta de dos pequeños por participante, el número de mujeres en los cursos aumentó hasta alcanzar un promedio del 42 %.

El manejo y la comercialización de artesanías y otros derivados de los camélidos está básicamente en manos de mujeres. Es el caso de Virginia Málaga, de Arequipa, quien pese a ser comunicadora social se dedica a la artesanía. Ella recibió apoyo del Programa para capitalizarse y contratar mano de obra en su pequeña empresa.



La presidenta de la cooperativa «Ccantathi Limitada» de Chile explica lo que significó para las mujeres el intervenir en el proceso de producción: “Sabemos que aquí, en Arica, los esposos no tienen grandes trabajos, entonces el poder vender artesanías, que pueden hacer ellas en su casa, es un ingreso complementario importante y también sirve para que las hijas puedan aprender todo lo que es textilera aymara y no se pierda la tradición de tejer”.

Estas mujeres tienen hoy ingresos que sorprenden a otros talleres microempresariales, incluso urbanos. La cosas llegan a tal punto que discuten la conveniencia de ir o no a Francia a vender sus productos.

No fue un proceso fácil, como lo explica Adriana Zeiqueman, del taller Corpo Telar: “... si bien estábamos acostumbradas con fibras naturales, la llama como todos los materiales tienen su lenguaje propio y comenzamos haciendo las primeras experiencias y en cinco años hemos desarrollado un producto de muy buena calidad”.

Así, los saberes femeninos se combinan con los frutos de la naturaleza, posibilitando productos que, en el caso de Corpo Telar, se venden en locales exclusivos de Argentina.





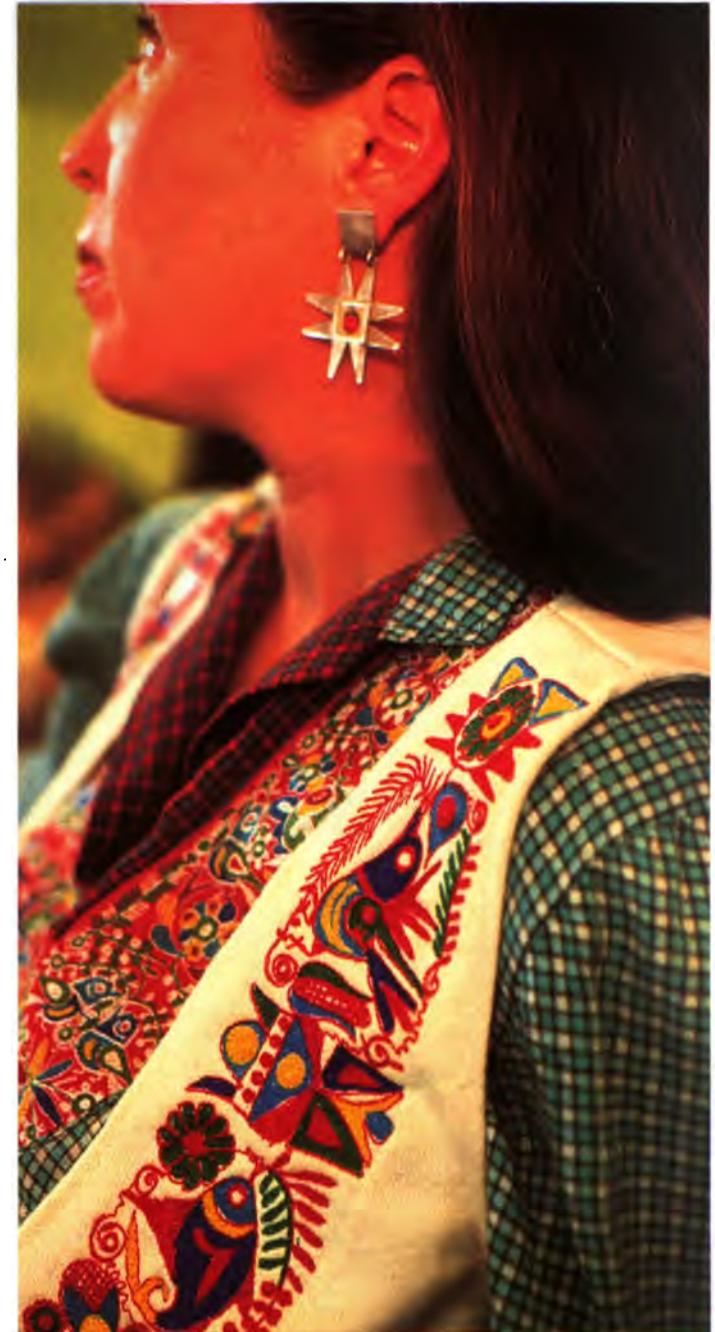


## LA CADENA DEL VALOR AGREGADO

El Programa busca incrementar la eficiencia de las etapas de acopio, procesamiento y transformación de los derivados de los camélidos.

Se trata de mejorar la producción de cuero, de fibra y carne y su procesamiento, así como la confección de artesanías para conseguir mejores precios.

Se insiste en que no basta con producir, hay que saber qué quiere el mercado y cómo vender mejor los productos.





Así resumiríamos las etapas de la agregación de valor:

- Crianza de animales y producción de fibra bruta.
- Esquila y procesamiento primario de la fibra.
- Acopio y transporte a centros de preprocesamiento.
- Preprocesamiento de lavado y preclasificación.
- Procesamiento secundario hasta el hilado.
- Comercialización de productos intermedios.
- Procesamiento final y confección de productos acabados.
- Comercialización de productos acabados.

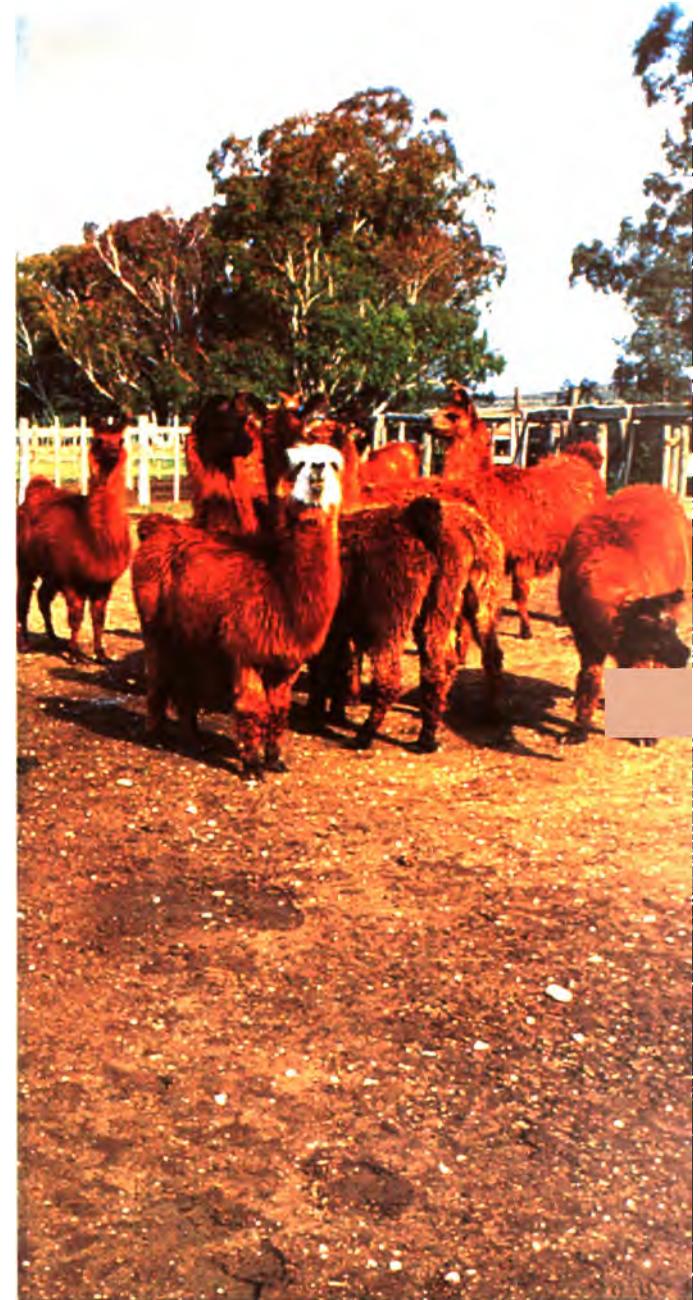
### MEJORAR LOS MERCADOS

Como decíamos, hasta hace poco la carne de llama era considerada de menor calidad, mito que todavía persiste, y por tanto su precio era menor, siendo consumida por los sectores de bajos ingresos. Uno de los objetivos fue lograr un fundamental cambio de actitud que permita que suba el precio de este producto, aumentando la ganancia y permitiendo que la cría sea más apetecible para campesinos.



Lo propio ocurre con la artesanía y la industrialización de cueros y fibras. En 1998, uno de los artesanos apoyados por el Programa, Alberto Cruz, recibió el premio a la calidad otorgado en Nueva York. Él cuenta que casi toda su producción está destinada a la exportación.

Pero para exportar hay que mejorar la calidad, de ahí la importancia de las reuniones de capacitación horizontal, una oportunidad para que personas de diferentes países, de ambos sexos y edades que van desde la adolescencia hasta la vejez se unan para hablar sobre algo en común: su experiencia con los camélidos y sus derivados.







## UNA RESPUESTA REGIONAL

Millones de años antes de que los hombres se enseñorearan sobre el planeta y comenzaran a trazar fronteras, definiendo límites imaginarios, los camélidos recorrieron las tierras andinas, siendo el principal animal de carga y de culto al dios sol.

El Programa surge como parte del esfuerzo por revalorizar a estos animales, no solamente por su importancia en la alimentación, sino como una alternativa económica de gran importancia para zonas deprimidas expulsoras de mano de obra.





El Programa Regional de Apoyo al Desarrollo de Camélidos Sudamericanos ha implementado una política integradora entre los cuatro países andinos que cuentan con camélidos, permitiendo un aumento en el valor agregado de los productos, así como en el intercambio de conocimiento y experiencias de hombres y mujeres que, pese a vivir en diferentes puntos cardinales del macizo andino, tienen en común su relación con estos animales.

En este momento, constatamos que las experiencias vienen a consolidarse a través de los propios actores que interactúan sin necesidad del Programa, compartiendo sus experiencias y asociándose para realizar negocios.







## OPERACIONES DE NEGOCIO EN LA CADENA DE VALOR AGREGADO DE CARNE

Julián Delgado se especializó en el acopio de alpacas para su engorde en playas de acabado, con la finalidad de incrementar el peso vivo de los animales y ofrecer carne de calidad homogénea y en volúmenes estables. Los objetivos en esta etapa fueron incrementar el peso vivo de los animales en un 10 % antes de ser faenados; incrementar el volumen total de carne ofertada en un 20 % por semana y garantizar el sabor homogéneo de la carne, mediante una alimentación controlada.

Delgado implementó una playa de faeneo mejorada, como resultado de la transferencia de experiencias y tecnología por cooperación horizontal e introdujo técnicas mejoradas de faeneo, desangrado y tratamiento de sub productos, con lo cual logró incrementar la eficiencia de su matadero rústico. La presencia de carne desangrada ha demostrado ser más atractiva que aquella que proviene de formas de faeneo tradicionales.





Mejoras en el sistema de transporte de carne con la introducción de contenedores de madera, han permitido asimismo que la carcasa llegue al mercado de Arequipa en mejores condiciones de higiene. Esto beneficia al consumidor y al vendedor, ya que las mermas por maltrato de la carcasa se han reducido.

Gregorio Quispe compra carcasas de Julián Delgado. Este se encarga del siguiente eslabón en la comercialización de carne de llama. Quispe ha adquirido un sistema de refrigeración de carne que le permite almacenar en buenas condiciones las carcasas adquiridas y las saca a su puesto de venta según la demanda. El logro de esta experiencia es que Gregorio ofrece carne de llama de buena calidad y de manera estable, superando los problemas pasados de inestabilidad en la oferta y deterioro de la carne no vendida que se procesaba en charque.

Gregorio también compró una sierra mecánica que le permite ofrecer cortes especiales de carne de llama y disminuye las pérdidas que tenía cuando cortaba la carne a cuchillo y hacha. Finalmente, Gregorio obtuvo un kiosco de expendio de carne como resultado de una acción coordinada entre el Programa y la Coordinadora Interinstitucional del Sector Alpaquero (CISA). Este «kiosco» incluye una vitrina, donde expone la carne en mejores condiciones de higiene que otros puestos de venta, los cuales exponen la carne al público sobre mesas. También tiene un congelador, donde almacena la carne a temperaturas bajas para evitar su descomposición.







## DE EL ALTO A NUEVA YORK

### CUERO DE CAMÉLIDOS TRIUNFAN EN EL MUNDO

TRABAJANDO CUERO DE CAMÉLIDOS, ALBERTO CRUZ YUJRA, UN ARTESANO BOLIVIANO, HA GANADO EL PREMIO A LA CALIDAD INTERNACIONAL ORGANIZADO POR EDITORIAL OFFICE, CUYA ENTREGA DE TROFEOS SE LLEVÓ A CABO EN NUEVA YORK.

Villa 16 de Julio es la zona comercial de El Alto, la ciudad periférica a La Paz, hasta la que llegan los migrantes aymaras que se trasladan a buscar mejor suerte en la urbe de la que tuvieron en el campo.

Alberto Cruz es hijo de una de los centenares de parejas que en los últimos años se han establecido en las metrópolis bolivianas. Su padre nació en las cercanías del lago Titicaca y su madre en la parte peruana del Altiplano que, en su tiempo, formó los señoríos aymaras de Tiahuanacu.





Alberto ha instalado su pequeño taller de cuero en la casa donde vive. *"No venga a visitarme el jueves -dice- porque no se puede ingresar en movilidad debido a la cantidad de comerciantes que venden ropa usada en la puerta"*.

Fuimos un viernes. Cuando le preguntamos por qué decidió trabajar en cuero, Alberto dijo: *"A mí me gustaba cuando era chico la mecánica, teníamos unos vecinos que eran mecánicos y yo iba a ayudar allá, pero yo quería estudiar, sin embargo, como había que trabajar siempre, para ir a estudiar había que ir a lavarse, porque la mecánica deja grasa y tardaba horas para limpiarme y tuve que buscar un trabajo que me deje estudiar, y bueno opté primero ser ayudante en un taller de sastrería y después empecé a trabajar, yo soy modisto, sastre"*.

Estudiar para Alberto ha sido una de sus metas más importantes; hoy lo es para sus hijos, todos ellos universitarios.



*“Luego me contactaron para trabajar en cuero y hasta presentamos un desfile de modas en Canal 7. Posteriormente me contactó un alemán y con él comencé a trabajar industrialmente”, agrega. “Cuando trabajamos en Cuero 2000, en Bolivia no producían muchos artículos de cuero porque la gente los traía de afuera, de Europa, de Argentina, de todos lados, había que arreglar nomás lo que otros hacían. Nosotros hemos trabajado unos dos años en Cuero 2000. El dueño ha ganado mucha plata porque en ese tiempo mucha gente compraba chamarras de napa. A mí me ha tratado bien, pero debí independizarme antes”.*

*“Casualmente este alemán y su señora se van de vacaciones a Alemania, y yo le digo ¿Por qué no lleva algo de artesanía?, yo puedo hacerlo. ¿Les gustará?” me dice. Sí van a querer, van a comprarlo, siempre he visto a los gringos que compran siempre algo de artesanía”.*

*“De esa manera llevaron confecciones que yo hice durante una semana a «todo full». Las prendas tenían aplicaciones con aguayo. Luego de eso, comenzaron a llegar pedidos para llevar muestras a Alemania. Yo me siento pionero”.*

Lo que antes eran artículos de exportación, hoy se vende en Bolivia. Se ha puesto de moda utilizar bolsas y mochilas de cuero con acabado de aguayo (tejido indígena).





### UN ARTESANO EXITOSO EN CUERO

*“Desde hace años atrás, hemos trabajado con cuero de llama, pero nadie sabía que trabajábamos con él. Antes era pecado comer carne de llama, la Alcaldía metía presos a los comerciantes. Sin embargo, de todas maneras otros artesanos trabajaban con cuero de llama haciéndolo pasar por cuero de res. Nosotros hemos trabajado 25% de llama y 75% de res. Posteriormente, hemos combinado 50% de camélido y 50% de res, últimamente estamos trabajando 100% de llama. De todas maneras, mucha gente duda de que el cuero que les ofrecemos sea de llama”, sostiene Alberto.*

*“Por otra parte, también existe temor de los encargados de las curtiembres en sentido de que no haya compradores. En muchos lugares no se puede ofrecer directamente diciendo que esto es cuero de llama, la gente duda, por eso las curtiembres no quieren hacer en cantidades porque tienen miedo de no vender sus productos”, dice Alberto a tiempo de mostrarnos las confecciones que él, su esposa y sus operarios realizan.*

*“Los muchachos vienen a trabajar un poquito tarde en la mañana porque estudian de noche”, dice.*



## LOS ARTESANOS Y LOS COMERCIANTES

*“Con el trabajo de los artesanos se han vuelto más ricos los comerciantes. Antes, en la calle Sagárnaga no había venta de prendas de cuero, ahora se exponen en abundancia, hasta en la plaza San Francisco. Y se vende, nunca falta un gringo que por el precio, aunque esté mal la confección, la compra. Pero nosotros no nos metemos a eso porque queremos que salga con calidad, que se venda en mercados buenos, incluso, a nivel mundial”,*

*Añade: “El otro problema con los comerciantes es que ellos quieren que les dejemos las prendas en consignación y nos pagan en muchos meses”.*

## PREMIOS

*“Para nosotros ha sido una sorpresa grande ganar el 10 Trofeo América de Oro a la calidad, que recientemente nos han entregado en Nueva York. Sin embargo, en las ferias internacionales en las que hemos participado agotamos nuestras prendas. Ahora empresas grandes vienen a mirar las prendas. A ratos nos llueven invitaciones para participar en ferias”, sostiene Cruz, mientras hace un intermedio para contarnos que su esposa está en Colombia comprando objetos metálicos para hacer los broches y los cierres.*





*Vuelve al tema: "Dije, cuando lo tenga el trofeo en mis manos, recién voy a creerlo, porque yo soy de esos, todo me pueden ofrecer, pero si no tengo nada en mis manos no creo, porque usted sabe que medio mundo promete algo y no cumple".*

*"Pude viajar a Nueva York gracias al apoyo del Proyecto de Desarrollo de Criadores de Camélidos en el Altiplano Andino de Bolivia (UNEPCA) y el Programa Regional de Apoyo al Desarrollo de Camélidos Sudamericanos. Además recibí la visita del Oficial de Proyectos financiados por el FIDA y apoyados por la CAF, y eso fue muy importante..", agrega.*

*"Sin embargo del premio recibido no siento que soy el mejor artesano de Bolivia, todavía me falta mucho, tengo que aprender mucho, ..... yo quisiera aprender mucho más, tener una beca al mercado europeo, donde hay grandes artesanos. Ahí quiero aprender y regresar a Bolivia a enseñar".*

Antes de despedirnos dice: "??". Si a eso le sumamos la voluntad de artesanos como Alberto Cruz, algunos sueños pueden ser posibles.







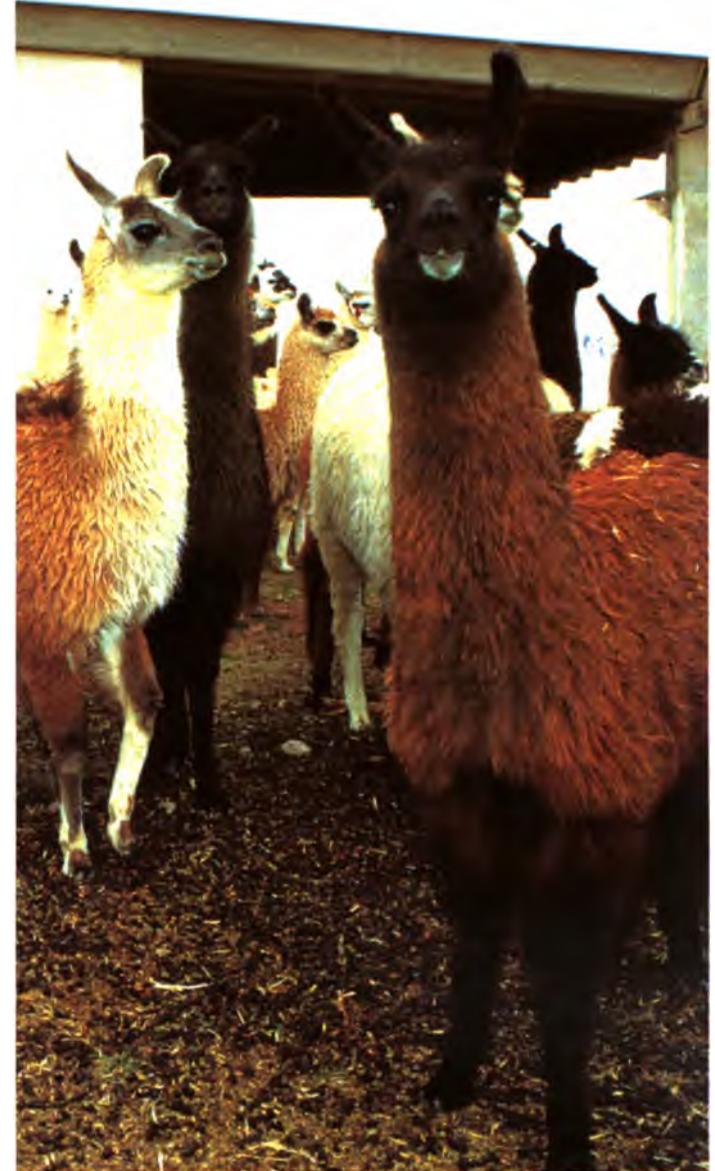
## ALTERNATIVAS

### LLAMAN LAS LLAMAS

**INGENIERO AGRÓNOMO GUILLERMO VILA MELO**  
**ASOCIACIÓN DE CRIADORES DE CAMÉLIDOS**  
**DE ARGENTINA**

Las exportaciones, el buen papel jugado en Palermo '98, y el reconocimiento comercial alcanzando este año, confirman el gran potencial de la llama, un animal poco reconocido a la hora de la producción.

*Es tarde. Estoy sentado frente al televisor y por momentos me adormezco. Me despiertan estridentes risas y alcanzo a ver la propaganda de una empresa telefónica, donde unas llamas hablan por teléfono. Me perdí los chistes, desperté tarde. Resuelvo esperar la próxima tanda publicitaria. Esta vez no me tomarán por sorpresa.*





*Definitivamente estoy desvelado y he perdido interés en el programa televisivo, pero no en las llamas. Sin proponérmelo, comienzo a hacer un balance de lo mucho que se ha avanzado en el conocimiento de esta ganadería emergente y del espaldarazo comercial alcanzado este año, merced al accionar sólido y organizado de la Asociación de Criadores de Camélidos de Argentina (ACCA), con el apoyo incondicional de los criadores y del Programa Regional de Apoyo al Desarrollo de Camélidos Sudamericanos (IICA-FIDA), que llevan adelante en forma conjunta el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.*

*El primer recuerdo es del día que leí en la sección económica del diario La Nación un artículo donde se analizaban las ventas de Palermo' 98. Después de los comentarios sobre los altibajos en los precios de las diferentes razas bovinas, la mención de los equinos, el análisis del difícil momento por el que atraviesan las producciones porcina y ovina, y al final (cuando decaían mis esperanzas de encontrar un párrafo sobre las llamas) encontré el comentario que mejor resumía el éxito de la presencia en la tradicional exposición: " ... pero sin duda el mejor negocio fueron las llamas".*



*Las ventas confirmaron tanta expectativa: se vendieron los ocho animales expuestos en una media superior a los U\$s 2.500, con un máximo de U\$s 5.200.*

*La aceptación de las llamas de pedigree contaba con un precedente próximo. Hace dos años, ejemplares de la firma Llamichos S.A., inscritos en este registro y controlados por ACCA, fueron exportados a Chile (país libre de aftosa) y desde allí sus crías fueron exportadas a los EE.UU., donde encontraron gran aceptación, alcanzando valores superiores a los U\$s 20.000.*

### EL "TIPO ARGENTINO"

Esta presencia en EE.UU. ha sido consagratória y merece un breve comentario. En este país, la cría de llamas está muy difundida, hay gran conocimiento técnico de la especie y se trabaja intensivamente en el desarrollo de la Inseminación Artificial y la Transferencia embrionaria. Se alcanzan valores de venta muy interesantes (entre U\$s 1.000 y U\$s 70.000), ya sea para su uso como reproductores o como mascotas (trekking, golf, tracción de pequeños carruajes, compañía, etc.).





*Con la introducción de las llamas de origen argentino, los criadores estadounidenses están descubriendo un morfotipo distinto, más comercial, y se habla de un "tipo argentino", como lo menciona un artículo especial sobre el tema, publicado en junio del presente año por la revista "The International Camelid Journal Llamas". Y eso no es nada desacertado, ya que una gran proporción de las llamas de nuestro país combinan armoniosamente un buen físico con una estructura de vellón, finura de fibra, largo de mecha y ausencia de cerdas que no tienen nada que envidiar a las típicas alpacas.*

*En ACCA ya se está trabajando para avanzar en la identificación por medio del ADN de camélidos. Con éste propósito, se está preparando una presentación para solicitar la colaboración del Laboratorio de Inmunogenética de la Sociedad Rural Argentina para contactar al Laboratorio de Genética Veterinaria de la Universidad de Davis, California, EE.UU. Ojalá pronto podamos desarrollar e implementar esta tecnología en Argentina.*

*También se está trabajando en la determinación de un patrón de color, a fin de homogeneizar esta clasificación y simplificar el trabajo de los criadores.*



*Si bien ésta es por hoy la actividad más rentable, no se han dejado de lado los estudios sobre aprovechamiento de la carne y la fibra.*

*En el país contamos (según bibliografía disponible) con 155.000 camélidos domésticos. Es por todos conocida la gran aptitud de su fibra para la confección de tejidos, donde si bien las vicuñas y los guanacos (especies silvestres) son los más preciados, no le van en zaga las llamas y las alpacas (domésticas). ACCA, la empresa Llamichos S.A., la Universidad Católica de Córdoba y el Programa Regional mencionado han desarrollado experiencias en la industria local y pruebas en organismos especializados como el Centro de Investigaciones Textiles del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (CIT-INTA) y, extranjeros, como la Universidad de Cataluña en Barcelona, España, con promisorios resultados. Para mejorar la calidad de la materia prima, no sólo se ha avanzado en la selección de reproductores en la Puna y la Provincia de Buenos Aires, sino que se han perfeccionado las técnicas de esquila y clasificación de fibras con la orientación de técnicas locales y peruanas.*





### UNA CARNE DIFERENTE

El aprovechamiento de la carne ya existe en el Noroeste argentino (NOA), en el Norte de Chile (donde hay carnicerías especializadas), en Bolivia y Perú, donde existen industrias que procesan la carne fresca, el charqui y conservas. ACCA y Llamichos S.A. han desarrollado, conjuntamente EICHLER S.R.L. y apoyados por el Programa Regional de Apoyo al Desarrollo de Camélidos Sudamericanos, la preparación de cortes nobles como jamones ahumados, convenientemente elaborados y envasados al vacío, que se han revelado como exquisitos para un mercado muy receptivo.

Lo primero que sorprende en estas carnes es la exigua cantidad de grasa que es siempre blanca, la textura de grano muy fino y el olor sumamente agradable. Estudios realizados en el INTA EERA-Castelar, por técnicos del laboratorio de carnes, confirman estas apreciaciones y toda la bibliografía consultada agrega características como el bajísimo contenido de colesterol.



Estas utilidades de las llamas, que podrían extenderse a otros camélidos, les auguran un crecimiento en su número, un mejoramiento en su calidad y un reconocimiento a la ganadería autóctona más antigua de América.

Segura de contar con esta potencialidad, la ACCA trabajó intensamente para que los camélidos domésticos salieran del ámbito de Fauna y hoy sean considerados como ganado menor, facilitando su cría en cautiverio, así como la comercialización y el traslado de los mismos en todo el territorio. Faltan pasos para dar, como lograr un sistema uniforme de guías de traslado en todas las provincias, contar con frigoríficos habilitados cuya producción pueda tener circulación federal, etc., pero se avanza en ese camino.

Si bien en estos últimos años han crecido los hatos de llamas en la pampa húmeda, siguen siendo las zonas marginales un excelente campo para el desarrollo de esta ganadería emergente, por su rusticidad, bajos requerimientos y adaptación a suelos pobres y grandes amplitudes térmicas.





Todos estos avances en la cría de llamas ya están siendo aplicados en el país. En el último año, técnicos argentinos han colaborado con los programas del FIDA, aportando su experiencia en Bolivia y Perú en temas tan diversos como amansado y adiestramiento de llamas, elaboración de productos cárnicos de alta calidad, manejo de la fibra desde una esquila racional, elaboración artesanal de tejidos, etc.

*Antes que el sueño me venza nuevamente, queda tiempo para ver que el balance del año ha sido muy exitoso. Que casi una década de estudio, preparación de los rodeos e investigación, no han sido infructuosos. La actividad llamera crece. Por eso, advierto al lector que esté preparado porque, como en el aviso televisivo, en cualquier momento lo llaman las llamas y usted puede tenerlas en el campo, la quinta, el lugar de veraneo o el club de golf. Su cría es gratificante y divertida.*





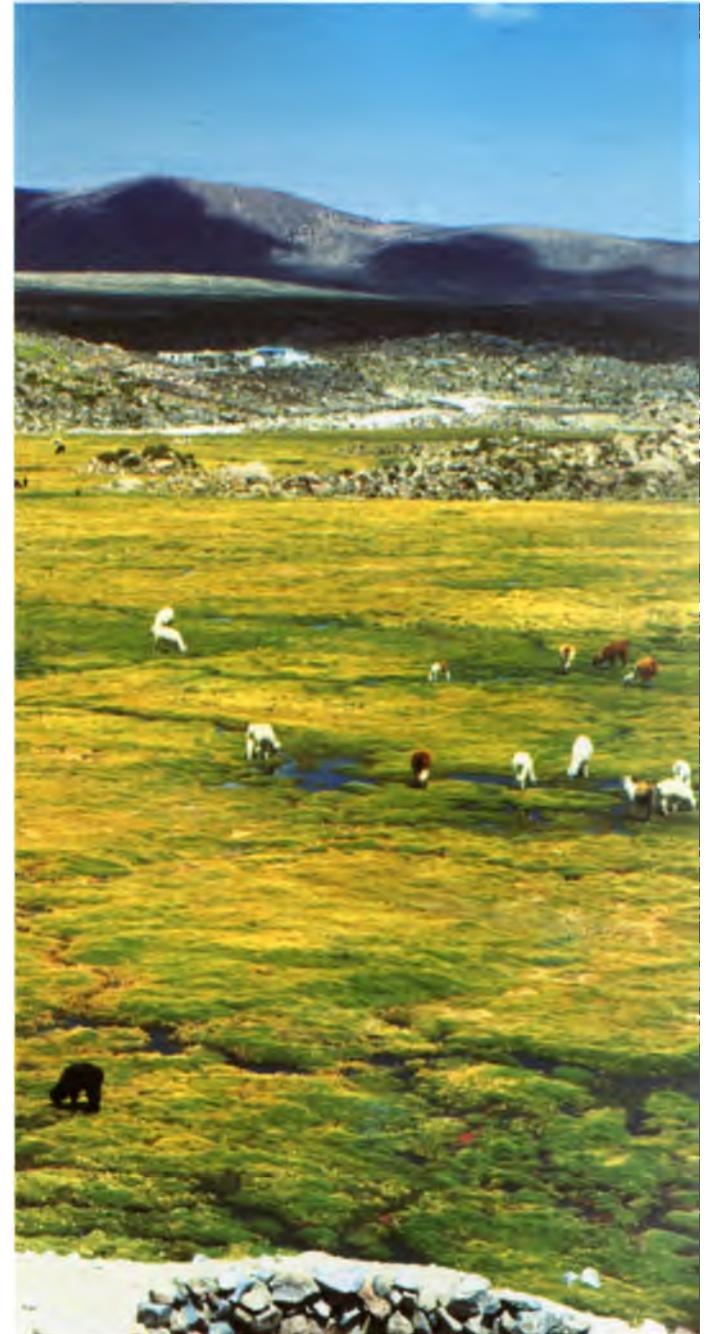


RUPERTINO YAPU

## ISCANI: FIBRA Y CARNE DE CAMÉLIDOS DEL ALTIPLANO NORTE BOLIVIANO

ISCANI reúne a 20 agrupaciones en la Asociación Regional Integral de ganaderos en Camélidos. Intervienen en ella agrupaciones de tres provincias del Altiplano Norte de La Paz, Bolivia: Camacho, Bautista Saavedra y Franz Tamayo. Novecientas ochenta familias trabajan en este proyecto.

ISCANI no es una sigla sino el nombre de un famoso cerro de esa región. Rupertino Yapu nos explica que «es en homenaje a ese *Achachila* (deidad aymara relacionada con la Pachamama o madre tierra. Las montañas que forman la cordillera de Los Andes del lado boliviano son importantes Achachilas, sobresaliendo el Illimani) que hemos puesto ese nombre».





Yapu explica que los afiliados reciben de la organización un programa de inversiones para garantizar el acopio de fibra de camélidos, especialmente alpaca, así como para los procesos de clasificación, transformación, financiamiento y comercialización de la misma.

*«Una vez clasificadas, nosotros transformamos y para transformar la fibra contratamos el servicio de una empresa de una industria peruana y, luego, traemos los hilos acá a Bolivia, para venderlos en el mercado boliviano»,* señala Yapu, agregando que recientemente se ha enviado un pequeño lote de fibra a la Argentina y que se esperan resultados para una exportación mayor.



### **VOLUMEN Y ASISTENCIA**

*«Al año hacemos de cuarenta a cincuenta toneladas en base al capital que tenemos de fibra. Esto significa por lo menos 20 ó 25 toneladas que se puede utilizar para tejer», señala Yapu.*

Pero, además, ISCANI brinda asistencia técnica para la esquila, gestiona financiamiento que se suma al capital propio que cada familia debe tener y realiza capacitación asociativa.

### **LOS INTERMEDIARIOS SE LLEVAN LA PARTE DEL LEÓN**

*«Hemos asistido a eventos internacionales donde se ha debatido en torno al producto de alpaca, sobre los hilados. Pero, lo que pasa es que en estos encuentros siempre es absorbido por las grandes industrias. Las pequeñas organizaciones o microempresas no tenemos la capacidad, es decir, no tenemos esa potestad de reflejar lo que somos. Nos absorben, no nos dejan crecer. Esa es una de las desventajas que he visto en esos encuentros», sostiene Yapu.*





*A esa dificultad, Yapu añade que «Hasta el momento la fibra pasa del primer rescatista, del segundo rescatista que ya es un poco más grande, luego al tercer rescatista (más grande que el segundo) y recién llega a la industria y eso encarece el producto.*

*La industria quiere eliminar eso, pero podría representar un problema para nosotros. ¿Por qué? Porque la industria directamente va a llegar con precios que ellos compran y nosotros estamos en el aire».*



*En las provincias del Altiplano Norte de La Paz, la crianza de la alpaca constituye una de las principales actividades de la población. Se calcula que existen 140 mil cabezas, lo que representa casi la mitad (47%) del total nacional.*

*La producción anual de fibra en esta región llega aproximadamente a los 2.900 quintales de fibra, unas 133 toneladas. A ello debe sumarse que se consigue entre 400 y 450 toneladas de carne.*

*La esquila (que los pobladores llaman cosecha) de fibra se hace de octubre a marzo.*

*Bolivia es el primer productor del mundo en llamas y el segundo, después de Perú, en alpacas y vicuñas.*



## UNIDAD DE COORDINACIÓN DEL PROGRAMA ACT - IICA - BOLIVIA

Alvaro Claros Goitia	Coordinador del Programa	1994 • 1999
Guy Bois	Asesor Técnico Principal	1994 • 1996
Patricia Beltrán	Secretaria	1994 • 1996
Rosario Echenique	Secretaria	1996 • 1997
Silvana Tejerina	Asistente Administrativo	1997 • 1999
Ramón Gomez	Chofer – Mensajero	1994 • 1999
<u>ARGENTINA</u>		
Ricardo Gonzales A.	Consejo Federal de Inversiones	1994 • 1996
Victor Wehbe	Consejo Federal de Inversiones	1994 • 1996
Claudio Trinca	Consejo Federal de Inversiones	1995 • 1996
Guillermo Vila Melo	Llamichos S.A.	1996 • 1999
<u>BOLIVIA</u>		
Mario Moreno	UNITAS. 1994 – 1995	
<u>CHILE</u>		
Roberto Rojas	Corporación Norte Grande	1994 • 1996
José Terroba	Corporación Norte Grande	1994 • 1996
Ana María Espíndola	Senda Norte.	1996 • 1999
<u>PERU</u>		
Juan Escobar	Coord. Inst. del Sector Alpaquero	1994 • 1995
Enrique Moya	Coord. Inst. del Sector Alpaquero	1995 • 1996
Gloria Gutierrez	Consultora Independiente	1996 • 1999



## DIRECCIONES ARGENTINA

### "TELARTE"

Sr. Julio Vega

Güirarldes 726 – (1878) Quilmes Este,  
Provincia de Buenos Aires, Argentina.

Telf.: 0054 11 4224 3867 y 4257 7948

Telares. Diseño y confección de telas artesanales.

### "CORPOTELAR"

Sra. Adriana Sehinkman

Av. Corrientes 4514 Dpto. P.B. "3" – (1195)

Buenos Aires, Argentina.

Telf.: 0054 11 4862 2631

Diseño y confección de prendas. Decoración.

### GRUPO CAMBIO RURAL "LOS PIONEROS"

Sr. Nicolás Maidana

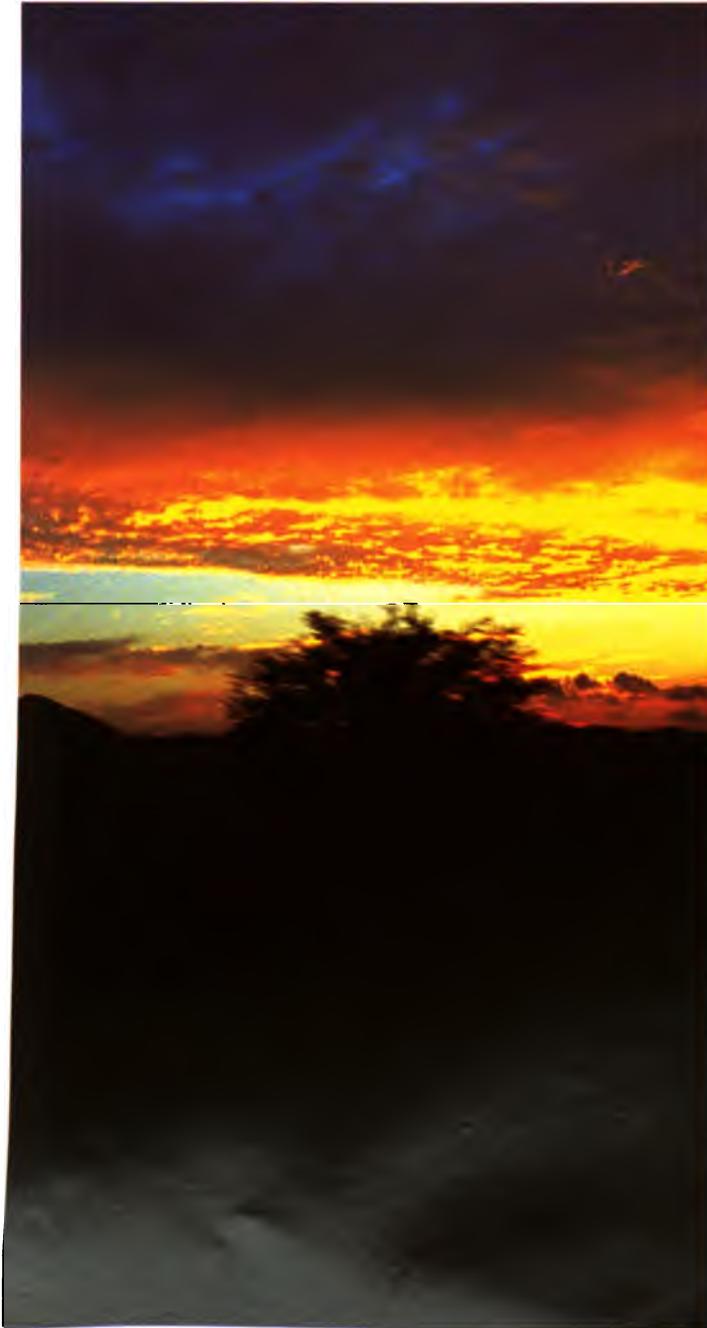
Cieneguillas, Provincia de Jujuy.

Cuba 1095 – (4600) San Salvador de Jujuy, Provincia de Jujuy

Telf.: 0054 388 422 1751

Cría y producción animal.





ASOCIACIÓN GANADEROS DEL RÍO GRANDE SAN JUAN  
Presidente Sr. Santos Mamani  
Cusi-Cusi, Jujuy.  
Cusi-Cusi, Provincia de Jujuy, Argentina.  
Telf./Fax: 0054 11 3887 491315  
Cría y Producción animal.

CONSEJO FEDERAL INVERSIONES  
Ing. Agr. Ricardo Gonzáles Arzac  
San Martín 871 2, (1004) Buenos Aires, Argentina.  
Telf.: 0054 11 4313 2043

ASOCIACIÓN ARTESANOS Y PRODUCTORES DE  
SAN PEDRO NOLAZCO DE LOS MOLINOS.  
Presidente Sr. Juan Quiroga  
Molinos, Salta.  
Adolfo Guemes 427 5 – (4400) Salta,  
Provincia Salta, Argentina  
Telf.: 0054 11 387 4313677  
E-mail: [mpulo@unsa.edu.ar](mailto:mpulo@unsa.edu.ar)



**FUNDACIÓN WIÑAYSII**

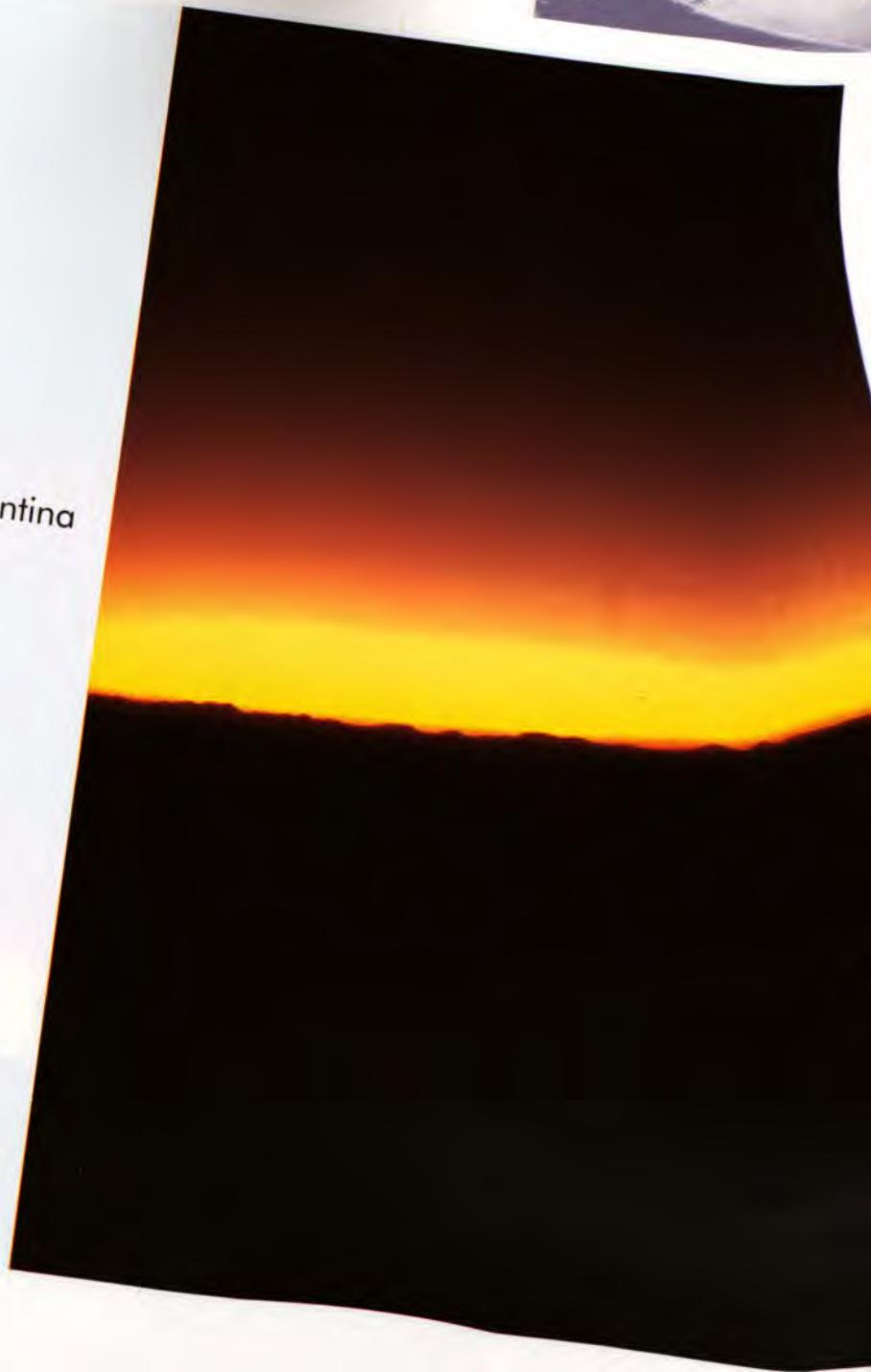
Presidenta Sra. Mercedes Puló  
Adolfo Guemes 427 5 – (4400) Salta, Provincia Salta , Argentina  
Telf.: 0054 11 387 4313677  
E-mail: [mpulo@unsa.edu.ar](mailto:mpulo@unsa.edu.ar)

**GUILLERMO VILA MELO**

Tomás de Anchorena 1765 7 "A" – (1425)  
Buenos Aires, Argentina.  
Telf.: 0054 11 4826 3551  
Fax: 0054 11 4812 8536 Celular: 0054 11 4491 6402  
E-mail: [llamas@arnet.com.ar](mailto:llamas@arnet.com.ar)  
Ingeniero Agrónomo, Asesoramiento

**HUGO LAMAS**

Gordaliza 1960 – (4600) San Salvador de Jujuy,  
Provincia de Jujuy, Argentina  
Telf.: 0054 11 388 4223658 Celular: 0054 11 388 156882674  
E-mail: [hllamas@inbial.unju.edu.ar](mailto:hllamas@inbial.unju.edu.ar)  
Ingeniero Agrónomo, Asesoramiento.







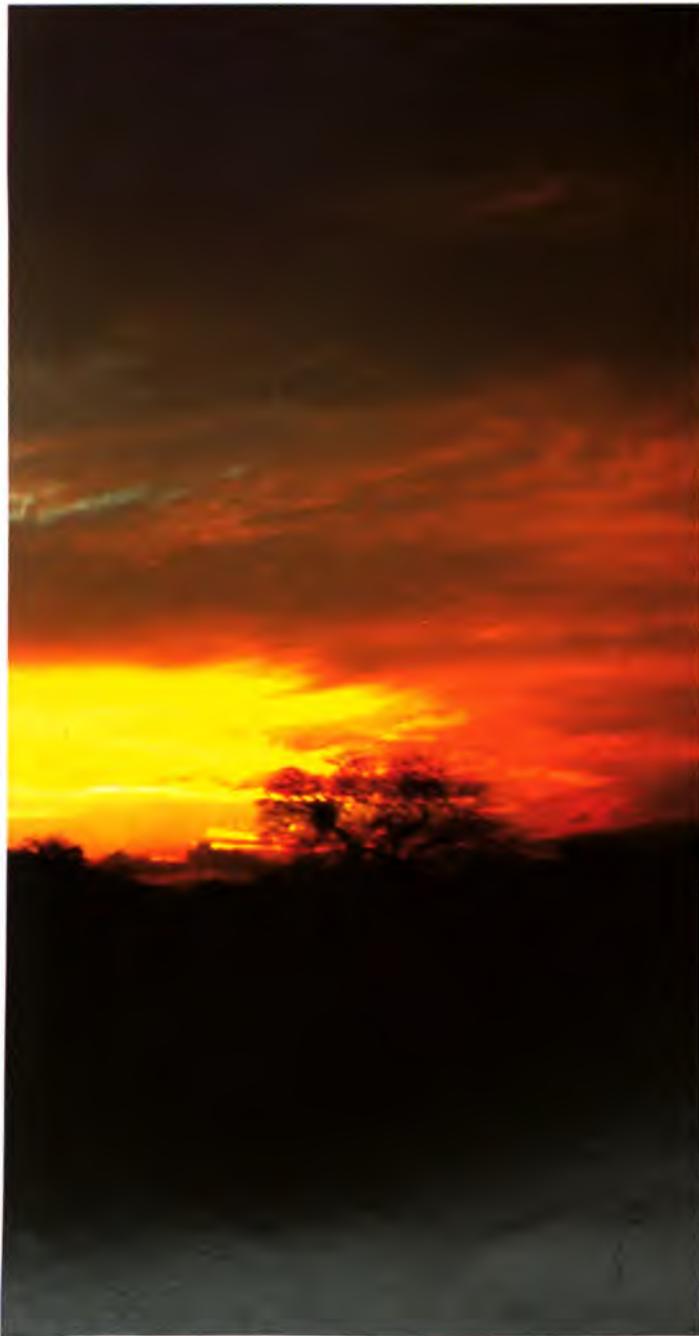
## DIRECCIONES ARICA-CHILE

SECRETARÍA REGIONAL MINISTERIAL DE AGRICULTURA  
Seremi: Roberto Martinic V.  
Fono: 232984 – 232911  
Fax: 232984  
Dirección: Av. 7 de junio No. 148 Of. 110, Arica

COOPERATIVA DE SERVICIOS DE MUJERES AYMARAS  
"CCANTATHI LTDA"  
Presidenta: Silvia Mamani  
Fono: 227183  
Dirección: Las Avestruces No. 2537, Arica

ASOAYMA  
Administradora: Lidia Flores  
Fono – Fax: 248021 – 242576  
Dirección: Pasaje Los Cerezos No. 2065, Arica



  
SENDA NORTE S.A.

Roberto Rojas, Ana María Espíndola

J.M. Borgoño No 135, Arica

Fono: 223115 - 225573

Fax: 221467

E-mail: farid@entelchile.net

## ASOINQAY

Presidenta: Rosa Yucra

Fono: 229340

Dirección: Pasaje Macul No. 2314, Arica

## COMUNIDAD INDÍGENA DE ANCOLACANE

Presidente: Jorge Macario Quelca

Dirección: Pobl. Nueva Esperanza III

Etapá Pedregal No. 3619, Arica

## FEDERACIÓN SUMA ALPACA

Presidente: Genaro Blas

Fono: 220560

Dirección: J.M. Borgoño No. 12 , Arica

## ASIGNAL

Presidente: Delfín Morales

Fono: 220560

Dirección: J.M. Borgoño No. 12, Arica







## DIRECCIONES BOLIVIA

ASOCIACIÓN INTEGRAL DE GANADEROS DE CAMÉLIDOS DE LOS ANDES ALTOS -  
AIGACAA - COPAOCA S.A.

Sr. Hilarión Choque, Sr. Luis Ticona  
Av. Puerto Ilo No. 10, zona Porvenir  
Tel. (591 - 2) 850450 - Fax (591 - 2) 851478  
Casilla de correos 6032  
E-mail: alpaca@ceibo.entelnet.bo  
El Alto - La Paz - Bolivia

ASOCIACIÓN REGIONAL DE CRIADORES DE  
CAMÉLIDOS DE UYUNI - ARCCA

Sr. Emilio Huayhua  
Tel. (591-693) 2555  
Uyuni - Bolivia

ASOCIACIÓN RURAL DE ARTESANÍAS DE ORURO - ARAO

Tel. (591-52) 56331  
Oruro - Bolivia





PROGRAMA ALIMENTOS - UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMÓN  
Sr. Gonzalo Alfaro - Restaurant Sabor de Los Andes  
Tel. (591-42) 51877  
E-mail: galfaro@cyt.umss.bo  
Cochabamba - Bolivia

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ISQANI  
Sr. Rupertino Yapu  
Calle Rosendo Gutiérrez, Pasaje Salgueiro 2347, Sopocachi  
Tel. (591-2) 413268 y 411767 Fax (591-2) 412307  
La Paz - Bolivia

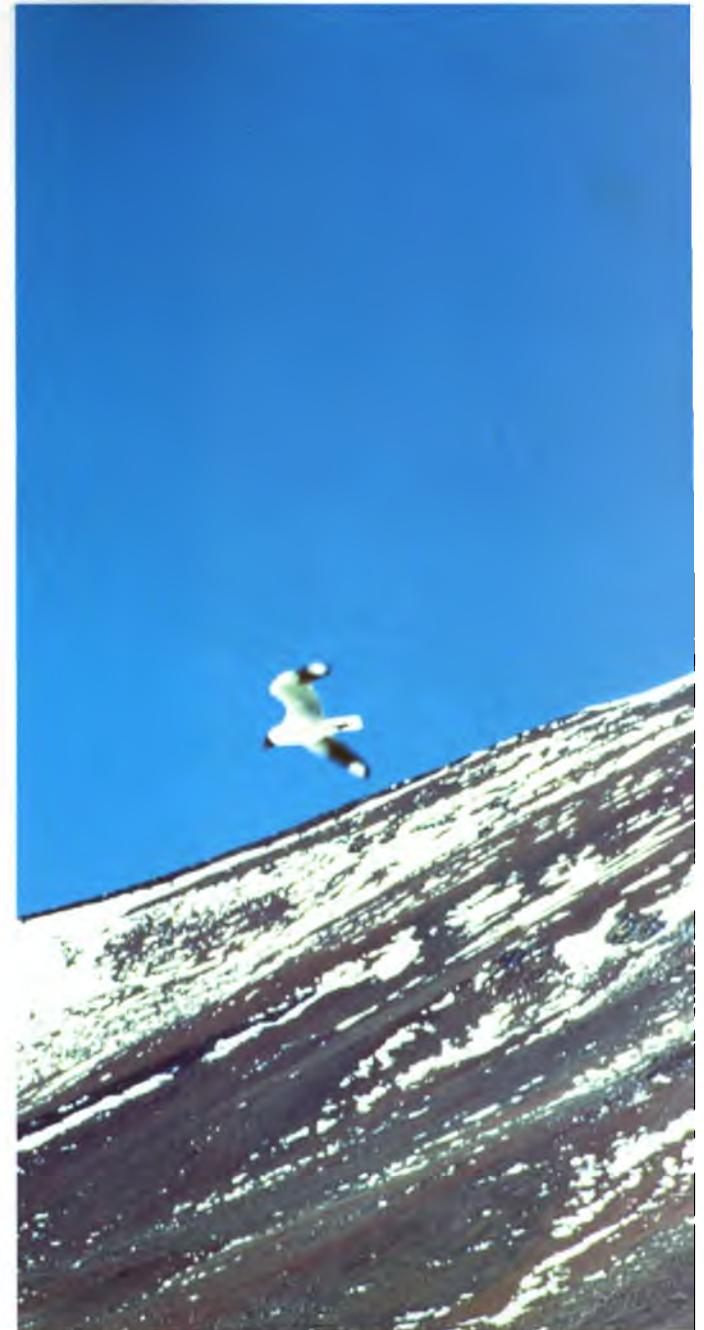
ARTESANÍAS TAHUANTINSUYO  
Sr. Alberto Cruz Yujra  
Calle Arturo Vale No. 2930 - A  
Zona 16 de Julio El Alto - La Paz - Bolivia  
Tel. y Fax (591-2) 840105



CENTRO DE ESTUDIOS Y PROYECTOS ASOCIATIVOS - CEPA  
Srta. Alcira Lozano  
Calle 4 de Julio s/n barrio Pueblo Nuevo  
Tel. (591-694) 3797  
E-mail: [cepa@cedro.pts.entelnet.bo](mailto:cepa@cedro.pts.entelnet.bo)  
Tupiza - Bolivia

CENTRO DE ESTUDIOS, PROYECTOS Y  
ASESORAMIENTO AMBIENTAL - CEPAA  
Ing. Juan Carlos Orellana  
Tel.(591-62) 63197  
Potosí - Bolivia

FRIAL CORTEZ  
Sr. Wálter Cortez  
Tel. (591-2) 812387  
La Paz - Bolivia





**ELABORADORA DE CHARQUE "LAMITA"**

Sra. Leyda Laura y Sra. Juana Huarachi

Tel. (591-2) 380773 y 216482

La Paz - Bolivia

**ELABORADORA DE CHARQUE "DELICIAS"**

Jorge Flores

Tel. (591-2) 377884

La Paz - Bolivia

**CURTIEMBRE "GAMBOA"**

Sr. Demetrio Gamboa

Tel. (591-02) 231322

La Paz - Bolivia

**ASOCIACIÓN DE TEJEDORES EN FIBRAS NATURALES - ATEFEIN**

Sra. Nancy Gonzales y Sra. Elsa Castro

Tel. (591-2) 234604 y 78 6311

La Paz - Bolivia

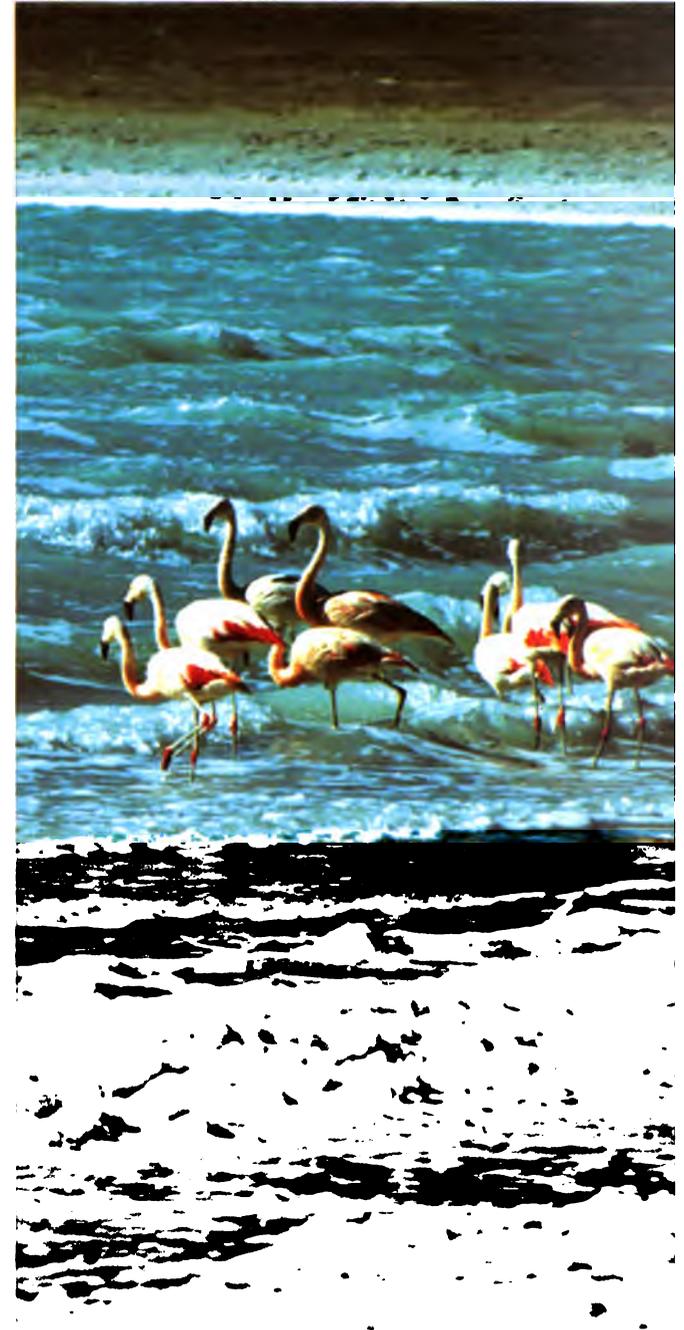


DIRECCIÓN NACIONAL DE AGROINDUSTRIAS  
Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural  
Severino Mamani  
Tel. (591-2) 363346 Fax (591-2) 359480  
La Paz - Bolivia

FONDO DE APOYO AL DESARROLLO FADES  
Sr. Edgar Zurita  
Tel. (591-2) 327171  
La Paz - Bolivia

HUMBERTO MUENALA  
Artesano  
Tel. (591-2) 60992 Cel. (591-2) 26793  
Oruro - Bolivia

CARLO ORONZO  
Consultor en Comercialización  
Tel. (591-2) 413819 - 330642

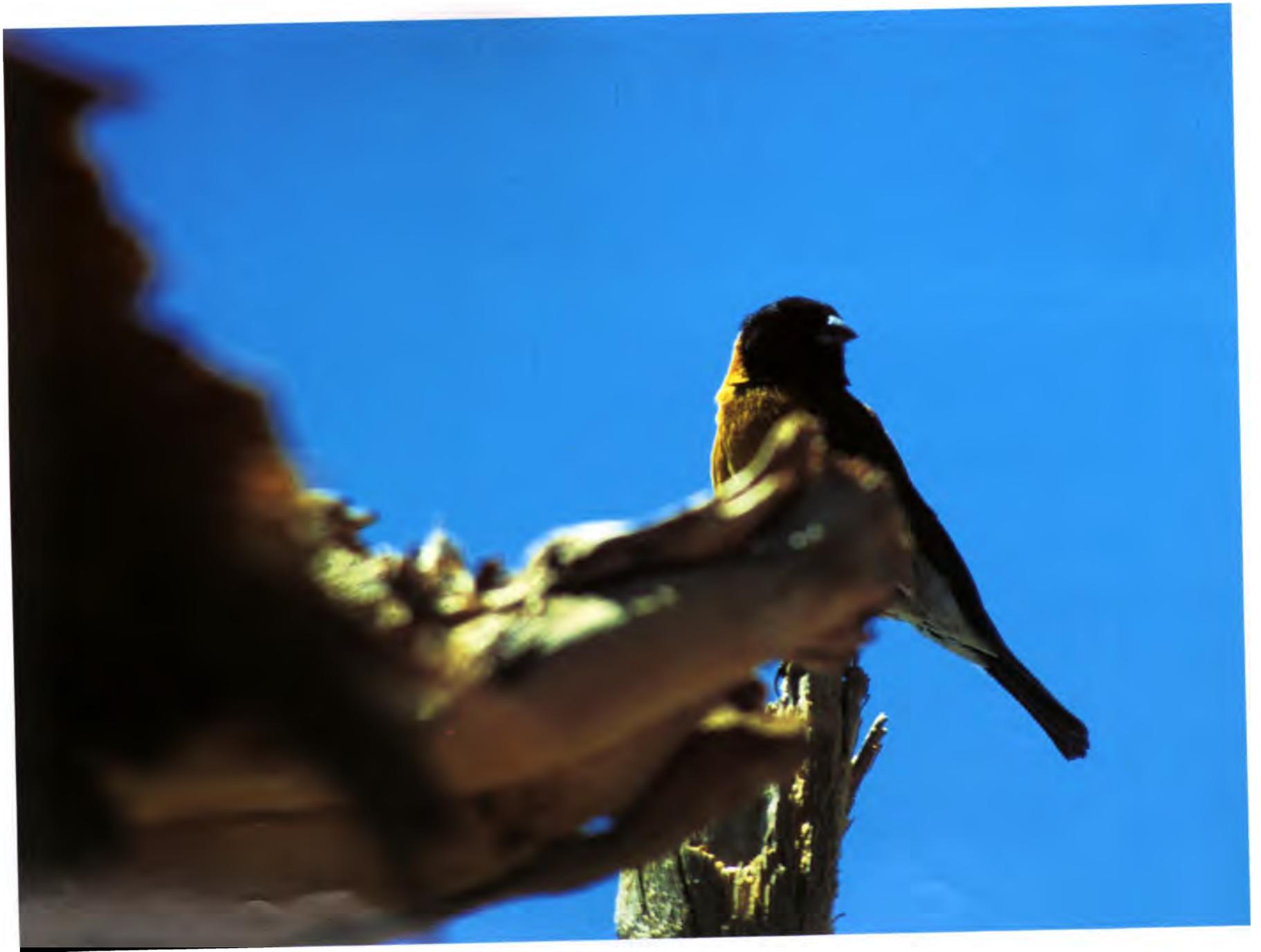




PROYECTO SUPREME - UNIVERSIDAD MAYOR DE  
SAN ANDRÉS FACULTAD DE AGRONOMÍA  
Sr. Tito Rodríguez  
Tel. (591-2) 374212  
E-mail: [supreme@umsanet.edu.bo](mailto:supreme@umsanet.edu.bo)  
La Paz -Bolivia

WALIKI  
Martín Schuwark  
Prolongación Muñoz Cornejo No.100 - Sopocachi  
Tel. (591-2) 413871  
Fax (591-2) 411882  
La Paz - Bolivia







## DIRECCIONES PERÚ

**CECOALP - CENTRAL DE COOPERATIVAS ALPAQUERAS**

**César Mamani Mullisaca**

**Jr. San Agustín No. 877 Urb. Villa Hermosa del Misti - Juliaca**

**Telefax (51-54) 328851**

**E-mail: rubtica@yahoo.com**

**FONDO PERÚ - CANADÁ**

**Alberto García de Romaña**

**Av. Salaverry 3075, San Isidro, Lima**

**Telefax (511) 264 1964**

**E-mail: agarcia@fpc.org.pe**

**CENTRO WIÑAY**

**Alcides Palacios Sánchez**

**Urbanización Chanu Chanu, Primera Etapa "E-21", Puno**

**Tel. (51-54) 352997**

**E-mail: winay@puno.perured.net**





CONACS- CONSEJO NACIONAL DE CAMÉLIDOS SUDAMERICANOS

Alfonso Martínez Vargas

Jr. Cahuide 805 - piso 10 - Jesús María - Lima 11

Telefax (511) 4714806 - 4324040

Alberto Gómez Cárdenas

Pj. Caballero 119 Urb. Jesús María Paucarpata, Arequipa

Tel. (51-54) 401166 Fax (51-54) 464677

E-mail: conacs@amauta.rcp.net.pe

GLORIA GUTIÉRREZ

Consultora. Operadora del Programa Camélidos en el Perú

Tel. (51-54) 243582 Arequipa

Tel. (511) 5643400 Lima

E-mail: simplex@mail.interplace.com.pe

JULIÁN DELGADO VEGA

Propietario del Centro de Engorde de Alpacas

Urb. Las Malvinas Mz. N3-1 Alto Cayma - Arequipa

Tel. de referencia (51-54) 24 35 82



### ETVICAS

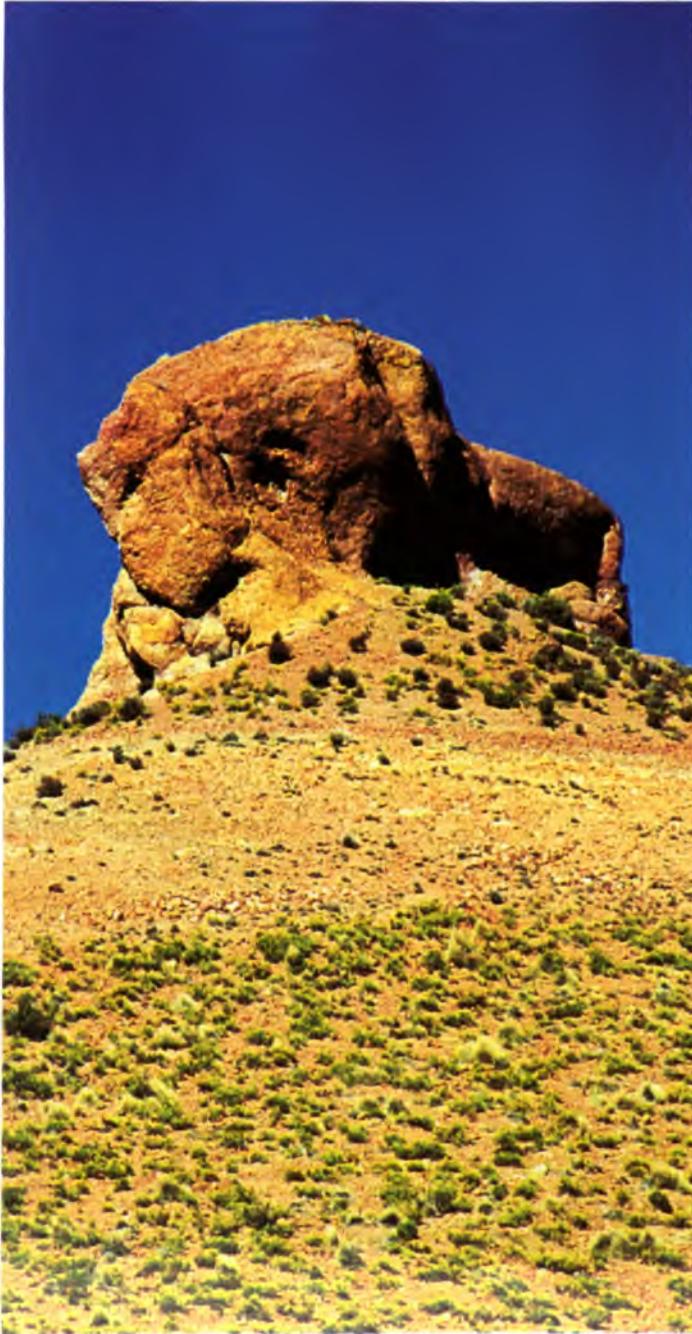
Taller Artesanal de Tejidos  
Virginia Perochena - Virginia Málaga  
Calle Zela s/n, Yanahuara, Arequipa  
Tel. de referencia (51-54) 243582

ELIZABETH MENA DE GÓMEZ

Taller de artículos de cuero de camélidos  
Stand A-63 Siglo XX 211, Arequipa  
Tel. de referencia (51-54) 243582

FRANCISCO UCHASARI - RUFINA CHAMBILLA

Taller de artículos de cuero de camélidos  
Calle Ancón No. 128, Miraflores, Arequipa  
Tel. de referencia (51-54) 243582



ASOCIACIÓN ARTESANAL BARTOLINA SISA. TEJIDOS A PUNTO Y TELAR  
 Juliana Miranda de Mamani  
 Jr. Tacna s/n, Distrito Pisacoma, Puno  
 Tel. (51-54) 360245

EMPRESA ARTESANAL GALAXIA S.R.L.  
 Artesanías en tejidos de punto a mano  
 Marcelino Silva Chávez  
 Av. América 56, Barrio Ramón Castilla, Distrito Ilave, Puno

EMPRESA ARTESANAL MANCO CAPAC  
 Artesanía textil, tejidos de punto a mano y telar  
 Valeriana Ordoñez Huancalaqui  
 Jr. San Román No. 116 Barrio Laykakota, Puno  
 Tel. (51-54) 351564



El FIDA diseñó y financió el Programa Regional de Camélidos buscando apoyar a los pequeños productores, artesanos y empresarios que trabajan con productos derivados de las llamas y alpacas en la región alto andina. El objetivo principal del Programa es ayudarles a generar ingresos y a valorizar esta ganadería con gran potencialidad que interesa crecientemente a varias regiones del mundo como Norte América y Oceanía.

Construir un futuro con armonía entre las necesidades del hombre y de la naturaleza implica apostar por especies adaptadas al medio. La crianza de camélidos en los Andes lejos de perjudicar al medio ambiente es un factor para multiplicar el valor de los recursos naturales. Animales que no compactan el suelo, que no arrancan las hierbas al comer, que nos ofrecen carne de muy bajo colesterol y que metabolizan eficientemente la vegetación andina a la par que no exigen especiales cuidados ni costos no son resultados de la casualidad o del interés de corto plazo, son producto de millones de años de adaptación de las especies.

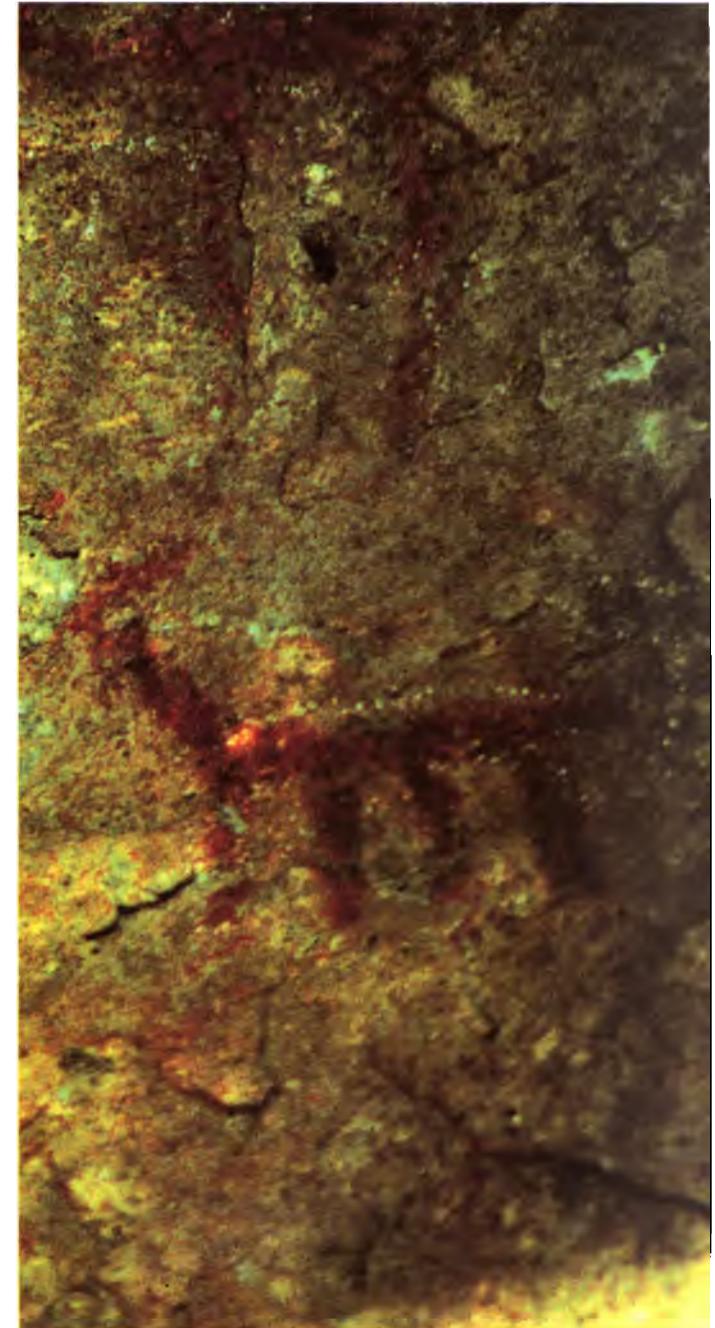
Los camélidos son parte de la historia y del futuro de los Pueblos Americanos. Fueron para las culturas indígenas alto andinas el principal medio de transporte de carga, fuente de carne y fibra para sus vestidos. En el futuro lo serán para acompañamiento, turismo de aventura, carnes magras y fibras super finas para productos de alta moda. El mandato del FIDA es hacer que estos desarrollos de productos y mercados contribuyan directamente en resolver la pobreza rural y aportar al desarrollo de la integración económica y cultural de la región andina.

Roberto Haudry de Soucy  
Gerente Operaciones FIDA



INDICE

INTRODUCCIÓN	3
DÓNDE TRABAJA EL PROGRAMA	5
EL ORIGEN DE LOS CAMÉLIDOS	9
CRIANZA DE CAMÉLIDOS	11
• CAPACITACIÓN HORIZONTAL	13
LOS PRIMOS AFRICANOS Y ASIÁTICOS	15
OPERACIONES DE NEGOCIOS	17
EN TIEMPOS DEL INCA	23
QUÉ BUSCA Y QUÉ LOGRÓ EL PROGRAMA	25
ANIMAL EXTRAÑO	29
ADIÓS A LOS ESQUEMAS	31
LLAMEROS SOMOS	35
LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES	37
LA CADENA DEL VALOR AGREGADO	41
• MEJORAR LOS MERCADOS	42





UNA RESPUESTA REGIONAL	45
OPERACIONES DE NEGOCIO EN LA CADENA DE VALOR	
AGREGADO DE LA CARNE	49
CUERO DE CAMÉLIDOS TRIUNFAN EN EL MUNDO	53
• UN ARTESANO EXITOSO EN CUERO	56
• LOS ARTESANOS Y LOS COMERCIANTES	57
• PREMIOS	57
LLAMAN LAS LLAMAS	61
• EL TIPO ARGENTINO	63
• UNA CARNE DIFERENTE	66
ISCANI: FIBRA Y CARNE DE CAMÉLIDOS	
DEL ALTIPLANO NORTE BOLIVIANO	71
• VOLUMEN Y ASISTENCIA	73
• LOS INTERMEDIARIOS SE LLEVAN LA PARTE DEL LEÓN	73
ORGANISMOS QUE PARTICIPAN EN PROGRAMA IICA	77
• ARGENTINA	77
• CHILE	81
• BOLIVIA	85
• PERÚ	93
CARTA AL PROGRAMA	98
INDICE	99



