



Fundación para la
Conservación de
las Especies
y Medio Ambiente

FUCEMA

» Publicaciones



Análisis del mercado de pelos finos de camélidos sudamericanos de la Argentina

J.J. García Fernández.

Presentación

La información contenida en el presente documento puede ser utilizada libremente con la sola obligatoriedad de mencionar la fuente, tanto del autor, como la institución a la que pertenece.

Los estudios realizados por el autor han sido financiados en distintos momentos por: CONICET, mediante Becas de Perfeccionamiento y Formación Superior; Univ. de Buenos Aires, mediante un subsidio para el estudio de la ganadería del altiplano; UNESCO, mediante subsidios del programa MAB; la Dirección Nacional de Fauna Silvestre y la Univ. de Jujuy, que facilitaron varias de las actividades y la Fundación para la Conservación de las Especies y el Medio Ambiente, mediante su respaldo a la Reserva de Biosfera de Laguna de los Pozuelos.

Rogamos citar: J.J. García Fernández.

Fundación para la Conservación de las Especies y el Medio Ambiente (FUCEMA).

1.- Introducción

El objetivo de este trabajo es reunir la información disponible sobre el mercado de pelos finos de camélidos, tanto domésticos como silvestres, en la Argentina.

Se desea así ofrecer al Programa de Cooperación CEE-Argentina un panorama completo sobre la oferta actual de estas fibras en el país, sobre cuya base deberán plantearse metas de superación y promoción tanto de la cría como de la comercialización de los



camélidos y sus productos.

Accesoriamente se incluyen algunos datos sobre mercados, tanto europeos como de otros países productores. Si bien los mercados externos y la producción competidora de la Argentina serán específicamente relevados por los consultores europeos, se incluyen acá ciertos datos esenciales para apoyar el análisis de la producción local.

2.- Estado Y utilización actual del recurso

2.1. Camélidos silvestres

2.1.1. Vicuñas.

La vicuña (*Vicugna vicugna*) se ha reuperado lenta pero constantemente en los últimos veinte años, gracias al establecimiento de reservas, la vigilancia de las mismas y al control del comercio de productos furtivos.

Se estima que el comercio ilegal remanente está nutrido de animales cazados fuera de las reservas provinciales, principalmente en Catamarca, donde hay una muy fuerte tradición de hilado y tejido manual. En Jujuy también se conocen casos de artesanías recientes de vicuña, pero la dimensión del fenómeno no es grande.

El principal mercado del país, la ciudad de Buenos Aires, fue fiscalizada con intensidad en los últimos tres años. En varios casos fueron analizadas muestras de ponchos y chalinas vendidas como "de vicuña" en comercios porteños. Los análisis efectuados por el Centro de Investigaciones Textiles del Instituto Nacional de Tecnología Industrial, dieron resultados negativos, tratándose de pelo de llama mezclado con lana y en algún caso directamente fibras sintéticas (Marino, in litt.).

El comercio internacional está prohibido en virtud de la Convención CITES, de especies amenazadas. Chile y Perú han presentado planes de manejo racional de la vicuña, que han sido aprobados por ese organismo. En consecuencia pueden exportar solamente telas de vicuña realizadas a partir de pelo procedente de

esquila de animales vivos. No disponemos de cifras de exportación, si es que alguna se ha realizado en ese contexto. Sería interesante recabar esa información, así como los precios que se obtendrían, ya que pueden ser indicativos para una futura producción regulada de la Argentina.

Las estimaciones más recientes indican una población total mínima de 23.000 vicuñas en la Argentina (Cajal y García Fernández, 1990). Relevamientos recientes en algunas áreas permiten suponer que esa cifra es conservadora (Nicolossi, 1992).

2.1.2. Guanacos.

El guanaco (*Lama guanicoe*) tiene una distribución mucho más amplia que la vicuña. Las estimaciones sobre población total para el país son antiguas, pero los ordenes de magnitud son comparables: 578.000 (Cajal, 1983); de 552.000 a 771.000 (Garrido, 1985). Una revisión general puede consultarse en Cajal y Amaya (1985) y Rabinovich et al. (1987).

De todas maneras, si bien el número poblacional total es muy superior al de vicuñas, las perspectivas son preocupantes, ya que hay opinión concordante en el sentido que el guanaco está decreciendo en la Patagonia. La falta de vigilancia y regulaciones efectivas en algunas provincias, así como la existencia de escasísimas superficies reservadas en la Meseta Patagónica son un riesgo permanente para la especie.

La especie está incluida en la Convención CITES, pero en el Apéndice II, es decir que su comercio se permite si se cumplen ciertas regulaciones contempladas por la Convención.

La poca demanda de su piel por parte de la industria peletera europea en los últimos cinco años ha hecho disminuir el incentivo económico para el "chulengueo" (caza de crías recién nacidas). Hacia fines de la década de los años '70 la exportación de pieles de guanaco promediaba 70.000 ejemplares/año.

En el trienio 1988-1990, la exportación de pieles y confecciones peleteras correspondió a 40.273 ejemplares, es decir un promedio

anual de 13.424 , cinco veces menos que una década atrás y con una tendencia decreciente (ver Gráfico No.9).

Lamentablemente, la totalidad del pelo de guanaco exportada desde la Argentina procede de animales cazados. No hay prácticas habituales ni esporádicas de esquila viva.

No se conoce si ese pelo proviene de "chulengos" o de adultos. Suponiendo que sea de adultos, ya que el valor de su piel para peletería es escaso, y estimando que se obtienen 500 gramos de pelo por animal, en el trienio considerado se habría exportado fibra equivalente a 9.500 individuos (ver Gráfico No.9).

Resta conocer tres puntos importantes sobre este particular:

a) si al haber demanda de pelo se aumenta la presión de caza, o por el contrario, en base a la cantidad de pieles disponibles se "arma" una oferta anual limitada.

b) en que medida las propiedades del pelo procedente del animal muerto y "barraqueado" difieren en calidad y propiedades textiles del procedente de esquilas vivas.

c) si el mercado internacional absorbería cantidades mayores de pelo de guanaco a precios similares a los vigentes.

Dado el alto precio que alcanza el pelo de guanaco en el mercado internacional (ver Gráficos Nos.3, 11 y 16), sería conveniente generar una oferta previsible de fibra homogénea y de alta calidad en base a la esquila de animales vivos, superándose así también las posibles objeciones al aprovechamiento en base exclusivamente a animales muertos.

2.2 Camélidos domésticos

La cantidad total de ganado camélido en la Argentina es de aproximadamente 150.000 animales, distribuidos principalmente en Jujuy (100.000), Catamarca (30.000) y Salta (15.000).

A diferencia de lo que se encuentra por ejemplo en el Perú, donde se diferencian netamente alpacas y llamas, ocupando ambientes diferenciados y para distintos propósitos, en la Argentina es común que dentro de un mismo rebaño coexistan ambos

morfotipos y sus gradaciones intermedias.

Esta situación presenta ventajas y desventajas. Entre las primeras, debe mencionarse que hay en la Argentina un interesante y muy variado "pool" genético de camélidos domésticos, con ejemplares que presentan excelentes diámetros de fibra, siendo comunes valores de menos de 24 micrones, es decir que corresponden a la fracción más fina de la clasificación comercial peruana ("superfina": 21-24 mic.).

La principal desventaja está dada por la heterogeneidad de finuras e incluso de colores dentro de cada rebaño, lo cual dificulta la clasificación y desmerece el precio que puede obtener el productor.

Otra diferencia con los rebaños peruanos es que en Argentina predominan las capas de color marrón (en sus distintas tonalidades, desde castaños claros o bayos hasta café), y los colores combinados, mientras que el blanco es menos frecuente y el negro más escaso aún.

La atomización de la oferta en manos de miles de pequeños productores esparcidos a lo largo de 100.000 km² de altiplano dificultan la conformación de lotes importantes de producto de finuras y colores similares.

Los camélidos domésticos (al igual que los ovinos) son animales de doble propósito. Su carne también es utilizada por el productor, principalmente para autoconsumo. La carne de camélidos no es ubicada en el mercado regional con facilidad, por lo cual un productor "especializado" en este ganado obtendría un menor rédito económico que otro especializado en ganado ovino criollo. Para una revisión sobre el tema puede consultarse García Fernández y Tecchi, 1991.

3.- Los canales comerciales

3.1. Pelo de guanaco.

El pelo de guanaco se comercializa del mismo modo que otros productos de la fauna silvestre, como cueros o pieles. Los cazadores

venden localmente (en almacenes zonales o pequeños acopios) las pieles. Por lo general no se reúnen lotes de varios cazadores, sino que cada uno los vende por separado.

El precio es fijado por el acopiador, quien tiene en cierto modo su oferta "cautiva", ya que difícilmente el cazador acuda a otro comprador más alejado o distinto del habitual.

En ocasiones, los propios acopiadores recorren las zonas rurales, "levantando" todos los productos que haya disponibles en cada finca, incluso lana, cueros ovinos, pieles de zorros y zorrinos, etc.

Estos comerciantes menores venden a su vez los lotes mayores que han reunido a las barracas, que por lo general están localizadas en pueblos de relativa importancia, cabeceras de departamentos, etc.

Finalmente, las pieles son compradas por comerciantes de Buenos Aires, quienes deben proveerse de un documento legal (guía de tránsito) que indica que dichas pieles han sido obtenidas de acuerdo a las leyes provinciales. Las guías de tránsito deben estar firmadas por un funcionario provincial que tenga su firma registrada ante la Dirección de Fauna Silvestre de la Nación. Este último organismo regula el comercio en la Ciudad de Buenos Aires y es quien autoriza las exportaciones de estos productos, ya sean pieles o pelos.

Como se dijo más arriba, no hay operaciones de esquila de animales vivos. El pelo se obtiene pelando la piel, pero esa tarea no la hace el cazador, sino que recién se efectúa cuando el exportador compra las pieles. No se conoce que haya utilización de estas fibras por la industria textil local.

Respecto a la cantidad de pelo que se obtiene de cada piel, la bibliografía cita diversos valores (Rabinovich et al., 1987; Cajal y Amaya, 1985), desde 250 hasta 500 gramos.

Los valores menores corresponden a animales en cautiverio o semicautiverio, esquilados anual o bianualmente. Ya que el pelo

que se comercializa proviene de animales muertos, es razonable suponer que se obtiene la cifra máxima (500 gramos/individuo), por lo que hemos empleado ese valor para los cálculos presentados en el gráfico No.9.

3.2. Pelo de camélidos domésticos.

La comercialización del pelo de llama sigue caminos similares a los de lana ovina criolla producida en el altiplano.

Todos los años cada productor ofrece al mercado un volumen de pelo procedente de la esquila de parte de sus majadas. Son pocos los productores que realizan una esquila anual sistemática de todo su plantel.

Así, los lotes conformados son bastante heterogéneos, no sólo en finura y color, sino también en largo de mechas.

El producto de la esquila sigue alguno de los siguientes caminos:

a) Parte del producido se destina al trabajo artesanal a nivel familiar, variando de acuerdo a que se trate de zonas de pastores-artesanos, o pastores estrictos. En áreas del Departamento de Yavi, Provincia de Jujuy, se ha calculado que un 16% del pelo de llama y un 14% de la lana ovina es utilizada en el nivel artesanal familiar. Otras zonas, como el perillago de la Cuenca de Pozuelos, está conformada por pastores estrictos, que sólo eventualmente hilan para su propia vestimenta.

b) En las zonas de fuerte tradición hilandera o "telera", como Barrancas, en Jujuy; Belén, en Catamarca; o San Antonio de los Cobres, en Salta, las familias artesanas deben proveerse de fibra extra, procedente de los grupos de pastores.

c) El grueso de la producción de fibra de la región si bien se comercia en mercados locales, es finalmente absorbida o bien por algunas industrias textiles ubicadas en la periferia de la región (Santa María, en Catamarca y San Salvador de Jujuy) o bien por comerciantes de Buenos Aires.

En este último caso, se destina principalmente a la exportación.

3.2.1. Modalidades de acopio y venta.

La esquila se realiza en la Puna a mediados de la primavera,

principalmente desde fines de octubre hasta comienzos de diciembre. Además el productor ha ido guardando a lo largo del año la fibra de los animales faenados para su propio consumo y, en el caso de los ovinos, la de los animales faenados para los mercados zonales.

Los productores ubicados en zonas de acceso relativamente fácil realizan su producción en algunos de los acopios regionales. Los acopiadores que hemos registrado son:

1- La Quiaca:

- I.** Sr. Morales.
- II.** Sr. Zoraide.
- III.** Sr. Chaille.

2- Abra Pampa:

- IV.** Sr. Puca.

3- Belén:

- V.** Sr. Pachado.

Desde luego que hay muy numerosos pequeños acopios locales, pero todos ellos finalizan vendiendo a alguno de los arriba mencionados.

En La Quiaca, el tercer domingo del mes de octubre, con ocasión de una celebración tradicional, la Manka Fiesta (*), se concentran productores de muy alejadas zonas de la Provincia de Jujuy y Salta, quienes llevan consigo buena parte de su producción anual, que se realiza en este mercado.

En esta celebración suele fijarse el precio de referencia para el resto de la temporada. Todo productor que no concurre se informa igual rápidamente del precio de "la Manka" y si bien puede aceptar precios menores, esa será su principal guía.

Durante la realización de la Manka (una semana) operan mecanismos de mercado típicos, con oscilaciones del precio de la lana y del pelo de acuerdo a la oferta y demanda. Si hay órdenes de compra firmes de los exportadores, suele ir subiendo el precio desde

el primer domingo al siguiente. En caso contrario, en años flojos, el precio inicial es muy bajo y se mantiene o incluso desciende de acuerdo a los volúmenes ofrecidos.

El mercado de pelo de llama es enormemente oligopsónico, ya que hay sólo tres destinos posibles para volúmenes importantes de fibra:

- 1.-** La planta textil de Santa María, que si bien se abastece principalmente con fibra de Catamarca, recurre al mercado jujeño por lotes de fibra de colores claros.
- 2.-** Algún eventual comprador de países vecinos, Perú principalmente, que entran fundamentalmente cuando el precio es relativamente bajo (ver en gráfico 6 la aparición de ventas al Perú). Por cierto que las ventas de este tipo difícilmente se registran ya que pasan la frontera de modo ilegal.
- 3.-** La firma Leers, de Buenos Aires. En años "buenos" casi todos los acopiadores compran para esta firma, algunos de ellos incluso reciben financiamiento previo con ocasión de la Manka Fiesta.

No hay venta cooperativa organizada. Los intentos en este sentido no han prosperado, debido a dificultades en la clasificación de los lotes y al largo plazo transcurrido hasta la venta efectiva. Dado que dichas experiencias se hicieron en contextos de alta inestabilidad macroeconómica y tasas inflacionarias desusadas, el productor medio se vio perjudicado prefiriendo una venta a menor precio pero al contado.

De todos modos, la venta en modo cooperativo necesitaría de un mayor contacto con el usuario final del producto. Para que este sistema funcione, el productor debe obtener un precio superior al que obtendría por sí mismo.

Ha habido experiencias exitosas en otras regiones del país con cooperativas laneras, pero el mercado presenta más canales alternativos. En lo que toca al pelo de camélidos domésticos, si el comprador final es casi exclusivamente uno, es lógico que no se sienta atraído a pagar un precio sustancialmente mayor por algunos lotes que serán de todos modos relativamente chicos.

Ninguna institución crediticia oficial, ni provincial ni nacional, ha

decidido nunca financiar este tipo de acopio comunitario.

Una cooperativa o centro ganadero de la mejor zona de la Puna, como la de Cieneguillas, no está en condiciones de reunir más de 3.000 kilos de fibra entre sus asociados, mientras que en la Manka Fiesta un comprador puede obtener con facilidad una cantidad de fibra diez veces mayor, comprada a centenares de pequeñísimos productores a menor precio.

Un refuerzo de esta situación está originado en el escaso valor agregado al producto final que trae aparejado que el comprador tenga poco interés por fibras seleccionadas y clasificadas.

Recién en los últimos años, gracias al esfuerzo de promoción del grupo de investigadores y extensionistas del PROMECA, se ha logrado, en unos pocos casos, que compradores puntuales de pequeñas cantidades de pelo hayan pagado precios diferenciados por lotes de alta calidad.

3.2.2. Precios al productor.

No ha habido registros fiables de precios pagados al productor por el pelo de camélidos en las provincias de origen.

Los comentarios de diversos informantes coinciden en que “en cierto momento”, hasta los primeros años de la década de los '80, el precio del pelo de llama al barrer duplicaba al de la lana criolla de la Puna.

Sin embargo, desde que comenzamos nuestros relevamientos de campo, en 1987, los valores de ambas fibras se han mantenido en una relación 1:1.

Los precios relevados en distintos años son:

- 1987 (Manka Fiesta) U\$S 1.50
- 1987/88 U\$S 1.20
- 1988/89 U\$S 1 - 1.20
- 1991/92 U\$S 0.50 - 0.80

En estos mismos períodos, lotes pequeños (hasta 1.000 kg.) de

fibra de color blanco se han vendido a U\$S 2.- 2.50, con un máximo de U\$S 3.50 .

En ocasión de la Manka Fiesta de 1987, estimamos que los tres acopiadores de La Quiaca compraron un total de 120 toneladas de fibra, de las cuales aproximadamente la sexta parte correspondió a pelo de llama.

La mayoría de los productores ofrecían lotes de menos de 100 kilos entre lana y pelo, que se les compraba indistintamente al mismo precio, con la única excepción de la lana negra que se pagaba al 50% . Todas las operaciones fueron pagadas al contado, estimándose por lo tanto que cerca de 1.200 productores recibieron un total de U\$S 180.000 de los acopiadores.

Por lo tanto, al menos para la zona de influencia de La Quiaca, hemos constatado que hasta los productores más pequeños y alejados realizan su producción principalmente en el mercado monetario, y no en forma de trueques, como se citaba con frecuencia en la literatura.

4.- Exportación

4.1. Pelo de guanaco.

Todas las operaciones comerciales de exportación de pelo de guanaco realizadas a lo largo de varios años, han sido efectuadas por una única firma (el Grupo Leers, constituido por dos empresas: Pelama, en la provincia de Chubut, y Gustavo Leers, en el Gran Buenos Aires). Son ellos mismos quienes se ocupan de pelar las pieles.

En dicho grafico se aprecia que el pelo es el tercer rubro de importancia entre las exportaciones de subproductos de guanaco. Sin embargo, en el año 1987, récord en este sentido, el pelo exportado (7.400 kilos) implica 15.000 ejemplares. Desde un punto de vista de una utilización sostenible de este recurso natural, esa cifra parece a priori preocupante.

El pelo de guanaco se exporta en bruto, no ha habido elaboración de tops, ni venta de pelo ya lavado. En el gráfico No.1 se muestra la evolución de los volúmenes de exportación en los últimos veinte años. Puede apreciarse que hay fuertes oscilaciones.

Las razones de esa variación se pueden deber más a que las cantidades absorbidas por la industria europea son muy chicas, ya que se lo emplea para ciertas mezclas ("blends"), que a una falta de producto a ofrecer.

Por ejemplo, en los primeros seis meses de 1992, no se realizaron operaciones, y no hay pedidos firmes hasta este momento (T. Magnus, com.pers.).

Sin embargo, la fibra de guanaco está considerada como excelente por la industria europea, al menos a juzgar por diferentes informes que hemos consultado, realizados por industriales europeos y consultores técnicos (Smith, 1987; Textil Outlook International, 1986).

El gráfico No.8 muestra los países de destino del pelo de guanaco para el período 1988-1991. Los precios, por su parte (ver gráfico No.3) han experimentado una fuerte alza, que se sostiene en los últimos siete años. Los precios pagados en puerta de fábrica en Europa, según lo informa Smith (1987) por pelo de guanaco son por mucho los más altos de entre todos los pelos especiales, duplicando o triplicando al de cashmire.(ver Grafico No. 16).

Esos precios se justifican por la extremada finura de su fibra, que es comparable a la de vicuña, aunque algunos autores las consideran por igual. (ver Gráfico No. 15).

4.2. Pelo de camélidos domésticos.

El pelo de llama, tal como se lo denomina comercialmente en el país, es comercializado al exterior desde el descubrimiento del pelo de alpaca por la industria inglesa, a mediados del siglo pasado.

En el gráfico No. 2 se muestran las exportaciones de pelo de llama en bruto, mientras que la evolución de los precios y el valor

total de estas exportaciones se presentan en los gráficos Nos. 3 y 5 respectivamente.

Si bien del gráfico No. 2 se percibe una merma sustancial de la exportación, debemos hacer una salvedad debida a la metodología empleada para el estudio. Desde muchos años atrás, el pelo de llama en bruto (sin cardar ni peinar) es distinguible con facilidad en las estadísticas oficiales de exportación, ya que le corresponde un número exclusivo de posición arancelaria (código aduanero).

En los últimos años, la principal firma exportadora comenzó a producir tops de pelo de llama, por lo que eso explica parte de la merma de exportación de pelo en bruto, aunque no toda.

Lamentablemente, la Aduana reúne en un único código o posición arancelaria los tops de todos los pelos finos (mohair, llama, conejo, etc.), por lo tanto no puede conocerse de esas fuentes el volumen de tops de llama exportados.

Para adentrar en esa problemática, hemos registrado las exportaciones de tops de pelos finos entre 1988 y 1991, las que se exhiben en el Gráfico No. 10, en su mitad izquierda.

Para 1990, sí conocemos las exportaciones de tops de llama, que alcanzaron 34.988 kilos, de los cuales 8.200 fueron combinados (90% llama - 10% cabra) y el resto solo de llama (ver Gráfico No. 13). Es decir que el 15% de los tops de pelos finos exportados han sido de llama en ese año. Esto coincide con los valores que estima la propia exportadora, la cual sostiene que el 90% de los tops exportados son de mohair y el 10% de llama (T. Magnus, com. pers.). Los precios han oscilado desde U\$S 2.73/kg. para el top mezcla hasta U\$S 2.85/kg. para los de llama puros.

En 1992, se han exportado en los primeros seis meses 35.000 kilos de tops de llama, sin que haya pedidos registrados para el resto del año (ibídem).

En el gráfico No. 6 se indican los destinos del pelo de llama en bruto, y en el No.10 los de los tops de pelos finos en general. Puede apreciarse que a partir de 1982, el Reino Unido desaparece como

comprador de pelo en bruto, como consecuencia lógica del conflicto bélico con la Argentina.

Sin embargo, del detalle de 1990, apreciamos que 20.100 kilos de tops de llama se destinaron al mercado inglés. El Gráfico No. 10 indica a Alemania como principal mercado, pero parte de las exportaciones a ese país figuran así a nivel oficial, porque se desembarcan en el puerto de Bremen, pero son adquiridas por una firma inglesa, mayorista, que revende a industrias del Reino Unido e Italia.

Otro elemento a considerar, cuando se analiza la evolución de los precios de las exportaciones argentinas, es que debido a las diferentes y oscilantes políticas fiscales, ha habido períodos dominados por reembolsos a la exportación y otros dominados por quitas o retenciones, provocando respectivamente sobre y subfacturaciones (García Fernández, 1991).

Para analizar las variaciones reales del precio, hemos expresado esos precios en comparación al de guanaco, ya que suponemos que sobre ambos han influido de modo similar las oscilaciones fiscales. En el gráfico No.4 se presentan los resultados. Efectivamente, el mejor precio real habría sido el del período 1980-1984, que coincide con los precios al productor puneño que duplicaban al de lana ovina, según hemos considerado más arriba.

En el Gráfico No. 7 analizamos la dispersión de los precios de las exportaciones según el país de destino. Para cada año, conocemos el promedio pagado por país y el promedio general anual, y hemos cotejado cada valor por país y año mediante :

$$\frac{\text{xi} - \text{x}}{\text{x}} \text{ obteniendo así un coeficiente comparable}$$

año a año. Obviamente, el coeficiente encubre situaciones provocadas por el volumen exportado a cada país. Un país que sea un fuerte comprador llevará el promedio anual a cifras próximas a su precio de compra. Sin embargo, los resultados presentados en el Gráfico permiten ver tendencias del mercado a lo largo de 15 años.

4.2.1. Calidades.

Existe, de acuerdo a lo señalado, una única firma exportadora de tops de llama. Sin embargo, el producto ofrecido es de calidad bastante baja, siendo tops de colores sin mayor clasificación. Aparentemente habrían abandonado los esfuerzos por clasificar, que no fueron comercialmente exitosos (T. Magnus, com.pers.).

Si comparamos los precios de exportación de tops de llama con los de importación de tops de alpaca llegados a la Argentina, vemos que el precio de estos últimos triplica al de llama, como se extrae del gráfico No. 11.

El precio CIF de alpaca (tops) ha venido en alza en el período 1988-1991 (Gráfico No.12). Es necesario señalar que las importaciones de tops, si bien son escasas (Gráfico No. 10), están indicando que algunas industrias argentinas están produciendo hilados o prendas con pelos finos.

Los **tops** llegados al país son principalmente de alpaca peruana y en menor medida de mohair elaborado en Italia.

Por lo tanto, si la industria está en condiciones de absorber algunos volúmenes de tops, o incluso de fibras finas en bruto (70 toneladas en 1991, por poco más de un millón de dólares) es lícito preguntarse por qué razones no absorben cantidades sustanciales de fibra de camélidos domésticos producida en el país, tanto en bruto, como en tops.

Quizás del análisis de la maquinaria de la industria instalada pueda surgir alguna luz sobre el particular. Por el momento nos ocuparemos de señalar que no hay máquinas que hagan dehairing, esencial para producir tops de muy alta calidad, para industrias de productos exclusivos.

() Fiesta de las Ollas. En esa ocasión, todos los meses de octubre, llegan a La Quiaca los "ollistos" a intercambiar su producción. También llegan los pastores a vender su lana.*

Bibliografía

- Buxton, A. (1986)

Luxury fibres. Textil Outlook International, November 1986, The Economist Publications Limited.

- Cajal, J. (1983)

Situación del guanaco y estrategia de la conservación de los camélidos en la Argentina. SECyT, Bs. As., 31 pp.

- Cajal, J. y Amaya, J. (1985)

Estado actual de las investigaciones sobre camélidos en la República Argentina. SECyT, Bs. As.

- Cajal, J. y García Fernández, J. (1990)

Situación actual de la vicuña en la República Argentina. Informe Dirección Nacional de Fauna Silvestre a la X Reunión Internacional de la Comisión Técnica del Convenio para la Protección de la vicuña, 12 pp. mimeo.

- García Fernández, J. (1991)

La evasión fiscal en el comercio de fauna silvestre argentina, en J. Cajal (comp.): Cinco artículos sobre administración de la fauna silvestre en la Argentina, Fundación para la Conservación de las Especies y el Medio Ambiente.

- García Fernández, J. y R. Tecchi (1991)

Economía y medio ambiente: Análisis de los factores que impiden la expansión de la cría de llamas en la Provincia de Jujuy, en: La Reserva de la Biosfera Laguna de Pozuelos: un ecosistema pastoril en los Andes Centrales. Unesco/Rostlac, Montevideo, pp: 137 - 151.

- Garrido, J. (1985)

La utilización del guanaco (*Lama guanicoe*, Muller). Su situación en la Argentina. Conferencia presentada en la V Convención Internacional sobre Camélidos Sudamericanos. Cuzco, Perú.

- Nicolossi, G. (1992)

Informe de censos de vicuña y suri realizados en la Cuenca de Laguna de los Pozuelos. Informe a la Administración de Parques Nacionales.

- Rabinovich, J., A. Capurro, P. Folgarait, T. Kitzberger, A. Novaro, M. Puppo y A. Travaini. (1987)

Estado del conocimiento de doce especies de la fauna silvestre argentina de valor comercial. 154 pp, mimeo.

- Smith, G. (1987)

Processing of speciality animal fibres. International Symposium on Speciality Animal Fibres, Aachen, 26 y 27/10/87.

