

UNIVERSIDAD DE SAN MARTIN DE PORRES
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSTGRADO

**POLÍTICA ECONÓMICA Y EXPORTACIONES DE CONFECCIONES DE
FIBRAS ALPACA MERCADO MUNDIAL: 2000-2005**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN ECONOMÍA
CON MENCIÓN EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

PRESENTADO POR:

RAFAEL ALAN CASTILLO SÁENZ

LIMA – PERÚ

2008

Dedicatoria

A mis seres queridos, que con esfuerzo dedicación y perseverancia me han alentado siempre a salir adelante y crecer en la vida

El Autor

Agradecimiento

A mis hijos las razones de mi esfuerzo

A mis hermanas por su invaluable apoyo

A mis maestros por sus sabios consejos

A mis amigos y colegas que de alguna forma
contribuyeron en la presente investigación

Mi eterna gratitud.

Portada	i
Agradecimiento	ii
Dedicatoria	iii
ÍNDICE	iv
RESUMEN (español / inglés)	v
ABSTRACT	vi
INTRODUCCIÓN	vii
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1. Descripción de la realidad problemática	9
1.2. Formulación del problema	13
1.3. Objetivos de la investigación	14
1.4. Justificación de la investigación	15
1.5. Limitaciones del estudio	16
1.6. Viabilidad del estudio	17
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes de la investigación	19
2.2. Bases teóricas	39
2.3. Definiciones conceptuales	51
2.4. Formulación de hipótesis	57
CAPÍTULO III METODOLOGÍA	
3.1. Diseño metodológico	58
3.2. Población y muestra	59
3.3. Operacionalización de variables	60
3.4. Técnicas de recolección de datos, descripción de los instrumentos y procedimientos	60
3.5. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	61
3.6. Aspectos éticos	62
CAPÍTULO IV RESULTADOS	64
CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	138
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	147
ANEXOS	150

RESUMEN

En la presente investigación, se muestra la participación del Perú en la exportación de confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial. El objetivo principal es dar a conocer la medida en que una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de fibra de alpaca facilitaría su ingreso al mercado mundial, para contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio, y para generar empleo productivo en el Perú entre el 2000 y 2005.

En este periodo de estudio, se da a conocer tanto los elementos de política macroeconómica en el país, que permiten el ingreso y ventas por las confecciones de fibra de alpaca, así como la promoción de las exportaciones de confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial, particularmente a Estados Unidos de Norteamérica a través de la firma del Tratado de libre Comercio con este país.

En la investigación se encontró que las prendas de alpaca, son bienes inelásticos y/o en algunos casos relativamente inelásticos, lo cual indica que si sube el precio de la fibra de alpaca, no afectaría mucho en la cantidad demandada. Es así también que el Perú es el más importante exportador de prendas de vestir y fibra de alpaca. Desafortunadamente, nuestra producción no satisface todas las necesidades del mercado mundial, ya que es muy difícil que aumentemos la producción para exportación de este bien a corto plazo. Los productos terminados de fibra de alpaca han evolucionado de manera favorable, debido a su variedad de colores naturales, y por tener una alta cotización. Además, ya tienen un reconocimiento en el mercado internacional; a esto se le suma el precio competitivo que han hecho crear múltiples organizaciones de productores, cooperativas, federaciones, agrupaciones de industriales respecto a la fibra de alpaca.

Finalmente, aumentar la inversión pública en proyectos productivos, facilitaría su ingreso al mercado mundial y en particular al mercado estadounidense contribuyendo a mantener una balanza comercial global en equilibrio, lo que redundará en un mejor nivel de empleo productivo.

ABSTRACT

In the present investigation, the participation of the Peru is shown in the export of makings of German nickel fiber to the world market. The main objective is to give to know the measure in that an appropriate economic strategy for the promotion of the exports of products of German nickel fiber would facilitate its entrance to the world market, to contribute to maintain a global commercial scale in balance, and to generate productive employment in the Peru among 2000 2005.

In this period of study, it is given to know macroeconomic politics's elements so much in the country that you/they allow the entrance and sales for the makings of German nickel fiber, as well as the promotion of the exports of makings of German nickel fiber to the world market, particularly to United States of North America through the signature of the Treaty of free Trade with this country.

In the investigation it was found that the German nickel garments, are goods inelastic y/o in some relatively inelastic cases, him which it indicates that if it goes up the price of the German nickel fiber, it would not affect a lot in the demanded quantity. It is likewise that the Peru is the most important exporter in garments of dressing and German nickel fiber. Unfortunately, our production doesn't satisfy all the necessities of the world market, since it is very difficult that increase the production for export of this very short term one. The finished products of German nickel fiber have evolved in a favorable way, due to their variety of natural colors, and to have a high rate. Also, they already have a recognition in the international market; to this he/she is added the competitive price that you/they have made create multiple organizations of producers, cooperative, federations, groupings of industrial regarding the German nickel fiber.

Finally, to increase the investment publishes in productive projects, it would facilitate their entrance to the world market and in particular to the American market contributing to maintain a global commercial scale in balance, what will redound in a better level of productive employment.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación, muestra de como nuestro país aún no tiene participación significativa en la exportación de confecciones de fibras de alpacas al mercado mundial tal como lo hacen otros países de reciente modernización como Irlanda o Chile que tienen un coeficiente exportación FOB/PBI muy superior al nuestro; así, mientras este coeficiente era del 15.5% para nuestro país en el 2003, era del 30% para Chile y del 70% para Irlanda.

En tal sentido en el capítulo I se verá el Planteamiento Metodológico, descripción de la realidad problemática, delimitaciones de la investigación tanto espacial como temporal, Formulación del problema principal y secundario, Objetivos de la investigación general y específica, hipótesis de la investigación general y específicos, variables e indicadores tanto explicatorios como de resultado, tipo y nivel de la investigación de tipo y de nivel, Método y diseño, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de información, justificación e importancia de la investigación y sus limitaciones.

El Capítulo II comprende la reseña histórica que nos pueden servir de guía durante el desarrollo de la presente tesis titulado “Ganadería Campesina” sostiene que “La ganadería a nivel de minifundio (campesino) es muy importante para la producción ganadera nacional. Un 80% de la población ganadera del Perú se encuentra en la sierra, y la mayor parte (50-60%) está en manos de pequeños productores que tienen predios agrícolas menores de 5 has. La historia de la exportación de la fibra va relacionada con la articulación del país con los mercados internacionales. Queda bastante por estudiar. Por ahora conviene mostrar que la exportación tuvo volumen importante, porque de 1900 a 1980 fue uno de los primeros productos de exportación, para luego ser desplazado por el petróleo y el cobre. Pero siempre ha proporcionado mayores ingresos en relación al precio que se ha pagado por la lana de ovino”. En éste capítulo también nos habla sobre los antecedentes de la investigación, marco legal, marco teórico, marco conceptual y definición de términos.

En el Capítulo III, se define el diseño metodológico, la población, las técnicas utilizadas en la presente tesis, así como la información utilizada.

En el Capítulo IV se analizará Cadena Productiva de la Fibra de Alpaca; comprende una serie de actividades, empezando con el tratamiento de las fibras para la elaboración de hilos, seguido con la fabricación y acabado de telas y culmina con la confección de prendas de vestir y otros artículos. Otros puntos como; revolución industrial y exportación de la fibra de alpaca, camélidos sudamericanos, población de alpacas a nivel mundial y por departamentos, producción de fibras de alpaca y sus sustitutos, comercio interno y mundial de fibra de alpaca, problemática de la alpaca y su fibra, cardigan de alpaca, demanda mundial de prendas de vestir de alpaca; caso chileno, características de la demanda de producto de fibra de alpaca, principales importadores de confecciones de lana y pelos finos. Se desarrolla un análisis de las Exportaciones de Prendas de Vestir de Alpaca; exportación directa a realizar todo el proceso de la operación de exportación; esta operación involucra la utilización de mayores recursos de parte de la empresa exportadora y la exportación indirecta mediante la cual la empresa que desea ingresar con sus productos al mercado mundial vende localmente sus productos a otra empresa que se encargará por su cuenta y riesgo de exportar el producto también en éste capítulo habla sobre exportaciones de confecciones de pelo de vicuña, exportaciones textiles de la fibra de alpaca, participación del Perú en el mercado mundial de confecciones de lana y pelos finos. También se analiza la Política Económica y Exportaciones de Confecciones de Alpaca; se explica cómo la política económica de nuestro país contribuyó o no al fomento de las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca durante el periodo 1995-2005 como también mencionamos la política de infraestructura rural, política monetaria y cambiaria, exportaciones de fibra de alpaca y tratado de libre comercio con los estados unidos.

Finalmente se presenta las discusiones, conclusiones y recomendaciones de la tesis; dentro de las conclusiones se da los resultados de la investigación presentada en la tesis, y las recomendaciones dispone los aportes de la siguiente tesis que puedan ayudar, incentivar y aportar para el desarrollo de las Exportaciones de Fibra de Alpacas al Mercado Mundial de nuestro país.

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

En la reciente ampliación y renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), hoy llamada Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), generará una mejora sustancial en las condiciones de acceso al mercado norteamericano para las exportaciones del país, según un informe del Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (MEF). Estima como escenario probable una inversión nueva en el sector textil y confecciones por US\$ 350 millones en el periodo 2002-2006, destinada principalmente a la adquisición de nuevos equipos y maquinarias y que la producción se amplíe de 30,000 TM a 80,000 TM.

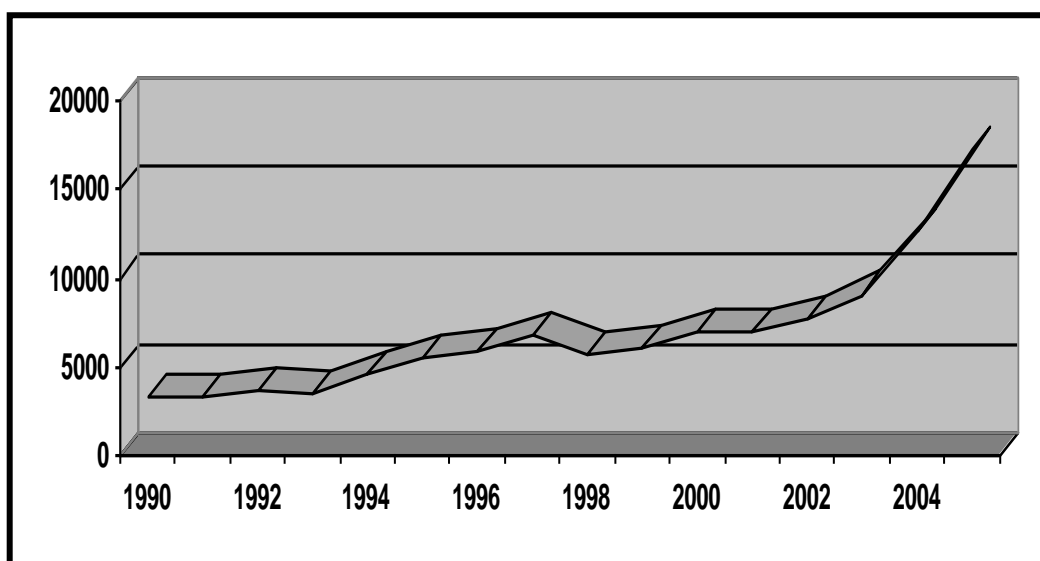
En este escenario la generación de un puesto de trabajo en el rubro textil costaría US\$ 30 mil; mientras que para el rubro confecciones sería de US\$ 3 mil. Los principales competidores de textiles y confecciones peruanos al

mercado norteamericano son México y Canadá, Centroamérica y el Caribe – que también tienen un tratamiento preferencial arancelario –y China y Europa que si bien no gozan de ninguna preferencia tienen una importante cuota del mercado norteamericano.(según la revista Gestión- 2006)¹

Las exportaciones peruanas han tenido un extraordinario crecimiento durante el trienio 2003-2005, así creció a una tasa del 17.9% en el 2003, a una tasa del 38.8% en el 2004 y a una tasa del 36.7% durante el 2005; esto significa una tasa de crecimiento promedio anual del 32.7% durante dicho trienio. (Ver Grafico 1)

Grafico 1

Exportaciones de FOB para Perú en general para 1990 a 2006
(En millones de dólares)

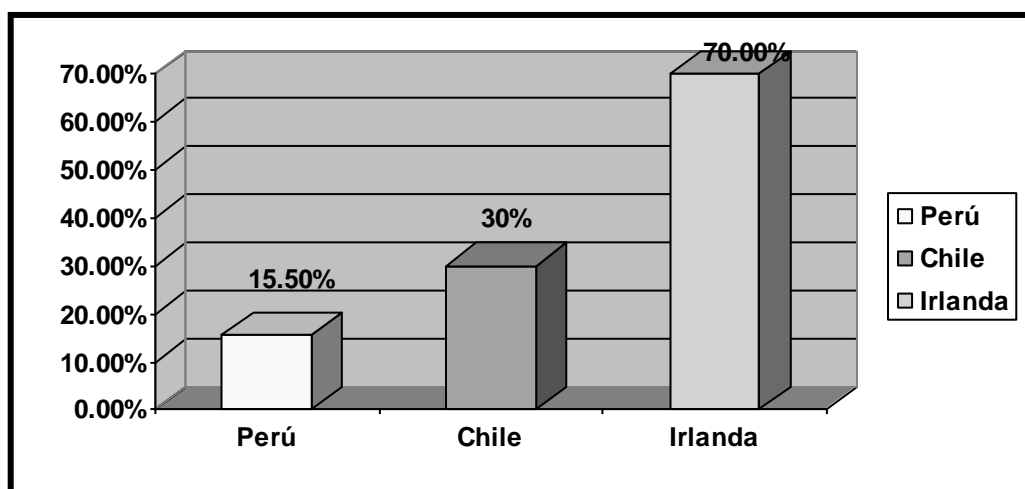


Fuente: Elaboración propia

¹ Revista electrónica Gestión (Perú) “ Exportaciones no tradicionales podrían crecer 17% anual por el ATPA hasta 2006” leído el lunes 20 Diciembre del 2006, www.getion.com.pe

Grafico 2

Exportaciones de FOB del 2003, para Perú, Chile e Irlanda
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, nuestro país aún no es uno que exporta de manera significativa al mercado mundial tal como lo hacen otros países de reciente modernización como Irlanda o Chile que tienen un coeficiente exportación FOB/PBI muy superior al nuestro; así, mientras este coeficiente era del 15.5% para nuestro país en el 2003, era del 30% para Chile y del 70% para Irlanda tal (Ver Grafico 2).

De lo anterior se desprende que(Según la encuesta por consulta del INEI)²nuestro país debería adoptar una visión como país exportador porque es un país pequeño en población, con un mercado interno pequeño debido a que alrededor del 50% de su población se encuentra en una situación de pobreza, que le impide a las empresas locales lograr economías de escala si solamente se orientaran a atender el mercado interno; por otra parte, es imprescindible adoptar por una estrategia exportadora debido a que es necesario crear más puestos de trabajo productivos para todos los peruanos que se incorporan a la fuerza laboral cada año.

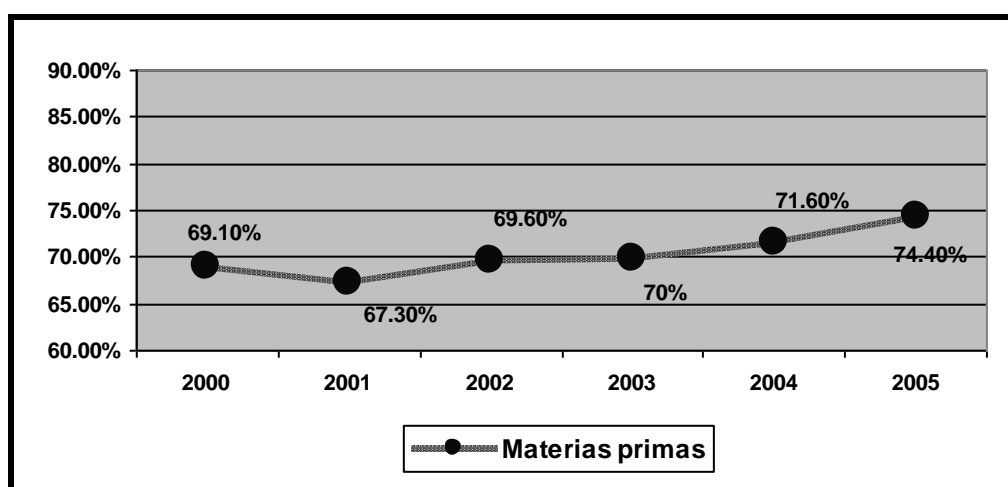
² Encuesta por consulta del INEI del Perú, Leído el 14 Julio del 2007.
http://www.inei.gob.pe/srienaho/Consulta_por_Encuesta.asp

Otro problema fundamental de nuestras exportaciones, es su alta dependencia A las exportaciones de materias primas, en desmedro de las exportaciones no tradicionales o con valor agregado tal como se observa en el siguiente cuadro N° 3, siendo estas ultimas las que generan la mayor cantidad de empleo.

Durante el periodo 2000-2005 la importancia de las exportaciones de materias primas de nuestro país se incrementó desde el 69.1% en el 2000 hasta el 74.4% el 2005, , que el problema con esta estructura de las exportaciones peruanas es de que existe una tendencia decreciente para los precios de las materias primas hacia el largo plazo; si bien durante el periodo 2003-2005 se ha observado una notable recuperación de los precios de las materias primas, ello se debe al extraordinario crecimiento de la economía china que debe amortiguarse en los próximos años; por lo tanto, resulta imprescindible incrementar la participación de nuestras exportaciones de productos con valor agregado a fin de ser menos vulnerables a la futura caída de los precios de las materias primas ya mencionado. (Ver grafico 3)

Grafico 3

Calidad de las exportaciones peruanas con respecto las materias primas, para Perú, (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia

Es posible revertir esta situación optando por una estrategia de crecimiento económico sustentado en la exportación, especialmente de aquella con valor agregado como es el caso de las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca que son ampliamente apreciadas en los mercados de los países desarrollados.

Nótese en el anexo 1 cómo nuestra balanza comercial fue deficitaria durante el largo periodo 1991-2001 que pudo sostenerse gracias a los ingresos aportados por la privatización de las empresas públicas realizadas durante el gobierno del Ingeniero Fujimori; justamente mediante el desarrollo de una agro exportación no tradicional como las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca se trata de evitar que se repita dicha situación que pone en riesgo la seguridad alimentaría de nuestro país.

El presente trabajo de investigación se realizará en el ámbito nacional, teniendo en cuenta los principales centros de crianza de los camélidos sudamericanos así como su cadena productiva desde la crianza hasta la exportación de las confecciones elaboradas con la fibra de alpaca.

Además este estudio cubre el periodo 1995-2005 y en algunos casos podría cubrir el año 2006; el presente trabajo de investigación se realizará durante el periodo diciembre 2006-abril 2007.

1.2 Formulación del Problema

Durante la elaboración del presente trabajo de investigación se pretende responder a las siguientes inquietudes.

1.2.1 Problema Principal

¿En que medida una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca facilitarían su ingreso al gigantesco mercado de los países desarrollados y emergentes?

1.2.2 Problemas Secundarios

- ¿Qué elementos de la política macroeconómica (política cambiaria, política de inversiones públicas, política de sanidad agraria, política energética, etc.) de nuestro país facilitarían el ingreso y ventas de las confecciones de fibras de alpaca al enorme mercado de los países desarrollados y emergentes con la finalidad de generar divisas y mayores puestos de trabajo en el Perú?
- ¿Cómo incidiría en la estrategia económica de promoción de las exportaciones de las confecciones de fibras de alpaca al mercado mundial la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos?

1.3 Objetivos del Estudio

1.3.1 Objetivo General

Conocer en que medida una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de la fibra de alpaca facilitarían su ingreso al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio así como a generar empleo productivo en el Perú, en el periodo de estudio 2000-2005.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Conocer qué elementos de la política macroeconómica (política cambiaria, política de inversiones públicas, política de sanidad agraria, política energética, etc.) de nuestro país facilitarían el ingreso y ventas de las confecciones de fibra de alpaca al enorme mercado mundial con la finalidad de generar divisas y puestos de trabajo en el Perú.

- Investigar cómo incidiría en la estrategia de promoción de las exportaciones de confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial y en particular al mercado estadounidense la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

1.4 Justificación e Importancia de la Investigación

1.4.1 Justificación

Es importante conocer en qué medida la superación de los obstáculos existentes en la cadena productiva de los productos de la fibra de alpaca contribuirán al incremento de estas exportaciones, y así determinar en qué medida éstas aportarán al incremento de nuestras exportaciones no tradicionales hacia el mediano plazo.

Cabe recordar que es de mucho riesgo concentrar nuestras exportaciones en materias primas; por lo tanto, resulta importante para el desarrollo de nuestro altiplano el determinar el aporte de las exportaciones de los productos derivados de la crianza de camélidos sudamericanos al incremento de nuestras exportaciones con valor agregado.

1.4.2 Importancia

Este estudio nos permitirá conocer cuáles son los principales obstáculos para el despegue de las exportaciones de los productos finales de la fibra de alpaca con la finalidad de estimar su aporte en divisas al país así como el incremento en la generación de empleo productivo a lo largo de su cadena productiva.

Es por ello que la presente investigación trata de conocer el potencial de la agro exportación no tradicional de las confecciones de fibras de alpaca de nuestro país; al respecto, la crianza de camélidos sudamericanos domésticos se caracteriza por sus bajos niveles de producción y productividad debido a las fuertes limitaciones

del medio ambiente o entorno en que se realiza su crianza, tales como la carencia de vías de comunicación rurales, la sequía, la ausencia de diversos servicios, la escasa disponibilidad de alimentos, la mala condición sanitaria y la inadecuada capacidad genética de los animales afectada por problemas de consanguinidad.

La comercialización de los productos de la alpaca es mencionada como uno de los problemas más importantes, debiendo buscarse nuevos mecanismos; si a lo anterior agregamos el limitado volumen de la oferta de los productores y la estacionalidad de la oferta de la fibra de alpaca, podemos entender que al capital comercial no le interesa invertir en la actividad productiva de la alpaca, limitándose únicamente a una labor netamente extractiva.

De otro lado, los excedentes obtenidos en el proceso de comercialización no son revertidos en la mejora y tecnificación de la crianza de la alpaca, debiendo exigirse al Estado que se preocupe de mejorarla; asimismo, los sectores comercial e industrial de los productos de la alpaca, no han contribuido en absoluto en el mejoramiento de la crianza debido a la total carencia de infraestructura económica en la zona de crianza de los camélidos sudamericanos.

1.5 Limitaciones

- La primera limitación se sustenta en la toma de la fuente de información, la cual es principalmente información secundaria. Es decir la base de datos se centra en series históricas.
- Los altos costos para accederá información primaria, que tal vez sea necesario incorporar información.

- La presente investigación se centra en la cadena productiva de la fibra de alpaca, en el Perú. Para el período de 1995 a 2005, Este estudio esta elaborado entre diciembre de 2005 a primeros meses de 2006.
- Complejidad del tema, por los amplios espacios geográficos que la comprenden.
- El presente estudio esta limitado en su enfoque al mercado norteamericano como destino de las exportaciones para la fibra de alpaca por ser uno de los mejores clientes para el país en este producto.

1.6 Viabilidad del estudio

Al definir la viabilidad estudio es preciso, primero definir los siguientes algunos conceptos que nos den luces sobre esta parte de la investigación, para luego entrar a detallar los contenidos de las diferentes viabilidades:

- Viable: Aquello que reúne las condiciones necesarias para realizarse o llevarse a cabo.
- Estudiar: Investigar, indagar, hacer diligencias para descubrir una cosa.
- Investigación; Consiste en un método riguroso, exhaustivo y lo suficientemente preciso como para obtener conclusiones irrevocables y reales.

Ahora continuamos la explicación de viabilidad, separando la viabilidad del conjunto por: viabilidad económica, viabilidad técnico, viabilidad legal y viabilidad operativa. Para luego juntarlas con el fin de entender mejor a lo que queremos llegar.

- Viabilidad Económico; Al adentrarnos en la viabilidad económica de la investigación es necesario considerar los gastos que se incurrirán en este trabajo, tanto los estudio técnicos, así como los de constitución, de los elementos empresariales, necesarios para completar las metas del

presente trabajo de investigación, como es constituir cadenas productivas eficientes en cañete. Se cuenta con el recurso de manera limitada, más con la participación de la empresa privada, que asegurado de alguna manera el financiamiento del presente estudio en términos austeros.

- Viabilidad Técnico; Al profundizarnos en este tema de la investigación es necesario considerar al equipo de técnicos con los cuales se cuenta para hacer factible este estudio, tales como, economista, estadístico, entre otros.
- Viabilidad, Legal; Al considerar la viabilidad legal de la investigación se tiene que hacer mención que se cuenta con los elementos legales necesario para realizarlo.
- Viabilidad Operativa: Al considerar la viabilidad operativa de la investigación es necesario considerar la alta probabilidad de desarrollar el tema, para obtener el fin que es mejor conocimiento del mercado de la confecciones en fibra de alpaca.

El presente estudio tiene como alcances de la investigación; el constituir un documento actualizado de la realidad del mercado de la confecciones en fibra de alpaca, que contribuya con las futuras negociaciones empresariales sobre el manejo adecuado del tema, es decir ser una importante herramienta de análisis del mercado, así también para que las empresas del sector se puedan guiar de la realidad de esta industria y tomar mejores decisiones. Además de focalizar una cadena de producción de confecciones en fibra de alpaca, que mejore las condiciones de negociación y exportación de esta industria en el País.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de Investigación

Antes de dar inicio al presente estudio de investigación se realizó una visita a diferentes Facultades de Economía y Escuelas de Postgrado en Economía de las Universidades de Lima, con la finalidad de indagar acerca de los antecedentes sobre el tema tratado en la presente tesis; al respecto, esta búsqueda determinó que no existe un tema de investigación similar al que inició el suscrito, es decir un tema integral acerca de la problemática relacionada a la política económica, el contexto internacional y la cadena productiva de la fibra de alpaca durante el periodo 1995-2005.

A continuación se presentan algunos antecedentes acerca de la presente investigación que nos puedan servir de guía durante el desarrollo de la presente tesis.

A) Según Kuit H. G. en su documento³ titulado “Ganadería Campesina” sostiene que “La ganadería a nivel de minifundio (campesino) es muy importante para la producción ganadera nacional. Un 80% de la población ganadera del Perú se encuentra en la sierra, y la mayor parte (50-60%) está en manos de pequeños productores que tienen predios agrícolas menores de 5 has.

De las comunidades y parcialidades campesinas en la sierra peruana, 75% tienen esta ganadería dentro de un sistema de producción mixta (agricultura y ganadería combinadas); y las demás en sistemas netamente pecuarios en ecologías sin posibilidad para la agricultura. Está generalmente reconocido que la diversificación en el agro es parte de una estrategia de minimización de riesgos, tanto de tipo climatológico como económico, que permite la reproducción y la subsistencia del hogar familiar.

Sin embargo el énfasis de la subsistencia hacia la agricultura o la ganadería varía entre otras razones por la ubicación altitudinal de las tierras: en los valles y zonas más bajas la agricultura tiene generalmente mayor importancia que la ganadería (en sistemas mixtos); a partir de los 3,200 hasta casi los 3,800 msnm. La ganadería y la agricultura se equilibran; y en mayores alturas, la ganadería tiene mayor importancia para la generación de ingresos familiares.

La ganadería campesina familiar consiste en la crianza de varias especies como vacunos, ovinos, burros, cabras, llamas, alpacas, porcinos, aves, conejos, cuyes y otras. El nivel y el tipo de crianzas dependen de varios factores. La ecología determina por una parte las especies que se puede criar. El ganado caprino por ejemplo raras veces se encuentra en las comunidades de mayor altura (se cría más en la costa), mientras que las alpacas y llamas son las únicas especies que se pueden criar a mayores alturas y en ecologías donde no podrían vivir las otras. Otras diferencias se expresan por razones sociales, económicas, topográficas y de infraestructura.

³ Kuit H. G.; “Ganadería Campesina”; páginas 110-111; 1990.

En regiones donde no es posible la mecanización, se utiliza el tiro y la tracción animal (vacunos) en las labores agrícolas. Las pendientes muy pronunciadas del terreno pueden significar una limitación para el desarrollo del ganado para tracción. Las diferencias en ganado equino reflejan sobre todo diferencias en el transporte carretero. En Puno, desde 1920 con la construcción del ferrocarril se apertura un mayor acceso a la región, el Altiplano se volvió más ganadero”.

B) El Instituto Nacional de Investigación y Promoción Agropecuaria (INIPA) en su documento⁴ “Pastoreo y Pastizales de los Andes del Sur del Perú” señala que “La fibra sin procesar se comercia. En este caso se presentan variedades de tácticas, como la venta directa a los acopiadores, a los almacenes de las grandes casas exportadoras que están establecidos en capitales de distrito, o a pequeños intermediarios que llegan hasta sus viviendas. Intercambian la fibra directamente por productos agrícolas con los cultivadores.

La carne es consumida tanto en forma fresca como en Charki. También es usada para comerciar con los agricultores. Hoy en día se están vendiendo animales en pie a los comerciantes de ganado, que los conducen a los mercados de las capitales de provincia o departamentos para ser sacrificados y vendidos en las ciudades. Otros productos de menor volumen son los huesos o los instrumentos fabricados con ellos; los cueros y los fetos son vendidos en las ferias, en los mercados rurales y en los viajes a las tierras de agricultores.

Las cooperativas dirigen su producción al mercado, tanto a través de los intermediarios como de representantes de las grandes casas exportadoras. Parte de la producción de carne la dedican a la

⁴ INIPA; “Pastoreo y Pastizales de los Andes del Sur del Perú”; Puno; (1984).

elaboración de Charki para abastecer mercados regionales, el consumo de sus asociados y trabajadores y de los pobladores de las inmediaciones. Las pieles y cueros son vendidos también en el mercado para abastecer de materia prima a los artesanos peleteros.

Por sus características, la fibra es un bien de alta cotización en el mercado. Por la finura sólo se le comparan el cashmere o el mohair. Es ondulada, fina, flexible, suave, brillante, elástica y conserva el calor corporal mucho mejor que las otras fibras animales.

La exportación de fibra comenzó el siglo pasado. Sirvió para articular a los productores, tanto de comunidad como de las haciendas, con el sistema de mercado mundial. Inglaterra fue el primer país europeo que la comenzó a usar, justamente en el momento de expansión de la industria textil. En determinado momento fue el único país capaz de elaborar tejidos con esta fibra.

La historia de la exportación de la fibra va relacionada con la articulación del país con los mercados internacionales. Queda bastante por estudiar. Por ahora conviene mostrar que la exportación tuvo volumen importante, porque de 1900 a 1980 fue uno de los primeros productos de exportación, para luego ser desplazado por el petróleo y el cobre. Pero siempre ha proporcionado mayores ingresos en relación al precio que se ha pagado por la lana de ovino”.

- C) Según Mata J. I., Cruz de Yanés M. y Graham Prado R.** en su documento⁵ “Comunicación para la Transferencia de Tecnología Agropecuaria” mencionan que “Hay con frecuencia confusión en el uso de estos los términos metodología y estrategia, por lo que algunas veces son usados indistintamente. Para explicar cómo se entiende su

⁵ Mata J. I., Cruz de Yanés M. y Graham Prado R.; “Comunicación para la Transferencia de Tecnología Agropecuaria”; páginas 13-14; 1992.

diferencia la Comunicación para la Transferencia de Tecnología en Agricultura (CTTA), usemos como ejemplo el juego de fútbol.

Todo juego tiene un método que lo describe y que incluye reglas; en el caso del fútbol el método podría resumirse en que un número de personas, divididas en dos bandos, se disputa una pelota tratando de colocarla en la portería del contrario y evitando que éste la coloque en la propia. Las reglas de juego de este método determinan la duración del juego, las dimensiones del campo, el número de jugadores, el que la pelota sólo puede ser manejada con los pies,... etc.

Este conjunto del contenido del juego y sus reglas es lo que podríamos identificar como su «metodología». Ahora bien, un equipo conocedor de las reglas, con preparación para jugar bien, sabiendo contra quién va a jugar y en qué campo, la situación de sus jugadores, sus posibilidades y las del contrario, etc., diseña una «estrategia» para jugar un determinado partido.

Así, mientras la metodología es algo general, la estrategia es algo que se formula y diseña de acuerdo a las características del contrario y que, además, se va modificando de acuerdo a cómo se va desarrollando el encuentro. Esto es, de acuerdo a la retroalimentación que implica la evaluación del juego del contrario y la forma en que a lo largo del partido se van conjugando todos los elementos.

Es por esto que, antes de pensar que una metodología que ha funcionado en Huaraz no tiene por qué suponerse que funcionará en Huancavelica, pensemos que lo que se pide no es que se repita un partido; sino que, conociendo muy bien las reglas de juego, y adquiriendo las habilidades necesarias, se puede diseñar una estrategia de acuerdo a las circunstancias que le toque desempeñar a cada cual, a fin de compartir eficientemente la mayor cantidad de alternativas tecnológicas con los agricultores.

El proyecto CTTA propone una metodología que se basa en principios, a los que podríamos llamar «reglas de juego», sobre cuya

base se ha diseñado una estrategia cuyos componentes pueden ser manejados de acuerdo a las circunstancias en cada región.

Los principios metodológicos del CTTA parten de premisas básicas, algunas de las cuales son válidas ya sea que se trate de enseñar a aporcar papas a comuneros quechua-hablantes de la sierra o a agricultores chiclayanos a fertilizar el sorgo. Estas «reglas de juego» son las siguientes:

El primer paso de todo proceso de transferencia es determinar claramente las tecnologías que deben ser transferidas. Entonces el paso inicial de la metodología propuesta por el CTTA es determinar claramente las tecnologías disponibles y listas para ser transferidas a los agricultores. Lo que demanda una serie de acciones, la primera de las cuales es recabar en la región donde se vaya a aplicar el plan de transferencia todas las tecnologías disponibles en los centros de investigación agraria públicos y privados, para determinar después en qué grado estas tecnologías están listas para ser ofrecidas a los agricultores. Esto significa ver en qué medida están comprobadas en la región, si sus resultados son confiables, si existe disponibilidad de los insumos necesarios para su aplicación, entre otros o si, por el contrario, necesitan ser más elaboradas y comprobadas antes de poderlas considerar ofertables.

Un paso posterior, luego de investigar los problemas y demandas de tecnología por parte de los agricultores, será determinar cuáles de estas ofertas tecnológicas responden a esta demanda, convirtiéndose así en respuestas tecnológicas. Por último, su comprobación y ajuste con los agricultores mismos, nos dará, a partir de estas respuestas tecnológicas, lo que podríamos llamar alternativas tecnológicas, y hasta este estadio es que debe llegar el proceso de generación de tecnologías para la transferencia”.

D) El Mercado de la Fibra de Alpaca

Según Alzamora Deza, Henry Paolo en su trabajo titulado⁶ “La fibra de alpaca

Un legado vivo y exportable (2007)” nos trata sobre la fibra de lujo de la alpaca es una de las principales fuentes de identidad y riqueza que el Perú posee. Este animal es netamente peruano, habita en los Andes, y en los últimos años su fibra ha abierto uno de los mercados más prometedores en textiles. Su alta calidad brinda posibilidades a que el Perú incremente su producción, exportación y afianzamiento como la fuente de fibra de alpaca de mayor calidad en el mundo. Analizaremos como la microeconomía nos puede dar una información sucinta del tipo de bien que es, su elasticidad del precio y el costo de oportunidad de los factores que afectan la producción de la fibra de alpaca.

➤ **La Alpaca**

La alpaca es una animal perteneciente al grupo de los camélidos. Según estudios de algunos investigadores, la alpaca proviene de la domesticación de la vicuña. Habita en la zona alto-andina por encima de los 3800 msnm. En el Perú y en países como Bolivia, Chile y Argentina y, en menor medida, en los países de Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

La alpaca es un animal de fina estampa, de cuerpo esbelto cubierto de fibra que en su conjunto se denomina vellón. Presenta almohadillas plantares lo que lo caracteriza por ser una animal ecológico que no daña el pasto ni provoca erosión.

➤ **Crianza de la Alpaca**

La alpaca como especie doméstica es criada en rebaños. La alpaca inicia su etapa de reproducción entre los 2 y 3 años de edad, tiene una gestación que dura los 11.5 meses y produce una cría al año.

⁶ Alzamora Deza, Henry Paolo de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales en la Facultad de Ciencias Administrativas y Gestión de Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, Lima - Perú 2007

Las alpacas nunca se reproducen a menos que vivan en tierras vírgenes como en el Perú y en Bolivia, es por eso que por más que muchos países deseen criar esta raza, sus condiciones ambientales no son lo suficientemente adecuadas como para propiciar su reproducción.

Razas de alpaca

Se distinguen dos razas de alpaca, las cuales son:

- **La alpaca Suri**

Grafico 4

La Alpaca suri



Un hermoso par ejemplares de alpacas suri en plena puna

La población de esta raza de alpaca es menor, bordea el 15% del total nacional de alpacas y la mayoría de alpacas de esta especie son de color blanco debido a que se están perdiendo la variedad de sus colores, sin embargo es el más llamativo por su fina estampa y belleza. Su principal hábitat es la puna húmeda y baja. Se caracteriza por poseer un vellón largo que puede alcanzar los 40cm de largo, crece en rulos pegados a su cuerpo. Presenta vellones blancos que van desde el crema claro hasta el negro.

- **La alpaca Huacaya**

Grafico 5
Alpaca Huacaya



Magnifico ejemplar de una alpaca huacaya

Es la raza con mayor difusión en el país, representa el 85% del total de alpacas. Es un animal cuya fibra crece perpendicularmente al cuerpo y cubre todas sus extremidades.

➤ **LA FIBRA DE ALPACA**

Grafico 6
Fibras de Alpaca



Calidad en las prendas con fibra de alpaca

Las alpacas figuran entre las más finas proveedoras de fibra del mundo. Si la fibra es 100% pura, la fibra de alpaca es absolutamente térmica. La fibra de alpaca es hueca haciéndola ligera pero abrigadora La fibra de alpaca es inusualmente fuerte resistente y la fuerza de su fibra no va disminuyendo conforme se haga mas fina, es por eso que es ideal para el procesamiento industrial.

Su fibra posee bolsas de aire microscópicas que hace posible la confección de prendas ligeras con alto nivel térmico. El pelo de la Alpaca es tres veces más resistente de la fibra de la oveja y provee siete veces más calor.

La fibra de alpaca es suave a al tacto con la piel por poseer una fibra celular que no se rompe, pela, produce estática o deforma, lo que la hace fácil de lavar y perdurable.

Para que la fibra de alpaca no produzca picazón es usar la fibra fina sin contaminación de la fibra gruesa. La fibra de alpaca se puede apreciar en sus 22 tonalidades.

➤ **EL MERCADO DE LA FIBRA DE ALPACA**

Clasificación De La Fibra De Alpaca Como Un Bien

- **Como bien giffen**

Se ha notado que el consumo de prendas elaboradas de fibra de alpaca puede ser considerado dentro de los bienes giffen ya que está relacionado con un factor psicológico de exclusividad de los usuarios.

Mayormente estas tiendas de Lima o Arequipa (principales puntos de venta), tienen como mayor clientela a gente de nivel socio-económico medio alto y alto que adquieren estos bienes aunque su precio haya aumentado (por el costo de producción).

Grafico 7

Finas Prendas para el invierno de fibras de Alpaca



Perfectas confecciones y moda en las prendas de nuestros artesanos textiles.

- **Como bien sustituto**

No tiene bien sustituto. Aunque hay gente que insiste en señalar que puede ser bien sustituto de la fibra de vicuña, esta fibra brinda un nivel de satisfacción mucho más alto que el de la vicuña y sus características son distintas. Podría considerársele como bien sustituto a las fibras de alpaca de las empresas competidoras pero hablamos de la misma fibra. (Su demanda es mayor a la variación del aumento del ingreso del consumidor.)

- **Como bien superior**

Claramente está que es un bien superior hablando de tejidos (fibras), ya que cuando un consumidor posee un aumento en su ingreso y tiene la oportunidad de comprar prendas elaboradas con fibra de alpaca, obviamente optará por estas en vez de comprar prendas elaboradas de fibra de oveja, fibras sintéticas entre otras de menor calidad.

➤ **COSTO DE OPORTUNIDAD**

El costo de la producción de la fibra de alpaca de la que hablaremos en este punto, está muy relacionado a uno de sus principales problemas en su producción.

El problema es que los artesanos que se encargan de extraer el pelaje, venden sus fibras a un costo ínfimo o menos al precio al que debería de venderse al igual que sus productos, los cuales después son revendidos en el extranjero a por lo menos 4 ó 5 veces su precio original y se pierde la posibilidad de haber obtenido lo necesario como para que se sustente la crianza de estos animales.

Otro problema es que debido a que los tops (fibra en hilos) se cotizan por kilos, entonces los artesanos mojan la fibra o la ensucian con la finalidad de ganar más aumentándoles el peso, esto ocasiona que se estén perdiendo fibras finas para la elaboración de los tejidos de las prendas, lo cual implica menos prendas de calidad que pueden ser exportadas.

Esto también ocasiona la pérdida de las 22 tonalidades de la fibra de alpaca ya que por esta situación los compradores buscan obtener las fibras de las alpacas blancas para evitar la mezcla de fibras lo cual implica otro costo de oportunidad.

➤ **EXPORTACIÓN DE LA FIBRA Y AMENAZAS**

Como se mencionó, el Perú es el principal proveedor de la fibra de alpaca con un aproximado del 80% del mercado.

La Asociación de Exportadores (ADEX) informó que las exportaciones de peletería de alpaca durante el 2005 ascendieron a US\$ 4.38 millones, 7% más respecto al 2004. Nueva Zelanda fue el principal

destino de este producto al concentrar el 47.9% del total, seguido por el 43.4% del total.

Estas prendas de alta calidad confeccionadas con la más fina fibra de alpaca también son reconocidas en exigentes y alejados mercados como Italia, Reino Unido, Rusia, Australia, España, Argentina, Alemania, Japón, Finlandia, Canadá, entre otros países(ver grafico 8)). En el 2005 los envíos habrían estado a cargo de 102 empresas, cuyo ranking sería liderado por Artesanías Amantani (concentró el 16.6% del total), seguido por Juan Fernando Villalobos Blacker (14.7%), JY Artesanías Calsin SRLTda. (8.3%), entre otras.

Grafico 8

La fina fibras de Alpaca es reconocida en Europa



Calidad en las prendas con fibra de alpaca

Amenazas

Uno de los principales problemas que afectan los precios es la variabilidad de la fibra que presenta una mezcla de fibras finas y gruesas que hace trabajoso el peinado de las fibras en las industrias causando problemas, lo que provoca que el precio al productor

(extractor de la fibra) sea menor ya que no les quieren pagar bien por la desconfianza en la fibra, haciendo también que el precio final para el consumidor sea caro.

Otro factor resaltante es que las empresas hasta el momento han priorizado la compra de la fibra por volumen, no por calidad, esto implica que a mayor peso se paguen mayores precios, y así los productores no tienen mayores incentivos para mejorar su ganado, ya que solo les importará ofrecer cantidad y no calidad.

Por otro lado también se han registrado cruces entre llamas y alpacas que han perjudicado la calidad de la fibra, pues la llama tiene una fibra más gruesa. Este problema no es sólo del Estado o de los productores, sino que también involucra a las empresas y a otras entidades del sector.

Un problema que amenaza al sector es que países como Australia y Estados Unidos están aumentando y mejorando su hato de alpacas y buscan posicionarse como proveedores de fibra de alta calidad. Australia se ha propuesto alcanzar ese punto en el 2015 y ya ha logrado reducir el grosor de su fibra de 29 a 26 micras en 10 años y plantea llegar a 23 micras en el 2015. El peligro para el Perú está en que si esto logra concretarse entonces la fibra de alpaca peruana será considerada de segunda calidad y obtendría bajos precios.

Otra amenaza es que China ofrece fibra de alpaca mezclada con otras fibras sintéticas, práctica que deteriora la imagen de la fibra de alpaca. Por ello es necesario desarrollar un mercado sofisticado para nuestra fibra de alpaca

➤ **ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA DE LA FIBRA DE ALPACA**

Cuadro 1
Características de las diferentes de las variedades de la fibra de alpaca

Fibra	Finura (micrones)	Factor Confor	Precio del TOP (US\$ / Kg.)	Aplicación en Tejidos
Alpaca Baby	22.50	90%	20.50	Punto y plano
Alpaca Sun	26.00	70%	14.00	Plano
Alpaca Superfina	26.50	70%	10.50	Punto y plano
Cashmere	16.00	80%	80.00	Punto y plano
Mohair Kid	25.00	80%	27.00	Punto y plano
Mohair Young	28.00	80%	27.00	Punto y plano
Mohair Adulto	35.00	25%	11.50	Plano

Fuente: Conacs.

En el año 2005:

Con la tabla anterior sabemos que el precio de los tops de la fibra de alpaca suri es de US\$ 20.50 el Kilo. Suponiendo que el precio de los tops de fibra de alpaca aumentan a US\$ 25.50 el kilo y que la cantidad demandada baja de 400 tops a 300 entonces tenemos que:

P	Qd
20.5	400
25.5	300

$$E_p = \frac{\frac{Q_1 - Q_2}{Q_1}}{\frac{P_1 - P_2}{P_1}}$$

$$E_p = \frac{\frac{400 - 300}{400}}{\frac{20.5 - 25.5}{20.5}}$$

$$E_p = \frac{0.25}{-0.25}$$

$$E_p = -1$$

Interpretación

Tenemos que la elasticidad precio de la demanda de la fibra de alpaca es -1, por lo tanto:

Por cada 10% que aumente el precio de los tops de la fibra de alpaca Suri, la cantidad demandada disminuye en 10%. En este caso se dice que la demanda es unitaria. (En el 2005)

Utilidad total y marginal del consumo de la fibra de alpaca

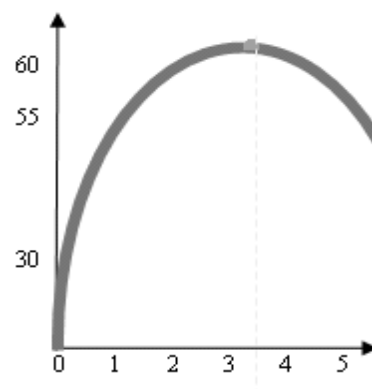
Cuadro 2
Cambios en el precio de la fibra de alpaca

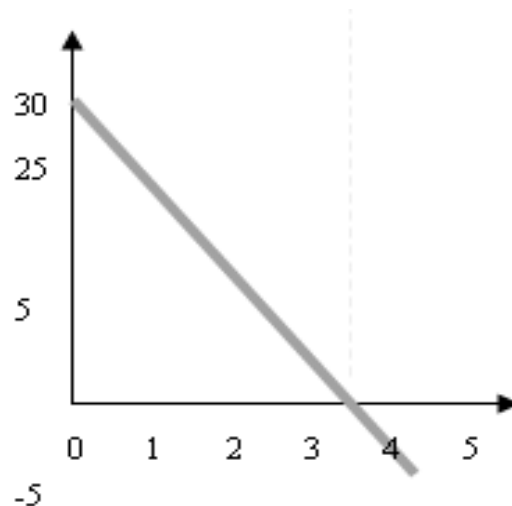
Q	UT	UMg
0	0	0
1	30	30
2	55	25
3	60	5
4	60	0
5	55	-5

Fuente: Escuela de Administración de Negocios.

Grafico 9

Curva de la Utilidad Total





Fuente: Escuela de Administración de Negocios.

Interpretación:

El nivel máximo de consumir fibra de alpaca está entre consumir 3 ó 4 unidades que me dan una utilidad de 60 UT (mi máximo nivel de satisfacción en el punto de saturación)

Es necesario mejorar la calidad de la fibra de la fibra de alpaca, porque de lo contrario, en el futuro, otros países empezarán a ofrecer mejor fibra de alpaca que la peruana. Para evitar esta situación la empresa privada y los productores deben de diseñar y establecer mecanismos eficientes de articulación, empezando por fortalecer los centros de acopio de la fibra de alpaca con la participación del Estado, estableciéndose una verificación de la calidad de la fibra ofrecida y velándose que el precio de retribución de los productores sea válido como para que puedan ir mejorando su ganado.

Para lograr la calidad se puede empezar a ofrecer capacitaciones a los productores para ofrecer una fibra clasificada, con lo cual se podrían lograr mejores precios, ya que representaría una reducción en los costos para la industria que se encarga de la clasificación.

Las universidades debería contribuir realizando investigaciones sobre como mejorar la genética de las razas y proporcionar mejores fibras y recuperar la variedad de tonalidades.

➤ **Según Ferrero, Alfredo (2007)**⁷. La población nacional de alpacas es 3'156,101, de llamas es 1'189,657 y de vicuñas es 96,670 que habitan en la sierra. El 99% de los camélidos se crían en la sierra bajo un sistema de crianza extensiva tradicional con bajos índices productivos y re-productivos.

La crianza de alpacas tiene importancia debido al ingreso económico por la venta de carne, fibra y reproductores, al uso racional de recursos naturales y la dependencia directa de 350,000 familias campesinas en zonas alto andinas. Destacan por su mayor población en alpacas, las regiones de Puno (1'712,110), Cusco (400,877) y Arequipa (384,000).

La mayor población de alpacas se encuentra en Perú y Bolivia con 87% y 9%, respectivamente, siendo la población mundial de 3'611,730. La producción de alpacas abastece al 82% de la demanda mundial de fibra, exportándose por un valor aproximado de US\$ 800,000 por año. Los principales países importadores de fibra son China, Estados Unidos, Italia y Japón. El ingreso anual por la comercialización de 7,800 t de carne en el ámbito nacional es de US \$ 8'580,000. Sin embargo, la crianza de alpacas ha generado sólo 1.35% del total de las exportaciones del Perú, 5% de las exportaciones no tradicionales y de 2 a 2.5% del PBI manufacturero en los últimos 10 años.

⁷ Alfredo Ferrero, Ministerio de Economía

Grafico 10

Alpacas en la Llanura



Gracias al convenio INIA-PAL se puede apreciar este bello panorama de pastoreo de alpacas en el altiplano peruano

El INIA mediante el Programa Nacional de Investigación en Camélidos (Convenio INIA-PAL) viene realizando trabajos desde 1988 en las áreas de manejo animal, sanidad, mejoramiento genético, reproducción, alimentación y transformación de productos. Las investigaciones se desarrollan en el Anexo de Quimsachata de la EEA Illpa en Puno. Se están desarrollando trabajos para la implementación del Banco de Germoplasma de Camélidos de color, en la actualidad, se cuenta con 18 de 21 colores identificados por la industria, de las razas Huacaya y Suri en alpacas y las variedades Q'ara y Ch'aku en llamas. Asimismo, desde 1998 se están ejecutando experimentos con la participación de productores y empresas asequibles al cambio tecnológico, en las EEA's Santa Ana, Baños del Inca y Canaán.

Grafico 11

Finas telas tejidas de la fibra de alpacas



Las fibras de alpaca son de una calidad impresionante, que día a día gana más aceptación en los mercados internacionales de Estados Unidos, Nueva Zelanda y Canadá entre otros.

La problemática nacional de la crianza de camélidos deriva de los bajos índices productivos y reproductivos, la escasa oferta de reproductores de calidad genética, el poco uso de tecnologías reproductivas, la falta de programas de mejoramiento genético y manejo sanitario aplicables a rebaños pequeños, alto grado de consanguinidad que deriva en malformaciones congénitas, baja calidad de fibra con diámetro superior a 28 micras, alta incidencia de enfermedades parasitarias e infecciosas y reducida población de alpacas y llamas de color. Más aún, se han exportado camélidos a Estados Unidos, Nueva Zelanda, Canadá, y Australia; que están desarrollando programas de selección y mejoramiento genético.

2.2 Bases teóricas

En la realización del presente trabajo de investigación se utilizarán las herramientas propias del planeamiento estratégico, especialmente lo relacionado con el establecimiento de la visión de un negocio y su correspondiente estrategia dentro de un contexto internacional cambiante; asimismo, se utilizará la teoría del comercio y de los negocios internacionales que nos indican que las transacciones internacionales de mercancías y servicios entre dos países se debe a las diferencias internacionales en la estructura de costos y precios de los productos que se fabrican en ambos países, y que este comercio conduce a un mayor bienestar en ambos países que intercambian sus productos.

Uno de los principios fundamentales de la teoría del comercio internacional y de los negocios internacionales es el principio de las ventajas comparativas que nos indica que un país exportará aquellos bienes y servicios que produce a los menores costos relativos; de otro lado, la ventaja comparativa de un país así como la estructura de su comercio exterior se ve fuertemente influenciada por su dotación de recursos naturales y de aquellos recursos elaborados por el hombre; así algunos países son ricos en gas como Bolivia, otros son ricos en cobre como Chile, otros en petróleo como Arabia Saudita; otros países poseen las planicies y el clima templado necesario para cultivar trigo como Argentina, otros tienen una costa sin fuertes cambios climáticos como la costa peruana; de otro lado, algunos países como Chile por ejemplo tendrán una mano de obra más calificada que la peruana o contará con una infraestructura vial superior a la nuestra, etc.

El presente trabajo de investigación también utilizará los instrumentos de la política económica, tanto a nivel global como sectorial, que es un componente importante del entorno de cualquier empresa, pero especialmente de una empresa exportadora toda vez que impacta sobre su rentabilidad.

A. Economía internacional

La teoría económica general estudia los problemas de una economía individual cerrada. Cuando enfrentamos la realidad nos encontramos con diferentes países que mantienen relaciones e interactúan entre sí en el proceso de asignar recursos para lograr la satisfacción de las necesidades de sus residentes. Es por ello que la teoría económica ha debido encargarse de estudiar estas relaciones a través de la “economía internacional”. (Hernández, 2006)⁸

Los clásicos descomponen este importante cuerpo teórico en dos grandes bloques: el primero referido a la teoría y política del comercio internacional cuyo énfasis se circunscribe al sector real de la economía y el intercambio de bienes y servicios entre las diferentes naciones; y el segundo que se encarga de la teoría y política monetaria internacional donde se trata el mercado de divisas o el mercado cambiario y la balanza de pagos.

B. Comercio internacional

Es indudable que el comercio entre las naciones es un factor de progreso, no-solo en el orden económico sino también en lo social y cultural en sentido amplio. Juntos con las mercancías se mueven las personas, se comunican se difunden las ideas, los modos de pensar y de vivir, las innovaciones productivas y las informaciones diversas sobre lo que ocurre en los parajes del mundo.

Es obvio que la utilidad de los productos aumentan con la posibilidad de sus desplazamientos en el espacio y el tiempo (comercio de futuro), desde los lugares donde se produce a los lugares donde se consumen, ampliándose los mercados, generándose nuevas demandas, multiplicándose las oportunidades de aplicación del

⁸ Hernández, María Susana. “Algunas ideas sobre el comercio internacional” Editorial enciclopedia Geosites, Leído el 12 febrero del 2007.
http://64.233.169.104/search?q=cache:vrQNH98EzCsJ:es.geocities.com/economia_cbc_nofal/archivos/comerciointernacional.doc+Teor%C3%ADa+Pura+del+Comercio+Internacional+doc&hl=es&ct=clnk&cd=3&gl=mx. 2006

ingreso, desarrollándose la división del trabajo y la especialización y creando ese vínculo entre las economías y las sociedades.

También lo que es que los beneficios del comercio no se distribuyen equitativamente entre los países, aunque los niveles absolutos de ingreso real resultan aumentados en virtud del intercambio (como masas de bienes disponibles, mas que como sumas de valor) igualmente hay que observar que la significación del comercio para la actividad económica nacional es mayor para algunos países que para otros. Es conveniente, además, mencionar que las naturalezas de las corrientes del comercio dependen en alto grado del desarrollo económico y se modifica, por tanto, con el cambio económico. La existencia del concepto objetivo de economía mundial se explica por el comercio, con el cual se relaciona las inversiones y la difusión de las tecnologías.

Cuando nos encontramos con economías en donde existe un alto grado de especialización podemos observar que los individuos solo consumen una parte muy pequeña de su producción personal, destinando su excedente al intercambio de bienes y servicios con otros productores especializados. Si esto ocurre entre los residentes de un mismo país, a los actos de intercambio los denominamos “comercio doméstico” o “interno”, en cambio, si los individuos pertenecen a distintos países, nos encontramos frente a una relación de “comercio internacional”. Esta última es una particular relación de intercambio, que posee rasgos distintivos: por una parte las empresas y los consumidores involucrados en él viven en países diferentes; nos interesa saber entonces cuáles son las causas que generan este comercio internacional, qué bienes son los que se intercambian y cuáles son los beneficios que se logran con él. Por otra parte, tanto los empresarios como los consumidores y los estados pueden utilizar para comerciar monedas distintas, surge entonces un nuevo interrogante, ¿cómo se realizarán los pagos y cuál es la unidad de pago internacional?

A diferencia de la economía de un solo país, en economía internacional también encontramos como actores económicos a los distintos estados nacionales que se involucran en transacciones reales y financieras.

El comercio mundial de bienes y servicios está compuesto por exportaciones e importaciones. Las exportaciones son las ventas de bienes de residentes nacionales a extranjeros, mientras que las importaciones son los bienes que compran los residentes nacionales a los extranjeros.

Habitualmente se contabilizan los flujos reales existentes entre un país y el resto del mundo a través de la cuenta corriente de la balanza de pagos, a través de uno de sus componentes que es la cuenta comercial y que definimos como (Exportaciones – Importaciones) y que es aquella que nos permite calcular los ingresos y egresos efectuados por el tráfico de bienes entre nuestro país y las otras naciones.

Si nuestras importaciones superan el monto de las exportaciones debemos pagar más de lo que hemos recibido por nuestras ventas, en este caso tenemos un déficit comercial; si en cambio nuestras compras son menores que nuestras exportaciones, recibimos más de lo que debemos pagar, por lo que entonces tenemos un superávit comercial; es posible que también se dé la situación en que el valor de nuestras exportaciones sea igual al valor de nuestras importaciones existiendo entonces un equilibrio en nuestra cuenta comercial.

C. Factores explicativos

Los países participan en el comercio internacional porque les resulta provechoso y ello puede deberse a varias razones, entre las que están:

- Diversidad en las condiciones de producción, entre las distintas regiones y Áreas.
- Diferencias en los gustos y en los patrones de consumo de los individuos.
- Existencia de economías de escala, siendo el comercio internacional el instrumento idóneo para resolver los excedentes generados por la especialización.
- El principio de la ventaja comparativa.

D. Teoría y política del comercio internacional

No todos los economistas se encuentran de acuerdo al señalar cuales son las causas y las consecuencias del comercio internacional. Las diferentes visiones llevan a que prescriban políticas distintas como soluciones a los problemas que se plantean a partir del intercambio.

El comercio internacional se genera a partir de los excedentes de producción de los distintos países que al especializarse pueden producir mayor cantidad de aquellos bienes que le resultan menos costosos e intercambiar su exceso de producción o bien por los bienes que otros países producen en forma más barata que los que produce el país que importa o por aquellos bienes que el país que importa no puede producir dada la carencia de recursos naturales (por ejemplo, países sin dotación de petróleo).

La existencia de comercio internacional favorece la especialización y la división internacional del trabajo, logrando de este modo una utilización más eficiente de los recursos a nivel global.

Teoría de las ventajas absolutas y teoría de las ventajas comparativas

Existen distintas teorías dedicadas a explicar este fenómeno. Adam Smith, luego de destacar la importancia del libre comercio

internacional en el incremento de la riqueza de las naciones que comercian, ofrece como explicación del intercambio la existencia de “ventajas absolutas”. Las mismas se verifican cuando un país X puede producir un bien a un costo absolutamente menor (medido en unidades de trabajo) con respecto a una nación o conjunto de naciones.

Según el principio de la ventaja comparativa, los países se especializan en la producción de los bienes que pueden fabricar con un coste relativamente menor.

La teoría de las “ventajas absolutas” denotaba algunas fallas en cuanto a la forma en que se organizaría el comercio ante la existencia de un país con ventajas absolutas con relación a la totalidad de los bienes producidos por él.

Posteriormente, David Ricardo, para demostrar que aún en el caso anterior, en donde un país es más eficiente que el otro en todas las líneas de producción, el comercio internacional es rentable, ofrece una explicación basada principalmente en las diferencias relativas en la productividad de la mano de obra entre países diferentes. Su contribución es pues, la prueba de que no son las diferencias absolutas en el costo o en la productividad sino las relativas las que constituyen la condición necesaria para el comercio.

Ricardo enuncia entonces la “Ley de la ventaja comparativa”: cuando cada país se especializa en la producción de aquel bien en el cual tiene una ventaja comparativa, el producto total mundial de cada bien necesariamente aumenta por el resultado de que todos los países mejoran los niveles de producción que se traducen en un mayor bienestar, al disponer de mayor cantidad de bienes para consumir a precios más ventajosos.

Su conclusión es que, el libre comercio es ventajoso, si y solo si, existe una diferencia en los requerimientos relativos de trabajo entre los distintos países.

Ricardo fundó su sistema relativo a la teoría del valor basada en el trabajo, pretendiendo que las mercancías serían intercambiadas en proporciones determinadas por las cantidades de mano de obra necesarias para producirlas. Esta teoría es reformada posteriormente a través de la idea de que el costo real de producir depende del dolor o la molestia del trabajo consumido, llegando a utilizar una teoría del valor basada en el costo real, extensión de la teoría de la utilidad aplicada a la oferta de los factores de producción.

Gottfried Haberler elimina también la teoría del valor trabajo, sin descartar sus resultados a través de la introducción del concepto de “costo de oportunidad”: la cantidad de un bien que debe sacrificarse por cada unidad extra de otro bien, o lo que suele denominarse “tasa marginal de transformación”, indicado por sus precios relativos. Aplicado a la teoría del comercio internacional, las ventajas comparativas pueden formularse en términos de costo de oportunidad, lo cual refleja la producción que ha dejado de hacerse de otros bienes: así un país podría producir y exportar aquellos bienes en los cuales su costo de oportunidad es el más bajo e importar aquellos cuyo costo de oportunidad es más alto.

Todos ellos toman en cuenta la oferta, posteriormente, tal como se explicita en el punto siguiente, se introduce el análisis de la demanda a las explicaciones acerca de las causas que generan el comercio internacional.

La teoría pura del comercio internacional

En el período siguiente a los escritos de Ricardo, la teoría de las ventajas comparativas experimentó variaciones y generalizaciones de acuerdo con el desarrollo de la teoría económica como un todo. Se dio alternativamente mayor énfasis a la tecnología, las dotaciones relativas de factores y diferencias en las condiciones de la demanda. Por último tuvo lugar una fusión de todos estos factores en un modelo

de equilibrio general del comercio internacional del que estuvo a cargo Alfred Marshall.

La teoría pura del comercio internacional utiliza como pilar la ley de la ventaja comparativa y se basa en la premisa de que los países del mundo pueden beneficiarse de la especialización internacional y del libre comercio.

Trata de los factores reales en contraposición con los monetarios como principales determinantes del comercio internacional observado a largo plazo y de la especialización y división internacional del trabajo como mecanismos destinados a lograr una mayor disponibilidad y calidad de recursos utilizando mejores técnicas de producción y satisfaciendo la diversidad de gustos, de forma tal que impliquen un aumento del bienestar global.

Una explicación satisfactoria del comercio internacional exigiría la utilización de un enfoque basado en el equilibrio general, pues ninguno de los tres más importantes juegos de factores (la tecnología, las dotaciones de factores y las condiciones de la demanda) tomados por separado puede explicar completamente el intercambio internacional. Sin embargo, para estudiar el tema, los economistas han utilizado por separado cada uno de los parámetros explicativos, tratando individualmente cada uno, suponiendo que el impacto de los demás es nulo o neutral.

➤ **COMERCIO INTERNACIONAL**

Concepto. Es el intercambio de bienes y servicios entre países, los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales.

El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de manera más eficiente y con menos costes.

También permite a un estado consumir más de lo que podría su produjera en condiciones de duautarquia.

➤ **DIVISIÓN GEOGRÁFICA DE LOS RECURSOS.**

La división se da por clima, territorio y ubicación de recursos naturales. Existen situaciones sociológicas, hay también factores biológicos, cuestiones de carácter físico: minerales, petróleo cuestiones de carácter químico: la composición del suelo.

➤ **MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CAPITALS, MERCANCIAS Y PERSONAS.**

Movimiento de mercancías. Las mercancías se mueven porque mover los medios de producción resulta costoso y ocasionalmente inoperante.

Mover personas. Disminuye la presión sobre la tierra, mover productos disminuye la presión sobre el salario.

Movimiento de capital. Ante la necesidad de capital financiero los inversionistas buscan socios extranjeros para lograr este fin. El capital se mueve de 2 maneras:

Créditos. Que es cuando se pide prestado al extranjero.

Débitos. Se importan pagarés o se compran bonos de otros países que tienen menos capacidad económica, esto sería la equivalencia a un préstamo.

Movimiento de personas. Se genera por 3 circunstancias.

1. Turismo, derrama económica.
2. Empleo, se puede dar de 2 formas: por acuerdo de países, o de mutuo propio.

3. Estudio, se da en 2 modalidades, para hacer estudios básicos o para especialización y posgrado.

➤ **LIBRE CAMBISMO, PROTECCIONISMO.**

Libre cambio es la posibilidad de intercambiar mercancías entre países sin que existan barreras tales como aranceles, reglamentos sanitarios o de otro tipo de contingentes y en general medidas que eviten el tránsito de mercancías. El libre cambio tiene límites, tales como aranceles, cuotas, reglamentos, fitosanitarios para la importación y exportación de animales y especies vivas así como un control de cambios para obligar a los consumidores a comprar el producto nacional.

Proteccionismo. Política económica que preconiza la salva guarda de la actividad económica nacional frente a la competencia internacional a través del establecimiento de procedimientos de control.

Después del siglo XIX había que contrarrestar una depresión general.

1. Contrarrestar una depresión general del comercio.
2. Evitar la desocupación.
3. Elevar el nivel de vida.
4. Estimular la inversión.

Las herramientas que más se utilizan en el proteccionismo son:

- a) Grabar las importaciones provenientes de aquellos países en donde los salarios son más bajos.
- b) Implantar medidas contra las importaciones competidoras.
- c) Aplicar represarías.
- d) Proteger a la industria incipiente para que pueda crecer por sí misma.

➤ **ARANCELES Y CONTINGENTES.**

Aranceles. Lista o catálogos de impuestos aduaneros aplicados generalmente por el gobierno sobre las importaciones y a veces sobre las exportaciones.

Dos tipos de aranceles.

1. Ad valorem. Este arancel se da de acuerdo al valor de la mercancía en su conjunto.
2. Es un arancel específico se cobra por unidad, kilo, litro, etc.

Contingentes. También llamados cuotas, son medidas que toma el gobierno para reducir la oferta de mercancía importada dentro del mercado nacional.

➤ **TEORÍAS ECONÓMICAS SOBRE LAS EXPORTACIONES**

A partir del siglo X las condiciones económicas y políticas de las sociedades eran ya diferentes, el comercio creció, con ello la población, hablándose ya en esta etapa de explosión demográfica, términos cuyos sonidos suenan ya en estas épocas preocupantes. Surge el uso del dinero y con él, el comercio sufrió grandes avances sustituyendo a la modalidad del pago “en especie”. En esta época, había gran influencia del ámbito religioso cuya intervención no era del todo benéfica en la creencia de la no importancia de los bienes económicos, toda vez que esta vida, decían, solo es el prelude para la vida posterior. Ya en el siglo XVI, Calvino justifica y aprueba el trabajar con ahínco para obtener beneficios económicos, afirmando que todo era bueno si servía para aumentar los ingresos y las utilidades, lo que da origen al Mercantilismo, palabra cuyo origen proviene de “mercator” que significa comerciante. Su origen se remonta al siglo XVI a la caída del feudalismo y se inicia la organización del estado moderno fuerte y descentralizado, surge

también la burocracia administrativa y los nuevos sistemas de recaudar impuestos.

En este tiempo tienen gran importancia los metales preciosos como fuente de riqueza y es de gran importancia la conservación de una balanza comercial favorable, lo que viene a propiciar un equilibrio entre las importaciones y las exportaciones, constituyendo el comercio una actividad económica importante pero sobretodo el exterior más que el interior, bajo la premisa de que entre más dinero tuviera un país más rico sería éste. Esta teoría económica mercantilista también llama Cobertismo alcanzó su máximo esplendor en Francia, en el reinado de Luís XVI y su ministro Jean Baptiste Colbert, cuyas influencias se denotaron en la reforma de la administración pública centralizándola y modernizándola, desafortunadamente más tarde con un exceso de leyes y reglamentos no beneficiosos, en el que situaba en un segundo plano a la agricultura, principal fuente de riqueza.

Muchos han sido los hombres que a través de la historia y de sus ideas hicieron grandes aportaciones a los terrenos de la economía como: Josiac Jucker, con su posición de las no exportaciones de materias primas y partidario de la exportación de manufacturas, así como de la población numerosa y quien propuso el pago de impuestos a los solteros,

Jhon Law, quien sostuvo la importancia de la emisión del dinero de papel a través de un banco privilegiado.

Francisco Melón, con su afirmación de que la libertad es esencial para el comercio y que debe ser de acuerdo al interés general, Dudley North, con su concepción acerca de que la exportación enriquece a los estados en lugar de empobrecerlos, así también Tomas Hobbes, autor del absolutismo, Francisco Hutcheson, con su sistema de la filosofía moral y con su afirmación de que la humanidad debe más a los filántropos que al interés personal de la gente, Bernard de Manderville, con sus ideas fundamentales de la filosofía

económica y social del individualismo, Ricardo Castellón, quien afirmaba que la tierra es el origen de la riqueza y que el interés y o el precio del dinero se determinan por la ley de la oferta y la demanda y por la naturaleza de las garantías ofrecidas, David Hume, decía que el dinero no es la riqueza, lo son los hombres y las comunidades.

Adam Smith, representante de la escuela clásica y fundador de la economía política, autor del libro Indagación acerca de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, libro base de los economistas del siglo XIX, Jean Baptiste Say, autor del Tratado de Economía Política, Tomás Robert Malthus, Saint Simón, entre otros.

2.3 Definiciones Conceptuales

Enseguida se procederá a definir algunos términos básicos relacionados con el presente trabajo de investigación.

- **Arancel ad valorem:** se refiere a la tarifa o tasa que se paga como un porcentaje del valor CIF de una importación para que el producto adquiera el derecho de internamiento en el país.
- **Arancel específico:** en este caso la tarifa se aplica sobre la unidad arancelaria de cantidad, sea peso o volumen, pero no en relación a su valor.
- **Cadena Productiva:** se entiende por cadena productiva a una concentración sectorial o geográfica de empresas y agentes que intervienen directa o indirectamente en un proceso productivo, desde la provisión de insumos y materias primas (relaciones hacia atrás), pasando por su transformación, la gestión del conocimiento y la producción de bienes intermedios y finales (relaciones hacia los costados), hasta el marketing y la comercialización (relaciones hacia delante); además de empresas, los agentes participantes son proveedores de información y servicios, entidades públicas,

instituciones de asistencia técnica, investigación, capacitación, financiamiento y comunicación social, etc.; al trabajar bajo objetivos compartidos, todos estos agentes generan importantes economías externas, de aglomeración y especialización (por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos específicos al sector).

Esta concepción sistémica del desarrollo de la competitividad es crucial para maximizar la efectividad de la asignación de recursos, al hacer que las decisiones de los agentes no sean aisladas y aprovechen las sinergias que surgen del trabajo cooperativo.

Desarrollar y consolidar redes de empresas y encadenamientos productivos que integren el aporte de pequeñas, medianas y grandes empresas, permite aprovechar mejor las capacidades de cada quien y las sinergias del trabajo compartido, contribuyendo a maximizar el valor agregado al cliente.

La eficiencia del conjunto es mayor que la de cada empresa aislada, debido a las externalidades que genera, cada quien hacia los demás, por las siguientes razones:

- la concentración y estandarización de la oferta atrae más clientes y facilita el acceso a mercados más grandes;
 - la globalización de la oferta incentiva la especialización y la división de trabajo, lo que eleva la productividad;
 - la fuerte interacción entre productores, proveedores y usuarios induce un mayor aprendizaje productivo, tecnológico, administrativo y de comercialización;
 - la eficiencia compartida promueve la confianza y reputación, lo que redundará en menores costos de transacción.
-
- **Entorno:** se refiere a todo aquello que está u ocurre físicamente fuera de una empresa como los clientes, la competencia, los no clientes, los proveedores, el avance tecnológico, la política económica, etc.

- **Exportación FOB:** se refiere a la venta de productos nacionales a un mercado extranjero valorado en el punto de embarque del país exportador (puerto, aeropuerto, terrapuerto).
- **Exportaciones tradicionales:** se refiere a las exportaciones que históricamente han tenido la mayor importancia; incluyen a los minerales, al petróleo y sus derivados, y en el campo agrario incluyen al café, azúcar y el algodón.
- **Exportaciones no tradicionales:** se refiere a la exportación de nuevos productos que han sufrido un cierto grado de transformación (productos con valor agregado) y que históricamente no se transaban con el exterior o se transaban en pequeñas cantidades.
- **Fenotipo:** conjunto de caracteres hereditarios comunes a una determinada especie vegetal o animal debido a la existencia de genes semejantes.
- **Importación FOB:** compra de productos a un mercado extranjero de parte de los residentes de un país valorado en el punto de embarque de su país de origen (puerto, aeropuerto, terrapuerto); asimismo, se denomina residente a toda persona natural o jurídica que opera dentro de las fronteras geográficas de un país al margen de quién sea el dueño de su capital.
- **INEI:** Instituto nacional de estadística e informática del Perú, es la institución encargada del manejo de la base de datos del todo el recurso del país, es aquella que se encarga de la recolección, procesamiento y análisis de la información nacional y la encargada de la publicación de las estadísticas oficiales de la nación.
- **Micra o Micrón:** milésima parte de un milímetro.
- **Negocio internacional:** se refiere a todas las transacciones de negocios, privadas y gubernamentales, que involucran a dos o más países.

- **Organización Mundial de Comercio (OMC)** : la OMC nació en el año 1995 en reemplazo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) como resultado de uno de los grandes acuerdos mundiales suscritos por los países participantes en la Ronda de Uruguay del GATT; la OMC actualmente constituye la base jurídica e institucional del sistema multilateral del comercio toda vez que de ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en la que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales; la OMC es la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países miembros, mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y enjuiciamiento.
- **Política económica:** se refiere a los instrumentos de los que dispone un gobierno para conducir los destinos de un país en su esfera económica y financiera; entre estos instrumentos podemos distinguir por ejemplo a la política monetaria, a la política cambiaria, a la política fiscal, a la política arancelaria, a la política de tratamiento al capital extranjero, etc.
- **Precio FOB:** se refiere al precio que tiene un producto de exportación o de importación puesto encima del barco, avión o camión de carga para su traslado al exterior; por lo tanto, incluye a su precio de productor, al flete local del centro de producción al centro de despacho, así como los gastos de aduanas y de estiba.
- **Precio CIF:** se refiere al precio que tiene un producto de exportación o de importación cuando ha llegado a su destino y por lo tanto incluye, además del precio FOB, el costo del flete y del seguro internacional de la carga.
- **Tratado de libre comercio:** se refiere a las negociaciones entre dos Estados con la finalidad de que los productos de ambos países ingresen al mercado del otro sin pagar aranceles o libre de toda barrera

para arancelaria como las cuotas, prohibiciones, restricciones sanitarias arbitrarias, etc.

- **Marco legal**

Para dinamizar la inversión tanto nacional como extranjera en el agro se requería abandonar por completo el inmenso universo de normas legales dictadas en el pasado para estructurar esquemas proteccionistas, asistencialistas y colectivistas; así, en Septiembre de 1991 el Gobierno puso en vigencia el Decreto Legislativo N° 653 "Ley de Promoción de Inversiones en el Sector Agrario" que estableció un nuevo marco jurídico para las actividades agrarias.

Esta ley garantizaba la propiedad privada de las tierras, la participación de las empresas privadas en la actividad agraria, el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales, etc.; el camino fue dejar de lado todos los obstáculos de carácter controlista, burocrático y de intervención estatal en los aspectos productivos y comerciales.

La propiedad de la tierra regresó a regirse por las normas del derecho común; después de casi 24 años de vigencia del Decreto Ley N° 17716 se decidió a derogarlo; por consiguiente, el país está obligado a emitir señales muy claras en materia legal que justifique el porqué una persona debe hacer una inversión en el agro cuando otras actividades son relativamente más seguras y de menor riesgo; por lo tanto, es imprescindible hacer reglas simples, claras y concretas que garanticen para cualquier persona natural o jurídica la permanencia del sistema jurídico en el tiempo puesto que una inversión agrícola, ganadera o industrial, requiere de estabilidad y períodos amplios para su desarrollo y consolidación.

Por otra parte, la Constitución Política de 1993 con precisión establece una orientación moderna y clara al respecto, determinando que las reglas del mercado son factores que deben intervenir para que se desarrolle cualquier actividad económica y con ello se incentive la participación de

los agentes económicos, otorgándose garantías a través de la dación de normas que les den estabilidad y seguridad jurídica a sus inversiones.

De otro lado, el Decreto Supremo N° 004-2004-AG declaró de interés nacional la producción de fibra de alpaca, llama y vicuña tal como se indica a continuación.

- **Decreto Supremo N° 004-2004-AG**

El presidente de la república considerando:

Que, el Artículo 88° de la Constitución Política del Perú (T. 211 N° 213) establece que el Estado apoya preferentemente el desarrollo agrario.

Que, la crianza de camélidos sudamericanos domésticos (alpaca y llama) constituye una actividad económica de fundamental importancia para un vasto sector de la población residente de las zonas alto andinas del país, donde la actividad agrícola y pecuaria no resultan viables y constituye también el único medio de subsistencia de las familias campesinas de la sierra.

Que, entre los principales productos que se derivan de estas especies se encuentra su fibra cuyas características singulares son muy apreciadas a nivel mundial y le permite obtener una alta cotización en el mercado internacional; Que, resulta necesario impulsar decididamente la producción de fibra de alpaca y llama, así como de la vicuña, no solo con el objeto de atender la demanda existente, si no también para integrar a la economía, en condiciones de equidad, a grupos sociales vulnerables.

De conformidad con el numeral 8) del Artículo 118° de la Constitución Política del Perú, el Decreto Legislativo N° 560, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo, y Decreto Ley N° 25902, Ley Orgánica del Ministerio de Agricultura.

DECRETA:

Artículo 1°.- Declaración de Interés nacional

Declárese de interés nacional la producción de fibra de alpaca, llama y vicuña.

Artículo 2°.- Financiamiento

El Ministerio de Agricultura impulsará la producción de fibra de alpaca, llama y vicuña en las zonas alto andinas del país.

Entre otros actuados del presente decreto supremo.

2.4 Formulación de hipótesis

2.4.1 Hipótesis principal

Una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de fibra de alpaca durante el periodo de estudio 2000-2005, facilitaría su ingreso mercado mundial y en particular al mercado estadounidense contribuyendo a mantener una balanza comercial global en equilibrio y generando empleo productivo.

2.4.2 Hipótesis específicas

- La política macroeconómica (política cambiaria, política de inversiones públicas, política de sanidad agraria, política energética, etc.) puede facilitar el ingreso y ventas de las confecciones de fibras de alpaca al enorme mercado mundial con la finalidad de generar divisas y mayores puestos de trabajo en el Perú.
- La estrategia económica de promoción de las exportaciones de las confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial y al

mercado estadounidense en particular se vería favorecida por la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Diseño Metodológico

a) Método

La metodología de investigación para verificar la aceptación o negación de las hipótesis parte de la recopilación de información secundaria sobre nuestras variables independientes (variables causa) y variables dependientes (variables resultado); esta información secundaria es de carácter histórica. Todo este proceso de recopilación de información ya sea de origen secundario estará orientado por el marco teórico. En la presente investigación se empleara el, método descriptivo, el mismo que se comparara con el estadístico, análisis, síntesis y inductivo.

b) Diseño

La presente investigación también es de carácter no experimental y longitudinal toda vez que cubre el periodo 2000-2005, utilizando principalmente información secundaria.

c) Tipo de investigación

De acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y los objetivos formulados en el documento, el presente estudio reúne las características suficientes para ser calificado como una investigación aplicada.

d) Nivel de la investigación

De acuerdo a sus variables esta investigación tiene un carácter descriptivo así como explicativo, es decir que se sustenta en las relaciones de causalidad entre las variables elegidas por la investigación.

La presente investigación se centra en solamente en la industria manufacturera y se refiere específicamente al caso de una industria orientada al negocio de exportación de las confecciones de fibra de alpaca a nivel nacional.

3.2 Población y muestra

Población

La población en el presente trabajo de investigación se refiere a la cadena productiva de la alpaca a nivel nacional desde la crianza de los camélidos sudamericanos hasta la exportación de las confecciones de fibras de alpaca

Muestra

El presente estudio no utiliza muestras de ningún tipo.

3.3 Operacionalización de variables

a) Variables explicatorias o variables independientes

- mercado mundial para las confecciones de fibra de alpaca;
- política macroeconómica (política cambiaria; política de gasto público, particularmente en infraestructura económica);
- política sectorial agraria relacionada a la sanidad animal;
- política de comercialización;
- cadena productiva de la alpaca.

b) Variables Resultado o Variables Dependientes

- exportaciones de las confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial y estadounidense;
- balanza comercial;
- generación de empleo productivo.

3.4. Técnicas de recolección de datos

La presente investigación se baso en el recojo de información de bases secundarias tomados de; reportes, informes, boletines e apuntes de las diferentes entidades:

- Instituto Nacional de Estadística e Informática
- Biblioteca de la U.S.M.P.
- Biblioteca de la U.N.M.S.M.
- Biblioteca de la UNALM.
- Ministerio de Agricultura
- Ministerio de economía y finanzas
- Ministerio de la producción

- Ministerio de comercio exterior y turismo

3.5 Técnicas para el procedimiento y análisis de la información

La presente investigación económica fue tratada con las estadísticas descriptivas.

Se trabajo con índices económicos para evidencias algunos fenómenos económicos relevantes.

Se trabajo con analizo de correlación para determinar la asociación de variables relevantes al estudio.

Además se trato los datos con pruebas de hipótesis en la modelos de regresión para determinar la significancia de distribución de fisher para las mismas y determinar también la estabilidad del modelo de explicación de las exportaciones de fibra de alpaca.

A- Análisis de regresión lineal

Relación de dependencia entre las exportaciones de fibra de alpaca (como variables dependiente) y la producción nacional de fibra de alpaca, la inflación, desde la variables tiempo, inversión publica, así como tipo de cambio (las variables explicativas) variables en forma lineal. Utiliza la teoría mínimos cuadrados.

Medida que establece la asociación entre variables. Se evalúa mediante el valor de la pendiente de la función (generalmente expresado como “b”, en la ecuación general de la recta).

B- Fórmula General de la Ecuación de Regresión Lineal general:

$$Y = a + bX_i + e_i$$

Donde:

- Y_i = Y, la variable dependiente de un valor seleccionado de las variables X
- a = Es la ordenada de la intersección con el eje Y, es decir, el valor estimado de Y cuando $X=0$. Dicho de otra forma, corresponde al valor estimado de Y, donde la recta de regresión cruza el eje Y, cuando $X=0$.
- b = Es la pendiente de la recta, o el cambio promedio en Y por unidad de cambio (incremento o decremento) en las variables independientes X respectiva.
- X_i = Son las variables independientes
- e_i = Es el término de error aleatorio estadístico.

En la presente investigación las hipótesis se contrastarán y verificarán con procedimientos estadísticos, en base a los datos hallados de las exportaciones y sus demás variables explicativas en el mercado nacional y mundial, con el uso de estadísticas de regresión y correlaciones mediante la herramienta informática de SPSS, software estadístico por excelencia de aplicación a las ciencias sociales y la economía. De fácil aplicación y potente plataforma de análisis estadístico.

3.2 Aspectos éticos

Cada vez es mayor el grado de importancia de la ética en la economía en general y en el desarrollo en particular es un concepto que siempre ha sido lo suficientemente claro para la gente que se ha molestado en pensar en estos temas de manera crítica con una mente abierta, mucho de los cuales están presentes en la confianza del mercado, pero recientemente, este ha sido, sorpresivamente, considerado como un tema importante aun en “las cabezas duras” de los operadores en finanzas sin mencionar el público en general.

La ética tiene una perspectiva muy limitada, sobre la razón por la cual existe una llamativa ausencia del rol de la ética para los hombres de negocios a economistas.

La presente investigación contempla los aspectos éticos de derecho de autor de la manera más adecuada e escrupulosa para de esta manera respetar los estudios u aportes de otros importantes colegas que contribuyen con sus documentos al engrandecimiento de la investigación en general.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

I. Cadena Productiva De La Fibra De Alpaca

El presente capítulo acerca de la fibra de alpaca tiene por objeto explicar en detalle como se desarrolla la dinámica de su cadena productiva y que refleja mejor en el gráfico N° 12.

La industria textil y de confecciones comprende una serie de actividades, empezando con el tratamiento de las fibras para la elaboración de hilos, seguido con la fabricación y acabado de telas y culmina con la confección de prendas de vestir y otros artículos; es un sector intensivo en mano de obra, y se caracteriza por estar verticalmente integrado, generando una cadena productiva que abarca a sectores que van desde el agro (algodón), el sector pecuario (camélidos como la alpaca, llama, vicuña y guanaco) incluyendo el

sector de químicos (embolsado) y etiquetado pasando por tintorería, lavandería y servicios varios.

La industria textil y confecciones son sumamente intensivas en mano de obra y funciona a través de pedidos; por lo tanto, su producción de un periodo a otro puede mostrar una gran variabilidad dependiendo del tamaño de los pedidos, los cuales usualmente provienen del extranjero.

Gráfico 12

Cadena Productiva de la Alpaca

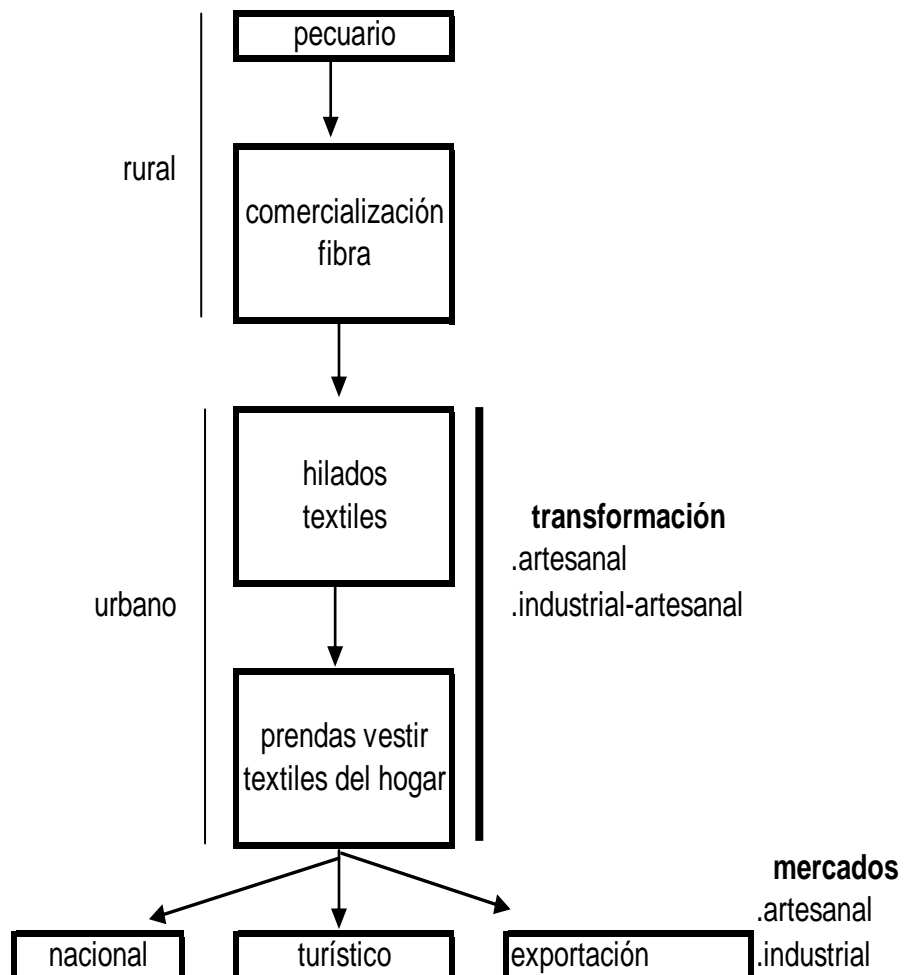


Grafico de la cadena productiva de la fibra de alpaca, para los tres mercados nacional, turismo y exportaciones.

A- Revolución Industrial y Exportación de Fibra de Alpaca

Durante la revolución industrial de Inglaterra y a pocos años de la independencia de España del Perú se comienzan a enviar los primeros embarques de fibra de alpaca y llama a nuevos mercados, especialmente ingleses y se inicia una espectacular demanda por ésta materia prima por lo que el sur peruano y Bolivia se articulan en el mercado internacional; dada la importancia del negocio de la exportación de fibra de alpaca hacia Inglaterra, en 1824 se designa al primer cónsul británico en Arequipa.

El milagro se inicia en Bradford, Inglaterra, con un modesto fabricante de telas llamado Titus Salt nacido de una familia de agricultores en 1803 quién dejó la tierra y se dedicó a la clasificación de lanas en la ciudad de Picadilly, Bradford en 1822; el éxito de Titus Salt se debió a las innovaciones que introdujo en el uso de nuevas y raras fibras en la manufactura de telas de lana peinada, especialmente alpaca y mohair.

En 1836 encontró algunos fardos sucios de fibra de alpaca que habían sido olvidados en un almacén de Liverpool; al tiempo que sus dedos se deslizaban por una mecha de esas fibras supo inmediatamente que estaba frente a una fibra de gran potencial y compró el lote; viendo que las fibras sucias y desaliñadas después de ser batidas, limpiadas y peinadas, podían ser transformadas en telas de lujo de la más alta calidad, en el período de 3 años la importación de la fibra de alpaca subió a la cantidad de 2 millones de libras (920 TM).

En los años siguientes su fábrica produjo millones de yardas de las telas más finas de alpaca del mundo; para 1850 la reputación de Titus Salt como fabricante de telas finas en su fábrica de Bradford no tenía rival en Europa y América; es por ello que en 1869 fue nombrado Barón de Inglaterra.

Esta circunstancia especial de la gran demanda de fibra de alpaca por la industria inglesa da inicio a un nuevo período en la explotación y crianza de camélidos; así, se forman las primeras explotaciones comerciales, se consolidan los grupos compradores-exportadores en Arequipa y se liga a los mercados la producción las economías campesinas de los pastores de altura; desde esa época se desligan el proceso de producción de la comercialización e industrialización, siendo considerada como una actividad extractiva por los comerciantes y procesadores de fibra.

En la segunda década del siglo XIX ya se puede apreciar en la ciudad de Arequipa muchas empresas comercializadoras extranjeras especialmente inglesas y francesas; en el período que va de 1830 a 1870 aparecen filiales de empresas extranjeras, así como empresas independientes de inmigrantes extranjeros, incrementándose el número de casas comerciales.

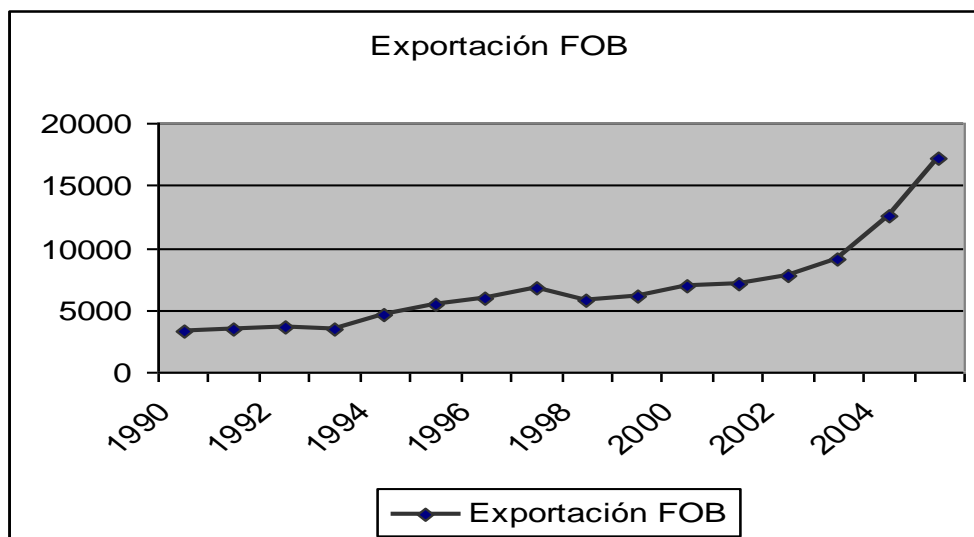
La industria textil en el Perú se inició en 1859 al instalarse la fábrica de Lucre en el Cuzco; posteriormente, aunque sin mucho éxito otras fábricas del Cusco, se inician con la textilería de alpacas tales como Marangani y Urcos; es a partir de la década del 70 cuando el gobierno otorga incentivos a la industria textil de Arequipa donde se instalan fábricas modernas y se inicia la exportación de tops e hilados.

En el siguiente cuadro N° 3, se muestra la exportación de fibra de alpaca peruana a Inglaterra; nótese que en 1874 se exportaba el 53% de lo que actualmente se produce (4000 TM en el 2006), lo cual es un indicador de la enorme importancia de estas exportaciones en dicho año; de otro lado, también se puede apreciar el efecto devastador que tuvo la guerra con Chile sobre el volumen de las exportaciones de fibras de alpaca que en 1880 fueron menos de 1/3 de lo exportado en 1874; por otra parte, se puede observar que las exportaciones de fibras de alpaca tuvieron una gran importancia dentro del total de nuestras exportaciones durante el periodo 1890-

1915 en que llegaron a bordear el 20% para luego ser desplazadas por el petróleo y el cobre.

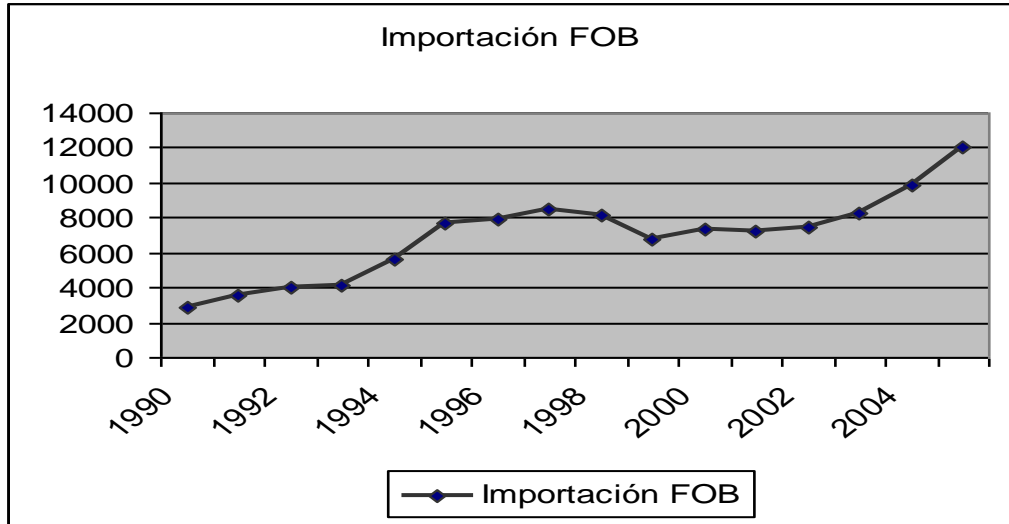
En la balanza comercial se puede apreciar que si bien durante todo el periodo del 1992 al 2005 a tenido altos y bajos, es decir años en donde fue negativa y años donde fue positivo, es ha partir del periodo del 2002 al 2006 que presenta una creciente tendencia. Esto se debe a la creciente tendencia de las exportaciones peruanas pero con mayor pendiente que las importaciones peruanas. Dando por ello una balanza comercial positiva del 2002 a la fecha, fomentando de esta forma a las exportaciones nacionales. Y por ende a las exportaciones de la industria alpaquera. Ver Gráficos 13, 14 y 15

Gráfico 13
Exportaciones generales del Perú en valor FOB del PBI, en millones dólares



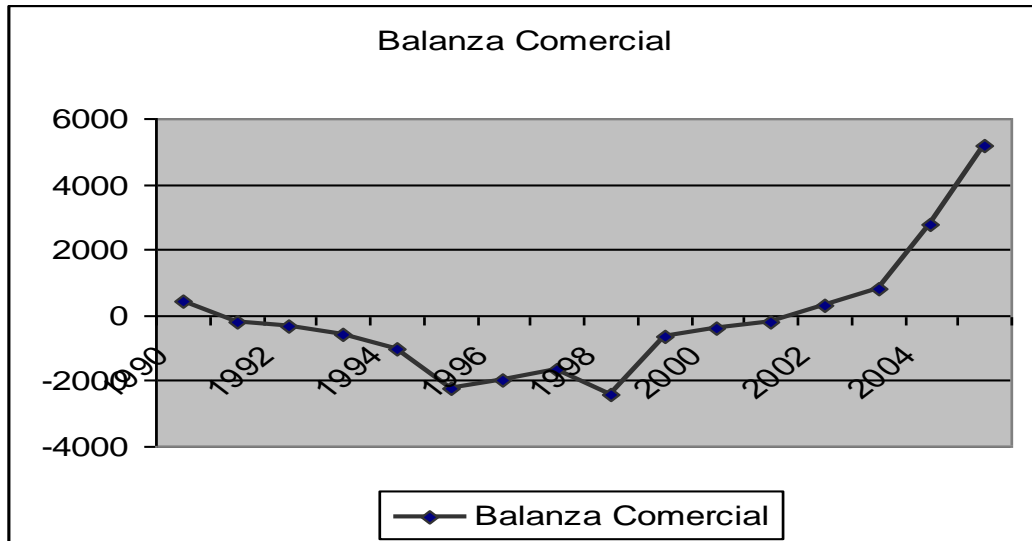
Fuente: Elaboración propia

Grafico 14
Importaciones generales en valor FOB del PBI para el Perú,
En millones dólares



Fuente: Elaboración propia

Grafico 15
Balanza comercial del Perú, en millones dólares



Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3
Exportación de Fibra de Alpaca a Inglaterra

Años	Miles Libras	TM	% del total exportaciones
1835	184	85	
1839	1458	671	
1840	1650	759	
1855	1447	666	
1857	2359	1085	
1858	2688	1236	
1873	4025	1851	
1874	4620	2125	
1880	1412	649	4
1885	3765	1732	10
1890	3114	1432	18
1895	3645	1677	18
1900	4237	1949	16
1905	3132	1441	6
1910	5429	2497	8
1915	6729	3095	12
1926	5386	2477	
1927	6274	2886	
1973	6436	2960	

Fuente: Sumar J. (1986); Bonilla H. (1973).

Desde al año 1800 a la fecha existen dos modalidades de comercialización de la fibra de alpaca que consistían en las Ferias Anuales y Ferias Semanales; la primeras llegaron a constituir factores importantes para el intercambio comercial puesto que se compraban grandes lotes ofertados por las haciendas ganaderas directamente a los representantes de los grandes comerciantes con sede en Arequipa; era la llamada “fibra de finca” con predominancia hasta un 85% de fibra de color blanco; en cambio en las Ferias Semanales aunque ocupaban un lugar secundario se ofertaba en pequeños lotes la producción de los miles de pequeños campesinos equivalente al 80% de la producción nacional; a esta fibra se le llamada “de colecta”

donde intervienen una serie de agentes intermediarios que a su vez ofertaban variados productos regionales de origen urbano.

La modalidad de acopio en el caso de la fibra de llama es de “colecta” pues dicho animal es criado en casi el 100% por las comunidades campesinas; con la construcción del ferrocarril del sur se establecieron sucursales en los principales centros poblados que se ubican en su recorrido.

Esta forma de comercialización con algunas variaciones se mantiene en la actualidad; todavía se lleva a cabo la Feria de Macusani (Puno, Perú) que se celebra el 8 de diciembre y en donde tradicionalmente se fija el precio de la fibra para la próxima campaña.

B- Camélidos sudamericanos

Los camélidos sudamericanos son animales típicos de nuestra zona andina; los primeros indicios de su domesticación datan de hace 6000 años en Telarmachay (departamento de Junín), la cual culmina con el pastoreo y la aparición de diversas variedades de camélidos plenamente domesticados hacia los 3500 a.c.

Los camélidos sudamericanos comprenden 4 especies: la llama (*Lama glama*), la alpaca (*Lama pacos*), el guanaco (*Lama guanicoe*) y la vicuña (*Lama vicugna*); de estas 4 la llama y la alpaca son especies domesticas, mientras que el guanaco y la vicuña son especies silvestres.

En el mundo se encuentran distribuidos a lo largo de la Cordillera de los Andes en América del Sur, desde del Ecuador hasta la Tierra del Fuego, ubicándose su mayor concentración en el altiplano peruano-boliviano, el norte de Chile y Argentina; se localizan en alturas que fluctúan entre 3600 y 5000 metros de altura, es decir en las regiones más elevadas de los Andes.

El Perú es el principal productor de camélidos sudamericanos del mundo con más de 4.2 millones de cabezas entre las 4 especies, de las cuales alrededor de 3 millones son alpacas y representan más del 80% de las existentes en el mundo; sin embargo, la alpaca ya no es un animal de crianza exclusiva de Sudamérica, puesto que desde fines de los años 80 se viene desarrollando su crianza en los Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Canadá, manteniéndose el interés por desarrollar su crianza en otros países.

Entre las poblaciones domesticas, por las características productivas de la fibra, se conocen dos fenotipos de alpacas: Huacaya y Suri; y dos de llamas: Ccara y Chaku; estos recursos genéticos se encuentran subutilizados, no han sido evaluados adecuadamente y en algunos casos como la alpaca suri están en vías de extinción; para conservar y mejorar estas razas se requiere prestar atención al desarrollo de rebaños que permitan registrar su producción y la selección de animales y al mismo tiempo de proveer de animales mejorados, a los rebaños de base de los productores del Perú y del extranjero; para este fin será necesario establecer núcleos genéticos en lugares estratégicos de la sierra, manejados por las empresas privadas o mixtas.

Con respecto a las poblaciones silvestres, la vicuña fue declarada en riesgos de extinción por la IUCN en 1969; sin embargo gracias a un buen proyecto de conservación, la población de vicuñas aumentó y fue posible que en 1981 cambie su estatus a vulnerable; en la actualidad las disposiciones legales vigentes tienden a promover su crianza y utilización de su pelo a pesar que aun no se cuenta con un modelo de manejo económicamente viable que pueda ser transferido a la comunidad interesada en la conservación y utilización del recurso; sería recomendable que el Estado apoye a entidades privadas sostenidas técnicamente por institutos y/o universidades para crear zoo-criaderos para la producción de vicuñas y paco vicuñas.

La ganadería de los camélidos constituye la actividad económica más importante de la región alto andina e involucra a una población de 2.9 millones de habitantes que representa aproximadamente el 12% de la población nacional; su crianza se realiza en las zonas más pobre de los departamentos de la sierra.

Las especies domesticas constituyen la fuente de sustento principal a más de 140 mil familias de pequeño pastores y productores mixtos de altura de estas regiones, los que por lo general se agrupan en comunidades campesinas; este sector de productores se encuentran entre los de más bajos ingresos per cápita de la región; generalmente las especies domesticas se han destinado a la producción de fibra y carne así como al transporte (llama).

Además de la fibra de alpaca, producto de mayor reconocimiento en los mercados mundiales, está cobrando importancia por sus características textiles la fibra de llama; este producto presenta patrones de finura y longitud de mecha adecuados para su industrialización y posterior comercialización en los mercados internacionales.

De otro lado, la carne de camélido posee los niveles más bajos de colesterol en comparación con otras especies; este hecho debe permitir la apertura de nuevos mercados en países desarrollados en donde existe gran demanda por productos naturales de alto valor nutritivo; asimismo, en los mercados locales existe un potencial a ampliar y desarrollar comparado con la demanda actual existente.

Según la Asociación de Exportadores (ADEX), la piel de la alpaca es usada para la fabricación de una diversidad de productos, entre ellos artículos de peletería que en el primer trimestre del año 2005 se exportó por US\$ 970 mil, monto superior en un 23% respecto a similar periodo del año pasado; Nueva Zelanda se convirtió en el principal país de destino al liderar el ranking con el 48% de las importaciones por un

valor de US\$ 460 mil; en el segundo lugar se encuentra Estados Unidos con el 44% (US\$ 429 mil).

Respecto a las empresas exportadoras de peletería de alpaca, ADEX señaló que la partida "peletería de alpaca" fue exportada por un total de 38 empresas ubicándose en el primer lugar J Y Artesanías Caisin SRL y Alpacas Americanas SRL que comparten el primer lugar con el 16% del total exportado cada una, lo que representó ventas por US\$ 158 mil y US\$ 156 mil respectivamente; posteriormente, ADEX informó que las exportaciones de peletería de alpaca durante todo el 2005 ascendieron a US\$ 4. 4 Millones, 7% más con respecto al registrado en el 2004; Nueva Zelanda fue el principal destino de estos productos al concentrar el 47.9% del total, seguido por los Estados Unidos con 43.4% del total; los envíos han estado a cargo de 102 empresas cuyo ranking fue liderado por Artesanías Amantani que concentró el 16.6% del total, seguido por Juan Fernando Villalobos Blacker (14.7%), y JY Artesanías Calsin SRL (8.3%).

Por otra parte, las alpacas son excelentes animales de compañía porque poseen un temperamento cariñoso, pueden ser enseñadas a andar con jáquima y son tan dóciles que los niños las pueden manejar; asimismo, son animales muy limpios porque por ejemplo siempre utilizan la misma área para depositar sus heces; no son bravas, no muerden y sólo escupirán a un humano sí son muy provocadas; son animales tímidos, pero curiosos que comerán felizmente de la mano de quien las alimente; finalmente, el guano de alpaca es un excelente abono para las plantas.

C- Población de Alpacas a Nivel Mundial y por Departamentos

Perú cuenta con más de la mitad del total de camélidos sudamericanos en el continente, sobretodo de las especies alpaca, vicuña y guanaco; sin embargo desde fines de los años 80 también se crían en otros países fuera de Sudamérica como en los Estados

Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Canadá, lo que a mediano plazo puede significar mayor competencia en la exportación de fibra de estos animales en la que actualmente Perú es el principal vendedor.

Cuadro 4
Población de Camélidos : 2004

Concepto	Miles cabezas		Participación
	Sudamérica	Perú	%
Alpaca	3750.0	3192.9	85.1
Llama	3300.0	1130.5	34.3
Vicuña	160.7	149.5	93.0
Guanaco	571.2	3.8	0.7
Total	7781.9	4476.7	57.5

Fuente: OIA, MAG.

Nótese en el cuadro anterior 4, que nuestro país poseía el 2004 el 85.1% del total de la población de alpacas en Sudamérica así como el 93% de la población de vicuñas.

Según algunos investigadores la alpaca proviene de la domesticación de la vicuña, y habita en la zona alto-andina por encima de los 3800 msnm., en el Perú, Bolivia, Chile, Argentina y en menor medida en los Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y Australia.

Nótese en el siguiente cuadro 5, que el Perú contaba el año 2003 con el 87.3% del total de las cabezas de alpaca en el mundo; de otro lado, la población de alpacas australianas aumentó de 8 mil a 50 mil en el 2005, es decir en menos de 10 años, y se espera que alcance el millón de animales el 2020; los precios de la fibra en Australia fluctúan entre US\$ 8 a US\$ 25 por kilo debido a la demanda por mezclas de alpaca con otras fibras; se espera que la producción de fibra de alpaca aumente 25% este año 2005 a 35 TM; la fibra de

alpaca australiana está ganando mercado en Gran Bretaña, Hong Kong, New York y Tokio.

Cuadro 5
Alpacas en el Mundo : 2003

País	Cabezas (Miles)	%
Perú	3041.6	87.3
Bolivia	332.0	9.5
Chile	40.2	1.2
Estados Unidos	35.8	1.0
Australia	16.7	0.5
Ecuador	4.6	0.1
Nueva Zelanda	4.5	0.1
Canadá	4.4	0.1
Argentina	2.3	0.1
otros	0.2	0.0
total	3482.3	100.0

Fuente: CONACS.

Por otra parte, el CONACS ha denunciado que la mayor parte de las alpacas que exporta Chile son contrabandeadas desde nuestro país; así, entre 1992 y 2004 Chile ha exportado más de la mitad de los 45000 ejemplares que posee, mientras que en el mismo periodo el Perú solamente exportó 8980 alpacas de los más 3 millones que posee; las causas del contrabando serían:

- Los trámites para exportar alpacas en nuestro país demoran demasiado y esta situación favorecería el contrabando;
- En el mercado legal cada alpaca cuesta más de US\$ 1000, mientras que los contrabandistas solo pagan S/. 400 por cada animal; según otros especialistas, el comercio ilegal de alpacas en pie se realiza por la frontera con Bolivia de donde los animales luego son destinados a Chile para su venta al mercado internacional a precios que van desde los US\$ 10000 a US\$ 15000 por animal; sin embargo, el precio pagado en el mercado nacional en el mejor de los casos apenas llega a los US\$ 1500;

- Aún no existe una legislación que sancione de manera drástica el contrabando de animales.

Mediante el contrabando estarían saliendo del Perú ejemplares de gran calidad genética, lo cual perjudicaría a los productores nacionales; de otro lado, el problema de la exportación de alpacas fértiles, permitida por el gobierno de Fujimori a partir de 1990 con la finalidad de amortiguar el contrabando, ha creado una competencia entre los países alpaqueros por naturaleza y otros como Nueva Zelanda, Australia, Estados Unidos, Canadá y China, que se están apoderando del mercado internacional; la crianza de alpacas es una actividad muy importante para los pueblos alto andinos; sin embargo un mal manejo repercute en la economía, ecología y sociedad de dichos pueblos ya que pueden perder uno de sus ingresos económicos más importantes.

La alpaca es un animal de fina estampa, armoniosa en su caminar, de cuerpo esbelto cubierto de fibra que en su conjunto se denomina vellón; presenta almohadillas plantares, característica que le otorga la condición de animal ecológico al no dañar el pasto, ni provocar erosión de los suelos.

Existen dos razas de alpaca:

- La raza suri que existe casi exclusivamente en Puno está en declive y con ello se corre el riesgo de perder su larga y fina fibra; su fibra es lacia; el crecimiento anual de la fibra es de 10.4 a 20 centímetros de longitud; asimismo, existe una predominancia de alpacas suri de color blanco, producto de la pérdida de sus colores; por lo tanto, resulta urgente iniciar programas con los criadores de alpacas suri para formar hatos genéticamente puros, tanto en la variedad como en el color de su fibra;
- La alpaca huacaya es la raza de mayor difusión en el país, y representa el 85% del total de alpacas (Censo Nacional Agropecuario de 1994); posee abundante fibra que cubre su

cuerpo, piernas y cuello; sus patas y cara están cubiertas por fibra corta, mientras que el resto de su cuerpo está cubierto por fibras más largas y rizadas dándole al animal una apariencia esponjosa; el crecimiento anual de la fibra es de 9 a 12 centímetros de longitud; sus características zootécnicas son las siguientes: es un animal de buen desarrollo corporal, con fibra que crece perpendicularmente al cuerpo, de cabeza relativamente pequeña, orejas de forma triangular, ollares amplios y pigmentados, boca con belfos muy móviles también pigmentados, con copete bien formado y cara limpia, cuello largo y fuerte; el tamaño aceptable es de 80 cm. a la cruz; el vellón debe cubrir todo el cuerpo incluyendo las extremidades hasta las cañas, la línea superior del animal es ligeramente convexa, que continúa hasta la cola, con extremidades fuertes y de buen aplomo, lo que en conjunto le da una armoniosa apariencia general al animal.

La alpaca vive en promedio 10 años e inicia su reproducción entre los 2 y 3 años de edad; asimismo, tiene una gestación que dura 11.5 meses y produce una cría al año; la crianza de alpacas es una actividad muy importante; sin embargo un mal manejo repercute en la economía y ecología de los pueblos andinos ya que pueden perder uno de sus ingresos más importantes.

Las alpacas, como toda la ganadería de la sierra, es otra de las especies que ha atravesado por una seria crisis durante la década de los 70 debido a la ley de reforma agraria, durante la década de los años 80 debido al terrorismo y en las décadas siguientes por los graves fenómenos atmosféricos como consecuencias de sequías prolongadas y heladas; a lo anterior habría que añadirle la depresión de los precios en los mercados internacionales de la fibra.

La crianza de alpacas en el Perú esta distribuida principalmente en los departamentos de Puno (55.2%), Cusco (12.5%), Arequipa (9.6%), Huancavelica (6.2%) y Ayacucho 5.4%.(Ver cuadro 6)

Cuadro 6
Población de Alpacas en el Perú en el 2005

Departamentos	Miles Cabezas	%
Puno	1987	55.2
Cusco	451	12.5
Arequipa	347	9.6
Huancavelica	224	6.2
Ayacucho	193	5.4
Apurímac	150	4.2
Resto	246	6.8
Total	3598	100.0

Fuente: Prompex.

Asimismo, la población de alpacas se encuentra en manos de pequeños productores (85%) en unidades agropecuarias dispersas, las que conducen entre 50 y 100 cabezas por rebaño en forma extensiva.

La esquila para la producción de fibra empieza normalmente al año y medio de edad y se prolonga hasta el término de la vida del animal; los rendimientos de fibra van desde 3 a 6 libras/cabeza/año y de la producción de carne de 20 a 30 kg. /cabeza según el nivel de tecnología de los sistemas de producción alpaqueros; sin embargo estos índices productivos son bajos como consecuencia de las inadecuadas técnicas de manejo de pastos y manejo sanitario (enterotoxemia; 30% de las alpacas tienen sarcosistiosis) que perjudica la calidad de la carne; como se ve, la productividad de la fibra aún se encuentra muy por debajo de su techo genético; actualmente en promedio se obtiene 2.3 kilos por alpaca cuando se puede llegar a 5.4 kilos con un buen manejo de los hatos y aplicando programas de recuperación genética.

De otro lado, la carne fresca de alpaca es materia prima de alta calidad para la elaboración de gran variedad de embutidos y conservas; además se pueden preparar una gran variedad de platos con su carne que es reconocida como uno de los alimentos más

nutritivos, pues posee 22% de proteínas, 56 miligramos de colesterol por cada 100 gramos de carne y un contenido graso de 3% por lo que es considerada un producto light; la producción de carne de alpaca para el 2003 alcanzó un volumen de 8701 TM.

D- Producción de Fibra de Alpaca y sus Sustitutos

Como se puede observar en el siguiente cuadro 7, la producción de fibras de origen animal a excepción de la lana de ovino no es significativa, lo que ubica a estas fibras dentro del rubro de las denominadas “fibras especiales”, las cuales además tienen una serie de características que las hacen especiales para la producción textil.

Cuadro 7
Producción Mundial de Lanas y Pelos Finos : 2006

Fibra	Producción TM	Países productores
Alpaca	4000	Perú, Bolivia, Australia, Chile
Mohair	22000	Sudáfrica, Turquía, Estados Unidos (Texas), Australia, Nueva Zelanda
Cashemere	5000	China, Rusia, Irán, Pakistán
Camello	2000	China, Mongolia
Angora	8500	China, Francia, Chile
Llama	600	Bolivia, Perú
Vicuña	3	Perú, Bolivia, Chile, Argentina
Lana ovino	1851000	Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica

Fuente: OIA, MAG.

La producción de fibra de los camélidos, al igual que otros animales (caprinos), es denominada “fibras especiales” y se caracterizan por tener un vellón de tipo mixto donde se entremezclan dos capas de fibras:

- Las de la capa inferior, finas, cortas y abundantes.
- Las de capa superior compuestas de fibras gruesas, relativamente planas y de mayor longitud.

La naturaleza ha sido muy amable con la alpaca y ha dotado a sus fibras con características que la hacen únicas; así, el secreto de las fibras de alpaca reside en su estructura que absorbe la humedad y permite que la piel del ser humano respire haciéndola sentir fresca en el verano y ayudándola a conservar el calor durante el invierno; la fibra de alpaca contiene bolsas de aire microscópicas, lo que hace posible crear prendas ligeras de peso y con gran poder térmico; asimismo, la fibra de alpaca es inusualmente fuerte y resistente que no disminuyen con la finura, haciéndola ideal para el proceso industrial (ver siguiente cuadro 8); la fibra de alpaca también es suave y delicada al tacto.

El vellón de la alpaca está constituido por fibras finas y gruesas; la fibra fina se encuentra en la parte del lomo y los flancos del animal; mientras que las fibras gruesas se concentran mayormente en la región pectoral, extremidades y cara; el diámetro de la fibra de alpaca oscilará entre 18 y 33 micras, dependiendo a qué parte del cuerpo corresponde y a la edad del animal esquilado; la finura promedio estará en el orden del 26.8 a 27.7 micras; en el siguiente cuadro se muestra las principales características de la fibra de alpaca, finura y longitud, en comparación con sus sustitutos.

Cuadro 8
Características de la Fibra de Alpaca

Fibra	Finura Diámetro micrones	Longitud Mm.
Vicuña	10-15	15-40
Angora	11-15	25-50
Pacovicuña	13-17	35-50
Cashmere	15-19	25-90
Llama	16-100	40-120
alpaca	18-33	75-400
Ovino fino	17-22	50-60
Guanaco	18-24	30-60
Camello	18-26	29-120
Yak	19-21	30-50
Mohair	24-40	75-100

Fuente: CONACS.

De otro lado, la resistencia de la fibra es importante para los procesos textiles, siendo la resistencia de la fibra de alpaca 3 veces mayor que la resistencia de la lana de ovino.

Enseguida se presentan las principales características de la fibra de alpaca tomando como base la información de la campaña chica del 2005 que cubre los meses de marzo-abril; nótese que la categoría de alpaca baby goza de la mayor finura así como del mayor precio, mientras que la categoría alpaca huarizo y gruesa es la de menor finura al mismo tiempo que tiene el menor precio; además, sólo el 34% las 4600 TM de fibra de alpaca producidas en el país durante el 2005 son finas o súper finas (extra fina) por lo que se debe mejorar genéticamente la producción; para ello el CONACS (Consejo Nacional de Camélidos Sudamericanos) ha incorporado microchips subcutáneos a 900 de sus mejores alpacas a fin identificarlas y hacer mejoras genéticas afinando su fibra para atender las exigencias internacionales y evitar el contrabando.

Cuadro 9
Características de la Fibra de Alpaca

Categoría	finura micrones	largo milímetros	producción %	precio promedio soles/libra
Alpaca baby (extra fina)	hasta 23	65	12	7.8
Alpaca fleece (fina)	23.1-26.5	70	22	6.4
Alpaca medium fleece (semifina)	26.6-29	70	46	5.5
Alpaca huarizo y gruesa (gruesa)	mayores a 29	70 a menos	20	3.1
Total			100	5.7

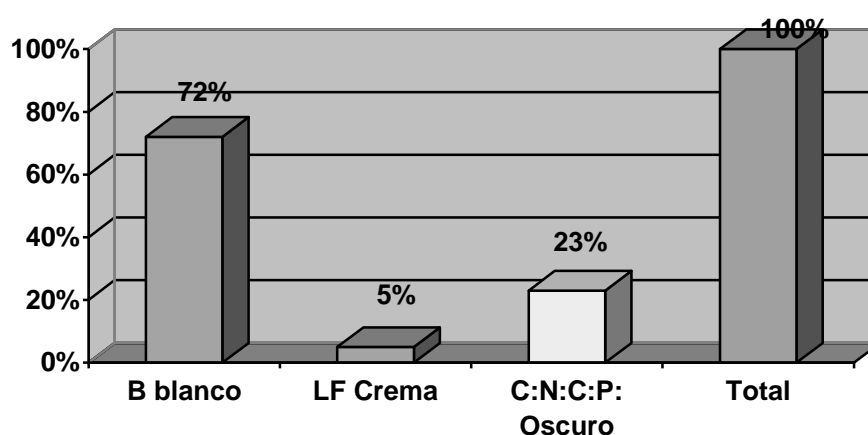
Fuente: Prompex; SPAR.

CONACS también ha informado que los productores de fibra de alpaca de Arequipa han logrado un precio de hasta S/. 12 la libra de fibra extrafina, de S/. 10 la fina, de S/. 8 la semifina y la gruesa a S/. 6 La

libra en el proceso de venta directa que dicha institución gubernamental está apoyando; nótese que los precios reportados por el CONACS son entre el 45.5% y el 93.5% superiores a los indicados en el cuadro anterior; anteriormente los intermediarios llegaron a pagar un sol por libra de fibra de alpaca, precio injusto que mellaban la economía de los alpaqueros.

Grafico 16

Producción de la fibra de alpaca según tipo



Fuente: SPAR AYACUCHO. Elaboración: Propia

Utilizando la misma información anterior se concluye que la mayor parte de la producción de fibra de alpaca es del color blanco (72%), mientras que los colores oscuros representaron el 23% tal como se indica en el siguiente grafico 13, asimismo, los factores que afectan el precio de la fibra de alpaca son su grosor y color; ya se ha visto que en términos generales, mientras más gruesa sea la fibra, más bajo es el precio; así, la fibra gruesa se vende a menos de la mitad del precio de la fibra extrafina; en cambio el color más valorado es el blanco, seguido del crema claro (LF) y finalmente los colores oscuros o pintados (CNCP).

El vicepresidente de la Sociedad Peruana de Criadores de Alpacas y Llamas Registradas de la Región Ayacucho (SPAR AYACUCHO)

señala que el sector alpaquero ayacuchano ha logrado buenos resultados con la comercialización de fibra en forma asociada durante el 2005; explicó que en años pasados los intermediarios compraban la fibra a los campesinos ayacuchanos pagando S/. 3 por libra de fibra blanca y luego la vendían en Arequipa a S/. 8 o S/. 9 por libra, quedándose con la mayor parte de las ganancias; justamente para enfrentar esta situación SPAR AYACUCHO inició una experiencia de comercialización de la fibra en forma asociada, pagando a los productores según la calidad; así, por la fibra de primera categoría se paga S/. 10 por libra, S/. 8 por fibra de segunda, S/. 7 por la fibra de tercera categoría y S/. 5 por la fibra recuarta; de esta forma se ha conseguido acopiar fibra 2 veces este año y mejorar los ingresos de los campesinos.

A continuación se presentan algunos sustitutos de la fibra de alpaca así como sus correspondientes características y precios como tops; en este cuadro 10, nuevamente se puede apreciar que a mayor finura el mercado mundial paga un mayor precio.

Cuadro 10
Sustitutos de la Fibra de Alpaca

	finura micrones	precio TOP US\$/Kg.	aplicación tejidos
alpaca baby	22.5	20.5	punto y plano
alpaca suri	26.0	14.0	plano
alpaca superfina	26.5	10.5	punto y plano
cashmere	16.0	80.0	punto y plano
mohair kid	25.0	27.0	punto y plano
mohair young	28.0	21.0	punto y plano
mohair adulto	35.0	11.5	plano

Fuente: CONACS.

La fibra de alpaca es suave al tacto y tiene un alto poder de higroscopicidad que le permite absorber la humedad ambiental entre un 10% a 15%, no afectando su aspecto; otra característica

importante de la fibra de alpaca es su capacidad repelencia al agua así como de mantener la temperatura corporal, independientemente de lo que ocurra en el medio ambiente externo; cabe señalar que al elaborarse tejidos, la fibra de alpaca tiende a separarse, requiriéndose su combinación con otras fibras naturales como la lana o fibras sintéticas que tienen el efecto contrario.

En cuanto a colores se refiere, será posible encontrar más de 16 colores en la fibra de alpaca, variando desde el blanco, las tonalidades cremas, tonos marrones, colores plata, grises y el negro.

Los clientes que compran chompas de alpaca se darán cuenta que les durarán para siempre; la fibra de alpaca no se rompe, deforma o crea estática; asimismo, es fácilmente lavable.

La fibra de alpaca, cuando esta hecha a mano, es teñida con colores naturales y después separada por colores; utilizando telares los productores de artesanía hacen ponchos, tapetes, frazadas o con agujas de tejer producen chompas abrigadoras; una chompa hecha a mano que tomó una semana hacerla (de la fibra a hilo y de hilo a chompa) es vendida a US\$ 10 y una vez que la chompa ha pasado por toda la increíble cadena de intermediarios el cliente japonés estará pagando US\$ 180 por la chompa en Tokio.

Algunos clientes sienten que la fibra de alpaca pica demasiado por lo cual demandan la alpaca bebé y chompas industriales de alpaca; entonces los campesinos prefieren esquila la fibra de sus alpacas y venderlas a las fábricas como materia prima; las fábricas tiñen la fibra con colorantes químicos e industriales que contaminan el medio ambiente; adicionalmente, para obtener tonos homogéneos con los químicos, la fábrica sólo compra fibra de alpaca blanca a los criadores de alpaca; esa fibra es entonces mezclada con la misma cantidad de lana de cordero, industrialmente teñida y vendida como 100% fibra de alpaca bebé.

Lo que esto está originando es que los criadores de alpaca quieran criar solamente alpacas blancas; y las alpacas marrones, negras, y de color están siendo vendidas como vientres; son contrabandeadas en los Andes y al llegar a Chile, en Iquique, son mantenidas en cuarentena y exportadas a Nueva Zelanda, Estados Unidos y Europa.

E- Comercio Interno y Mundial de Fibra de Alpaca

Los volúmenes más significativos ofertados en el mercado corresponden a la fibra de alpaca, mientras que la de llama se orienta básicamente para el autoconsumo, ofertándose marginalmente mezclada con la de alpaca; la oferta de la producción de fibra de alpaca está determinada por el período de esquila que en el sur del Perú se realiza mayormente durante los meses de octubre-diciembre, previos a la estación de lluvias; ofertándose desde noviembre hasta abril.

Los meses restantes el productor mantiene en "stock" ciertos volúmenes en la expectativa de mejores precios, gastos en fechas importantes (inicio del año escolar, semana santa, fiestas patrias, o algún acontecimiento importante de la comunidad o parcialidad), o para casos de emergencia.

Una característica de la oferta agropecuaria, es su estacionalidad que proviene de un gran número de unidades de producción dispersas geográficamente; la fibra de alpaca no escapa a esta característica, lo que será un condicionante para la estructuración del sistema de comercialización.

El sistema de comercialización de la fibra de alpaca, no ha variado en esencia en los últimos cien años y se caracteriza por una cadena que agrupa a diversos intermediarios: alcanzadores, rescatistas y agentes de las empresas comercializadoras que cumplen la función

de concentración del producto, comenzando en las ferias regionales en donde se venden los vellones.

Este sistema es la forma más eficiente de acopio para las empresas; sin embargo, una particularidad es que el sistema prioriza la adquisición tomando como variable principal el volumen y no la calidad, lo cual ha incidido para que en la oferta del producto se busque entregar peso, no interesando la finura de la fibra, lo que a su vez posibilita la alteración de la fibra con materias extrañas para incrementar su peso; entonces, desde la perspectiva de la producción, el alpaquero es indiferente entre producir alpacas con fibra fina o gruesa.

Una causa del encarecimiento del hilado de alpaca es la caza furtiva de alpaca que hace perder a los criadores alpacas en pié; otro problema adicional se origina cuando se esquila a las alpacas y los acopiadores pagan precios irrisorios por el kilo de fibra de alpaca; esto induce a los criadores a mojar la fibra y a rociarla de tierra para hacer el producto más pesado; de otro lado, los acopiadores venden la fibra de alpaca a los intermediarios, quienes a su vez la llevan a las hilanderías; este largo canal de comercialización innecesario hace que el hilado de alpaca tenga un precio alto; las hilanderías separan la fibra de alpaca por calidades antes del proceso de hilado (limpieza y selección manual); luego el hilado natural es derivado a la tintorería para su teñido.

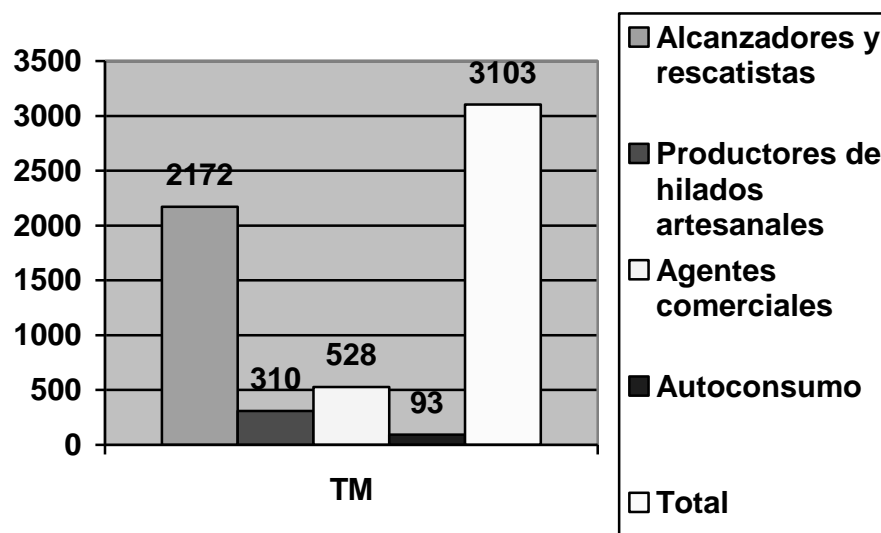
Los requerimientos de la demanda textil en el mercado internacional desde fines de los años 80 se orienta hacia productos cada vez más livianos, lo que obliga a utilizar para el tejido fibras cada vez más finas; por otro lado, el proceso de liberalización de la economía a nivel mundial ha incrementado la competencia, lo que obliga a trabajar con márgenes cada vez más reducidos; esto en el caso de la alpaca exige optimizar el acopio de la fibra, priorizando la calidad; bajo estas condiciones algunas empresas industriales han empezado a ofrecer una diferencial de precios en función a la

calidad del vellón, premiándose con un precio mayor aquel que contenga un mayor porcentaje de fibras finas o extrafinas; de continuar estas medidas es posible crear conciencia en los productores de la necesidad de manejar su hato ganadero en función de la calidad de fibra y no en función a la cantidad de la fibra.

El producto más desarrollado de la crianza de la alpaca es la fibra y sus derivados por su nivel de procesamiento artesanal e industrial para la exportación; la producción de fibra en el año 2001 fue de 3103 TM, la misma que se comercializó a través de alcanzadores y rescatistas (70%), productores de hilados artesanales (10%), agentes comerciales (17%) y el 3% restante fue destinado al autoconsumo del productor. (Ver Grafico 17 y 18)

Grafico 17

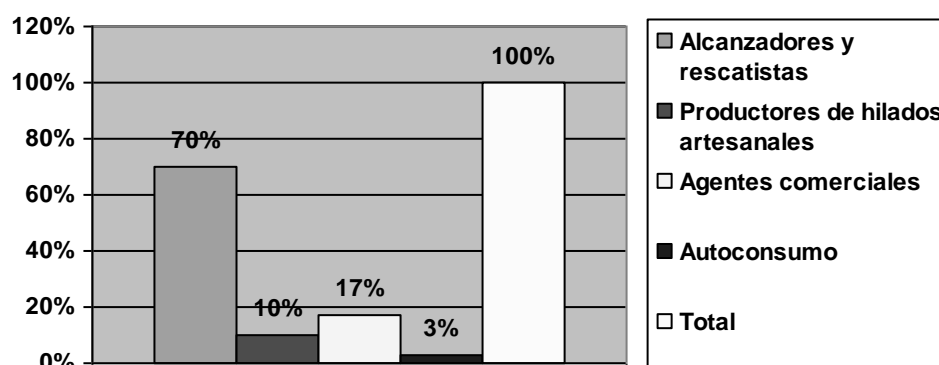
Comercialización de la Fibra de Alpaca: 2000 en TM



Fuente: CONACS. Elaboración: Propia

Grafico 18

Comercialización de la Fibra de Alpaca: 2000 en %



Fuente: CONACS. Elaboración: Propia

Durante el año 2006 la producción de fibra de alpaca fue de 4000 TM; sin embargo, en el siguiente Cuadro N° 11, se puede apreciar que la producción de fibra de alpaca muestra una tendencia hacia el estancamiento aún cuando existen ciertos periodos de ligera recuperación.

Cuadro 11
Producción de Fibra de Alpaca

Años	TM
1990	3450
1991	3410
1992	3850
1993	3700
1994	4200
1995	3200
1996	3850
1997	3950
1998	4200
1999	4100
2000	3103
2001	3400
2002	3170
2003	3100
2004	3250
2005	3594
2006	4000

Fuente: OIA, MAG.

El mercado de la fibra de alpaca es controlado por 2 grandes empresas que adquieren el 73% del total de la producción ubicadas en la región Arequipa que dominan la comercialización de hilado de alpaca en el país; ambas tienen oficinas en Lima donde venden gran parte de su producción; no existe un mecanismo transparente que defina precios por calidad, adquiriéndose la fibra en volumen y como consecuencia de los precios bajos con poco estímulo para el productor para ofertar fibra fina; antes bien el alpaquero oferta vellones contaminados con tierra para ganar peso, sucios y mojados.

En el siguiente cuadro N° 12, se indica la producción de fibra de alpaca por departamentos durante el año 2005; nótese que el departamento de Puno concentra casi 2/3 del total de la producción nacional de fibra de alpaca, seguido muy lejos por el departamento del Cusco con el 8.9%.

Cuadro 12
Producción de Fibra de Alpaca por Departamentos : 2005

Departamentos	TM	%
Puno	2370	66.0
Cusco	318	8.9
Huancavelica	229	6.4
Arequipa	228	6.4
Apurímac	186	5.2
Ayacucho	124	3.5
Resto	135	3.8
Total	3590	100.0

Fuente: Prompex.

La producción de fibra de alpaca en los últimos años no logra un desarrollo sostenido por las causas anteriormente mencionadas a pesar que el Perú prácticamente ejerce un monopolio a nivel mundial en la comercialización de la fibra; así, en el siguiente cuadro se puede apreciar que durante el año 2000 el 80% de la oferta mundial de la fibra de alpaca provenía del Perú, el 15% de Bolivia y el 5% restante es producido por otros países; asimismo, los principales

importadores de fibra de alpaca eran China, Estados Unidos, Italia y Japón.(Ver cuadro 13)

Cuadro 13
Producción Mundial de Fibra de Alpaca : 2000

País	TM	%
Perú	3103	80
Bolivia	585	15
resto	212	5
Total	3900	100

Fuente: Aduanas.

Esta condición de primer productor mundial, no está siendo aprovechada por nuestro país por cuanto se mantiene una serie de limitantes que impiden ganar un espacio en el mercado tal como se verá a continuación.

F- Problemática de la Alpaca y su Fibra

Por la características de su sistema de crianzas, la ganadería alpaca es la única opción productiva para los pobladores alto andinos, en donde la producción agrícola y la de otras especies ganaderas no prosperan.

Es importante resaltar que las intervenciones de las instituciones públicas y privadas en el desarrollo del sector de los camélidos sudamericanos se han venido desarrollando en forma dispersa y desarticulada, sin mayores impactos en el productor; evidenciándose bajos índices productivos, pérdida de la diversidad genética, deterioro de la calidad y bajos precios de sus productos.

Una muestra del desinterés de las autoridades y en particular del Ministerio de Agricultura para resolver el problema de la ganadería camélida es lo ocurrido en Tacna; al respecto, más de 250 familias campesinas criadoras de alpacas de las localidades tacneñas de Ancomarca, Chuluyo, Alto Perú y Paucarani fueron afectadas por la perforación de pozos subterráneos debido a que los bofedales en los cuales crecen pastos naturales están secándose y las alpacas no

tienen alimentos; según las autoridades de la comunidad de Ancomarca, el problema se debería a que no se hicieron estudios de impacto ambiental que determinen si era factible la perforación de los pozos.

Esta problemática es causada por:

- La baja calidad y escasa oferta forrajera debido a la baja productividad de los pastos por un mal manejo del recurso natural así como al sobre-pastoreo al que está expuesto el recurso;
- Alta incidencia de enfermedades;
- Inadecuadas practicas de manejo, no adecuado a las necesidades del mercado lo que genera bajos niveles de producción;
- Deterioro de la calidad genética para producción de fibra;
- Alta mortalidad en crías debido a diarreas;
- Alta infestación de parásitos externos (sarna) e incidencia de sarcocistiosis;
- Alta consaguinidad que genera defectos en los animales como deformaciones en la vista ("ojos sarcos") y la dentadura ("prognatismo");
- Cruce no controlado entre alpacas y llamas, generando animales híbridos como el huarizo, con una baja calidad de fibra;
- Atomización de los productores y falta de asociatividad, de trabajo en equipo;
- Escasa capacidad de negociación en un sistema de comercialización sin equidad y productos con poco valor agregado y de baja calidad;
- Limitado desarrollo de productos y diseños;
- No se cuenta con un posicionamiento en el mercado internacional dado que existe una imagen muy difusa del Perú como productor de fibra de alpaca, la cual puede ser ganada por los nuevos países productores; así, es un hecho que Australia está buscando obtener animales de alta calidad en fibra y ofrecer al

mercado un producto que se diferencie de los demás, otorgándole su respaldo de calidad por el país de origen.

La producción y la productividad del sector camélidos es muy baja; llama la atención la alta mortalidad de las crías debido a las diarreas; por su parte la baja natalidad se relaciona con un alto porcentaje de abortos; este factor explica la baja tasa de reproducción de los animales, lo que a su vez permite entender el bajo porcentaje de saca.

Cuadro 14
Indicadores Productivos de la Alpaca

Natalidad (%)	45
Mortalidad crías (%)	30
Mortalidad adultos (%)	10
Peso vivo adulto (Kg.)	50
Rendimiento en carcasa (%)	54
Saca (%)	12
Peso del vellón (Kg.)	1.6

Fuente: CONACS.

El peso del vellón y la productividad de fibra están muy por debajo del potencial, el que se incrementaría si se aumentara la frecuencia de las esquilas a una vez por año y si se controlan mejor las enfermedades parásitas externas.

Estos bajos niveles de rendimiento se explican a su vez por las características de la producción que se realiza predominantemente en comunidades campesinas, las cuales se desarrollan desde una perspectiva de auto subsistencia, la cual entra en contradicción con las exigencias que el mercado impone a los productores, en la medida que a través de la monetización de su producción pueden adquirir bienes de origen urbano.

Por la problemática descrita amerita que el Ministerio de Agricultura convoque la participación de los organismos involucrados para el desarrollo de un Programa Nacional de Mejoramiento de la Alpaca,

que recupere los resultados y éxitos de anteriores esfuerzos, articule a los actores involucrados, generando efectos sinérgicos y eficiencia en el uso de recursos, demostrando un enfoque de mercado que se oriente la competitividad sobre la base de un desarrollo con criterios de equidad y sostenibilidad.

De lo anteriormente expuesto se desprenden los siguientes problemas acerca de la fibra de alpaca:

- Engrosamiento de la fibra; la pérdida de la finura de la fibra de alpaca es un problema crucial porque a mayor finura, mejor precio; algunos especialistas mencionan que sólo el 20% de nuestras alpacas tiene fibra fina, es decir menos de 17 micrones, mientras que el resto llega a 35 micrones, perdiendo por ello gran parte de su valor comercial; es conocido que la alpaca tiene al menos 22 tonos de color en su fibra, lo que es una ventaja porque no se necesita el teñido; por ello resulta urgente seleccionar alpacas en diferentes hatos, de acuerdo a sus colores, evitando el cruce con las manchadas o moromoros.
- La finura de la fibra muestra un coeficiente de variabilidad muy amplio;
- Hatos mixtos con hibridación no deseada.
- Pérdida de las 22 tonalidades de colores por cría de alpacas blancas.
- Presencia de "canas" en los lotes de fibra blanca dificultando el teñido.
- Reducción de la población y pérdida de colores de la raza suri.
- Impureza de los colores.
- Exportación de material genético con reducción del pool genético nacional y competencia futura en producción de fibra selecta por otros países.
- Deficiente control de enfermedades y parásitos que bajan la calidad de la carne.
- Escaso valor agregado por los alpaqueros para la calidad de la fibra (selección, lavado).

- Escasa investigación orientada a la sanidad y genética.
- Escaso apoyo del Estado a los criadores de alpacas y sus organizaciones;
- La imagen de la fibra en el mercado mundial es vaga y no está en relación a los precios ofertados.
- Volúmenes de oferta reducidos que reaccionan ante un leve incremento de la demanda incrementándose los precios, ocasionando que se desplace la oferta hacia productos de finura similar y de menor precio.

Los especialistas en alpaca han sugerido que se efectúen las acciones siguientes para mejorar la situación de la especie:

- Organizar centros de acopio y clasificación de la fibra buscando canales de comercialización que disminuyan la participación de los intermediarios;
- núcleos de producción artesanal con participación de la mujer e interesados, bien capacitados con técnicas para lograr productos con acabados que tengan aceptación en el mercado mundial;
- propiciar agroindustrias artesanales para el procesamiento de las pieles de alpacas en productos con demandas en los mercados, y asimismo industrias cárnicas para su uso como materia prima (charqui, embutidos) o producto final (carcasa y cortes);
- diseñar e implementar programas de capacitación y transferencia de tecnología en convenios con las ONGs que se encuentran trabajando en el sector alpaquero;
- selección de alpacas de colores de fibra homogénea y logro de fibras puras de diversos colores que no tengan que ser sometidas a procesos de tintes artificiales;
- continuar con la evaluación y registro de los mejores reproductores en sus correspondientes libros genealógicos.

Por su parte, el Prompex señala que está involucrado en las siguientes actividades:

- difusión de la imagen de la industria de la alpaca;

- buenas prácticas de mercadeo y manufacturas;
- apoyo al cluster textil alpaquero en Arequipa en el cual participan 50 PYMES;
- actividades de promoción comercial.

De otro lado, Prompex señala que tiene la siguiente agenda pendiente:

- gestión sostenible de los recursos naturales y crianza;
- mejora genética;
- desarrollo de productos;
- mejora de la gestión empresarial;
- promoción de la inversión para el sector;
- campaña de promoción comercial y difusión internacional de los productos de la alpaca.

De lo anteriormente expuesto se desprende que la crianza de alpacas, llamas y otros camélidos en el Perú enfrenta retos que sólo pueden ser enfrentados adecuadamente si los productores cuentan con organizaciones fuertes que defiendan sus intereses; un paso en esa dirección es la elaboración de su Plan Estratégico Institucional para el periodo 2005-2015 de la Sociedad Peruana de Criadores de Alpacas y Llamas Registradas (SPAR); al respecto, el presidente de esta organización representativa de los criadores de camélidos domésticos del Perú señala que en este Plan se considera como ejes principales :

- la producción y el mejoramiento genético;
- la articulación a mercados de productos y servicios;
- el fortalecimiento institucional e incidencia política de su organización en beneficio de los productores de la Región Puno, Cusco, Arequipa, Huancavelica, Ayacucho, Pasco, Junín, Apurímac, Lima, Ancash, Huánuco y La Libertad.

Uno de los temas más importantes para los criadores es la comercialización de la fibra que está incluida en el eje de articulación

a mercados del Plan Estratégico; la estrategia de la SPAR con la que se han logrado buenos resultados se basa en la venta organizada de la fibra junto con otras instituciones estatales, regionales y locales, a través de centros de acopio en las diferentes regiones en que funciona SPAR; cada año se busca acopiar mayores cantidades para aprovechar las mejoras de precio alcanzadas gracias a la categorización, y para lograrlo es necesario capacitar a los productores en técnicas de cosecha de fibra.

SPAR explica que actualmente la comercialización de la fibra de alpaca se realiza aplicando las Normas Técnicas Peruanas de la Fibra de Alpaca para categorizar la fibra según su calidad para lo cual se cuenta con el apoyo de capacitadoras con basta experiencia en la categorización y clasificación, puesto que muchas de ellas han sido entrenadas y han trabajado en empresas exportadoras de productos de fibra de alpaca.

Actualmente existen 35 centros de acopio a nivel nacional que al vender en forma organizada buscan que el proceso de compra-venta se realice de forma directa entre los centros de acopio y la industria, disminuyendo el mercado para los intermediarios, quienes anteriormente eran los más beneficiados en el proceso; esta iniciativa de los centros de acopio tiene por finalidad incrementar el precio de venta de la fibra a favor del productor y lograr obtener mayores ingresos para satisfacer sus necesidades y las de su familia.

Para el fortalecimiento de los centros de acopio de fibra de alpaca que actualmente operan a nivel nacional, se requiere una mayor participación y compromiso por parte del Estado, no solamente desde su rol de facilitador y promotor, sino con recursos económicos y apoyo logístico, pues se requiere financiamiento para ampliar la cobertura de estos centros; también se debería apoyar al sector con capacitación.

Justamente para atender lo anterior es que dentro de la estructura orgánica del Ministerio de Agricultura se consideró en 1996 la creación

del Consejo Nacional de Camélidos Sudamericanos (CONACS) como Organismo Público Descentralizado (OPD), él cual se encarga de promover, asesorar y supervisar el desarrollo, conservación, manejo, mejoramiento y aprovechamiento a nivel nacional de las especies que conforman los camélidos sudamericanos.

Dentro del accionar del CONACS se lleva a cabo el Programa de Registro Genealógico de Camélidos Domésticos (alpacas y llamas) cuyo propósito es lograr la pureza racial mediante la evaluación genética; con respecto a las alpacas, hasta el 2004 se tenía evaluado al 43% de la población, estableciéndose como meta que dentro de 4 años se habría evaluado al 100% la población de alpacas y se podría obtener individuos garantizados de 100% de pureza racial que permitirá de esta forma contar con reproductores de características deseables para las actividades de reproducción, producción de fibra y carne.

En lo que respecta al tema de la comercialización se ha creado dentro de la Unidad Operativa de Proyectos Especiales el Programa de Adquisición Directa de Fibra de Alpaca que tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones de vida de los productores alpaqueros del país, generando empleo productivo en zonas de extrema pobreza mediante la estrategia de adquirir en forma directa fibra de alpaca a los criadores alpaqueros del país a precios promocionales diferenciados por calidades; esto se realiza a través de 43 centros de acopio instalados en 13 departamentos del país; este Programa de Adquisición Directa de Fibra de Alpaca cuenta también con 4 plantas clasificadoras : 2 en Arequipa, 1 en Puno y 1 en Ica.

Es necesario mejorar la calidad de la fibra, de lo contrario en el futuro otros países empezarán a ofrecer mejor fibra de alpaca que la peruana; para evitar esta situación, la empresa privada y los productores deben establecer mecanismos eficientes de articulación, empezando por el fortalecimiento de la experiencia de los Centros de Acopio de la Fibra de Alpaca protagonizada por los propios productores con la participación del Estado a través del CONACS y la industria mediante IPAC; este

espacio creado desde el 2003 año a año se ha ido fortaleciendo y tiene por finalidad agrupar a la mayor cantidad de productores, acopiar y ofertar organizadamente fibra categorizada, brindándole al producto un mayor valor agregado y obteniendo así un mayor precio al momento de su comercialización.

De otro lado, es importante empezar a capacitar a los productores para que puedan ofrecer fibra clasificada, con lo cual podrían lograr mejores precios, ya que significaría una reducción de costos para la industria que ahora se encarga de la clasificación; algunos grupos de criadores ya se están organizando para ofrecer la fibra en remates, pero solo venden vellón, y en el futuro deben intentar ofrecer el producto clasificado.

Otro punto importante es que el trabajo en el sector alpaquero no debe ser aislado, sino articularse con otros sectores agropecuarios, para exigir al Estado las medidas necesarias de manera conjunta; por su parte, las universidades deben contribuir con investigaciones para el mejoramiento genético de las alpacas.

Otro problema que amenaza al sector alpaquero es que países como Australia y Estados Unidos están aumentando y mejorando su hato alpaquero y buscan posicionarse como proveedores de fibra de alta calidad; así, Australia se ha propuesto alcanzar esta meta en el año 2015; ya logró reducir el grosor de la fibra de 29 a 26 micras en 10 años y plantea llegar a 23 micras el 2015; el peligro para el Perú es que si este escenario llega a concretarse, nuestra fibra será considerada como fibra de segunda calidad, y por lo tanto obtendrá bajos precios.

Otro problema en el ámbito internacional es la competencia de China con prendas elaboradas con alpaca en bajos porcentajes, mezclada con otras fibras, práctica que deteriora la imagen de la fibra de alpaca; por ello es necesario desarrollar un mercado sofisticado para nuestra fibra y tratar de posicionarla en segmentos de consumo selectos a nivel internacional.

G- Cardigans de Alpaca

Durante el proceso de producción de los cardigans de alpaca, la tendencia de la empresa exportadora a contratar a empresas especializadas en el rubro de tejido es mayor que en otros productos de otras fibras; a su vez estas empresas especializadas en el rubro de tejido enviarán a producir el cardigan de alpaca a provincias para poder cumplir con la cantidad, el tiempo establecido, la calidad, precio competitivo, entre otros.

Los cardigans de alpaca están destinados a 2 mercados objetivos principalmente:

- al mercado de la moda con mucho valor agregado, pudiendo ser tejido éste en intarsia o a máquina manual logrando de esta manera un precio por encima del mercado;
- al mercado masivo o comercio justo, el cual es requerido principalmente en Europa a bajos precios.

Dada la tendencia mundial, las empresas exportadoras o intermediarias reciben de los compradores las fichas técnicas con las respectivas órdenes de compra, quienes a su vez, las asignan a las empresas especializadas para su desarrollo, quienes emplean para ello personal especializado en tejido manual como en bordados; dicho personal es en su mayoría de origen andino.

Cabe agregar que la demanda por este tipo de productos es cada vez mayor; es por ello que más empresas especializadas están incursionando en este sector; cabe precisar que el diseño se obtiene del mercado internacional, siendo imprescindible desarrollar nuestros propios diseños; sin embargo, el negocio de la confección de cardigans de alpaca no solamente involucra el tejido de éste y sus aplicaciones, sino también el diseño, la combinación de fibras, la dificultad por el tipo de tejido hecho en máquinas caseras, etc.

H- Demanda Mundial de Prendas de Vestir de Alpaca

En el siguiente cuadro 15, se indica la estructura del consumo mundial de las principales fibras utilizadas por la industria textil y de confecciones en el mundo.

Cuadro 15
Consumo Mundial de las Principales Fibras
Estructura porcentual (%)

Años	Algodón	Lana y pelos	Sintéticos
1960	68	10	22
1980	47	6	47
1992	47	6	47
1998	40	2	58
2004	45	4	51

Fuente: SPAR.

No cabe duda que la industria de la lana y pelos finos en el mundo ha pasado por un periodo difícil; sin embargo, a partir del 1999 ha habido una recuperación gradual del mercado tal como se desprende del cuadro anterior; nótese asimismo que la Primera Gran Crisis del Petróleo no contuvo el crecimiento exponencial del consumo de fibras sintéticas; sin embargo, la Segunda Gran Crisis del Petróleo que encareció dicho producto sí logró que el avance vertiginoso del consumo de fibras sintéticas se contuviera durante toda la década de los 80 y principios de los 90.

La demanda textil en el mercado internacional va orientándose hacia el consumo de productos más livianos; asimismo, los usos en el vestir se inclinan hacia ropa informal y deportiva, donde los consumidores prefieren vestimenta más confortable y versátil; esto está obligando a cambios en las especificaciones técnicas del hilado en cuanto se refiere al grosor del mismo y al uso de mezclas con otras fibras naturales o sintéticas; es por ello que se está trabajando con hilados de alpaca combinados con algodón y hasta seda.

Por otra parte, la composición del consumo mundial de fibras nos muestra una clara tendencia hacia las fibras sintéticas, lo cual a su vez se explica por la propensión al uso de prendas más livianas, confortables y de fácil cuidado, obligando a las plantas textiles al uso de fibras cada vez más finas, situación a la que se han adecuando mejor las fibras sintéticas y el algodón.

Sin embargo, las prendas de vestir hechas con fibra de alpaca son más suaves, brillosas, finas y durables; en este negocio tal vez la durabilidad no interese debido a que la moda obliga al cliente a cambiar continuamente de ropa.

De otro lado, los resultados positivos de las últimas ferias de la moda realizadas en Milán, Florencia, Cernobbio y París, así como las señales alentadoras provenientes de los distritos que se especializan en este mercado (principalmente Biella y Prato), remueven toda duda sobre la evidencia del retorno de la demanda de estos productos específicos que han contribuido a la fama de los artículos "Made in Italy", en especial en lo que se refiere al segmento de materiales de fibra de la más fina calidad.

En los recientes shows de moda en Milán (Italia) se observó una preferencia por telas ligeras y ultrasuaves al tacto; esta mayor demanda por fibras naturales de lujo ha producido incrementos de precios para fibras como lana fina, cashmere, alpaca y seda durante los primeros meses del 2006 a un nivel comparable a los del año 2000.

De acuerdo al ISTAT (Instituto Central de Estadísticas de Italia), durante la primera mitad del año 2004 los datos del comercio exterior mundial muestran una recuperación definitiva de las exportaciones de lana (9.3%) que se ha beneficiado por una notable recuperación de la demanda en el mercado de los países de la Unión Europea (21.6%), no sólo en los mercados más activos como Bélgica y Holanda, sino también en Alemania; asimismo, se presentó

una notable resurgencia en los mercados asiáticos, evidenciado por un incremento de un 67% de las exportaciones a Hong Kong.

Sin descuidar el uso de fibras tales como cashmere y seda (materias primas producidas casi exclusivamente en la región Oriental del mundo), los empresarios italianos han puesto énfasis también en materias primas provenientes de más allá del Atlántico: materiales textiles que son igualmente refinados y valiosos y que son producidos en las alturas de los Andes.

Los pelos finos y de lujo permiten producir los mejores artículos de la "línea superior" de la industria textil lanera; esta clase de pelo viene de los vellones bajos de animales de la familia de los camélidos, así como de ciertas razas de cabras auchenia, que viven en las alturas de Tibet, Mongolia, los Himalayas, y la cadena de los Andes.

La lana extremadamente fina protege a estos animales de las extremas bajas temperaturas de los pastos exteriores, localizados a alturas incluso superiores a 4.000 metros. Una vez que ha sido removido, este vello o lana fina provee la materia prima que lleva los nobles nombres de cashemere (cachemira), guanaco, vicuña, alpaca, etc.; no es estrictamente lana, sino pelo fino de animal (una importante distinción, especialmente bajo el punto de vista técnico y comercial), y es producida en los prístinos escenarios de las montañas anteriormente mencionadas.

Las fibras más populares son sin lugar a dudas las del área asiática, que incluye el enorme territorio chino, pero hay que incluir también las producidas en el otro lado del mundo, en las fascinantes alturas de los Andes, que proveen materias primas de la más alta calidad.

Estas materias primas se benefician también por una herencia histórica y cultural que recientemente ha inspirado a los expertos de la comunicación a mostrar una disposición favorable de los contenidos inmateriales de la moda en la parte superior del mercado; así, las tradiciones milenarias, unidas a la producción local artesanal, son

apoyadas en la actualidad por eventos específicos tales como la Fiesta de la Alpaca realizada en Arequipa, Perú; todo esto ha contribuido a elevar el valor de los hilados y tejidos producidos con estos pelos finísimos.

La historia de la alpaca y otras fibras finas de los Andes ha sido reportada en el magnífico libro titulado "Las fibras más cercanas al cielo", escrito por Pier Giuseppe Alvini y con fotografías de Antonio Canevarolo; según Alvini, "El pelo de alpaca es el producto más importante producido por los camélidos sudamericanos, conocidos localmente como auquénidos, y que hicieron su aparición en los Andes 4000 años antes de la Era Cristiana; aún en ese tiempo, ya eran parte de la riqueza doméstica de las familias de la civilización pre-inca, Chimú y Chicca, y se consideraban como la expresión de una cultura refinada"; las prendas de vestir hechas con fibra de alpaca son más suaves, brillosos, finas y durables; por otra parte, la exportación de alpacas fértiles ha creado una competencia entre los países alpaqueros por naturaleza y otros como Nueva Zelanda, Australia, Estados Unidos, Canadá y China, que se están apoderando del mercado internacional.

1) Caso Chileno

La firma textil chilena Kanthaka confía penetrar el mercado de la Unión Europea sustentado en el "global chic" que es una tendencia de la moda que incorpora piezas de culturas originarias de todo el planeta a la alta costura; la empresa cuenta además con el apoyo de ProChile y del Ministerio de Agricultura de dicho país; la empresa está estudiando toda la cadena de producción de ropa de alpaca, desde los rebaños de la precordillera, pasando por las hilanderas y tejedoras aymaras, hasta los diseños occidentales de Kanthaka.

La diseñadora Valeska Ravlic lleva 4 años en contacto con 10 artesanas chileno-andinas de fibra de alpaca, a las que encarga

las telas de sus colecciones; asimismo, gracias al apoyo del Concurso Nacional de Promoción de Exportaciones Agropecuarias financiado por el Ministerio de Agricultura y administrado por ProChile ha podido presentar sus piezas en Londres y París; de otro lado, ella señala que estos contactos le permitieron adecuar la calidad de su ropa a los altos estándares europeos; además aseguró que existe un nicho interesante para las fibras finas y naturales como la de alpaca, pero que sean trabajadas con técnicas tradicionales (artesanía) que resalten la nobleza del material.

Según estadísticas de las aduanas de Chile, existe una agresiva exportación de tops (fibra sin hilar) de alpaca por parte de los grupos laneros y que han creado una escasez ficticia del hilo provocando un incremento del precio del hilado; este incremento en el precio de la fibra de alpaca está afectando a las empresas que tienen establecidos contratos de entregas a sus clientes con precios ya pactados.

Las artesanas que se dedican a la confección de prendas de vestir en base a la fibra de alpaca (chompas, ponchos, gorros, guantes, etc.) en la zona del altiplano se encuentran con una escasez inusitada de la fibra y el aumento artificial de los precios por lo que tienen muchas dificultades para cumplir adecuadamente con sus planes de producción; una explicación a este problema es el incremento de la exportación de la fibra en forma de tops por parte de las grandes compañías dedicados a la industria de la alpaca; los tops son exportados sin mayor valor agregado y perjudica enormemente a miles de mujeres que trabajan la fibra y obtienen el sustento diario como complemento a las labores agrícolas que también sufre una de sus mayores crisis.

Los productos terminados chilenos están orientados a la exportación, principalmente hacia Noruega, país que forma parte

de la península escandinava; las confecciones de alpaca por constituyen un producto abrigo que es adecuado para mantener una temperatura corporal alta que proteja al usuario del clima frígido noruego; el secreto para prendas suaves con ausencia de picazón es usar fibra fina sin contaminación de fibra gruesa.

Los hábitos de consumo de los noruegos son:

- compra de prendas de vestir de abrigo con buen acabado y calidad;
- diseños innovadores y vanguardistas en moda;
- productos ubicados en tiendas con exclusividad de distribución.

2) Características de la Demanda de Productos de Fibras de Alpaca

Además de lo señalado para el caso chileno, es importante tomar en cuenta los siguientes factores que inciden en los cambios en la demanda de fibra de alpaca y que deben permitir definir estrategias de mercadeo para el producto:

- competencia con otras fibras naturales o sintéticas; en el caso de a alpaca deberá definir en unos casos en qué niveles competir o ser complemento de otras fibras que se ofertan en el mercado a fin de mantener y posibilitar una demanda constante; de acuerdo a las tendencias en el consumo de fibras, las más importantes son la de lana, el algodón y las fibras sintéticas;
- cambios en la moda y usos en el vestir; al respecto, la demanda textil en el mercado internacional va orientándose hacia el consumo de productos más livianos; dentro de ello, también debe ser considerado que los usos en el vestir se inclinan hacia ropa informal y deportiva, donde los consumidores prefieren vestimenta más confortable y versátil; esta situación está obligando a cambios en las especificaciones técnicas del hilado en cuanto se refiere al

titulo o grosor del mismo y al uso de mezclas con otras fibras naturales o sintéticas; así, se está trabajando con hilados de alpaca combinados con algodón y hasta con seda.

3) Principales Importadores de Confecciones de Lana y Pelos Finos

En el siguiente cuadro 16, se indica a los principales países demandantes de confecciones elaboradas con lanas y pelos finos; nótese que Estados Unidos lidera las importaciones de confecciones de lanas y pelos finos con $\frac{1}{4}$ del total de dichas importaciones promedio durante el trienio 2002-2004, seguido muy de cerca por el Japón que importó $\frac{1}{5}$ del total; bastante lejos quedan Alemania e Italia con el 11.9% y el 7.9% respectivamente; nótese asimismo que el tamaño de este mercado es superior a los US\$ 11161 millones debido a que no se han considerado a todos los importadores, siendo el segmento de los tejidos planos mayor con una participación del 63.1%.

Por otro lado, durante el 2005 Estados Unidos y Japón son los principales demandantes de prendas de vestir de tejido de punto de lanas y/o pelos finos a nivel mundial con una participación cercana a $\frac{1}{4}$ y $\frac{1}{5}$ del total respectivamente, seguido de Hong Kong que participa con el 14.3%; nótese asimismo que durante el año 2005 las importaciones de confecciones de tejido de punto de lanas y/o pelos finos creció a una tasa impresionante del 30.9% respecto del promedio del trienio 2002-2004.

Se estima que Estados Unidos mantendrá su liderazgo en este rubro; asimismo, si bien su participación es baja, destacan por su dinamismo de demanda de Hungría, México, China, Croacia y España, mercados potencialmente clientes del Perú.

Cuadro 16

**PRINCIPALES IMPORTADORES DE CONFECCIONES DE LANAS Y
PELOS FINOS**

País	Millones US\$				Participación	
	Promedio 2002-2004			2005	Promedio 2002-2004	2005 punto
	Punto	Plano	Total	Punto	%	%
Estados Unidos	705	2100	2805	1344	25.1	24.9
Japón	736	1506	2242	1011	20.1	18.7
Alemania	398	935	1333	505	11.9	9.4
Italia	448	436	884	387	7.9	7.2
Reino Unido	348	499	847	404	7.6	7.5
Francia	309	494	803	376	7.2	7.0
Hong Kong	560	177	737	769	6.6	14.3
Suiza	102	349	451	122	4.0	2.3
España	123	192	315	136	2.8	2.5
Holanda	93	183	276	113	2.5	2.1
Corea Sur	96	168	264		2.4	0.0
Bélgica	130		130	139	1.2	2.6
Austria	74		74	90	0.7	1.7
Total	4122	7039	11161	5396	100.0	100.0

Fuente: Prompex; cálculos del autor.

II. Exportaciones De Prendas De Alpaca

Para un empresario interesado en ingresar con su producto en los mercados mundiales existen 2 maneras de hacerlo, lo cual depende de su capacidad para efectuar las operaciones pertinentes así como para asumir los riesgos involucrados:

- **Exportación directa** que significa que la empresa exportadora establece contacto directo con el importador y realiza todo el proceso de la operación de exportación; esta operación involucra la utilización de mayores recursos de parte de la empresa exportadora; asimismo implica contar con una infraestructura adecuada (oficinas),

contar con recursos humanos bien capacitadas en comercio internacional así como con una red de contactos de proveedores de servicios a las exportaciones; en este caso la potencial empresa exportadora selecciona el mercado a donde quiere llegar (mercado objetivo), busca a sus potenciales clientes, los contacta y negocia con ellos; envía las mercancías y finalmente efectúa la cobranza; todo este proceso implica asumir los riesgos propios de toda operación de exportación como por ejemplo la ocurrencia de siniestros (incendios, desastres naturales, hundimiento del buque, etc.) desde la producción hasta la entrega de las mercancías en su destino; por otra parte, el exportador también asume el riesgo del no pago, lo que dependerá del medio de pago utilizado y de las medidas de protección que pueda adoptar el exportador.

- **Exportación indirecta** mediante la cual la empresa que desea ingresar con sus productos al mercado mundial vende localmente sus productos a otra empresa que se encargará por su cuenta y riesgo de exportar el producto, ya sea como componente de otro más elaborado o sin hacerle modificación alguna ni incluirlo en otro producto; esta operación es utilizada generalmente por las empresas pequeñas que no cuentan con los recursos, la infraestructura ni los conocimientos adecuados que les permitan buscar compradores, negociar con ellos y efectuar todo el proceso que una exportación directa implica; la ventaja de la exportación indirecta radica en el menor monto de inversión requerido y menor tiempo para su recuperación, la menor exposición a riesgos como el no pago y la ocurrencia de siniestros; además ofrece la oportunidad de adquirir experiencia e ir mejorando los productos para poder incursionar en un futuro directamente en los mercados externos; este tipo de exportación se puede realizar a través de la subcontratación, de los consorcios de exportación, así como de las trading companies.

A) Exportaciones de Confecciones de Pelos de Vicuña

En el siguiente cuadro 17, se puede observar que las exportaciones de confecciones en base a los pelos finos de la vicuña son insignificantes frente a las exportaciones de las confecciones en base a las fibras de alpaca, por lo menos durante el periodo 1994-2002.

B) Exportaciones Textiles de la Fibra de Alpaca

De otro lado, las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca representan alrededor del 21.6%, algo más de 1/5 del total de las exportaciones textiles de la fibra de alpaca durante el periodo 1994-1999; nótese que las exportaciones de tops de alpaca representan casi el 80% del total de las exportaciones textiles de la fibra de alpaca.

Las 2 primeras columnas del cuadro anterior se refieren a las exportaciones de confecciones en base a las fibras tanto de vicuña como de la alpaca; sin embargo, como el valor exportado de las confecciones de fibras de vicuña es muy pequeño, se podría asumir que las cifras de las 2 primeras columnas se refieren a las exportaciones de confecciones en base a las fibras de alpaca.

Nótese en el siguiente cuadro 18, y gráfico que mientras las exportaciones de confecciones en su conjunto crecen de manera sostenida durante el periodo 1994-2005 a una tasa promedio anual del 16.8%, las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca muestran un comportamiento errático y de estancamiento durante el periodo 1994-2002; es por esta razón que la participación de las exportaciones de confecciones en base a la fibra de alpaca disminuye desde el 9.5% del total de las exportaciones de confecciones en 1994 hasta solamente el 3.3% durante el 2002;

Cuadro 17
Exportaciones de Prendas de Vestir de Lana y/o Pelos Finos

Año	Millones US\$						Estructura %			
	confecciones lana y/o pelos finos			confecciones		tops, hilos,	textiles	confecc.	tops, hilos,	textiles
	tejidos	tejidos	total	vicuña	alpaca	Tejidos alpaca	alpaca	alpaca	tejidos alpaca	alpaca
	punto	planos	confecc.							
1994	16.5	1.9	18.4	0.00	18.40	72.6	91.0	20.2	79.8	100.0
1995	14.4	1.4	15.8	0.00	15.80	79.0	94.8	16.7	83.3	100.0
1996	14.9	1.6	16.5	0.13	16.37	57.5	73.9	22.2	77.8	100.0
1997	18.0	1.5	19.5	0.01	19.49	63.4	82.9	23.5	76.5	100.0
1998	17.0	1.5	18.5	0.02	18.48	58.1	76.6	24.1	75.9	100.0
1999	16.0	2.8	18.8	0.06	18.74	63.9	82.6	22.7	77.3	100.0
2000	14.2	5.7	19.9	0.39	19.51					
2001	14.3	4.7	19.0	0.09	18.91					
2002	14.3	3.7	18.0	0.23	17.77					
2003			23.9	0.12	23.80					
2004					29.70	56.8	86.5	34.3	65.7	100.0
2005					33.16	61.3	94.5	35.1	64.9	100.0

Fuente: ADEX; cálculos del autor.

sin embargo, durante el periodo 2002-2004 las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca muestran una tasa de crecimiento promedio anual del 29.2%; para el 2005 vuelven a crecer estas exportaciones a una tasa moderada del 11.8%; a pesar de lo anterior la participación de las exportaciones de confecciones en base a la fibra de alpaca cayó hasta el 3.1% durante el 2005 debido al extraordinario dinamismo de las exportaciones de confecciones de algodón.

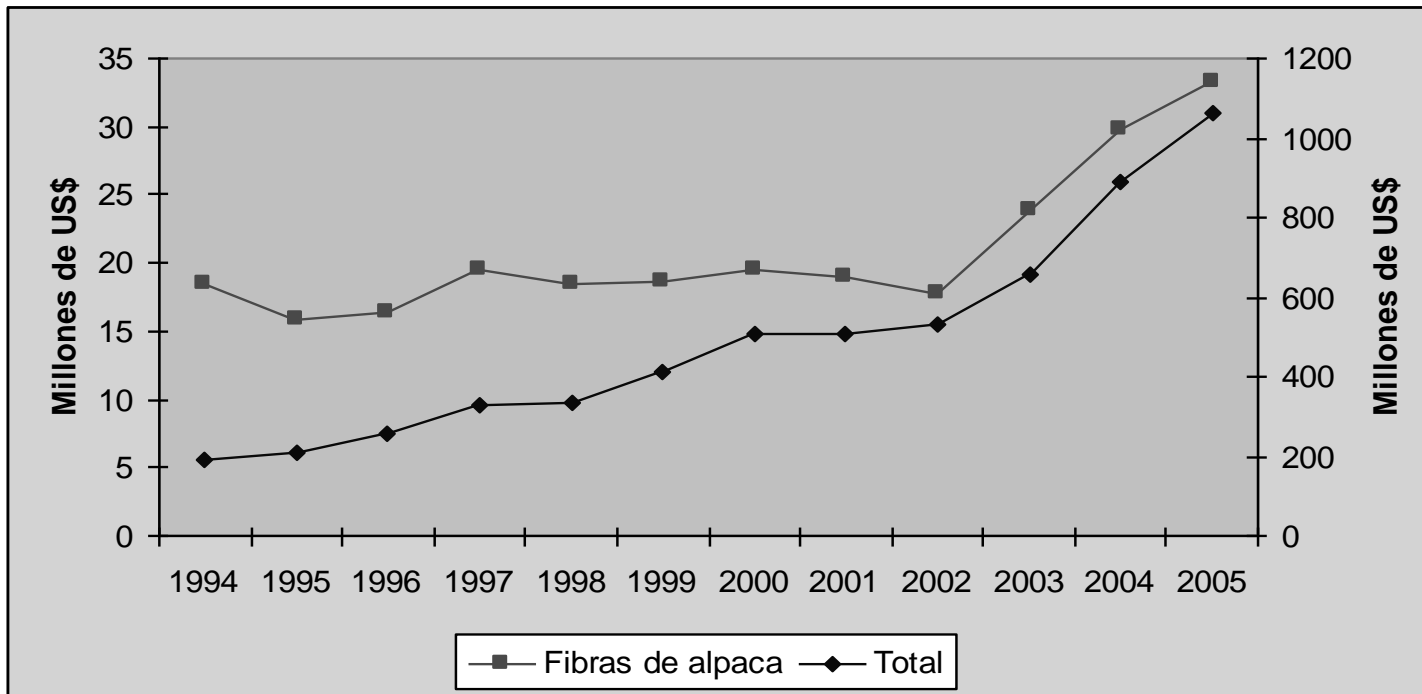
Cuadro 18
Exportaciones de Confecciones

Año	Millones US\$			Estructura %		
	Fibras alpaca	Fibras algodón	total	Fibras alpaca	Fibras algodón	Total
1994	18.4	174.6	193	9.5	90.5	100
1995	15.8	191.5	207.3	7.6	92.4	100
1996	16.4	242.8	259.2	6.3	93.7	100
1997	19.5	311.4	330.9	5.9	94.1	100
1998	18.5	318.7	337.2	5.5	94.5	100
1999	18.7	395.7	414.4	4.5	95.5	100
2000	19.5	486.5	506	3.9	96.1	100
2001	18.9	488.3	507.2	3.7	96.3	100
2002	17.8	514.3	532.1	3.3	96.7	100
2003	23.8	630.8	654.6	3.6	96.4	100
2004	29.7	857.6	887.3	3.3	96.7	100
2005	33.2	1029.4	1062.6	3.1	96.9	100

Fuente: BCR; cálculos del autor.

Grafico 19

Exportación de confeccione, en fibras de alpaca y total de fibras



Fuente:BCRP. Elaboración propia.

Por otra parte, en el siguiente cuadro 19, se observa que las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca se mantuvieron estancadas durante el periodo 1994-2002; sin embargo, durante el bienio 2003-2004 la tasa de crecimiento promedio anual de estas exportaciones fue del 31%, mientras que el 2005 también creció adecuadamente a una tasa del 11.8%; asimismo, los tejidos de punto representaban más del 90% del total de las confecciones de fibras de alpaca durante el periodo 94-98; sin embargo, la participación de los tejidos planos comenzó a elevarse a partir de 1999 hasta mantenerse alrededor del 24.1% durante el periodo 2000-2005.

Cuadro 19
Exportaciones de Confecciones de Fibras de Alpaca

Años	Estructura %			Millones US\$		
	tejidos punto	tejidos planos	total confecc.	tejidos punto	tejidos planos	total confecc.
1994	89.7	10.3	100.0	16.5	1.9	18.4
1995	91.1	8.9	100.0	14.4	1.4	15.8
1996	90.3	9.7	100.0	14.8	1.6	16.4
1997	92.3	7.7	100.0	18.0	1.5	19.5
1998	91.9	8.1	100.0	17.0	1.5	18.5
1999	85.1	14.9	100.0	15.9	2.8	18.7
2000	71.4	28.6	100.0	13.9	5.6	19.5
2001	75.3	24.7	100.0	14.2	4.7	18.9
2002	81.1	18.9	100.0	14.2	3.6	17.8
2003						23.8
2004	77.1	22.9	100.0	22.9	6.8	29.7
2005	74.6	25.4	100.0	24.7	8.4	33.2

Fuente: Cálculos del autor.

Las exportaciones de prendas de vestir de tejido de punto de fibra de alpaca se encuentran concentradas principalmente en el mercado estadounidense que cuenta con una participación promedio del 32.5% durante el periodo 1994-2002 debido a la cercanía geográfica con nuestro país y al gran tamaño de su mercado.

Sin embargo, es importante destacar la expansión de las exportaciones hacia Alemania, Francia y España que tienen un

crecimiento anual alrededor del 30% durante el 2002 tal como se indica en el siguiente cuadro 20; estos 3 mercados nos ofrecen una gran puerta de entrada a la Unión Europea.

Cuadro 20
Destino de las Exportaciones de Confecciones de Punto de Alpaca : 2002

Países	miles	tasa crecimiento		participación	
	US\$	02/01	promedio	2002	promedio
	2002		02/94		02/94
Estados Unidos	4967	-7.9	5.0	35.1	32.5
Alemania	2237	31.2	3.7	15.8	13.3
Reino unido	1801	13.4	18.8	12.7	8.3
Japón	1105	-18.0	-6.6	7.8	13.1
Italia	954	12.4	-4.0	6.7	6.0
Francia	621	30.8	-5.7	4.4	5.8
España	550	28.5	0.7	3.9	2.1
Canadá	413	-9.7	10.8	2.9	2.6
México	254	-39.3	-15.1	1.8	3.2
Suiza	250	-7.9	-1.3	1.8	1.8
Australia	238	-36.0	-5.5	1.7	2.3
otros	766			5.4	
Total	14156			100.0	

Fuente: Datatrade.

En el siguiente cuadro 21, se muestran las exportaciones de los productos elaborados con fibra de alpaca en 1999 así como durante el bienio 2004-2005; nótese que en el caso de los productos de la fibra de alpaca todavía predomina la exportación de materias primas toda vez que la exportación conjunta de tops, hilados y fibras representaron el 69% del total en 1999, 57.3% del total el 2004 y el 57.5% en el 2005; nótese asimismo que las confecciones representaron el 22.6% (US\$ 18.7 millones) en 1999, 34.3% (US\$ 29.7 millones) el 2004 y el 35.1% (US\$ 33.2 millones) en el 2005; este fuerte incremento en la participación de las confecciones es alentador y debe ser apoyado por las políticas gubernamentales.

Cuadro 21
Exportación de Productos de Fibra de Alpaca : 1999 y 2004-2005

Productos		Millones US\$			Estructura %		
		1999	2004	2005	1999	2004	2005
e	tops e hilados (cardados o peinados)	40.9	27.23	31.15	49.5	31.5	33
f	fibra	16.1	22.28	23.15	19.5	25.8	24.5
	materia prima (e + f)	57.0	49.51	54.3	69.0	57.3	57.5
a	tejidos planos		7.16	7.01		8.3	7.4
b	tejidos de punto		0.12	0.01		0.1	0
	tejidos (a + b)	6.9	7.28	7.02	8.4	8.4	7.4
c	confecciones de tejido de punto		22.94	24.75		26.5	26.2
d	confecciones de tejido plano		6.76	8.41		7.8	8.9
	confecciones (c + d)	18.7	29.70	33.16	22.6	34.3	35.1
	Total	82.6	86.49	94.48	100.0	100.0	100.0

Fuente: Prompex; cálculos del autor.

En el cuadro 22, a continuación se indican las exportaciones de tops e hilados de alpaca según la OIA, MAG (Oficina de Información Agraria del Ministerio de Agricultura) para el periodo 1997-2005; nótese que sus cifras discrepan ligeramente de las cifras correspondientes (1999, 2004 y 2005) del cuadro anterior cuya fuente es el Prompex.

Cuadro 22
Exportación de Productos de Alpaca

Año	Miles US\$			millones US\$ Total tops e hilados
	Hilados de pelo fino		Pelo fino cardado, peinado	
	Cardado	Peinado		
1997	147	8057	12179	20.4
1998	275	7538	15934	23.7
1999	114	8790	31947	40.9
2000	159	10864	43756	54.8
2001	304	10784	21639	32.7
2002	136	7698	16754	24.6
2003	78	7298	16991	24.4
2004	526	9612	21120	31.3
2005	57	8690	17900	26.6

Fuente: OIA, MAG.

En el siguiente cuadro 23, se indica la estructura de las exportaciones textiles de alpaca por países durante el periodo 2000-2004; al respecto, los países que más compran productos de alpaca peruanos son China, Estados Unidos e Italia; sin embargo, el caso de China es preocupante porque según la CONACS, China compra pelo peinado o hilo para fabricar prendas de vestir en las cuales sólo usa un 5% de fibra de alpaca peruana y luego las vende a bajos precios; así, mientras que los productos chinos se venden entre los US\$ 10 y 20 a los grandes centros comerciales, los productos peruanos cuestan entre US\$ 80 a 100 aunque tienen mayor contenido de fibra de alpaca.

Cuadro 23
Exportaciones Textiles de Alpaca por Países

País	estructura %
	promedio 2000-2004
China	22
Estados Unidos	21
Italia	20
Japón	7
Reino Unido	5
Nueva Zelanda	5
Alemania	4
Corea Sur	3
otros	13
Total	100

Fuente: CONACS.

En el cuadro 24, a continuación se muestran las exportaciones de tops e hilados de alpaca según países de destino; nótese que nuestro principal mercado es China que captó el 2005 casi la mitad del total de nuestras exportaciones de tops e hilados de alpaca, seguido de Italia, centro mundial de la moda, que captó algo más de $\frac{1}{4}$ del total; bastante lejos se encuentra el Reino Unido con el 9% así como Japón con el 7%.

Cuadro 24
Exportaciones de Tops e Hilados de Alpaca: 2005

País	%	millones US\$
China	43	13.4
Italia	28	8.7
Reino Unido	9	2.8
Japón	7	2.2
Alemania	3	0.9
Hong Kong	3	0.9
Taiwán	2	0.6
Resto	5	1.6
Total	100	31.2

Fuente: Prompex.

A continuación se presentan las principales confecciones exportadas durante el bienio 2004-2005 según los principales países de destino.

Cuadro 25
Exportación de Productos de Fibra de Alpaca : 2004-2005

611011(suéteres, chalecos y demás)	millones US\$		estructura %	
	2004	2005	2004	2005
Estados Unidos	5.29	5.97	37.4	37.9
Alemania	2.41	2.16	17.1	13.7
Reino Unido	1.13	1.30	8.0	8.3
Francia	0.98	1.29	6.9	8.2
Japón	1.19	1.19	8.4	7.6
Italia	0.85	0.82	6.0	5.2
otros	2.28	3.02	16.1	19.2
total	14.13	15.75	100.0	100.0
611710 (chales y bufandas)				
Estados Unidos	0.71	0.71	31.8	28.4
Francia	0.34	0.43	15.2	17.2
México	0.10	0.22	4.5	8.8
Alemania	0.23	0.17	10.3	6.8
Japón	0.16	0.16	7.2	6.4
Reino Unido	0.16	0.16	7.2	6.4
otros	0.53	0.65	23.8	26.0
total	2.23	2.50	100.0	100.0
6115910 (calcetines)				
Estados Unidos	85	339	29.7	62.7
Dinamarca	110	79	38.5	14.6
Alemania	6	24	2.1	4.4
Reino Unido	26	22	9.1	4.1
Noruega	21	22	7.3	4.1
Japón	9	5	3.1	0.9
otros	29	50	10.1	9.2
Total	286	541	100.0	100.0

Fuente: Infotrade.

Nótese en el cuadro 25, que los Estados Unidos concentra casi el 40% de las exportaciones de suéteres y chalecos, mientras que captura alrededor del 30% de nuestras exportaciones de chales y bufandas; finalmente dicho país llegó a controlar el 2005 casi 2/3 del total de nuestras exportaciones de calcetines.

Alemania fue nuestro segundo importador de suéteres y chalecos, mientras que Francia fue nuestro segundo importador de chales y bufandas.

En el siguiente cuadro 26, se aprecia cómo los suéteres, chalecos, pullovers, cardigans y demás similares representan casi el 50% del

total de las exportaciones de confecciones de fibra de alpaca, mientras que los chales y bufandas solamente representan el 7.5%.

Cuadro 26
Exportación de Confecciones de Fibra de Alpaca : 2004-2005

Concepto	millones US\$		estructura %	
	2004	2005	2004	2005
611011 (suéteres, chalecos, pulovers, cardigans y demás)	14.13	15.75	47.6	47.5
611710 (chales y bufandas)	2.23	2.50	7.5	7.5
6115910 (calcetines)	0.29	0.54	1.0	1.6
Resto	13.05	14.37	43.9	43.3
Total	29.70	33.16	100.0	100.0

Fuente: Prompex.

Por otra parte, la Cámara de Comercio y Producción de Puno informó que durante el año 2004 los criadores puneños exportaron hacia los Estados Unidos US\$ 380 mil en chalinas, chullos, guantes y otros artículos hechos con fibra de alpaca; asimismo, estima que durante el 2005 las exportaciones crecieron a una tasa del 20% respecto al 2004.

En el cuadro a continuación se puede apreciar que el principal exportador de prendas de vestir de tejido de punto de alpaca fue Incalpaca Textiles Peruanos durante el 2002 controlando el 25.7% del total; exportó más de US\$ 3.6 millones en el 2002, seis veces más que la segunda exportadora importante del mercado; esto se explica por ser una de las pocas empresas integradas del sector y por estar situada en Arequipa, cerca de las zonas de producción de materia prima.

En el siguiente cuadro 27, las siguientes 10 empresas exportadoras concentran el 26.4% del total de las exportaciones de prendas de vestir de tejido de punto de alpaca, de las cuales solamente una negocia volúmenes por encima de los US\$ 500 mil (Marga SRL); las 9 restantes exportan un mínimo de US\$ 250 mil; cabe resaltar que la empresa MFH Knits S.A.C. perteneciente al Grupo Mitchell inició su

actividad exportadora en el 2001, ubicándose rápidamente entre las principales empresas.

Cuadro 27
Exportadoras de Prendas de Vestir de Punto de Alpaca : 2002

N°	Exportadoras	miles	tasa	participación	
		US\$	crecimiento	2002	promedio
		2002	2002		02/94
1	Incalpaca Textiles Peruanos	3636	-4.7	25.7	20.1
2	Marga SRL	578	27.9	4.1	3.1
3	Artesanías Mon Repos SA	498	-9.3	3.5	2.7
4	MFH Knits SAC	436	1685.7	3.1	0.4
5	El Ayni SA	373	-8.8	2.6	2.1
6	Pulgar Import Export SA	340	59.3	2.4	0.5
7	Royal Alpaca SA	336	14.1	2.4	0.7
8	Kero Design SAC	336	-37.6	2.4	0.8
9	Qori ExportsSRL	317	-14.9	2.2	1.6
10	Raffa Proexco EIRL	266	-0.7	1.9	1.2
11	Nakayama del Perú SAC	253	11.9	1.8	2.1
	otros	6787		47.9	
	total	14156		100.0	

Fuente: Datatrade.

En el siguiente cuadro 28, se indican las exportaciones peruanas de confecciones de tejido plano de alpaca en el 2002.

Cuadro 28
Destino de las Exportaciones de Confecciones de Tejido Plano de Alpaca : 2002

País	miles	Tasa de Crecimiento		Participación	
	US\$ 2002	2002	Promedio 02/94	2002	Promedio 02/94
Estados Unidos	1618	-13.5	15.9	49.6	33.0
España	397	-69.0	22.0	12.2	10.5
Reino Unido	286	-11.2	51.6	8.8	5.8
Alemania	164	-30.6	15.3	5.0	6.1
Suiza	131	103.0	20.2	4.0	2.4
México	127	115.9	37.2	3.9	1.1
Francia	108	20.9	21.3	3.3	2.8
Corea Sur	96	-65.2	28.6	2.9	2.7
Japón	92	-35.8	-21.8	2.8	21.4
Italia	71	36.1	-0.8	2.2	4.1
Australia	38	52.3	16.4	1.2	1.2
otros	135			4.1	
Total	3563			100.0	

Fuente: Datatrade.

Nótese en el cuadro anterior que casi el 50% de las exportaciones peruanas de prendas de vestir de tejido plano de fibra de alpaca se orientaron hacia los Estados Unidos durante el 2002 tal como sucedió en los tejidos de punto; hacia dicho país se exportaron US\$ 1.62 millones en el 2002; el segundo destino en importancia fue España hacia donde se exportaron casi US\$ 400 mil en el 2002; es importante resaltar la velocidad de crecimiento de las exportaciones hacia Suiza y México en el 2002, por encima del 100% lo que nos permite vislumbrar que se convertirán en los países de destino de nuestras exportaciones más importantes en el corto plazo; hacia Suiza se exportó US\$ 131 mil y hacia México US\$ 127 mil durante el 2002; como este tipo de prendas de vestir deben orientarse también a la comunidad europea, no debemos descuidar mercados importantes como el español (decreció 69% en el 2002) dado que constituye un país de entrada al continente; por otro lado, las exportaciones a Francia mantienen una tendencia creciente pero aún su participación promedio es baja.

Como se observa en el caso de las confecciones de punto de alpaca, la empresa Inalpaca Textiles Peruanos también fue la principal exportadora de prendas de vestir de tejido plano de alpaca, pero con una gran diferencia con respecto a su más cercano competidor : el valor de exportación de Inalpaca fue 21 veces el de la empresa Diecinueve S.A. que es la segunda exportadora; esta gran diferencia se debe a que Inalpaca es una de las pocas empresas integradas y que tienen alta capacidad de negociación en la compra de la fibra a los productores alpaqueros.

Cuadro 29
Exportadoras de Prendas de Vestir de Tejido Plano de
Alpaca : 2002

Nº	Exportadoras	miles US\$	Participación	
		2002	2002	Promedio 02/94
1	Incalpaca Textiles Peruanos	2582	79.0	20.1
2	Diecinueve SA	120	3.7	3.1
3	Artesanías Mon Repos SA	88	2.7	2.7
4	MFH Knits SAC	61	1.9	0.4
5	Manufacturas Santa Eulalia SA	58	1.8	2.1
6	Confecciones Sota EIRL	35	1.1	0.5
7	Nueva Arte	27	0.8	0.7
8	Itaim SAC	20	0.6	0.8
9	Alpaca América SRL	16	0.5	1.6
10	Silver Llama Andean Exports	15	0.5	1.2
11	Artesanías el Gran Pajatén	14	0.4	2.1
	otros	527	7.0	
	Total	3563	100.0	

Fuente: Datatrade.

C) Participación del Perú en el Mercado Mundial de Confecciones de Lanas y Pelos Finos

Teniendo en cuenta que el tamaño del mercado mundial de confecciones de lanas y pelos finos fue anualmente durante el trienio 2002-2004 de US\$ 11161 millones, y que los Estados Unidos representa el 25.1% de dicho mercado, es evidente que la próxima firma de un tratado de libre comercio con dicho país constituirá una ventaja competitiva sostenible que deberíamos aprovechar.

Sin embargo, nuestras exportaciones de confecciones de fibra de alpaca durante el bienio 2004-2005 fueron en promedio solamente de US\$ 31.5 millones, lo cual representa el ínfimo porcentaje del 0.28 % sobre el total del mercado mundial; no cabe duda que el esfuerzo por realizar es enorme, pero la oportunidad del mercado y el potencial de nuestra oferta están allí para ser aprovechadas por nuestros

empresarios si es que se consolida un trabajo en equipo entre la universidad peruana (investigación científica pertinente), el gobierno (política económica pro-exportadora y mejora sustancial de la infraestructura económica rural) y el empresariado privado.

III. Política Económica Y Exportaciones De Confecciones De Fibras De Alpaca

En el presente capítulo se intentará explicar cómo la política económica de nuestro país contribuyó o no al fomento de las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca durante el periodo 1995-2005; al respecto, en el siguiente cuadro se presenta la evolución de las variables globales que en alguna medida habrían impactado sobre el comportamiento de nuestras exportaciones de confecciones de fibras de alpaca durante el periodo 1995-2005.

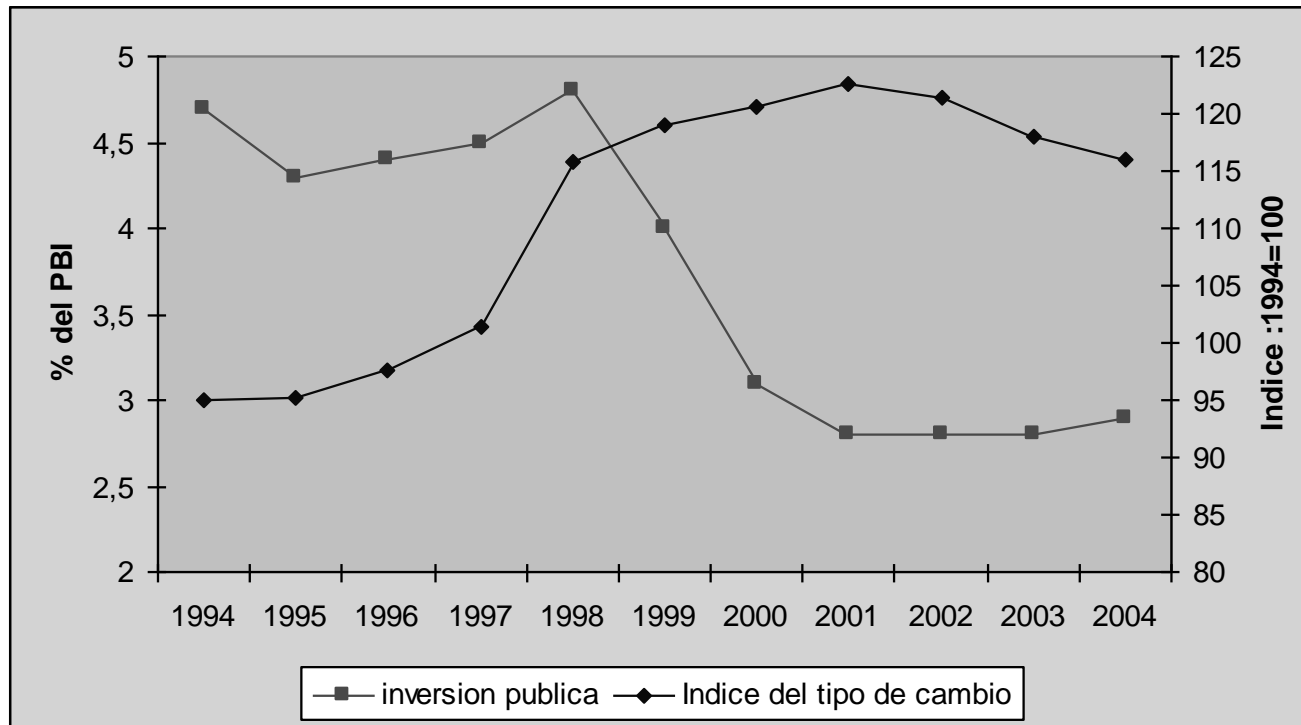
Cuadro 30

Evolución de las Principales Variables Globales : 1995-2005

Nº	Inversión (% del PBI)		Inflación	Devaluación	Variación %	Índice tipo cambio
	Total	Pública	dic-dic	dic-dic	Tipo cambio real	Real bilateral 1994= 100.0
1995	24.1	4.7	10.2	8.6	-1.6	95.0
1996	22.4	4.3	11.8	11.1	-0.7	95.3
1997	23.8	4.4	6.5	5.1	-1.4	97.6
1998	23.6	4.5	6.0	15.4	9.4	101.5
1999	21.7	4.8	3.7	11.0	7.3	115.8
2000	20.2	4.0	3.7	1.0	-2.7	119.1
2001	18.6	3.1	-0.1	-2.4	-2.3	120.7
2002	17.5	2.8	1.5	2.3	0.8	122.7
2003	17.8	2.8	2.5	-1.2	-3.7	121.4
2004	17.9	2.8	3.5	-5.5	-9.0	118
2005	18.8	2.9	1.5	4.4	2.9	115.9

Fuente: BCR.

Gráfico 20



Fuente: Elaboración propia

A. Política de Infraestructura Rural

Ya se ha mencionado que la crianza de alpacas ocurre en la zona alto andina; por lo tanto, resulta imprescindible comunicar vía terrestre adecuadamente a estas zonas rurales con las pequeñas ciudades así como con las ciudades de tamaño intermedio con la finalidad de acercar cada vez más a estos pequeños productores a los mercados y evitar de esta manera a los intermediarios inescrupulosos.

Un aspecto positivo de contar con medios de comunicación terrestre es la mejor información sobre los precios de sus productos e insumos disponibles, al alcance, de los pequeños y medianos alpaqueros; asimismo, las vías de comunicación reducen fuertemente los costos de transporte de los productos e insumos y agilizan el movimiento comercial.

También las vías de comunicación facilitarían la comunicación entre los miembros de la cadena productiva de la alpaca facilitando la presencia de sinergias así como la conformación de clusters o conglomerados vinculados a la cadena productiva de la alpaca.

A pesar de lo positivo que sería para el área rural del Perú contar con vías de comunicación terrestre, la inversión pública de parte del gobierno central ha caído ostensiblemente tal como se desprende del cuadro 30.

Nótese cómo la inversión pública que es la llamada a ejecutar las obras de infraestructura rural que no le interesa al sector privado por no ser rentable ha caído abruptamente en el bienio 2000-2001 (último año del gobierno de Fujimori y el gobierno de Paniagua) desde el 4.8% del PBI durante 1999 hasta solamente el 3.1% del PBI en el 2001, cayendo aún más durante el gobierno del Presidente Toledo.

Lo anterior explica porqué en nuestro país el flete (incluye gastos en combustibles, llantas, mantenimiento y peajes) es uno de los más caros del mundo tal como se desprende del siguiente cuadro.

Cuadro 31
Flete Carretero

País	US\$/kilómetro
Bolivia	0.97
Venezuela	0.69
Perú	0.62
Colombia	0.55
Ecuador	0.36
España	0.34

Fuente: CAF.

Esta carencia de interés de parte del gobierno central así como de los gobiernos regionales que no visualizan la enorme importancia que tiene la infraestructura rural ha coadyuvado a que nuestras exportaciones de confecciones de fibras de alpaca no hayan crecido a una tasa adecuada y antes bien muestre un comportamiento errático durante el largo periodo 1994-2002 a pesar de haberse aniquilado el grave problema del terrorismo. Tal como se desprende del cuadro 32 y gráfico 18.

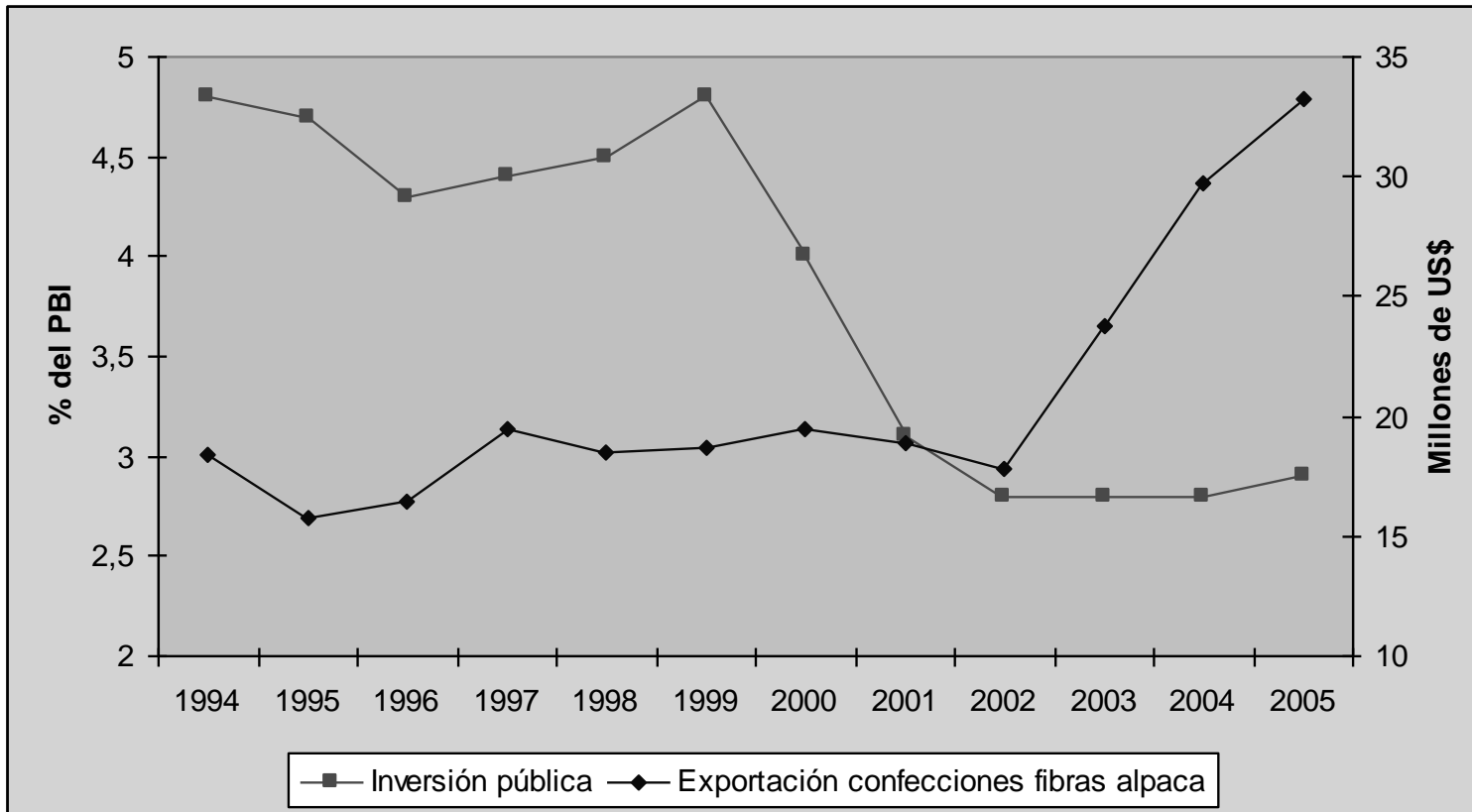
Es recién a partir del 2003 que recién comienza ha crecer de manera adecuada las exportaciones de confecciones de fibra de alpaca a pesar de la carencia de vías de comunicación terrestres rurales; nótese que durante el bienio 2003-2004 estas exportaciones crecieron a una tasa promedio anual del 29.2%, pero este dinámico crecimiento se ahogó en el 2005, año en que las exportaciones mencionadas solamente crecieron a una tasa del 11.8%.

Cuadro 32
Inversión Pública y Exportación de Confecciones de Fibras de Alpaca

Año	Inversión pública % del PBI	Exportación confecciones fibras alpaca millones US\$
1994	4.8	18.4
1995	4.7	15.8
1996	4.3	16.4
1997	4.4	19.5
1998	4.5	18.5
1999	4.8	18.7
2000	4.0	19.5
2001	3.1	18.9
2002	2.8	17.8
2003	2.8	23.8
2004	2.8	29.7
2005	2.9	33.2

Fuente: BCR; Prompex.

Gráfico 21
Inversión pública y exportaciones de fibra de alpaca



Fuente: Elaboración propia.

B. Política Monetaria y Cambiaria

No cabe la menor duda que la política monetaria ha realizado un buen papel en controlar la hiperinflación heredada de las décadas del 70 y 80; así, se puede notar en el siguiente cuadro cómo han evolucionado los precios en nuestro país así como en nuestro principal socio comercial en materia de exportaciones de confecciones de fibra de alpaca: Estados Unidos.

Nótese cómo a partir del año 2000 la inflación en nuestro país resulta siendo en promedio inferior a la de los Estados Unidos, lo cual es muy importante debido a que en el cálculo del tipo de cambio real intervienen las inflaciones del Perú como de los Estados Unidos; y nos resulta favorable que tengamos una inflación menor porque de esta manera los costos de producción en el Perú para nuestros empresarios exportadores resultan siendo menores que en los Estados Unidos; entonces esta diferencia en los costos de producción le confiere a nuestros exportadores una clara ventaja competitiva. (Ver cuadro 33)

Cuadro 33
Inflación en Perú y en los Estados Unidos

País	Perú	Estados Unidos
1995	10.2	2.8
1996	11.8	2.9
1997	6.5	2.3
1998	6.0	1.6
1999	3.7	2.2
2000	3.7	3.4
2001	-0.1	2.8
2002	1.5	1.6
2003	2.5	2.3
2004	3.5	2.7
2005	1.5	3.4

Fuente: BCR.

Muy ligada a la política monetaria está la política cambiaria de nuestro gobierno que es fundamental para definir si apoyar los empresarios exportadores o a aquellos que solamente atienden en el mercado local así como a los importadores.

En el siguiente cuadro y gráfico se puede apreciar cómo evolucionan nuestras exportaciones de confecciones de fibras de alpaca y el índice del tipo de cambio real bilateral; se utiliza este índice debido a que los Estados Unidos es el principal importador de nuestras confecciones tal como ya se mencionó en el capítulo anterior.

Nótese cómo el tipo de cambio real alto durante el periodo 1999-2002 si bien no influyó en el crecimiento de las exportaciones de confecciones de fibra de alpaca en dicho periodo, sí parece haberlo hecho a partir del año 2003 en que éstas exportaciones comienzan a crecer.

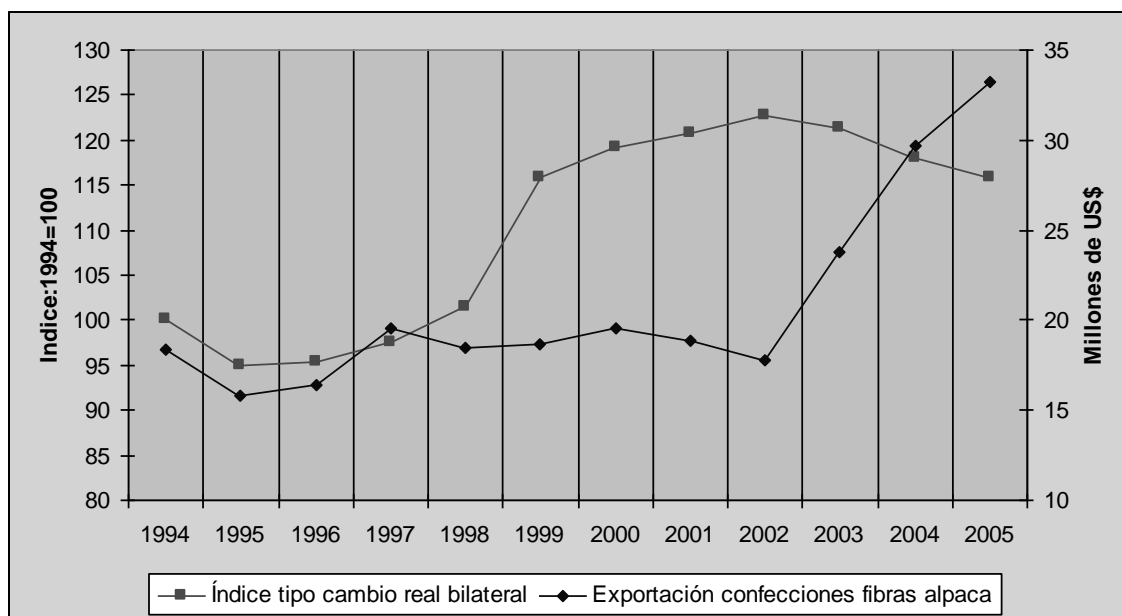
Sin embargo, a partir del alza del precio de las materias primas en los mercados internacionales y la caída del tipo de cambio real bilateral respecto de los Estados Unidos, es que las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca comienzan a crecer; cabe precisar que la caída del tipo de cambio real bilateral no ha sido traumático toda vez que estaba al cierre del 2005 (115.9) en un nivel similar al que tenía al cierre de 1999 (115.8), es decir que se mantiene aún en un nivel relativamente elevado, superior al vigente en 1994 o 1995.

Cuadro 34
Tipo de Cambio Real Bilateral y Exportación de Confecciones de Fibras de Alpaca

Año	Índice tipo cambio real bilateral 1994 = 100.0	Exportación confecciones fibras alpaca millones US\$
1994	100.0	18.4
1995	95.0	15.8
1996	95.3	16.4
1997	97.6	19.5
1998	101.5	18.5
1999	115.8	18.7
2000	119.1	19.5
2001	120.7	18.9
2002	122.7	17.8
2003	121.4	23.8
2004	118.0	29.7
2005	115.9	33.2

Fuente: BCR; Prompex.

Gráfico 22
Tipo de cambio real y exportaciones de fibra de alpaca



Fuente: Elaboración propia

De los dos últimos párrafos se desprendería que es el elevado nivel del tipo de cambio real el que influye sobre la decisión de exportar; además nos estaría indicando que el impacto del alto índice de tipo de cambio real influye sobre el nivel de las exportaciones, pero con un desfase relativamente largo debido a la desconfianza acerca del gobierno de Toledo en el mantenimiento de los pilares de la política económica iniciada por el gobierno de Fujimori en agosto de 1990.

C. Exportaciones de Fibra de Alpaca y Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos

Generalmente las exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos son gravadas con un arancel del 20%; sin embargo, este arancel ha sido eliminado para el caso de nuestro país mediante el APTA y luego mediante el APDEA, ambos acuerdos de carácter coyuntural y no vinculantes, que deben convertirse en un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre nuestro país y los Estados Unidos.

El Andean Trade Preference Act (ATPA) o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas era el componente comercial del programa de la “Guerra contra las Drogas” del Presidente George Bush que se expidió en diciembre 1991; esta Ley se hizo efectiva a partir de julio de 1992 cuando el Presidente Bush designó a Colombia y Bolivia como beneficiarios del ATPA; posteriormente este privilegio le fue extendido a Ecuador en abril de 1993 y al Perú en agosto del mismo año por el Presidente Bill Clinton.

Uno de los principales objetivos del ATPA (Ley de Preferencias Comerciales Andinas) es el de fomentar alternativas para sustituir el cultivo y producción de drogas ilícitas, ofreciendo mayor acceso al mercado estadounidense de diferentes productos de la región Andina; este mayor acceso al gigantesco mercado estadounidense se garantiza en la Ley a través de la eliminación de barreras arancelarias para alrededor del 80% del universo arancelario estadounidense, así como mediante normas menos restrictivas que las que se aplican al Sistema

General de Preferencias Arancelarias (GSP) y otros acuerdos comerciales suscritos por los Estados Unidos.

A su vencimiento en diciembre del 2001, el APTA se amplió para convertirse en el ATPDEA (Andean Trade Preference and Drug Eradication Act); al respecto, la Cámara de Representantes y el Senado de los Estados Unidos aprobaron el pasado 27 de julio y el 1 de agosto del 2002 respectivamente la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), mediante el cual se renuevan y amplían los beneficios unilateralmente otorgados por el gobierno de dicho país a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú mediante la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), cuya vigencia expiró el 4 de diciembre del 2001; estas preferencias no fueron extendidas a Venezuela.

Asimismo, la entrada en vigencia de las nuevas preferencias andinas, que al ser promulgada el 6 de agosto del 2002 se aplicará retroactivamente a partir del 4 de diciembre del 2001 hasta el 31 de diciembre del 2006.

La ventaja de un TLC sobre el ATPDEA es su carácter permanente que incentivaría las inversiones de largo plazo ya sean nacionales o extranjeras en nuestro país en general y en los negocios involucrados en la cadena productiva de la alpaca; esto ocurriría debido a que el Perú se convertiría en una plataforma de exportación hacia el mercado más rico del mundo con una población cercana a los 300 millones de habitantes y con un PNB per cápita cercano a los US\$ 40 mil anuales.

IV. Análisis de Regresión

Se analizó la relación entre las exportaciones de fibra de alpaca (variable dependiente) y la producción nacional de fibra de alpaca, la inflación, el tiempo, inversión pública, así como tipo de cambio (variables explicativas) variables en forma lineal.

Tomando en cuenta los supuestos estadísticos pertinentes para realizar la prueba, realizo el análisis de la data ajustada teniendo el siguiente resultado:

Grafico 23

Análisis de regresión para las exportaciones de fibra de alpaca

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,993652372
Coefficiente de determinación R ²	0,987345037
R ² ajustado	0,837256487
Error típico	3,163133183
Observaciones	12

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>
Regresión	5	5464,382119	1092,876424	109,228533
Residuos	7	70,03788075	10,00541154	
Total	12	5534,42		

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A
Expor_rezagada	0,7336837	0,258547407	2,837714394	0,025126773
Inversion publica	0,076864972	0,117907084	0,651911395	0,535269085
Indice del tipo de cambio	-0,005090161	0,101984079	-0,049911333	0,961587353
Inflacion	-0,214101257	0,287826924	-0,743854167	0,481182074
Produccion de fibra de alpaca	1,805670246	2,329979939	0,774972443	0,463725379

Fuente: Elaboración propia

Se halló un estadístico de prueba de Fischer de 109,2, el cual frente al valor de probabilidad de 0,000, que presenta una diferencia altamente significativa, resultando en un modelo adecuado, siendo a su vez teóricamente correcto.

El coeficiente de correlación múltiple fue de 99,36 el cual es bastante alto, coeficiente de determinación presenta un nivel de explicación del modelo de 83,72 donde este es por un nivel sumamente aceptable. (Ver grafico 23)

De este modo se evaluó el modelo de regresión siguiente:

$$\text{Exportacion_Alpaca} = 0,077 \text{ InversionPublica} - 0,005 \text{ TipoCambio} - 0,214 \text{ Inflación} \\ + 1,806 \text{ Pr oduccion} + 0,734 \text{ Exportacionesrezagadas}$$

Hay que reconocer que la relación de los signos es del sentido adecuado.

Se probó la hipótesis planteada del estudio sobre la relación directa entre una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de fibra de alpaca durante el periodo de estudio, es decir (la inversión publica) y las exportaciones de las confecciones de fibra de alpaca.

Luego podemos afirmar que al aumentar las inversiones publicas en proyectos productivos de la fibra de alpaca en 77 miles de dólares es altamente probable que aumente las exportaciones fibras de alpaca en 1 millón de dólares aproximadamente con un nivel de significación del 5%.

Además el fenómeno inflacionario influirá negativamente en las exportaciones de fibra de alpaca. En igual sentido cualquier aumento en el tipo de cambio influirá negativamente en las exportaciones.

También se determino que los volúmenes de las exportaciones anteriores influirán positivamente en las exportaciones de fibra de alpaca en los periodos presentes. En igual sentido cualquier aumento en los volúmenes de producción fomentaran l las exportaciones de la fibra de alpaca.

Se probó la hipótesis planteada del estudio sobre la relación una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de fibra de alpaca durante el periodo de estudio 2000-2005, es decir aumentar la inversión publica, facilitaría su ingreso mercado mundial y en particular al mercado estadounidense contribuyendo a mantener una balanza comercial global en equilibrio y esto redundara en un mejor nivel de empleo productivo.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

DISCUSION

- Los problemas de la fibra de alpaca los más trascendentes para el mercado externo serian la competencia con otras fibras o tejidos, porque la imagen de la fibra en el mercado mundial es vaga y no está en relación a los precios ofertados. Volúmenes de oferta reducidos que reaccionan ante un leve incremento de la demanda incrementándose los precios, ocasionando que se desplace la oferta hacia productos de finura similar y de menor precio.
- Para el mercado internacional la fibra de alpaca compite con una serie de pelos finos como el cashmere y el mohair los cuales se encuentran

bien posicionados en el mercado, por lo que se obtiene precios superiores a los de las prendas de alpaca.

- Pero los problemas de la fibra de alpaca más trascendentes para el mercado interno serían los siguientes: Engrosamiento de la fibra; la pérdida de la finura de la fibra de alpaca es un problema crucial porque a mayor finura, mejor precio; algunos especialistas mencionan que sólo el 20% de nuestras alpacas tiene fibra fina, es decir menos de 17 micrones, mientras que el resto llega a 35 micrones, perdiendo por ello gran parte de su valor comercial; es conocido que la alpaca tiene al menos 22 tonos de color en su fibra, lo que es una ventaja porque no se necesita el teñido; por ello resulta urgente seleccionar alpacas en diferentes hatos, de acuerdo a sus colores, evitando el cruce con las manchadas o moromoros. La finura de la fibra muestra un coeficiente de variabilidad muy amplio, Hatos mixtos con hibridación no deseada. Pérdida de las 22 tonalidades de colores por cría de alpacas blancas., Presencia de "canas" en los lotes de fibra blanca dificultando el teñido. Exportación de material genético con reducción del pool genético nacional y competencia futura en producción de fibra selecta por otros países. Deficiente control de enfermedades y parásitos que bajan la calidad de la carne. Escaso valor agregado por los alpaqueros para la calidad de la fibra (selección, lavado). Escaso apoyo del Estado a los criadores de alpacas y sus organizaciones.
- Las estrategias para la mejora solución en la problemática de la alpaca han sugerido que se efectúen las acciones siguientes para mejorar la situación de la especie: Organizar centros de acopio y clasificación de la fibra buscando canales de comercialización que disminuyan la participación de los intermediarios. Núcleos de producción artesanal con participación de la mujer e interesados, bien capacitados con técnicas para lograr productos con acabados que tengan aceptación en el mercado mundial. Propiciar agroindustrias artesanales para el procesamiento de las pieles de alpacas en

productos con demandas en los mercados, y asimismo industrias cárnicas para su uso como materia prima (charqui, embutidos) o producto final (carcasa y cortes). Diseñar e implementar programas de capacitación y transferencia de tecnología en convenios con las ONGs que se encuentran trabajando en el sector alpaquero. Selección de alpacas de colores de fibra homogénea y logro de fibras puras de diversos colores que no tengan que ser sometidas a procesos de tintes artificiales.

- Los esfuerzos por parte de Prompex señala que está involucrado en las siguientes actividades: Difusión de la imagen de la industria de la alpaca, buenas prácticas de mercadeo y manufacturas, apoyo al cluster textil alpaquero en Arequipa en el cual participan 50 PYMES, actividades de promoción comercial.
- El gobierno a través de Prompex señala que tiene la siguiente agenda está pendiente: Gestión sostenible de los recursos naturales y crianza, mejora genética, mejora de la gestión empresarial, promoción de la inversión para el sector, campaña de promoción comercial y difusión internacional de los productos de la alpaca.
- Del análisis descriptivo se puede afirmar que las exportaciones desde el 2002 está en crecimiento. Ver grafico 13.
- La producción de fibra de alpaca en los últimos años no logra un desarrollo sostenido por que mercado está controlado por 2 grandes empresas que adquieren el 73% del total de la producción ubicadas en la región Arequipa que dominan la comercialización de hilado de alpaca en el país; ambas tienen oficinas en Lima donde venden gran parte de su producción; no existe un mecanismo transparente que defina precios por calidad, adquiriéndose la fibra en volumen y como consecuencia de los precios bajos con poco estímulo para el productor para ofertar fibra fina; antes bien el alpaquero oferta vellones contaminados con tierra para ganar peso, sucios y mojados.

- Desafortunadamente el Perú no puede satisfacer las demandas de todas las necesidades del mercado mundial, ya que es muy difícil que aumentemos la producción de exportación de este bien, a corto plazo.
- Ésta situación se va a revertir cuando logremos posicionar a los productos de alpaca mediante estrategias efectivas de mercadeo.
- Los productos terminados de fibra de alpaca han tenido un crecimiento favorable. Éste incremento se logra debido a su variedad de fibras naturales, y por tener una alta cotización; además ya tienen un reconocimiento en el mercado internacional; ha esto se le suma el precio competitivo.
- La fibra de alpaca no sólo es una actividad muy importante en el país sino que también origina formas de procesamiento y de desarrollos industriales sumamente relevantes. Entorno de la fibra de alpaca se edificaron múltiples organizaciones de productores, cooperativas, federaciones, agrupaciones de industriales.
- Queda demostrada con los estudios del instituto nacional de investigación y promoción de agropecuaria (INIPA) y además del aporte de Alzadora en su documento de “La fibra de alpaca un legado vivo y exportable (2007), que la relación de una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de fibra de alpaca durante el periodo de estudio 2000-2005.
- Es decir que aumentar la inversión pública por parte del estado, además de un componente de la inversión privada, en proyectos productivos, facilitaría su ingreso mercado mundial y en particular al mercado estadounidense contribuyendo a mantener una balanza comercial global en equilibrio y esto redundara en un mejor nivel de empleo productivo.

- Los aportes de la políticas macroeconómica (política cambiaria, política de inversiones públicas, política de sanidad agraria, política energética, etc.) puede facilitar el ingreso y ventas de las confecciones de fibras de alpaca al enorme mercado mundial con la finalidad de generar divisas y mayores puestos de trabajo en el Perú, son probados por cuantificación de los valores de las exportaciones y la producción de la fibra de alpaca y por el análisis de regresión dando por ciertas esta afirmaciones y correspondiendo a las bases teóricas de la economía.
- Se ha llegado a determinar que las prendas de Alpaca, son bienes inelásticos y/o en algunos casos relativamente inelásticos, lo cual indica que si sube el precio de la fibra de Alpaca, no afectaría mucho en la cantidad demandada.
- Es así también que el Perú es una de las grandes potencias en exportar prendas y fibra de alpaca.
- Promoviendo las tareas más sencillas de dar un mayor valor agregado a la fibra de alpaca con herramientas artesanales o algún apoyo del gobierno podremos sin mucho gasto o inversión revertir la precaria situación de los pobladores alto andinos aquellos que su único ingreso o medio de generar economías es la crianza alpacuna, para el corto plazo y ya las medidas más estructurales para el largo plazo.
- Las exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos son gravadas con un arancel del 20%; sin embargo, este arancel ha sido eliminado para el caso de nuestro país mediante el APTA y luego mediante el APDEA, ambos acuerdos de carácter coyuntural y no vinculantes, que deben convertirse en un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre nuestro país y los Estados Unidos. Este mayor acceso al gigantesco mercado estadounidense se garantiza en la Ley a través de la eliminación de barreras arancelarias para alrededor del 80% del universo arancelario estadounidense, así como mediante normas menos restrictivas que las que se aplican al Sistema General de

Preferencias Arancelarias (GSP) y otros acuerdos comerciales suscritos por los Estados Unidos. Que a la firma del tratado entre Perú y Estados Unidos fomentara las exportaciones peruanas de fibra de alpaca en particular.

5.2 CONCLUSIONES

- Luego del desarrollo de la presente tesis, se ha llegado a determinar que las prendas de Alpaca, son bienes inelásticos y/o en algunos casos relativamente inelásticos, lo cuál indica que si sube el precio de la fibra de Alpaca, no afectaría mucho en la cantidad demandada. Es así también que el Perú es una de las grandes potencias en exportar prendas y fibra de alpaca. Desafortunadamente, no satisfacemos todas las necesidades del mercado mundial, ya que es muy difícil que aumentemos la producción de exportación de este bien, a corto plazo.
- En el mercado internacional la fibra de alpaca compite con una serie de pelos finos como el cashmere y el mohair los cuales se encuentran bien posicionados en el mercado, por lo que se obtiene precios superiores a los de las prendas de alpaca. Ésta situación se va a revertir cuando logremos posicionar a los productos de alpaca mediante estrategias efectivas de mercadeo.
- Los productos terminados de fibra de alpaca han evolucionado de manera favorable. Éste incremento se logra debido a su variedad de fibras naturales, y por tener una alta cotización; además ya tienen un reconocimiento en el mercado internacional; ha esto se le suma el precio competitivo.
- La fibra no sólo constituyó una actividad muy importante en el país sino que dio origen a formas de procesamiento y de desarrollos industriales sumamente relevantes. Entorno de la fibra se edificaron múltiples organizaciones de productores, cooperativas, federaciones, agrupaciones de industriales.

- Queda demostrada la relación una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de fibra de alpaca durante el periodo de estudio 2000-2005, es decir aumentar la inversión pública en proyectos productivos, facilitaría su ingreso mercado mundial y en particular al mercado estadounidense contribuyendo a mantener una balanza comercial global en equilibrio y esto redundara en un mejor nivel de empleo productivo.

5.3 RECOMENDACIONES

- Es necesario mejorar la calidad de la fibra de alpaca, porque de lo contrario, en el futuro, otros países empezarán a ofrecer mejor fibra de alpaca que la peruana. Para evitar esta situación la empresa privada y los productores deben de diseñar y establecer mecanismos eficientes de articulación, empezando por fortalecer los centros de acopio de la fibra de alpaca con la participación del Estado, estableciéndose una verificación de la calidad de la fibra ofrecida y velándose que el precio de retribución de los productores sea válido como para que puedan ir mejorando su ganado.
- Desarrollar y consolidar redes de empresas y Encadenamientos productivos que integren el aporte de pequeñas, medianas y grandes empresas, permite aprovechar mejor las capacidades de cada quien y las sinergias del trabajo compartido, contribuyendo a maximizar el valor agregado al cliente.
- El gobierno debería de apoyar con financiamiento a los pequeños comerciantes que comienzan a exportar, porque estos a su vez generarían mayores ingresos de divisas al país. Los pequeños comerciantes que comienzan a exportar deben de considerar la posibilidad de formar consorcios de exportación y ofrecer sus servicios a las grandes empresas que produzcan tejidos y confecciones, antes de iniciarse de manera independiente en la exportación

- El gobierno debería de fomentar el desarrollo de la producción alpaquera, incentivando a las industrias a reinvertir en mayor tecnología y maquinarias; de esta manera se podría lograr mejores productos con mayor calidad, a costos y precios competitivos. Para lograr la calidad de la fibra de alpaca, se puede empezar a ofrecer capacitaciones a los productores para ofrecer una fibra clasificada.
- Los Tratados de Libre Comercio ayudan a promover de mas fácil y rápida las confecciones y tejidos elaborados de fibra de alpaca. Mediante los acuerdos se debe tomar una perspectiva donde se recomienda realizar un plan de desarrollo que abarque el plan estratégico y un plan de marketing en donde se convoquen a los productores, comercializadores y exportadores, donde el plan conjunto debería abarcar la situación del mercado actual un análisis de entorno macroeconómico y macroeconómico
- Se debería sacar ventaja a los convenios y tratados ya firmados por nuestro gobierno para captar mayores clientes y aprovechar el arancel cero que nos ofrecen algunos países para los textiles, y utilizar los medios pertinentes para promocionarlos como ferias internacionales.
- El gobierno debe fortalecer el CONACS, con apoyo de las organizaciones internacionales y estatales, en una política orientada a incentivar la producción y productividad de los productores de esta fibra de alpaca.
- Se recomienda contribuir a la sostenibilidad y sustentabilidad de la crianza de camélidos, mediante la generación de tecnologías apropiadas para mejorar la producción y productividad de dicha cadena productiva. Tarea de los Gobiernos locales, regionales y el central.

- Recomendamos el estudio de la demanda por parte de los productores de fibra de alpaca el nivel de la necesidad por: Primero; producir reproductores de alpacas y llamas de alta calidad genética para los centros de producción de reproductores, y Segundo; la localización estratégica de un banco de germoplasma; para promover la crianza de alpacas y llamas con alto rendimiento y calidad de fibra y carne, mejorar la tasa reproductiva y resistencia a enfermedades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Central de Reserva del Perú; “Memoria 2004”; FIMART S.A.C.; Lima 2005.

Case/Fair. (1997). Principios de Macroeconomía. Cuarta Edición. Prentice-Hall Hispanoamericana, s.a. México.

Chacholiades, Miltiades; Economía Internacional; Edit. MacGraw-Hill; 1992

Compendio estadístico del INEI; “Sistema estadístico nacional, Perú: Compendio estadístico 2007”; Editorial e Imprenta INEI.; Lima 2007.

Cuánto; “Anuario Estadístico: Perú en Números 2005”; Editorial e Imprenta DESA S.A.; Lima 2005.

Enciclopedia rincón del vago “Enfoque clásico y keynesiano en la oferta y la demanda agregada” Editorial Universidad Gran Mariscal de Ayacucho, Facultad de ciencias, económicas y sociales de la Escuela de administración Leído el 26 Marzo del 2007, <http://zip.rincondelvago.com/files/9/3/3/00039933.zip>.

Feketekuty; Geza; Comercio Internacional de Servicios. Panorama general y modelo para las negociaciones; Edit. Gernika; México; 1990

Figueroa Adolfo; “Pequeña Agricultura y Agroindustria en el Perú”; Publicación de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL); Lima 1996.

Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar; “Metodología de la Investigación”; Tercera edición; México; Editorial e Imprenta MC Graw - Hill; 2000.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA); “Proceso de Modernización de la Agricultura en América Latina y El Caribe”; Publicación del IICA; San José 1989.

INIPA; “Pastoreo y Pastizales de los Andes del Sur del Perú”; Servicios Editoriales Adolfo Arteta; Lima 1984.

Krugman, Paul y Obstfeld, M.; Economía Internacional.- Teoría y política; Edit. McGraw-Hill (2000)

Kuit H. G.; “Ganadería Campesina”; Cepia; Puno 1990.

Mata J. I., Cruz de Yanés M., y Graham Prado R.; “Comunicación para la Transferencia de Tecnología Agropecuaria”; Proyecto TTA; Lima 1992.

Ministerio de Agricultura; “Plan Nacional de Desarrollo”; Talleres Gráficos de la Oficina de Información Agraria, Ministerio de Agricultura; Lima 1994.

Mochón, Francisco. Economía. MC Graw Hill. España. (1995).

Mochón, Francisco. Economía, teoría y política. Cuarta edición. MC Graw Hill. España. (2000).

Navarro Angeles, Oscar F. “Teoría micro económica I. problemas resueltos”. Primera edición. Cimagraf. Lima. (2000).

Prompex; “Exportando con prompex” Boletín de prompex año II N° 17 del 25 febrero al 25 de marzo 2006”; Comisión para promoción de las exportaciones; Lima 2006

Proyecto Especial de Camélidos Sudamericanos (PECSA); “Diagnóstico Regional del Sector Alpaquero: 1993”; Región José Carlos Mariátegui; Puno 1993.

Proyecto de la dirección nacional de inversiones de crianza; “Los camélidos”; Quimsachata de la EEA III etapa en Puno 2005.

Porter Michael; “Ventaja Competitiva”; Compañía Editorial Continental; México 1996.

Porter Michael; “Estrategia Competitiva”; Compañía Editorial Continental; México 1982.

Rivera Batiz, Francisco; International Finance and Open Economy Macroeconomics; Edt. McMillan, 1998

Salvatore, Dominick; Economía Internacional;. Edit. Prentice Hall (1999)

Tugores, Juan; Economía Internacional e Integración Económica; Edit. McGraw-Hill. (2000)

ANEXOS

Anexo 1

Balanza Comercial Global (Millones US\$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportación FOB	3321	3406	3661	3516	4598	5491	5878	6825	5757	6088	6955	7026	7714	9091	12617	17247
Importación FOB	2922	3595	4002	4123	5596	7733	7869	8503	8194	6743	7366	7221	7422	8255	9824	12084
Balanza Comercial	399	-189	-341	-607	-998	-	-	-	-	-655	-411	-195	292	836	2793	5163

Fuente: BCR.

Anexo 2

Coeficientes de Exportación : 2003

País	Millones US\$		Exportación FOB/PBI	Población (millones)
	Exportación FOB	PBI		
Perú	9090	58500	15.5	27.2
Chile	21000	70000	30.0	15.8
Irlanda	75600	108000	70.0	4.0

Fuente: BCR; Cuánto.

Anexo 3

Calidad de las Exportaciones Peruanas

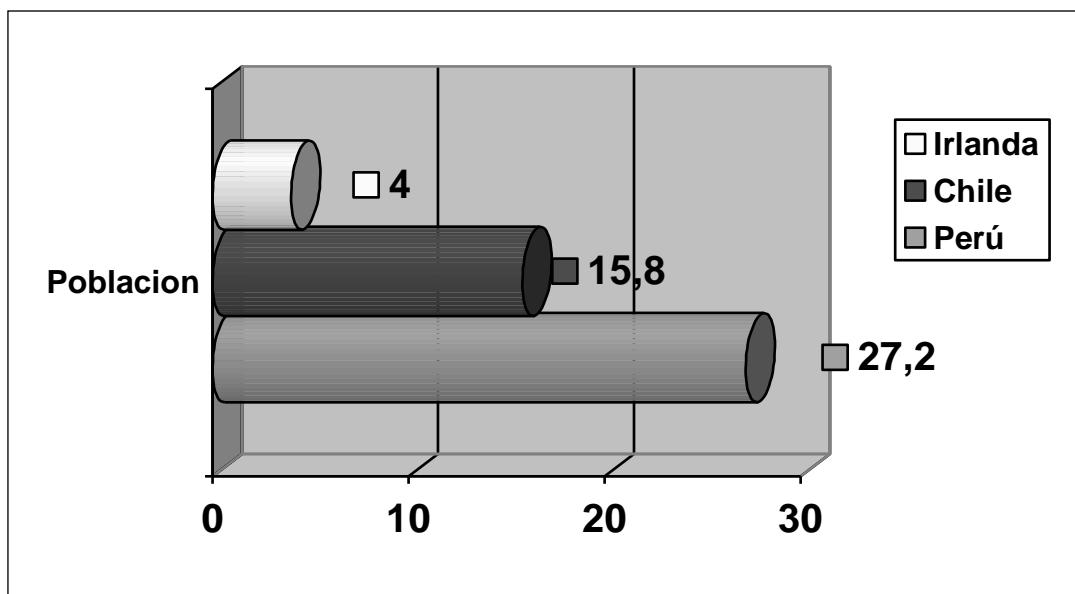
(Millones US\$)

Conceptos	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Materias primas	4804	4730	5369	6356	9028	12839
No tradicionales	2044	2183	2256	2620	3476	4271
Otros	107	113	89	114	113	137
Exportaciones FOB	6955	7026	7714	9090	12617	17247
(estructura porcentual)						
Materias primas	69.1	67.3	69.6	69.9	71.6	74.4
No tradicionales	29.4	31.1	29.2	28.8	27.6	24.8
Otros	1.5	1.6	1.2	1.3	0.9	0.8
Exportaciones FOB	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: BCR.

Anexo 4

Exportaciones de FOB del 2003, para Perú, Chile e Irlanda
(En términos porcentuales)



Fuente: BCRP. Elaboración: Propia

Anexo 5

Principales sectores no tradicionales enero 2006/2005

(Millones de US\$)

Sector	Ene '05	Ene '06	Var. %
Agropecuario	81.5	111.5	36.9
Textil	90.9	103.2	13.6
Químico	46.3	39.3	-15.0
Sidero	29.6	39.0	31.6
Pesquero	27.0	30.2	11.8
Maderas-papeles	18.5	18.9	2.1

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPEX

Anexo 6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TEMA : “Política Económica y Exportaciones de Confecciones de Fibras Alpaca Mercado Mundial: 2000-2005)”

PROBLEMA	OBJETIVOS	MARCO TEÓRICO	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	MÉTODO Y DISEÑO
<p>GENERAL ¿En que medida una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de confecciones de fibras de alpaca facilitarían su ingreso al gigantesco mercado de los países desarrollados y emergentes?</p> <p>ESPECÍFICOS 1. ¿Qué elementos de la política macroeconómica (política cambiaria, política de inversiones públicas, política de sanidad agraria, política energética, etc.) de nuestro país facilitarían el ingreso y ventas de las confecciones de fibras de alpaca al enorme mercado de los países desarrollados y emergentes con la finalidad de generar divisas y mayores puestos de trabajo en el Perú? 2. ¿Cómo incidiría en la estrategia económica de promoción de las exportaciones de las confecciones de fibras de alpaca al mercado mundial la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos?</p>	<p>GENERAL Conocer en que medida una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de la fibra de alpaca facilitarían su ingreso al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio así como a generar empleo productivo en el Perú, en el periodo de estudio 2000-2005.</p> <p>ESPECÍFICO 1. Conocer qué elementos de la política macroeconómica (política cambiaria, política de inversiones públicas, política de sanidad agraria, política energética, etc.) de nuestro país facilitarían el ingreso y ventas de las confecciones de fibra de alpaca al enorme mercado mundial con la finalidad de generar divisas y puestos de trabajo en el Perú. 2 Investigar cómo incidiría en la estrategia de promoción de las exportaciones de confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial y en particular al mercado estadounidense la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos</p>	<p>El presente trabajo de investigación se sustenta en el marco teórico:</p> <p>ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN. Antes de dar inicio al presente estudio de investigación se realizó una visita a diferentes Facultades de Economía y Escuelas de Postgrado en Economía de las Universidades de Lima, con la finalidad de indagar acerca de los antecedentes sobre el tema tratado en la presente tesis; al respecto, esta búsqueda determinó que no existe un tema de investigación similar al que inició el suscrito, es decir un tema integral acerca de la problemática relacionada a la política económica, el contexto internacional y la cadena productiva de la fibra de alpaca durante el periodo 1995-2005.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Según Kuit H. G. en su documento titulado “Ganadería Campesina” - El Instituto Nacional de Investigación y Promoción Agropecuaria (INIPA) en su documento “Pastoreo y Pastizales de los Andes del Sur del Perú” - Según Mata J. I., Cruz de Yanés M. y Graham Prado R. en su documento “Comunicación para la Transferencia de Tecnología Agropecuaria” - Según Alzamora Deza, Henry Paolo en su trabajo titulado “La fibra de alpaca - Un legado vivo y exportable (2007)” - Exportación de la fibra y amenazas - Elasticidad precio de la demanda de la fibra de alpaca - Según Ferrero, Alfredo(2007) <p>BASES TEÓRICAS Economía internacional Comercio internacional Factores explicativos Teoría y política del comercio internacional Teoría de las ventajas absolutas y teoría de las ventajas comparativas La teoría pura del comercio internacional</p> <p>Definición de términos básicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Arancel ad valorem // Arancel específico - Cadena Productiva // Entorno - Exportación FOB // Exportaciones tradicionales - Exportaciones no tradicionales - Exportaciones no tradicionales - Importación FOB // INEI - Mícras o Micrón // Negocio internacional - Organización Mundial de Comercio (OMC) - Política económica // Precio FOB - Precio CIF // Tratado de libre comercio <p>MARCO LEGAL</p>	<p>PRINCIPAL Una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de productos de fibra de alpaca durante el periodo de estudio 2000-2005, facilitarían su ingreso mercado mundial y en particular al mercado estadounidense contribuyendo a mantener una balanza comercial global en equilibrio y generando empleo productivo.</p> <p>ESPECÍFICO 1. La política macroeconómica (política cambiaria, política de inversiones públicas, política de sanidad agraria, política energética, etc.) puede facilitar el ingreso y ventas de las confecciones de fibras de alpaca al enorme mercado mundial con la finalidad de generar divisas y mayores puestos de trabajo en el Perú. 2. La estrategia económica de promoción de las exportaciones de las confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial y al mercado estadounidense en particular se vería favorecida por la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE mercado mundial para las confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial y estadounidense política macroeconómica (política cambiaria; política de gasto público, particularmente en infraestructura económica); política sectorial agraria relacionada a la sanidad animal; política de comercialización; Cadena productiva de la alpaca.</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE exportaciones de las confecciones de fibra de alpaca al mercado mundial y estadounidense; balanza comercial; Generación de empleo productivo.</p> <p>V.INTERVINIENTE Tipo de cambio PBI nacional Inflación Inversión publica.</p>	<p>Enfoque de investigación Descriptivo y Correlacional Cuantitativa , Cualitativa Tipo investigación analítica Nivel de investig. Explicativa y descriptiva Diseño No experimental INSTRUMENTOS Y PROCESAMIENTO Técnica Análisis documental Instrumento Guía documental Procesamiento de datos Se empleara el paquete estadístico SPSS el programa Excel El análisis y prueba de hipótesis empleara la prueba parametrica</p>