

MARZO DE 1993

4421

ING. AGR. NESTOR ALBERTO SCOPETTA

0/H. 12241
513
IV

EN LA PROVINCIA DE LA PAMPA

CAMELIDOS SUDAMERICANOS DOMESTICOS

DE



INTRODUCCION Y DIFUSION

EXPEDIENTE 1937

SEGUNDO INFORME PARCIAL

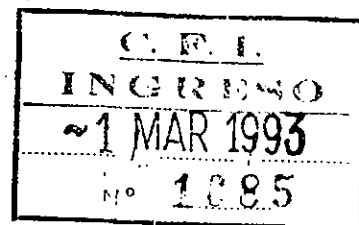
37250

Buenos Aires, Lunes 1 de Marzo de 1993.

Al Señor Secretario General del
Consejo Federal de Inversiones

Ing. Juan José Ciácerá

S _____ / _____ D.



Ref. Expte No. 1937 - LA PAMPA

De mi mayor consideración:

tengo el agrado de dirigirme a Ud. a efectos de
hacerle llegar el Segundo Informe Parcial del estudio que me ha sido
encomendado, según los términos de referencia del contrato en vigencia a
partir del 1o. de junio de 1992.

Aprovecho la oportunidad para saludar a Ud. muy
atentamente.

A stylized handwritten signature in black ink, appearing to read "Scopetta".

Nestor A. Scopetta

DNI: 13.236.291

INDICE TEMATICO

1.2 DEMANDA	1
1.2.1 MERCADO INTERNO	1
1.2.1.1 LOCALIZACION DE LA DEMANDA INTERNA	1
1.2.1.2 PERFIL INDUSTRIAL, DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD	3
1.2.1.3 FORMAS Y PRACTICAS DE LA DEMANDA	4
1.2.1.4 PRECIOS, COSTOS, MARGENES DE UTILIDAD	9
1.2.1.5 CIRCUITOS COMERCIALES, AGENTES INTERVINIENTES, FUNCIONES.	21
1.2.1.6 VOLUMENES DEMANDADOS	26
1.2.2 MERCADO EXTERNO	27
1.2.2.1	27
1.2.2.2 MARCO INTERNACIONAL	27
1.2.2.3 CANALES COMERCIALES EN PAISES IMPORTADORES	56
1.2.2.4 CALIDADES REQUERIDAS	62
1.2.2.5 REGLAMENTACIONES Y LEGISLACIONES VIGENTES EN PAISES DEMANDANTES	65
1.2.2.6 MERCADO ACTUAL Y POTENCIAL	67
 BIBLIOGRAFIA	 71

GRAFICOS Y FIGURAS

FIGURA N° 1. FLUJO DE FIBRA A TRAVES DE LOS DIVERSOS CANALES COMERCIALES EXISTENTES ...	5
GRAFICO N° 1. COSTOS Y MARGENES DEL PRECIO DE EXPORTACION DEL TOP DE FIBRA DE CAMELIDOS. COMPOSICION PORCENTUAL	12
GRAFICO N° 2. PRECIOS COMPARATIVOS (Y COMPOSICION) OBTENIDOS EN UNA OPERACION DIRECTA PRODUCTOR - EXPORTADOR	15
GRAFICO N° 3. COSTOS Y MARGENES DE ARTESANIAS. MANTAS E HILADOS	18
GRAFICO N° 4. COMPOSICION PORCENTUAL DE COSTOS Y MARGENES EN LA FABRICACION DE PULLOVERS CON DESTINO EXPORTACION (DIRECTA)	20
FIGURA N° 2. VOLUMEN DE FIBRA PRODUCIDO Y TRANSFERIDO ANUALMENTE ENTRE PAISES	39
FIGURA No. 3. CANAL DE DISTRIBUCION DE FIBRAS FINAS EN EL MERCADO JAPONES	59

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1. COSTOS Y MARGENES DEL TOP DE FIBRA DE CAMELIDOS.	11
CUADRO N° 2. PRECIOS OBTENIDOS EN OPERACION DIRECTA PRODUCTOR - EXPORTADOR, Y COMPARATIVO CON PRECIO LOCAL	14
CUADRO N° 3. COSTOS Y MARGENES EN ARTESANIAS: MANTAS	16
CUADRO N° 4. COSTOS Y MARGENES EN ARTESANIAS: HILADOS.	17
CUADRO N° 5. COSTOS Y MARGENES EN LA CONFECCION DE PULLOVERS CON DESTINO EXPORTACION (DIRECTA)	19
CUADRO N° 6. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PELO FINO DE LLAMA, SIN CARDAR NI PEINAR POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.	40
CUADRO N° 7. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PELO FINO DE LLAMA, SIN CARDAR NI PEINAR RESUMEN POR AÑO, SIN DIFERENCIAR DESTINO.	41
CUADRO N° 8. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PELO FINO DE LLAMA, SIN CARDAR NI PEINAR POR PAIS DE DESTINO, PERIODO 84/91.	41
CUADRO N° 9. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TOPS DE PELOS FINOS, POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.	43
CUADRO N° 10. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TOPS DE PELOS FINOS, RESUMEN POR AÑO SIN DIFERENCIAR DESTINO.	45
CUADRO N° 11. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TOPS DE PELOS FINOS. POR PAIS DE DESTINO, PERIODO 84/90.	45
CUADRO N° 12. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE HILADOS DE PELOS FINOS, CARDADOS O PEINADOS, SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.	46
CUADRO N° 13. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE HILADOS DE PELOS FINOS, CARDADOS O PEINADOS, ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.	48
CUADRO N° 14. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TEJIDOS DE PELOS FINOS, CARDADOS O PEINADOS, CON POR LO MENOS EL 85% DE PELOS FINOS. POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.	49
CUADRO N° 15. PRECIOS DE IMPORTACION (CIF) DE PRODUCTOS SEMIELABORADOS DE FIBRA DE ALPACA (en U\$S/kg.)	50
CUADRO N° 16. PRECIOS DE IMPORTACION PAGADOS POR EL MERCADO JAPONES, PARA TOPS DE ALPACA.	51
CUADRO N° 17. PRECIOS DE LA FIBRA DE ALPACA, A DISTINTOS NIVELES DE COMERCIALIZACION EN EL MERCADO BOLIVIANO.	53
CUADRO N° 18. MARGEN DE SACOS DE ALPACA TEJIDOS A MANO, PROCEDENCIA BOLIVIA, EN EL MERCADO CANADIENSE.	55

I - ETAPA TECNOLÓGICA

1.2 DEMANDA

1.2.1 MERCADO INTERNO

1.2.1.1 LOCALIZACIÓN DE LA DEMANDA INTERNA

La preparación de la fibra de camélidos sudamericanos domésticos en forma apropiada para que cumpla su función de vestimenta para el consumidor, requiere de una serie de transformaciones mediante procesos que dan origen a productos intermedios, en muchos casos llevados a cabo por diferentes firmas o unidades productivas.

Ello genera un abanico de caminos alternativos en el flujo del producto, desde el productor de fibra hasta los consumidores de la vestimenta¹. Así es que debe diferenciarse -al hablar de demanda- entre las sucesivas "demandas intermedias", que son demandas comerciales, de la demanda final ó consuntiva.

La demanda final interna de productos obtenidos con fibras de camélidos sudamericanos domésticos, o que la contienen en proporción variable, es minoritaria respecto del

1 Por comodidad, a lo largo de la exposición se mencionará como producto final de la fibra a artículos de indumentaria. Si bien es el género de mayor importancia, debe tenerse en cuenta que también se fabrica un conjunto de artículos, sobre todo en la línea artesanal, como mantas y tapices.

consumo externo. Algunas fuentes consultadas hablan de una exportación próxima al 75% de la fibra producida (Vila Melo, 1991).

Como se referenciará más adelante, resulta complicado establecer cuál es la cifra final de consumo doméstico y externo, dada la modalidad de registro de las estadísticas de exportación, por lo que el dato anteriormente citado puede tomarse como una "opinión" del autor, más que como un dato demostrable.

Si bien no hay cifras confiables, la opinión generalizada de quienes están en el negocio es que esta demanda final interna es casi exclusivamente de consumo turístico.

En cambio la demanda intermedia interna presenta algunos matices en cuanto a productos y áreas de demanda.

Como gran demandante interno, así definido en base a su participación en el consumo de la fibra producida, debe citarse al único acopiador exportador, sito en Buenos Aires. Su demanda es por fibra bruta, sin lavar, y en general sin clasificar.

Una segunda línea de demanda intermedia son los artesanos locales, constituidos en muchos casos por el propio productor.

Su demanda también es por fibra bruta, encargándose de hilar y tejer. La tradición artesanal dice que la fibra de llama y alpaca -"para su buen hilado"- no debe lavarse, práctica sobre la que los especialistas no están de acuerdo, ya que el olor animal se conserva en la prenda final.

Una tercera línea de demanda intermedia, que años atrás ocupó un lugar importante en volúmen, es la hilandería industrial regional.

Hasta no hace mucho tiempo Hilandería Jujeña operaba en el área de producción de fibra, y cercana a ella Hilandería Santa María, en Catamarca, aún demanda fibra bruta.

Por su cuenta corre todo el proceso industrial, inclusive la clasificación.

Una incipiente pero prometedora demanda intermedia es la generada por una cooperativa de producción y trabajo en Abra Pampa (Jujuy), que con formas artesanales pero sujetos a normas de mercados externos, fabrica pullovers con ese destino.

1.2.1.2 PERFIL INDUSTRIAL, DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

El procesamiento industrial nacional de fibra, medido en términos de valor agregado a la producción total es escaso. La transformación de fibra en productos finales más importante en volúmen tiene características artesanales.

La industria exportadora del Sur efectúa sus operaciones con el exterior prácticamente en su totalidad como *tops*.

La demanda interna por productos de fibra de camélidos sudamericanos domésticos no artesanales no parece ser importante en el gran público. Si por un lado, y como ya se expusiera, el sostén de la actividad es su articulación con el mercado externo, y por otra parte se observa que la industria textil nacional no se caracteriza por su competitividad internacional, entonces puede entenderse

que pocos emprendimientos por procesar industrialmente se hayan llevado a cabo, y mucho menos tenido éxito, salvo cuando puntualmente las políticas macroeconómicas determinaron tipos de cambio exageradamente elevados.

1.2.1.3 FORMAS Y PRACTICAS DE LA DEMANDA

Si bien algunas características de la demanda intermedia han sido expuestas, en este acápite se hará una exposición más completa.

A tal fin resulta conveniente tener presente la FIGURA N° 1, que enumera los agentes intervinientes en la comercialización de la fibra.

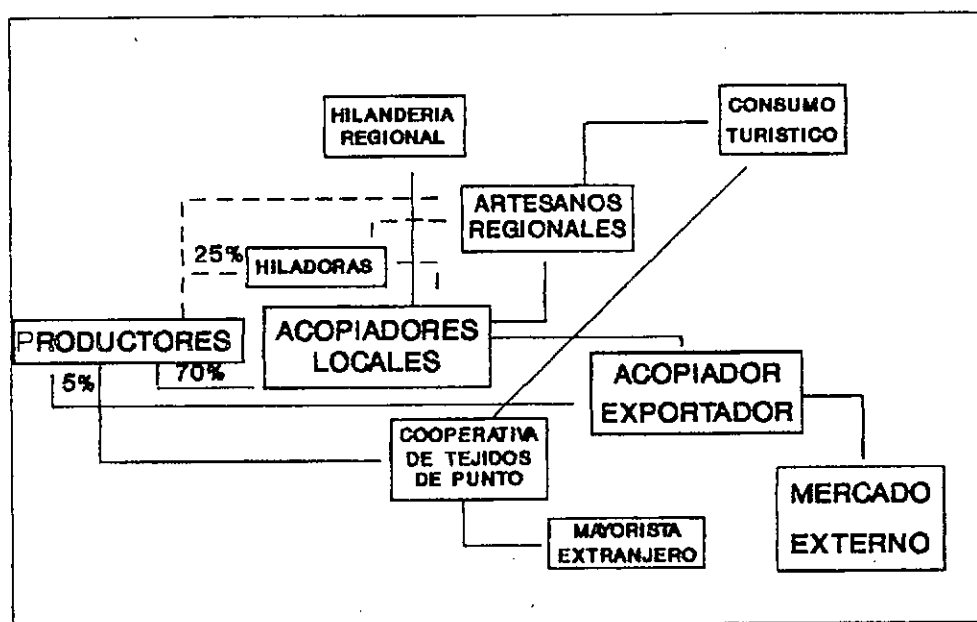
El acopio local en la puna jujeña recibe fibra al barrer, muchas veces sin siquiera diferenciar color dentro de la gama de los marrones y castaños, es decir que en la esquila se separa a lo sumo blanco, negro y castaños.

No existe la clasificación por finura ni por grado de contaminación.

Las majadas de camélidos, aún pertenecientes a un mismo productor, suelen tener una amplia diversidad genética. A ello se suma que las esquilas se efectúan con el animal volcado sobre la tierra, y que lo frecuente son las esquilas bianuales, con el consiguiente ardido de las puntas de mechas, y apelmazamiento del vellón sobre el cuerpo del animal.

Esta suma de deficiencias hacen que la calidad del producto esté ampliamente alejada del óptimo industrial,

FIGURA No. 1. FLUJO DE FIBRA A TRAVES DE
LOS DIVERSOS CANALES COMERCIALES EXISTENTES .



por lo que el esfuerzo posterior necesario para acondicionar la materia prima (clasificación, lavado) es importante y ello significa costos adicionales.

Dada las características monopsónicas de la comercialización de la fibra, dicho costo perjudica el precio final obtenido por los productores puneños.

El acopiador local tampoco tiene alicientes como para clasificar. El relevamiento efectuado dejó la sensación que el gran demandante porteño no confía en el trabajo de aquéllos, y prefiere llevar a cabo él mismo este proceso.

Cabe agregar también, que en gran medida son los importadores europeos quienes transmiten hacia atrás esta señal, ya que según algunos de ellos, la clasificación en origen no es confiable.

La otra fracción importante de demanda intermedia -los artesanos locales-, por las características de su situación económica prefieren tomar a su cargo el trabajo de acondicionamiento antes que salir a pagar por él (puede decirse que el acondicionamiento forma parte de su propio valor agregado, ya que tienen disponibilidad de tiempo y conocimientos para ello).

Si entonces el grueso del volumen producido se comercializa al barrer por las características mencionadas, resulta que la hilandería regional, que bien podría pagar el valor agregado de la clasificación, se encuentra con que su escala de demanda no induce a los acopiadores ni productores a emprender esta "complicación" adicional.

Prueba de ello es que el grupo PUNHA, la cooperativa de Abra Pampa que fabrica pullovers, para modificar la actitud de los productores en el sentido de cuidar la limpieza del vellón, tener esquila anual y clasificar en la propia finca sobre la misma esquila, debe salir a pagar un sobreprecio importantísimo (más de tres veces el precio pagado por los acopiadores locales).

Cabe aclarar que esta cooperativa está en condiciones de actuar de esta forma porque ha encontrado un nicho de mercado de pullovers en Europa muy bien pagados.

La época de esquila de auquénidos en el NOA comienza con el inicio de las temperaturas primaverales y se extiende hasta entrado el verano, cuando lo extendido de las pariciones y las lluvias complican la tarea, amén de tener que dar tiempo suficiente al animal para que "heche vellón" para el invierno siguiente.

Además, en la secuencia de esquila, la prioridad siempre es para los ovinos. Si queda tiempo y las necesidades financieras lo requieren entonces una proporción variable de la majada de camélidos es esquilada.

Si bien la producción de fibra es atomizada, con productores en áreas de difícil acceso, el mercado está claramente definido, y dadas las características sociales del lugar, puede hablarse de una elevada transparencia en lo que hace a participación y conocimiento de las transacciones.

Varias son las formas en que se llevan a cabo las transacciones. Conocidas y muy valoradas son las fiestas regionales, donde concurren los productores y son esperados por los acopiadores regionales.

Estas fiestas actúan como referente para todas las operaciones que se llevan a cabo fuera de la época en que ellas se organizan.

La *Manca Fiesta*, organizada en octubre en La Quiaca tiene la importancia de ser el primer referente de la temporada, aunque el volúmen de transacciones no sea el más importante.

Dadas las características de la actividad alpaquera, en base a los precios logrados en esta fiesta, muchos productores deciden si esquilan o no, y sobre qué proporción de sus majadas lo harán.

La fiesta de *Semana Santa* es la fiesta tradicional de Abra Pampa, donde también se hacen las transacciones más importantes.

La concurrencia del camión acopiador a la "tranquera" del productor, como así también el acercamiento del productor a la barraca, son las modalidades más usadas en los períodos entre ambas fiestas.

Algunos productores con majada numerosa, capacidad financiera y facilidades de comunicación, negocian directamente con Buenos Aires.

Se cita para esta modalidad entre un 5% (Vila Melo, 1991) y un 10% (Bajlec, 1991) del total comercializado.

Resulta importante destacar que así como los productores tienen una dependencia manifiesta con los acopiadores por su doble rol de acopiador-proveedor de insumos y alimentos, también existe una dependencia elocuente de los acopiadores locales con la industria exportadora metropolitana.

Algunos de ellos incluso reciben asistencia financiera de ésta para encarar la temporada.

Todos ellos están sujetos a las señales de precios del Sur, y la competencia que puede generarse localmente es pura y exclusivamente a costa de su propio margen.

De alguna manera, la habilidad del exportador está en manejar el fino juego de relaciones con cada uno de los acopiadores, de manera tal que ninguno de ellos tome preponderancia sobre el resto.

1.2.1.4 PRECIOS, COSTOS, MARGENES DE UTILIDAD

Las características del área y de los agentes económicos intervinientes, hacen sumamente difícil la obtención de series de precios.

Menos aún es posible, y en realidad resulta poco significativo, obtener "costos de producción" de fibra. La característica campesina (en términos sociológicos) de los productores puneños hacen difícil y poco relevante la obtención de este tipo de datos: la valuación de los factores de la producción corren por caminos diferentes a los específicamente determinados por su productividad en

términos de fibra; el capital adicional puesto en juego es mínimo, ya que la consigna es mínimo gasto más que maximizar beneficios, y en ese sentido también es importante tener en cuenta que la propia mano de obra es el factor más barato, por ende intensamente utilizado.

Dado que existe una serie de vías alternativas de comercialización, se describirán los precios y márgenes en cada uno de ellos según lo relevado en la campaña 92/93. Datos chequeados con Vila Melo (1991) dan resultados similares en términos reales.

Los márgenes de comercialización obtenidos son orientativos, dada la metodología de relevamiento rápido utilizada. Muchos de ellos incluyen costos de trabajo y movimiento de mercadería de difícil determinación.

a) Canal Productor - Barraquero Local - Exportador

Es el canal más habitual empleado en toda la región alpaquera del noroeste argentino, ya sea por la frecuencia de operaciones, como por el volúmen canalizado por esta vía. No puede dejar de reconocerse que sin esta demanda, la actividad difícilmente podría sostenerse en la región con la importancia que actualmente tiene.

CUADRO N° 1. COSTOS Y MARGENES DEL TOP DE FIBRA DE CAMELIDOS.

Costo del Productor:	?
Costo de la esquila:	²
a. Precio al productor:	0.60 \$/kg. puerta de barraca.
b. Flete a Buenos Aires:	0.14 \$/kg. Abra Pampa-Bs. As.
c. Márgen del Barraquero local:	0.46 \$/kg.
d. Precio al Barraquero (a+b+c):	1.20 \$/kg.
e. Márgen del Exportador ³ :	2.30 \$/kg.
f. Precio de Exportación (d+e):	3.50 \$/kg. (FOB Bs As), <i>tops</i> .

El GRAFICO N° 1 ilustra esta composición, en términos porcentuales.

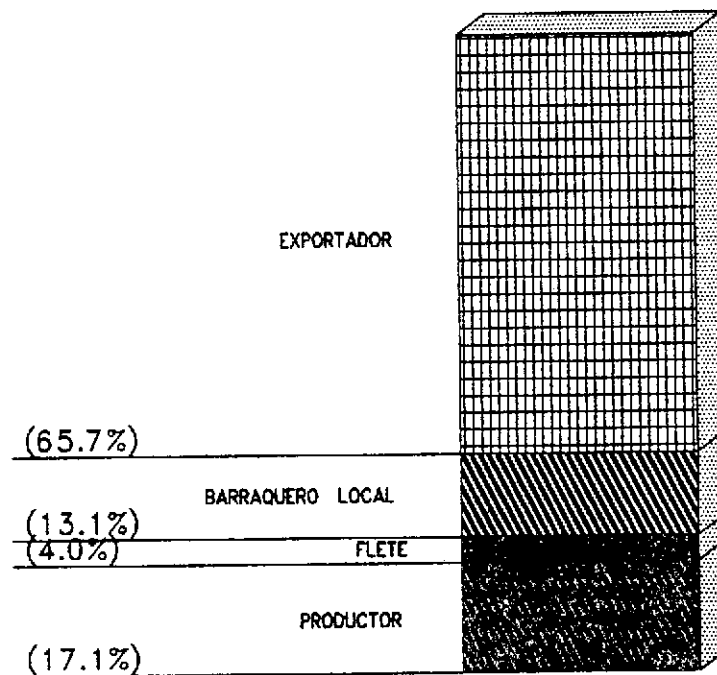
² Es habitual que la realice el propio productor, lo que es consistente con las características campesinas anteriormente mencionadas. En el área, la CODEPO (Corporación para el desarrollo del área Laguna de los Pozuelos) estaba por salir a esquila a un precio de fomento de 1/10 del producto esquilado, lo que en camélidos significa alrededor de 0.09 \$/cabeza.

Para tener una idea del subsidio, en la misma campaña en Corrientes, se estaba cobrando 0.30 \$/cab. y en La Pampa 0.50 \$/cab. para grandes majadas.

En La Pampa, para pequeñas majadas como las equivalentes a las de la Puna, se relevaron precios de 1.2 \$/cab.

³ Este márgen incluye el procesamiento industrial y las pérdidas físicas asociadas.

GRAFICO No. 1. COSTOS Y MARGENES DEL PRECIO DE EXPORTACION
DEL TOP DE FIBRA DE CAMELIDOS
COMPOSICION PORCENTUAL (PRECIO FOB = 100%)



b) Venta directa Productor – Exportador

Se describirá como ejemplo una operación real, efectuada en la campaña 91/92, en la Cuenca de la Laguna de los Pozuelos. Esta transacción tuvo un carácter meramente puntual, aunque el productor manifestó intenciones de repetirla.

En sí, este canal es poco frecuente en el área.

Se colocó vellón fino y superfino (S y S+) en Buenos Aires, a 2,0 \$/kg.

El resto de vellones y bordeles se colocó en La Quiaca, a acopiador regional, a 0.20 \$/kg.

En esta operación se obtuvo un precio superior al local, de casi el 250 %.

Sin embargo debe tenerse en cuenta, además del volumen y calidad necesario para concretar esta modalidad, que le fue aceptada su mercadería de menor valor porque entregó junto con ella un importante volumen de lana.

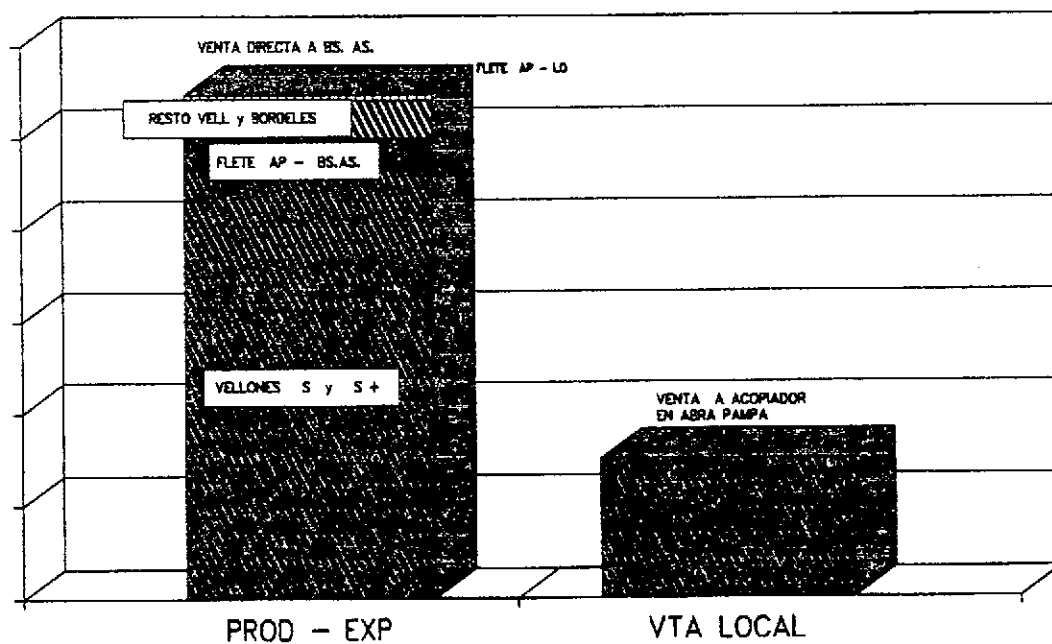
De todas formas aún perdiendo la colocación en La quiaca, el sobreprecio hubiera sido todavía cercano al 210 %, aunque restaría evaluar el mayor riesgo de la operación.

Además es evidente, aunque destacable, que el sobreprecio final posible de obtener es función directa de la proporción de fibra de calidad que el productor tenga en su majada.

CUADRO N° 2. PRECIOS OBTENIDOS EN OPERACION DIRECTA
PRODUCTOR – EXPORTADOR, Y COMPARATIVO CON
PRECIO LOCAL

Precio promedio obtenido en la operación:	
a. 50% de vellones S y S+	2.00 \$/kg.
b. Flete Abra Pampa – Buenos Aires	0.14 \$/kg.
c. Precio en Finca (a-b)	1.86 \$/kg.
d. 50% resto vellones y bordeles	0.20 \$/kg.
e. Flete a La Quiaca	0.03 \$/kg.
f. Precio en Finca (d-e)	0.17 \$/kg.
Precio promedio obtenido (50% c +50% f)	1.01 \$/kg.
Precio al barrer de la temporada	0.30 \$/kg.

GRAFICO No. 2. PRECIOS COMPARATIVOS (Y COMPOSICION) OBTENIDOS
EN UNA OPERACION DIRECTA PRODUCTOR - EXPORTADOR



c) Confección de artesanías

CUADRO N° 3. COSTOS Y MARGENES EN ARTESANIAS: MANTAS

a. Costo de la fibra* (5,8 kg de fibra de muy buena calidad)	4.06 \$/manta
b. Márgen del artesano ⁵	30.94 \$/manta
c. Precio de venta al turista (a+b)	35.00 \$/manta

Puede notarse que si el artesano es el propio productor, con esta modalidad incrementa el valor de su fibra de 0.7 \$/kg. a 6.03 \$/kg. aunque, lógicamente, con una importante carga de factor trabajo.

Esto explica que actualmente muchos productores estén conservando su mejor fibra para artesanía, y llevan a barraca el resto.

Gran parte de estas artesanías se venden para las fiestas de invierno en San Salvador de Jujuy, con gran afluencia de turistas del Sur.

⁴ El tamaño de las mantas es variable, por ende también lo es la cantidad de fibra que conllevan. Aquí se toma el ejemplo de una manta de 5 kilogramos de peso final, para lo cual se requiere un volmen inicial de fibra bruta de 5.8 kilogramos.

⁵ Incluye el procesamiento: hilado, coloreado y tejido. Demanda aproximadamente 5 días de trabajo.

CUADRO N° 4. COSTOS Y MARGENES EN ARTESANIAS: HILADOS.

a. Costo de la Fibra ⁶ (1.1	
kg. de buena calidad)	0.77 \$/kg. de hilo
b. Margén del artesano ⁷	9.23 \$/kg. de hilo
c. Precio en barraca local	10.00 \$/kg. de hilo

Luego el hilado es vendido en San Salvador de Jujuy a otros artesanos ó consumidores particulares.

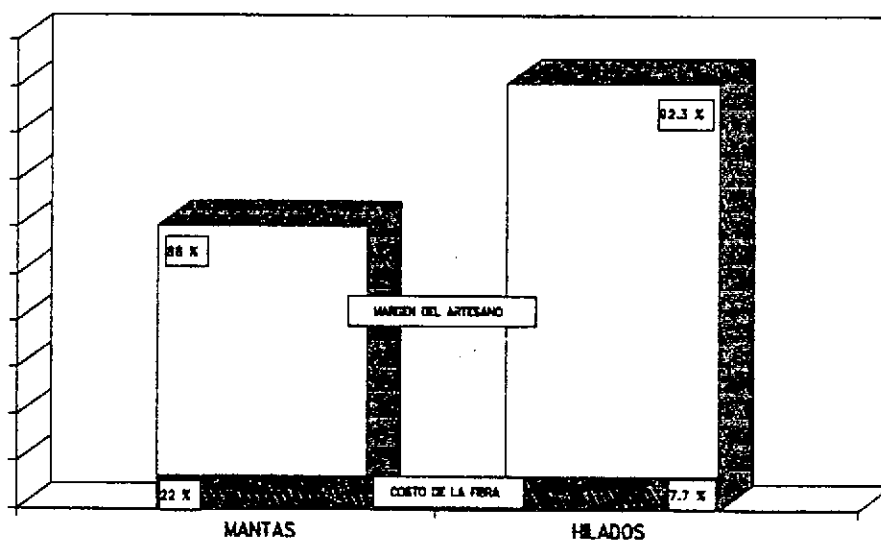
Otra posibilidad es la venta a PUNHA, que paga por un hilado muy fino 20 \$/kg. Sin embargo PUNHA exige el lavado de la fibra, práctica que las hiladoras a rueca resisten.

El GRAFICO N° 3 compara los márgenes posibles de obtener con ambos productos artesanales.

6 El rendimiento al hilado fluctúa entre un 90 y 91%. Este valor es elevado porque no se efectúa lavado de la fibra.

7 incluye hilado con *p'ushga*, limpieza del hilo y coloreado, o no.

GRAFICO No. 3 . COSTOS Y MARGENES DE ARTESANIAS
MANTAS E HILADOS



d) Productor – Cooperativa PUNHA

Aquí se describirá, más que un canal de comercialización propiamente dicho, la potencialidad de la fibra de camélidos, cuando se logra integrar la transformación de la misma y obtener un producto con buena demanda.

CUADRO N° 5. COSTOS Y MARGENES EN LA CONFECCION DE PULLOVERS CON DESTINO EXPORTACION (DIRECTA)

a. Precio al productor (890 gr. de fibra sucia) ⁸	1.78 \$
b. Margén de la hiladora ⁹	12.22 \$
c. Precio de 700 gr. de hilo limpio	14.00 \$
d. Margen de PUNHA ¹⁰	46.00 \$
e. Precio del pullover (a+b+c+d)	60.00 \$

El GRAFICO N° 4 ilustra sobre la composición porcentual de costos y márgenes en la fabricación de pullovers.

8 Cálculo efectuado en base a un pullover con un peso final de 700 gramos.

Los rendimientos utilizados, y que provienen de datos reales, son:

fibra limpia/fibra sucia = 85-90%

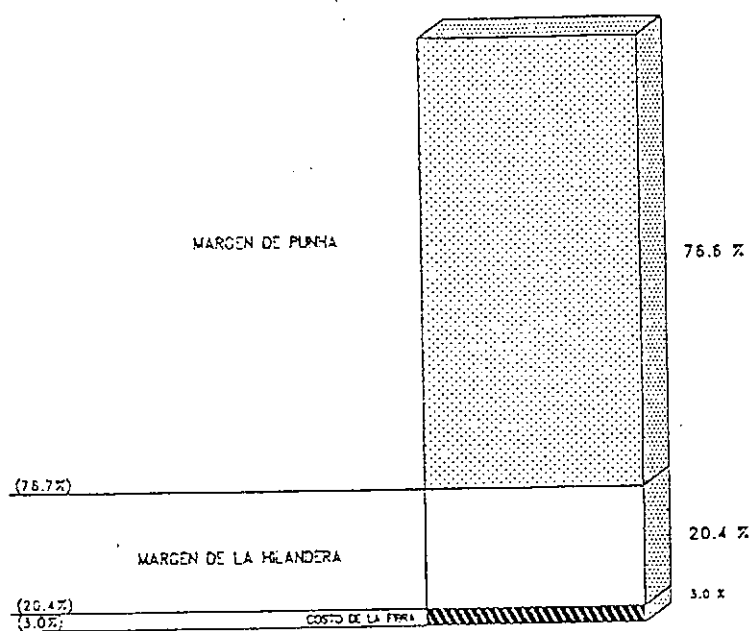
hilado sucio/fibra limpia = 90-95%

madeja limpia/madeja sucia = 94-97%

9 Incluye lavado de la fibra, hilado fino, y limpieza del hilo.

10 Incluye tejido, confección y gastos de administración y comercialización.

GRAFICO No. 4 . COSTOS Y MARGENES EN LA FABRICACION DE PULLOVERS
POR EL GRUPO PUNHA.



1.2.1.5 CIRCUITOS COMERCIALES, AGENTES INTERVINIENTES, FUNCIONES.

De acuerdo a lo tratado, el flujo del producto, con sus transformaciones intermedias, se ha bosquejado en la FIGURA N° 1.

La cuantificación de los flujos es estimada, por consulta directa y según otros autores que procedieron en igual forma.

No se dispone de datos concretos de referencia (registros oficiales u otros) para chequear aquéllos, por lo que las proporciones, sin merecer descrédito, deben tomarse con las reservas del caso.

El esquema de circuitos comerciales abarca las relaciones dentro del marco nacional. El grueso de la fibra sale del país, ya sea como fibra sin lavar, tops ó prendas terminadas.

Las funciones de *intercambio*, tales como la compra-venta y determinación del precio, se efectúan en forma directa entre compradores y vendedores, prácticamente en todos los niveles de comercialización.

La determinación del precio podría catalogarse como de regateo, si se desea respetar la terminología empleada en la disciplina.

Sin embargo debe tenerse en cuenta que, dadas las características fuertemente monopsónicas del canal más importante de comercialización, la posibilidad de "regateo", en el sentido de discusión del precio, es bastante escasa para el vendedor, ya sea el productor ante el acopiador local, o éste mismo ante el exportador.

El acto de compra-venta conlleva la inspección directa de la mercadería, sea fibra, hilado o tejidos, salvo en las ventas de acopiadores locales al exportador, donde se describe la fibra mediante una precaria tipificación, que incluye solamente color, si se trata de vellón o bordel, y una grosera clasificación del diámetro de fibra en cuanto a la proporción entre fino y grueso en el lote.

Inclusive resulta notable que no se preste atención al largo de fibra, pero ello es así porque la costumbre de esquila bianual anula la entrega de fibras cortas, que, de presentarse, son castigadas.

Las funciones de *acopio*, con el consiguiente agregado de valor en el espacio, es llevado a cabo en dos etapas: regionalmente por los acopiadores locales, inclusive existiendo relaciones de transferencias comerciales entre ellos, y el acopio en Buenos Aires por parte del exportador.

El acopio local también favorece a los artesanos regionales, que no necesariamente son productores de fibra, y a la hilandería regional.

La función de *almacenamiento* es llevada a cabo por todos los agentes intervinientes, dada la perdurabilidad física de la fibra.

Desde el productor que puede almacenar "en pie" o ya esquilado, pasando por acopiadores locales y artesanos, hasta el exportador, todos ellos tienen la posibilidad de almacenar especulativamente, hasta el punto que sus necesidades financieras lo permitan.

Pero como para especular exitosamente (en el sentido favorable del término, como medio de arbitraje en el tiempo) debe tenerse excelente información de los movimientos del mercado, no cabe duda que la utilidad especulativa del almacenamiento es mayor cuanto más arriba está el agente en la cadena de comercialización.

La posibilidad de *transformación* de la fibra a diversas escalas, es lo que posibilita en definitiva la existencia de diversos circuitos comerciales.

Los productores pueden vender la fibra sucia, hilar y hasta tejer, según hasta dónde llegue su condición de artesano.

Regionalmente también cumplen funciones de transformación, la hilandería regional sita en Santa María, Catamarca, y el ya mencionado grupo PUNHA.

El exportador aplica una transformación que puede catalogarse como intermedia a la obtención del hilado, que es el *top*, para lo cual lava la fibra a façon en Buenos Aires, y luego sigue el proceso industrial en una planta propia ubicada en Puerto Madryn.

La función de *clasificación* de la fibra varía según la alternativa de comercialización que se elija.

Cuando la venta se realiza con fines de artesanía regional, generalmente se clasifica y comercializa lo mejor, en cuanto a diámetro de fibra y colores.

La venta a acopiador es completa y al barrer, y en este circuito es el exportador porteño el que clasifica antes de procesar la fibra.

El *transporte* de la fibra es llevado a cabo por el acopiador regional, tanto en la compra de la fibra al productor (aunque le descuenta el valor) como para el envío a Buenos Aires.

Para ello existen distintas modalidades, según la envergadura comercial del acopiador. Los menos fuertes poseen camiones para recorridos locales hasta las fincas, y a lo sumo para transportes de media distancia hasta La Quiaca o a San Salvador de Jujuy, desde donde contratan servicios de transporte terrestre de larga distancia.

Los acopiadores más importantes poseen equipos de larga distancia propios. En general son barraqueros que manejan una alta diversidad de productos, además de fuertes volúmenes.

Funciones auxiliares como *información de precios y mercados* no son llevadas a cabo formalmente por ninguna institución. Existen dos momentos importantes de transparencia de precios durante las fiestas locales, y dadas las características sociales del área, el comentario persona a persona entre productores es bastante eficiente.

Durante los períodos intermedios, y para los productores remotos a los pueblos, la confianza en la palabra del acopiador mantiene las operaciones.

Por su lado el acopiador local mantiene contacto permanente con Buenos Aires telefónicamente, inclusive consultando previamente operaciones importantes de compra.

Además usa como referente la cotización de la lana publicada en diarios locales y porteños.

Las funciones de *financiamiento* tienen diversas modalidades.

El exportador porteño adelanta sumas importantes a algunos barraqueros, confiando en la larga relación comercial que los une.

A su vez éstos manejan almacenes y proveedurías con las que surten a los productores de bienes alimenticios, repicando de esta forma el componente financiero en su relación con el productor.

Con respecto a la *asunción de riesgos*, existen distintos aspectos que deben tenerse en cuenta.

Los mayores volúmenes de capital arriesgado los afronta el exportador y, en menor medida, los acopiadores locales, dada la modalidad de financiamiento basada en relaciones personales.

Sin embargo el fuerte control social de comportamiento hace que la probabilidad de ocurrencia de incumplimientos sea sumamente baja.

En cambio el riesgo de pérdidas por bajos precios afecta en mayor medida al productor. El exportador puede trabajar con colocaciones aseguradas, asimismo el acopiador también chequea la posibilidad de venta de las operaciones más importantes.

En cambio para el productor, si bien maneja su oferta según esquile o no, o almacene, sus necesidades financieras son siempre urgentes y neutralizan la posibilidad de administrar su oferta.

1.2.1.6 VOLUMENES DEMANDADOS

No existen fuentes confiables de registros de datos en la región productora. Distintas referencias bibliográficas que citan como fuente a informantes calificados, llegan a volúmenes muy disímiles.

Siguiendo a Vila Melo (1991), el total manejado por barraqueros de Jujuy, Salta y Catamarca oscilaría entre 136 y 203 toneladas por año.

Sin embargo dado que existen operaciones de compra venta entre los mismos, es muy probable que estas cifras incluyan duplicaciones.

Como forma alternativa, considerando una población estimada en 150000 camélidos sudamericanos domésticos, una productividad de 2 kilogramos por esquila y frecuencia de esquila de entre 2 y 3 años, se arriba a un volumen de

oferta de 120 toneladas por año, que es coincidente con el volumen promedio operado por los acopiadores más fuertes de la región.

Más difícil resulta poder detectar qué proporciones de este volumen es destinado a artesanos, a la hilandería regional, y al exportador porteño. Se manejan porcentajes -ya citados- que en realidad aún no se han podido constatar fidedignamente.

Cabe agregar que, dada la situación de frontera de la región, no debe descartarse la posibilidad de ingresos y egresos ilegales de fibra desde países vecinos, que pueden estar interfiriendo la deducción de volúmenes producidos y comercializados.

De hecho esta posibilidad es considerada como real y habitual en la región.

1.2.2 MERCADO EXTERNO

1.2.2.2 MARCO INTERNACIONAL

1. ORIGEN Y DESTINO DEL COMERCIO

La producción mundial de fibra de alpaca se encuentra concentrada en unos pocos países latinoamericanos.

El país alpaquero por excelencia, con tradición y prestigio en el mercado mundial es Perú, donde la cría de camélidos tiene similares características socioeconómicas a las de la Puna Argentina.

El Perú cuenta con una población estimada de 2,5 millones de alpacas, de muy buen prestigio mundial en cuanto a calidad de la fibra, con las que obtiene alrededor de 2500 toneladas por año de fibra bruta.

Con bastante menor población de alpacas, le sigue como productor Bolivia (360.000 cabezas), que como contrapartida posee una muy importante población de llamas, cuya fibra esta tratando de industrializar.

Chile y Argentina se citan como países con una producción menor. Si bien no se cuenta con datos de producción chilenos, el volúmen estimado para la Argentina es de alrededor de 120 toneladas por año, prácticamente la mitad de lo producido por Bolivia.

El Perú ha llevado a cabo en los últimos años una política de incremento de valor agregado propio, prohibiendo la salida de fibra sin procesamiento.

A partir de ello, firmas italianas de importación y distribución en Europa han radicado fábricas en el país, con lo cual el Perú esta exportando la fibra como tops, hilados y/o tejidos.

También está llevando a cabo una política de conservación del monopolio de fibra de alpaca, prohibiendo la salida del país de animales en pie.

Se tiene conocimiento que en los últimos años la guerrilla intestina peruana, cuyo enquistamiento fuerte esta precisamente en la región alpaquera, ha destruido núcleos genéticos de elevado valor y unidades experimentales de larga trayectoria, lo cual infringirá al país un serio perjuicio económico, además de la consiguiente inseguridad para capitales productivos externos.

Por su parte Bolivia se caracteriza también por elaborar gran proporción de su propia fibra (e inclusive importa unas 15 toneladas anuales de hilo peruano), pero con confecciones artesanales que encuentran un mercado externo, colocando alrededor de 73 toneladas de prendas y tejidos por año.

Argentina exporta, sin cardar ni peinar, unas 12 toneladas anuales, y se estima que como tops salen del país el equivalente a alrededor de 70 toneladas de fibra.

El resto de la fibra producida en el país se destina al mercado artesanal, aunque se ignora cuánto de ello es consumido por el turismo extranjero.

Existe una amplia gama de países receptores de las fibras e hilados producidos en los países latinoamericanos, todos ellos pertenecientes al mundo desarrollado.

Sin embargo no todos destinan a su propio consumo lo que han importado. Se dan muchas situaciones de reexportaciones de productos más elaborados -sin ser el bien final- y aún del artículo tal como ingresó al país.

Ello ocurre favorecido por el acuerdo para el comercio internacional de los textiles (comunmente denominado Acuerdo Multifibras), que dispone cuotas de importación entre países, por ejemplo de la Comunidad Económica Europea. Así pues, cuando un país dispone de un "sobrante" de cuota, lo utiliza reexportando a otro demandante¹¹, generándose una especie de renta por posesión de cuota¹².

El país importador más importante es Italia, cuyo negocio es la distribución a otros países de Europa (España, Francia, e Inglaterra) y Japón, ya sea de tops, como de hilos y prendas.

Alemania tiene una industria de confecciones bastante fuerte, pero cuyo destino es el mercado interno.

Llegan a Italia unas 1500 toneladas anuales de tops de alpaca, y se estima que las dos terceras partes vuelven a salir del país hacia los rumbos citados.

Japón es un gran consumidor de prendas italianas, donde el *Italian Style* ha ganado mucho prestigio, al igual que en otros países.

El liderazgo a nivel mundial de la industria textil italiana es considerado un logro basado en la conjunción de una serie de factores, tales como:

- Un excelente marketing dentro del ámbito de la "moda", ubicando como línea *top* al mencionado italian style.

¹¹ El país demandante podría excederse en su cuota, pero por encima de la misma debe aportar un arancel.

¹² Italia y los Países Bajos son los principales favorecidos por esta distorsión.

- Una rápida y continua adaptación de la industria textil italiana para la novedad tecnológica.
- Una fuerte tendencia a la reinversión permanente en el sector.
- Areas geográficas textiles especializadas por artículos.
- La existencia de un conjunto de instituciones y organismos de estudio e investigación, nucleados en la *CITTA STUDI DI BIELLA* (Instituto Técnico Industrial, Textilia, Instituto CNR del Consiglio Nazionale della Recherche, la Escuela Universitaria Directa, con finalidades especiales, el College).

Alemania importa cardados, tops, hilados y prendas casi exclusivamente del Perú.

Gran parte de estas importaciones son directas por plantas textiles y casas comerciales que trabajan con pelos finos. La industria textil alemana se caracteriza por ser muy atomizada.

El Reino Unido y Francia son mercados medianos, con grandes fluctuaciones en la importación de hilados de alpaca.

Debido a la rigidez de la oferta, cuando la demanda es importante por redireccionamiento de la moda, recomposición de stocks, sustitución de otra fibra fina que aumentó excesivamente su precio, u otras causas, los envíos desde

los países productores empiezan a perder formalidad, y la calidad no concuerda con las muestras, lo que genera desconfianza en la industria local.

Asimismo, la demanda de hilado choca con el techo en la oferta de este producto, que no pocas veces debe ser sustituido por la industria por otras fibras.

No resulta fácil para la industria conseguir grandes volúmenes de hilados en colores y títulos adecuados.

La alpaca como insumo textil tiene relaciones de sustitución por precio muy próximas con el pelo de conejo de angora, el mohair y otros pelos finos menores.

Asimismo es una alternativa de menor precio respecto de las lanas superfinas de cordero (o lambswool) y la cachemira, aunque en este caso es más bien un sustituto lejano. La industria europea ha buscado fibras alternativas ante el aumento importante del precio de éstas.

Sin embargo algunos importadores del Reino Unido y Francia señalan a la alpaca como "demasiado cara, a la altura de la cachemira, que ya tiene establecida una imagen de lujo que la alpaca aún no se ganó".

Sobre esto puede comentarse que estas igualaciones en el precio pueden haberse dado ante picos excesivos de demanda y en mercados secundarios, ya que en general el resto de la información manejada no coincide con estas apreciaciones.

En los últimos años la demanda por fibras naturales a sido creciente en el mercado japonés, y la demanda a devenido especialmente fuerte para productos confeccionados con pelos animales finos.

Las buenas características de confort de los productos de pelos finos han sido reconocidas por el consumidor medio, y como prendas de alta calidad y diversificación de las necesidades del consumidor, los productos de pelos finos han llegado a establecerse en una fracción estable del mercado japonés.

Adicionalmente, si se lograra estabilidad en los volúmenes de oferta, y en los precios de los pelos finos, puede esperarse que la demanda japonesa por los mismos se incremente fuertemente.

Con el crecimiento del estandar de vida japonés en los últimos años, las preferencias de consumo se han diversificado, y cambiado hacia artículos de alta elasticidad-ingreso. Ello provocó que una rica variedad de productos aparezcan en el mercado, incluídos artículos de lana mezclados con fibras animales finas.

Adicionalmente, sobre la última década, la moda se ha dirigido hacia productos "saludables" y "naturales". Por lo tanto ha habido una creciente popularidad de las lanas, algodón y otras fibras naturales.

La alpaca tiene un mercado menor al que conforman el cachemir, mohair y angora; pero ha tenido creciente atención en los últimos años, por sus colores naturales y la gran popularidad en el Japón del tejido doméstico manual.

En el mercado japonés, la alpaca es demandada para productos tejidos (de punto) y chalecos, aunque el consumo total es todavía incipiente.

Como insumo industrial la alpaca es importada en su mayor proporción como tops, y en el último lustro el volumen importado se ha más que quintuplicado.

Una de las razones es la mencionada mayor demanda por fibras naturales, aunque quienes están en el mercado aseguran que los mayores importadores europeos han bajado el volumen de las mismas, y la sobreoferta ha sido redireccionada a Japón.

Sin embargo esto no se condice con los muy buenos precios que ha estado pagando el Japón, que induce a pensar que ha debido competir por una fracción de la oferta.

Los sweaters y otros productos hechos en alpaca, los cuales son reconocidos como artículos "top" en Europa, aún no son reconocidos en Japón de igual forma, como sí lo son otros productos de pelos finos.

En Japón la alpaca aún es usada solamente como una fibra a ser mixturada con otras, tales como mohair, lana ó lycra, a fin de dar al producto final una apariencia uniforme.

Dado que existen cuatro estaciones claramente diferenciables en Japón, se dan las consiguientes diferenciaciones de prendas de vestir.

El algodón es usado en primavera y verano, mientras que la lana y otros artículos de pelos finos se visten en otoño e invierno.

La poluparidad de las fibras naturales ha devenido elevada y ello es visto como la combinación de dos factores, uno el incremento de la demanda entre consumidores por mejor calidad en las prendas, ya que sus necesidades en términos de cantidad han sido satisfechas; y por el otro, la búsqueda de los fabricantes por mejores materiales en respuesta al cambio en los patrones de demanda.

Más específicamente, en el otoño temprano, es frecuentemente usado el hilado grueso de lana, pero en Octubre se usan artículos con alpaca y mohair.

Desde fin de octubre, el angora es la fibra predominante, y ya entrado noviembre el cachemir pasa a primer plano.

Este patrón de comportamiento indica que existe una creciente distinción en el uso, aún entre fibras naturales.

Este comportamiento se viene dando desde principios de los 80's e indica que los materiales naturales, y entre ellos las fibras finas, no han sido un boom temporario, sino más bien que han mantenido una sólida posición en el mercado, como insumos básicos empleados en prendas de moda.

En el pasado las importaciones japonesas de alpaca eran efectuadas en forma de fibra bruta, pero actualmente se importa totalmente como tops.

En los ultimos cinco años el volúmen importado de tops se ha más que quintuplicado.

Como en el caso del cachemir, debido a la alta participación de Europa en el mercado, la demanda europea tiene un elevado efecto sobre precios y volúmenes importados por Japón.

Hasta principios de los 80's Japón importaba frecuentemente tops de alpaca a través de Europa, pero a partir de entonces la mayor parte es importada directamente desde el Perú, que es la mayor fuente de producción.

Otros países que colocan el producto en Japón son Italia y el Reino Unido, aunque en cantidades pequeñas como tops.

Un mercado emergente, aunque aún con vacilaciones, lo conforman los países del este europeo. A partir de 1990, algunas operaciones con la Comunidad de Estados Independientes han tenido lugar.

Sin embargo dada la rigidez de oferta mencionada, la realidad parece mostrar que la atención de nuevos mercados obliga a abandonar los peores.

Los Países Bajos son un típico caso de reexportación de las fibras importadas, inclusive en el caso de algodón y lanas.

La rama textil es una actividad en declinación en ellos. Actualmente, ni el lavado ni el cardado es hecho ya en los países bajos, inclusive algunas hilanderías que aún existían han detenido recientemente su producción.

Este panorama es adjudicado al alto valor de la mano de obra local, que no puede competir con los bajos salarios de otros países.

Existe una tendencia generalizada en todo el sector textil a retirar los procesos más mano de obra intensivos hacia países con menor costo de aquella.

Finalmente resta citar como país consumidor a los Estados Unidos. Este país fue el mayor consumidor de fibra de alpaca en los 50's y 60's, pero actualmente su consumo no tiene peso a nivel internacional.

La mayor parte del consumo de pelos finos por parte del mercado americano está compuesto por la lana fina de cordero (lambswool), de muy alta aceptación actualmente en dicho mercado.

2. VOLUMENES COMERCIALIZADOS

Resulta difícil desentrañar los volúmenes comercializados en alpaca, ya que por un lado las estadísticas de los exportadores como de los importadores registran egresos e ingresos de productos de pelos finos, englobando a un conjunto de fibras donde la alpaca suele no ser la más importante.

Unido a ello, la tendencia a semielaborar el producto hace que se pierda su identidad de especie animal, ya que sólo se registra como tal la fibra sin procesar.

Por otro lado, las sucesivas transformaciones parciales superponen compra-ventas de fibras, complicadas con triangulaciones de operaciones entre países importadores y consumidores finales.

La FIGURA N° 2 ILUSTRA las relaciones entre exportadores e importadores de fibra.

Algunos estudios citan para el Perú exportaciones de tops equivalentes a 1500 toneladas de fibra, hilados por un equivalente a 640 toneladas y 360 toneladas en tejidos.

Bolivia exportó prendas de alpaca por 73 toneladas promedio, durante el período 86/89, en su mayor parte como artesanales.

A Italia llegan desde el Perú unas 1600 toneladas de tops e hilados, y se calcula que alrededor de 1000 toneladas son reexportadas al resto de Europa y Japón, con y sin algún grado de elaboración adicional.

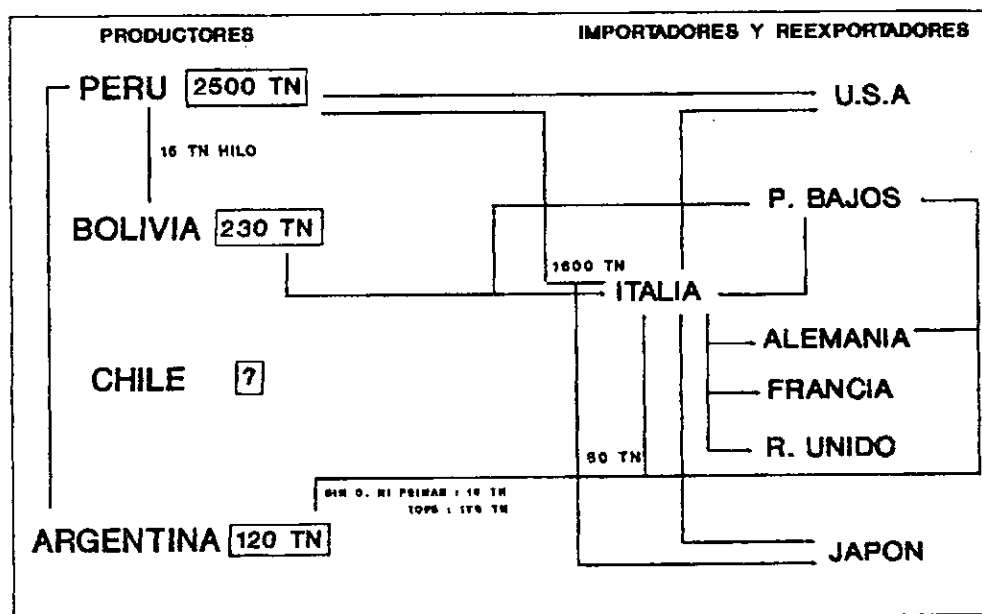
Alemania importó en el período 84/87 alrededor de 320 toneladas anuales de equivalente fibra en productos semielaborados y elaborados, exclusivamente desde Perú.

Para el mismo período, el Reino Unido y Francia importaron un equivalente a 281 y 177 toneladas por año de fibra de alpaca, respectivamente.

Sobre las exportaciones argentinas, se detallan las operaciones registradas por la Secretaría de Estado de Industria y Comercio nacional, desde el año 1984 a 1991, por país de destino tanto para el pelo de llama sin cardar ni peinar, como para tops de pelos finos.

Cabe aclarar que el rubro pelo de llama incluye fibras que por su diámetro deberían clasificarse como alpaca (los

FIGURA No. 2. VOLUMEN DE FIBRA PRODUCIDO Y
TRANSFERIDO ANUALMENTE ENTRE PAISES



especialistas prefieren hablar de *alpaca argentina*) y no se debe descartar que también se incluya fibra de mayor grosor, correspondientes a biotipos más afines a la llama propiamente dicha, y que dada sus características más groseras en diámetro y suavidad, tienen un precio unitario bastante inferior al de alpaca.

En el rubro tops de pelos finos sucede lo que ya fuera citado con respecto a los diversos pelos finos que se producen en nuestro país.

Este rubro incluye también tanto mohair como pelo de conejo angora, dos fibras finas con bastante producción interna.

CUADRO N° 6. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PELO FINO DE LLAMA, SIN CARDAR NI PEINAR POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.

AÑO	PAIS DESTINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1984	JAPON	316	1626	5.14
	BELGICA	7000	30527	4.36
	ITALIA	119049	451192	3.79
1985	ESPAÑA	1366	7513	5.50
	ITALIA	2000	7546	3.77
1986	JAPON	1100	3881	3.53
	ESPAÑA	1812	7294	4.03
1987	R.F.A.	3065	9797	3.20
	ITALIA	5000.	8244	1.65

AÑO	PAIS DESTINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1988	PERU	9625	17022	1.77
	R.F.A.	11994	42343	3.53
	ITALIA	1300	2957	2.27
	P. BAJOS	12000	30800	2.57
1989	PERU	18276	36552	2.00
	R.F.A.	1737	3973	2.29
	P. BAJOS	50	217	4.34
1990	R.F.A.	5758	12192	2.12
1991	R.F.A.	9652	20291	2.10

FUENTE: S.I.C.E.

CUADRO N° 7. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PELO FINO
DE LLAMA, SIN CARDAR NI PEINAR
RESUMEN POR AÑO, SIN DIFERENCIAR DESTINO.

AÑO	CANTIDAD [KG.]	PRECIO FOB [U\$S/KG.]
1984	126365	3.82
1985	3366	4.47
1986	2912	3.84
1987	8065	2.24
1988	34919	2.67
1989	20063	2.03
1990	5758	2.12
1991	9652	2.10

CUADRO N° 8. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PELO FINO
DE LLAMA, SIN CARDAR NI PEINAR
POR PAIS DE DESTINO, PERIODO 84/91.

PAIS	FRECUENCIA		CANTIDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO
	DE COMPRA [N° AÑOS]				
ITALIA	4		127 349	469 939	3.89
R.F.A.	5		32 206	88 596	3.69
P. BAJOS	3		19 050	61 544	4.66
PERU	2		27 901	53 574	2.75
ESPAÑA	2		3 178	14 807	1.92
JAPON	2		1 416	5 507	3.23

Las exportaciones argentinas de fibra sin procesar han tenido un comportamiento desparejo.

El primer año de la serie (1984), muestra un importante volúmen exportado en relación al resto, que coincide con el año de menor exportación de tops, lo que llama a deducir, con las reservas del caso, una suerte de competencia entre fibra bruta y tops.

Los años 1988 y 1989 representaron un pico de exportación en oposición a los años 1985 y 1986, los de menor volúmen de la serie.

En cuanto a los volúmenes exportados por destino, los países de más alta frecuencia son la Republica Federal Alemana e Italia, pero este último supera ampliamente a aquella en volúmen importado.

Puede sorprender que Perú componga la demanda de fibra argentina como tercer país en importancia, superando a los Países Bajos.

De inferior trascendencia, por volúmen y por frecuencia, son Japón y España.

CUADRO N° 9. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TOPS DE PELOS FINOS, POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.

AÑO	PAIS DES- TINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1984	JAPON	18576	117946	6.35
	R.F.A.	7407	46464	6.27
	ESPAÑA	3043	23194	7.62
	ITALIA	38723	269081	6.95
	P. BAJOS	20915	193822	9.27
1985	INDIA	500	4092	8.18
	JAPON	307	2517	8.20
	R.F.A.	109310	827624	7.57
	ESPAÑA	3397	27433	8.08
	ITALIA	23829	118310	4.96
	P. BAJOS	100273	772983	7.71

AÑO	PAIS DES- TINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1986	PERU	3080	26796	8.70
	URUGUAY	172	1332	7.74
	COREA	4535	12950	2.86
	R.F.A.	84483	577203	6.83
	ESPAÑA	5040	38304	7.60
	P. BAJOS	71882	420919	5.86
1987	URUGUAY	3500	25150	7.19
	CHINA	47375	162496	3.43
	R.F.A.	265242	1463221	5.52
	ESPAÑA	15860	63602	4.01
	FRANCIA	2270	6836	3.01
	ITALIA	1607	6459	4.02
	P. BAJOS	66941	348067	5.20
	R. UNIDO	34184	190425	5.57
1988	R.F.A.	92590	477865	5.16
	ESPAÑA	8079	40799	5.05
	P. BAJOS	9916	54240	5.47
	R. UNIDO	1155	2830	2.45
1989	COREA	7772	34585	4.45
	R.F.A.	207736	969399	4.67
	P. BAJOS	51611	157690	3.06
1990	URUGUAY	3247	14288	4.40
	R.F.A.	192807	813316	4.22
	P. BAJOS	20890	67976	3.25
	RFA UNIF.	24878	69106	2.78

FUENTE: S.I.C.E.

CUADRO N° 10. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TOPS DE
PELOS FINOS, RESUMEN POR AÑO
SIN DIFERENCIAR DESTINO.

AÑO	CANTIDAD [KG.]	PRECIO FOB [U\$S/KG.]
1984	88664	7.34
1985	237616	7.38
1986	169192	6.37
1987	434936	5.21
1988	111740	5.15
1989	267119	4.35
1990	241822	3.99

CUADRO N° 11. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TOPS DE
PELOS FINOS.
POR PAIS DE DESTINO, PERIODO 84/90.

PAIS	FRECUENCIA DE COMPRA [N° AÑOS]	CANTIDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO
R.F.A.	7	984453	5244198	5.33
P. BAJOS	7	342428	2015697	5.89
ITALIA	3	64159	393850	6.14
ESPAÑA	5	35419	193332	5.46
R. UNIDO	2	35339	193255	5.47
CHINA	1	47375	162496	3.43
COREA	2	12307	47535	3.86
URUGUAY	3	6919	40770	5.89
PERU	1	3080	26796	8.70
FRANCIA	1	2270	6836	3.01
INDIA	1	500	4092	8.18

CUADRO N° 12. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE HILADOS DE
PELOS FINOS, CARDADOS O PEINADOS,
SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR
POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.

AÑO	PAIS DES- TINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1985	CHILE	1141	16853	14.77
1986	BOLIVIA	50	1746	34.92
	CHILE	5949	89426	15.03
	URUGUAY	590	13263	22.47
	R.F.A	1222	35866	29.35
1987	BOLIVIA	659	15905	24.14
	CHILE	5405	81332	15.05
	E.E.U.U.	200	4802	24.01
	URUGUAY	6086	102148	16.78
	JAPON	9	273	30.33
	R.F.A	149	4521	30.34
	FRANCIA	484	14683	30.34
	ITALIA	20369	313400	15.39
1988	CHILE	1861	44575	23.95
	E.E.U.U.	1	118	118.00
	MEXICO	426	8987	21.10
	URUGUAY	15671	220842	14.09
	JAPON	101	3057	30.27
	FRANCIA	996	30575	30.70
	ITALIA	882	24068	27.29
1989	CHILE	4415	81864	18.54
	MEXICO	629	12381	19.68
	URUGUAY	15708	251474	16.10
	R.F.A.	32	246	7.69
	ESPAÑA	580	14290	24.64
	ITALIA	330	4050	12.27

AÑO	PAIS DESTINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1990	CHILE	2030	48540	23.91
	URUGUAY	10907	175825	16.12
1991	CHILE	6761	72777	10.76
	URUGUAY	3283	46415	14.14

FUENTE: S.I.C.E.

CUADRO N° 13. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE HILADOS DE PELOS FINOS, CARDADOS O PEINADOS, ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.

AÑO	PAIS DESTINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1984	JAPON	2358	30373	12.88
	R.F.A	1109	8101	7.30
1985	ITALIA	45	617	13.71
1986	ITALIA	130	1170	9.00
1987	ITALIA	18237	186021	10.20
1988	-	-	-	-
1989	CHILE	100	2000	20.00
1990	-	-	-	-
1991	E.E.U.U.	10	1718	171.80

FUENTE: S.I.C.E.

AÑO	PAIS DESTINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1990	CHILE	2030	48540	23.91
	URUGUAY	10907	175825	16.12
1991	CHILE	6761	72777	10.76
	URUGUAY	3283	46415	14.14

FUENTE: S.I.C.E.

CUADRO N° 13. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE HILADOS DE PELOS FINOS, CARDADOS O PEINADOS, ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.

AÑO	PAIS DESTINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1984	JAPON	2358	30373	12.88
	R.F.A	1109	8101	7.30
1985	ITALIA	45	617	13.71
1986	ITALIA	130	1170	9.00
1987	ITALIA	18237	186021	10.20
1988	-	-	-	-
1989	CHILE	100	2000	20.00
1990	-	-	-	-
1991	E.E.U.U.	10	1718	171.80

FUENTE: S.I.C.E.

CUADRO N° 14. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE TEJIDOS DE PELOS FINOS, CARDADOS O PEINADOS, CON POR LO MENOS EL 85% DE PELOS FINOS. POR AÑO Y PAIS DE DESTINO.

AÑO	PAIS DESTINO	CDAD [KG.]	VALOR [U\$S]	PRECIO PROMEDIO
1988	E.E.U.U.	1543	30752	19.93
1989	CANADA	661	13347	20.19
	ITALIA	171	3470	20.29

FUENTE: S.I.C.E.

Con respecto a los tops de pelos finos, es interesante destacar la preponderancia absoluta de las exportaciones a la República Federal Alemana y los Países Bajos, no sólo por volúmen sino también por frecuencia de operaciones. Aún así, Alemania triplica en volúmen a los Países Bajos en la compra de tops argentinos.

Luego Italia, con menor frecuencia de compras que España, la supera en volúmen.

3. PRECIOS INTERNACIONALES

Los precios pagados por los importadores Europeos y Japón, para los años 1985 y 1986, para diversos productos semielaborados son los que se detallan en el CUADRO N° 15.

CUADRO N° 15. PRECIOS DE IMPORTACION (CIF) DE PRODUCTOS SEMIELABORADOS DE FIBRA DE ALPACA (en U\$S/kg.)

	1985	1986
Tops	11.75	12.15
Cardados	7.5	7.5
Hilados	27.5	17.4

Como precios promedios de exportación en Perú y Bolivia, se manejan cifras de 17 U\$S/kg. para el hilado; 8 U\$S/kg. para los tops; y 7 U\$S/kg. para la fibra cardada.

Para 1988 el hilado de alpaca boliviano se manejaba a un precio interno de 16.5 U\$S/kg. promedio, con algunas variantes según localidades. La fibra bruta para la misma época se pagaba al detalle en la ciudad a 4.66 U\$S/kg.

Asimismo, el hilado importado desde el Perú tenía un precio interno de 23.5 U\$/kg. Bolivia importa hilado peruano para satisfacer la demanda interna de tejido artesanal, por unas 15 toneladas anuales.

El CUADRO N° 16 ilustra sobre precios de tops de alpaca pagados por el mercado japonés.

CUADRO N° 16. PRECIOS DE IMPORTACION PAGADOS POR EL MERCADO JAPONES, PARA TOPS DE ALPACA.

AÑO	CIF [yens/Kg.]	CIF [U\$/Kg.]
1979	3 330	13.32
1980	4 010	17.78
1981	3 680	11.12
1982	3 100	12.48
1983	2 620	11.03

Dados los incrementos de precios en angora y cachemir para el período descrito (6920±1370 yens/kg. y 6608±1968 yens/kg. respectivamente), la alpaca se comportó como un sustituto de bajo precio.

Sin embargo más allá de la serie registrada, el precio de la alpaca fue empujado hacia arriba por aquellos.

Los precios de exportación de fibra argentina sin cardar ni peinar son los que muestran los CUADROS N° 6, N° 7 y N° 8.

Puede observarse que los primeros tres años de la serie redondearon un precio promedio de cuatro dólares para luego entrar en una tendencia decreciente, pero siempre moviéndose por sobre un piso de dos dólares por kilogramo.

Si se analizan los precios pagados por el mismo producto, pero en función del país de destino, para el período 84/91, resulta que las exportaciones a España y Japón fueron las mejor pagas.

Les sigue en el ranking Italia, con mayor frecuencia de compras que aquéllos, y luego los Países Bajos.

Perú, con sólo dos años de compras en la serie, fue quien se llevó la fibra más barata, a menos de 2 U\$/kg.

La República Federal Alemana ha pagado siempre buenos precios, sólo que al tener mayor frecuencia de compras, en su promedio ingresan algunos años de bajos precios, por lo que aparece anteúltimo en el ranking.

Los precios de los tops de pelos finos siguen una tendencia similar a la descripta para la fibra de camélidos.

Ello no hace más que confirmar que todo el conjunto de pelos finos puede verse comercialmente como un sólo bloque, donde dado el carácter de sustitutos de unos con otros, el precio de los más "preciados" arrastra más o menos rápidamente al resto.

Lógicamente, como en definitiva el conjunto de pelos finos es complementario de otras fibras naturales como la lana, su situación de mercado sufre las oscilaciones de todo el sector textil involucrado.

Es necesario destacar que deben manejarse con cuidado los valores absolutos de precios de tops, ya que existen otras fibras con mayor valor unitario en la misma partida (v.g. pelo de conejo angora).

Resulta importante describir algunos valores de fibra a distintos niveles de comercialización, en otros países. Se cuenta con datos del mercado boliviano, para el año 1988:

CUADRO N° 17. PRECIOS DE LA FIBRA DE ALPACA, A
DISTINTOS NIVELES DE COMERCIALIZACION
EN EL MERCADO BOLIVIANO.

- Precios al productor, en feria campesina (Santiago de Macacha):

blanco	3.74 U\$S/kg.
color	3.00 U\$S/kg.

- Al por mayor, en feria campesina:

Pelo sucio, al barrer	3.77 U\$S/kg.
-----------------------	---------------

-
- Al detalle, en ciudad (incluye costos de transporte, acopio, mano de obra para selección y limpieza, IVA y otros impuestos)

pelos finos	5.80 U\$S/kg.
pelos sucios	5.20 U\$S/kg.

- Precios de Exportación (FOB, con costos de exportación incluidos)

	fibra al barrer U\$S/kg.	fibra clasificada U\$S/kg.
pelo fino	9.00	11.00
pelo sucio	8.00	10.00

A modo de ejemplo se describirá una estructura de costos y márgenes que afecta a un producto compuesto por fibra de alpaca, en sus sucesivas etapas de comercialización, en el país importador (CUADRO N° 18).

CUADRO N° 18. MARGEN DE SACOS DE ALPACA TEJIDOS
A MANO, PROCEDENCIA BOLIVIA,
EN EL MERCADO CANADIENSE.

Precio FOB U\$S ameri-	53.56
canos	
Precio FOB U\$ canadi-	65.76
enses	
Seguro y Flete	4.30
CIF U\$ canadienses	70.06
Arancel (12.3% s/FOB)	8.09
Precio post frontera	78.15
Markup del mayorista (40%)	31.27
Precio al por mayor	109.42
Markup del minorista (100%)	109.42
Precio al por menor	218.84

1.2.2.3 CANALES COMERCIALES EN PAISES IMPORTADORES

La forma más trascendente, por el volúmen que implica, de distribución de la fibra o de productos semielaborados (cardados, tops, hilados) en Europa, es la que realiza una importante empresa italiana, Alphotops.

Esta empresa tiene un fuerte lazo comercial con el Perú, donde tiene instaladas dos firmas -Incatops y Condortops- que en principio fueron acopiadores y actualmente procesan en origen la mayor parte de la fibra.

Este cambio se debe a la prohibición que rige en el Perú de exportar en bruto, y potenciado por el menor costo de la mano de obra en los países en desarrollo.

La fibra viaja por mar -como cardado o tops- desde puertos peruanos (Callao, Ilo y Maratani) a puertos europeos.

Se carga a granel, en forma de fardos de cáñamo ("estibado tradicional"). No es muy usado aún el container por las condiciones difíciles de la estructura portuaria peruana, y el desequilibrio comercial Perú-Europa.

El puerto europeo por excelencia es Génova, aunque han tomado importancia Brema, Rotterdam y Liverpool (Nord Europa) dadas las excelentes organizaciones portuarias que han logrado.

Del puerto (v.g. Génova) pasa por las denominadas "Casas de Expediciones" a los almacenes generales de la Aduana en "depósito directo" ubicados en Biella ó Prato. De allí se despachan a su destino definitivo.

Durante 1987 por la Aduana de Biella pasaron 831.341 kg. de tops de alpaca.

Esta firma importadora redirecciona la mercadería en su mayor parte a mayoristas y fábricas de otros países europeos (Alemania, Francia y Reino Unido), y al propio mercado italiano.

Esta modalidad es bastante extendida con diversos artículos en Europa. Algo similar a lo que hace Alphotops en Perú con la fibra de alpaca, es lo que hace una firma importadora alemana con el pelo de conejo angora argentino. Ella tiene instalada una filial de acopio en la principal zona productora, que exporta directamente a su casa matriz.

Debido a las facilidades de los puertos nordeuropeos, en los Países Bajos operan importadores que también distribuyen la fibra a la industria o a mayoristas según el artículo.

La mayoría de las industrias inglesas y francesas se nutren de su materia prima en esta forma.

Un caso con algunos rasgos diferenciales es el de la industria alemana, donde hay importadores distribuidores a fábrica, fábricas que importan directamente para sí y para otras firmas, y compras a otros importadores y distribuidores europeos.

El mercado americano para la importación de prendas de vestir, funciona con "servicios de compra", que son organizaciones que abastecen a muchas tiendas.

Dichos servicios pueden funcionar como parte de las mismas tiendas organizadas, o como un servicio tipo "free lance".

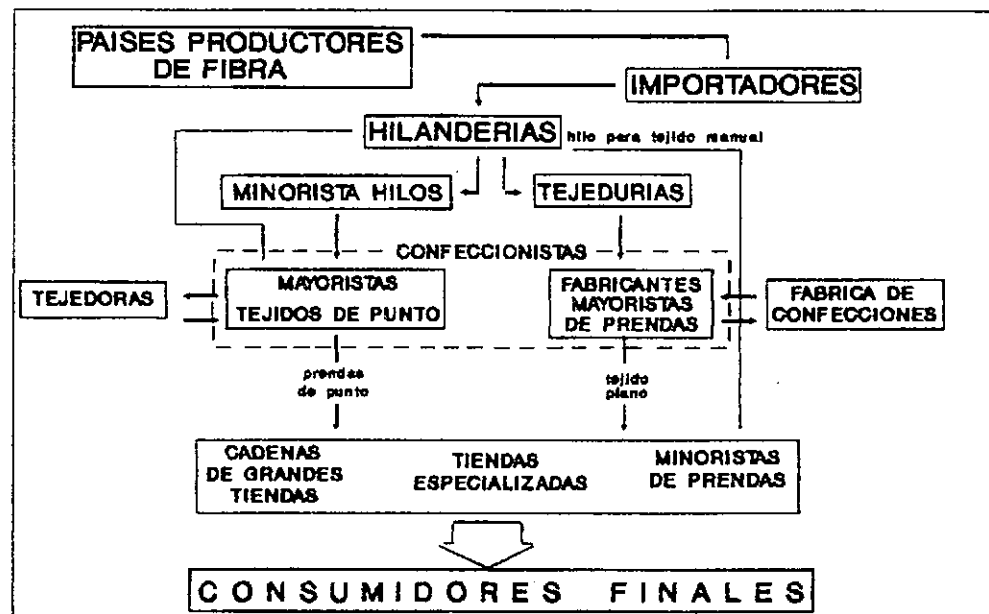
La FIGURA N° 3 ilustra sobre los canales de distribución de pelos finos en general, y entre ellos la alpaca, en el mercado japonés.

En el Japón, las fibras finas en general se usan en combinación principalmente con lana. Consecuentemente el canal de distribución para estas fibras animales es virtualmente el mismo que aquélla.

Importadores de la materia prima: todas las firmas importadoras que trabajan lana también manejan algún tipo de fibra fina, pero existen importadores individuales especializados en fibras animales que manejan grandes cantidades.

Estos importadores tienen fuertes lazos con los países productores, y poseen la tecnología y experiencia requerida para manejar fibras animales finas. Ellos no trabajan estas fibras como actividad paralela o menor respecto de la lana, sino que se especializan en la importación de estas fibras y ello es su negocio principal.

FIGURA No. 3. CANAL DE DISTRIBUCION DE FIBRAS FINAS EN EL MERCADO JAPONES.



Hilanderías: el tratamiento industrial de estas fibras requiere un alto nivel de tecnología y experiencia, ya que implica una alta dosis de trabajo. Por lo tanto existen empresas especializadas en su industrialización también a este nivel.

Existen hilanderías especializadas en una fibra fina en particular, por ejemplo la alpaca, por lo tanto es común que también funcionen como importadores de su materia prima. Simétricamente, importadores especializados en una fibra en particular poseen sus propias plantas hiladoras.

Tejedurías (de tejido plano): el procesamiento de textiles de lana con pelos finos mezclados, también requiere de tecnología especializada y una vasta experiencia, lo que demanda tejedores especialistas.

Debido a que el mercado para tales tejidos es aún pequeño, una fracción de las hilanderías antes mencionadas posee divisiones de tejido.

Confeccionistas: en el canal de distribución de las confecciones en Japón, el mayorista que maneja productos tejidos y el mayorista fabricante de prendas confeccionadas, son denominados generalizadamente como confeccionistas.

Ellos realizan operaciones desde el planeamiento del artículo (diseño) a la fabricación mayorista, por ende asumen el riesgo del desarrollo del producto para la venta.

Frecuentemente el confeccionista supervisa el procesamiento de la materia prima, especialmente para artículos de alta moda hechos con mezclas de fibras finas. Por ende poseen una gran influencia sobre la industria.

Tintorerías: la mayoría de las fibras finas tienen pocas propiedades colorantes, por lo que el proceso de teñido para ellas requiere de una habilidad especial.

Una fibra como el angora, que se acepta que tiene buenas propiedades colorantes, requiere tres veces más tiempo de teñido que la lana ovina.

Las tintorerías también cumplen la labor de fijación del color en prendas importadas, un requerimiento importante del consumidor japonés.

Tejedores (de punto): en contraste con los importadores de materias primas e hilanderías, hasta el presente no han surgido empresas especializadas en fibras finas entre estos tejedores.

El volúmen de tejido de punto confiado a establecimientos del exterior es importante y se espera que crezca todavía más en el futuro.

Minoristas: los minoristas que trabajan confecciones en el japon pueden ser divididos en distintas fracciones: grandes cadenas de tiendas, tiendas especializadas, y minoristas de prendas en general.

El crecimiento en años recientes de grandes confeccionistas, grandes cadenas de tiendas minoristas y de cadenas de tiendas especializadas, le han imprimido al mercado de distribución al público una gran diversidad de productos y opciones.

Adicionalmente, han surgido compañías de venta directa que han entrado en fuerte competencia con aquellas, a través de productos de categoría y de moda.

Una de las características distintivas de la venta de prendas en Japón es la tendencia hacia una gran variedad de productos en pequeñas cantidades, y artículos con ciclos de vida muy cortos.

Un ejemplo de esta tendencia son precisamente los productos confeccionados con mezclas de fibras finas.

1.2.2.4 CALIDADES REQUERIDAS

Como ya fuera expuesto, las normas de calidad establecidas en origen son bastante pobres, la industria exportadora prefiere tomar a su propio cargo la clasificación y normalización de la fibra para su procesado.

Dada las condiciones de rigidez de la oferta también ya mencionadas, la demanda es poco selectiva en cuanto a colores y títulos.

Pueden señalarse "pisos de calidad" requeridos por la industria, como resistencia del hilo no inferior a 700 gramos, y regularidad en el diámetro del hilo.

Lógicamente, los sobreprecios relevados en origen para lotes de fibra de menor diámetro, están señalando la preferencia de la industria por ellos.

También es común que muchos industriales prefieran la fibra blanca, dada la posibilidad de acopio y teñido, lo que permite manejar stocks entre temporadas.

Esto es más frecuente en otras fibras finas, ya que en alpaca el fuerte de su penetración en el mercado consumidor son sus colores naturales.

Entonces, tal como se presenta la baja disponibilidad de fibra actualmente, las posibilidades de discriminar de la demanda son escasas.

Resulta interesante resaltar la opinión de fabricantes europeos sobre factores que toma en cuenta el importador (tejeduría) para fijar los encargos:

- Precio
- Calidad (se hacen ensayos sobre muestra, de lavado, resistencia, regularidad de la fibra, suavidad).
- Seriedad en la entrega. Debe entenderse la importancia de este factor, dado que la demanda de artículos es fuertemente estacional y la materia prima debe estar disponible con la suficiente antelación. De no ser así,

la consecuencia para el fabricante será llegar con el artículo al mercado consumidor recién en la siguiente temporada, con el riesgo asociado de un cambio de moda.

- Condiciones de pago. La rama textil es una de las que mayores volúmenes de financiamiento debe otorgar a sus numerosos minoristas de prendas, por lo que estas necesidades financieras también presionan hacia los proveedores de materias primas.

- Nombre, imagen y confianza de la casa proveedora.

Una de las características industriales favorables de la alpaca respecto de otras fibras es su buena ductilidad al acabado.

El acabado determina la calidad, tacto y aspecto final del artículo fabricado, genera el tejido liso o con pelo, tacto suave o seco, pelo áspero u ondulado, brillo u opacidad.

Ello es alcanzable con las modernas tecnologías de acabado. Por ello es ventajoso que la fibra tenga ductilidad y versatilidad para adaptarse al "look" que la moda impone.

1.2.2.5 REGLAMENTACIONES Y LEGISLACIONES VIGENTES EN PAISES DEMANDANTES

El gran eje rector necesario de considerar en primera instancia es el acuerdo para el comercio internacional de los textiles ó *Acuerdo Multifibras (AMF)*.

Nacido el 1° de enero de 1974, originalmente fue cuatrienal, y ahora con renovación año a año.

Es un acuerdo multilateral de 42 países (EEUU, CEE, Japón y países productores de Asia y Latinoamérica), como forma de "garantizar un desarrollo regular de los intercambios en el sector textil".

Se citan como fundamentos:

- Potenciar el desarrollo del comercio mundial de textiles.
- Reducir obstáculos al intercambio, permitiendo la liberalización gradual a nivel internacional.
- Garantizar un desarrollo regular y equitativo del comercio.
- Evitar los efectos de la desorganización del mercado sobre las formas de producción de los países importadores y exportadores.

Más allá de las intenciones declaradas en los considerandos del Acuerdo -muchos de ellos en abierta

contradicción teórica con este instrumento de política— el efecto sobre la economía real es el de una cuotificación de las importaciones.

El reglamento actualmente se renueva año a año, y se refiere a la aplicación de tarifas de preferencias generalizadas, lo que significa importaciones de cantidades determinadas (cupos) sin aplicación de derechos de aduana.

En la Comunidad Económica Europea las cuotas se deciden en toneladas, se subdivide en categorías de producto y se aplica un porcentaje a cada país comunitario. Si un país supera su cuota debe pagar un derecho por el excedente.

El caso de la alpaca constituye una excepción: tops y cardados no tienen cuota máxima sino que pagan un derecho fijo de 2.5 % sobre toda la cantidad importada.

En los Países Bajos la importación de fibra es libre, aunque está sujeta a un impuesto al valor agregado del 20%, salvo para fibra sucia, que es del 6%.

El hilado está sujeto, además del impuesto al valor agregado del 20%, a un tax variable entre 3.2 % y 6.8 %. Cuando el hilado está acondicionado para la venta al minorista, el impuesto interno es del 9.0 %.

En Canadá, los artículos terminados de fibra de alpaca sufren un arancel del 12.3 % para procedentes de Bolivia, con quien existe una tarifa preferencial.

Caso contrario, los sacos de alpaca con un valor de no menos de 20 U\$ canadienses por kilogramo deben cubrir un arancel del 16.5 %. Si el valor es de menos de 20 U\$ canadienses por kilogramo debe aportar un 25 %.

El sistema tarifario japonés establece la importación libre de tarifas de tops de fibra de alpaca.

El hilado de pelos finos sufre un arancel general del 18 %.

Artículos tejidos terminados sufren aranceles que van del 39 al 47 %, según las características de la confección. Sin embargo cuando provienen de países en desarrollo, la importación es libre de derechos.

1.2.2.6 MERCADO ACTUAL Y POTENCIAL

A lo largo de los acápites 1.2.2.2 a 1.2.2.5 se ha descrito con bastante amplitud las características y la situación del mercado actual.

Las diversas opiniones relevadas sobre las posibilidades futuras de la alpaca son coincidentes y están estrechamente vinculadas al mercado de fibras naturales, y dentro de él a la participación que han logrado las denominadas "*fibras finas*" animales.

El crecimiento de la economía en los países desarrollados, y por ende del ingreso personal de sus habitantes, incrementa la demanda de productos naturales, y de prendas de alta clase.

Dado que los cambios en las preferencias de consumo según los niveles de ingresos de la población de un país que alcanza un nivel de desarrollo importante siguen un patrón conocido, citaremos tal situación del mercado japonés para pelos finos.

Ello posibilita entender lo que ha acontecido en los países desarrollados de Europa y en cierta manera preveer lo que puede suceder en países que están alcanzando niveles de ingreso importantes en sus poblaciones, tales como los países del Sudeste Asiático.

El mercado japonés, a partir de las décadas de gran crecimiento económico (60's y 70's), ha manifestado un muy importante incremento en la demanda por fibras naturales, y entre ellas por *blends* de lanas con pelos finos, debido al prestigio logrado por sus productos finales.

Como el estándar de vida se ha elevado para los consumidores japoneses, ponen mayor atención en su estilo de vida personal, lo que repercute en una mayor demanda por productos más refinados.

Como resultado, la demanda por fibras naturales y por fibras animales de alto prestigio ha sido creciente.

En otras palabras los consumidores están demandando productos genuinos, pero además requieren diversidad en las posibilidades de selección de productos; y los pelos finos satisfacen estos requerimientos ampliamente.

De acuerdo a esto, la presente demanda por fibras animales finas no debería ser mirada como un fenómeno temporario, resultante de caprichos de la moda, sino más bien como una tendencia de largo plazo, que permitirá estabilidad en dicho mercado en el futuro.

Una pregunta crucial puede formularse a esta altura: puede ser incrementada la participación de los artículos con pelos finos, en el mercado de la indumentaria ?

La productividad de los materiales de pelos finos no es elevada en términos industriales, y la producción mundial es más o menos fija.

Además los precios de los productos semielaborados se han elevado, dada su escasez.

Entonces es difícil bajo estas condiciones pensar en un incremento importante de su participación en el mercado japonés, dada las limitaciones de oferta de la materia prima y los precios restrictivos.

Ello explica porqué en el mercado japonés el porcentaje de las importaciones de pelos animales finos en comparación con la lana es sólo del 3 %.

Esta fracción podría incrementarse al 5 o 6 % en el futuro, es decir al doble del presente nivel, pero no es imaginable que bajo las condiciones mencionadas pueda ser mayor.

Una consideración especial merece la necesidad de estabilidad en la oferta de materia prima y precios.

El precio de la fibra sin procesar de pelos finos sufre oscilaciones drásticas en el presente. Una de las razones más importantes es que estos productos son altamente susceptibles a oscilaciones en la moda, y por lo tanto a compras especulativas por parte de las compañías comercializadoras.

Si estas condiciones se continúan dando sin solución, no sería de extrañar que el consumo de fibras finas decline.

La mejor manera de asegurar el valor, y la expansión sólida de las ganancias es -tanto para oferentes como para empresas importadoras- trabajar conjuntamente a fin de generar mecanismos comerciales adecuados, como forma de brindar estabilidad a la oferta y la demanda.

BIBLIOGRAFIA

ANDRADE ALVAREZ, Víctor *Exploración de mercado de productos artesanales a partir de la fibra de alpaca y lanas.*

Proyecto Alpacas INIAA-CORPUNO-COTESU/IC; Centro Canadiense de Estudios y de Cooperación Internacional. Informe técnico N° 21. Serie: Comercialización. Puno (Bolivia), Marzo de 1990.

AUMANN, Friedrich *Canales de comercialización de la fibra de alpaca y sus productos en la República Federal de Alemania.*

Informe preparado para el Instituto de Comercio Exterior del Perú. Lima, 1988.

BAJLEC, José *Mercado concentrador de lana para la Quebrada y Puna, Provincia de Jujuy.*

Documento del Consejo Federal de Inversiones. 92 pgs. Buenos Aires, febrero de 1991.

CARMICHAEL, Amy *Sacos de Alpaca. Perspectiva en el mercado y distribución factible.*

Informe preparado por la American Business Linkage Enterprise (ABLE) para la ADAM. Cochabamba (Bolivia), Junio de 1988.

CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES (CBI). *Natural fibers: A market survey in the Netherlands.*

Rotterdam, August 1988.

CENTRE FOR THE PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES (CBI) *Yarns: A market survey in the Netherlands.*

Rotterdam, December 1988.

ECONOMISTS ADVISORY GROUP LTD. *Canales de comercialización de la Fibra de Alpaca y sus productos en el Reino Unido y Francia.*

Informe preparado para el Instituto de Comercio Exterior del Perú. Lima, 1988.

FAO *Informe de la misión para el Desarrollo de las Industrias de los Camélidos en Bolivia y Perú.*

Feed and Agricultural Organization. 68 pgs. Lima, Abril/Mayo de 1971.

FMUDC/PNUD *Producción y procesamiento de la lana de Alpaca.*

Preparado y financiado para el Ministerio de Planeamiento y Coordinación del Gobierno de Bolivia. Unidad de ejecución: AIGACAA. Versión final y Anexos. La Paz (Bolivia), Abril de 1991.

INDEX ESTADISTICO Cambios, Finanzas y Comercio Exterior.
Varios Nos.

INTERNATIONAL ALPACA ASSOCIATION (Editores) *Alpaca.*

N° 1 - 1989. Arequipa, Perú.

JAPAN MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY *Access to japan's import market. Fine Animal Hair.*

N° 49, February 1985.

LAWLER, John; R. SKINNER *Wool and Mohair. Background for 1990 farm legislation.*

U.S. Department of Agricultural, Economic Research Service. Commodity Economics Division. Washington, D.C. 1989.

MENDEZ RAYA, Alberto *Proyecto de factibilidad técnico económico: Instalación "Hilandería Viacha".*

Corporación Regional de Desarrollo de La Paz. La Paz (Bolivia), Agosto de 1990.

MENDOZA, Gilberto *Compendio de mercadeo de productos agropecuarios.*

Colección Libros y Materiales Educativos N° 82. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. 2a. Edic. San José, Costa Rica, 1987.

NICKSON, R. B. *El potencial del mercado canadiense para ropa de alpaca y algodón de Bolivia.*

Informe preparado para la Asociación de Artesanía y Moda (A.D.A.M.) por la Organización de Servicios Ejecutivos Canadiense. Cochabamba (Bolivia), Julio de 1988.

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION *Situación y perspectivas de los productos básicos 1989-90.*

Colección FAO: Desarrollo Económico y Social N° 47. Roma, 1990.

RONCO CONSULTING CORPORATION *Procesamiento de fibras de camélidos. Estudio de prefactibilidad técnica-económica-financiera.*

Proyecto Organizaciones Agrícolas Privadas.
Convenio 511-0589 USAID/Bolivia - UCP/MCP.
La Paz (Bolivia), Junio de 1989.

----- **Proyecto exportación de productos de fibra
de Llama.** Apéndice N° 3, 150 pgs. La Paz
(Bolivia), 1990

SCOTT, Gregory; J. HERRERA (Editores) ***Mercadeo Agrícola.
Metodologías de Investigación.***

Selección de las ponencias presentadas en el "Taller Latinoamericano sobre Métodos para Estudiar la Comercialización Agrícola", realizado en el Centro Internacional de la Papa (CIP), Lima, Perú, del 11 al 13 de junio de 1990; en colaboración con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 503 pp. San José, Costa Rica, 1991.

SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO EXTERIOR (ARGENTINA).
Estadísticas de Exportación de pelo de llama,
tops e hilados de pelos finos. Período
1984/1991. Fuente: Instituto Nacional de
Estadística y Censos.

SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO EXTERIOR (ARGENTINA).
Estudios de mercado efectuados por Consejerías
Económicas del Servicio Exterior Argentino.

SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO EXTERIOR (ARGENTINA).
Base de datos de Oportunidades Comerciales.
Período 1991/1992.

TEXILIA (Istituto per la tradizione e la tecnologia tessile SpA) *Canales de comercialización de la Alpaca en Italia.*

Informe preparado para el Instituto de Comercio Exterior del Perú. Lima, 1990.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE *Agricultural Outlook.*

Economic Research Service. Vs. Nos.

VARGAS, Rubén *Las experiencias en la comercialización asociativa de fibra de alpaca.*

Proyecto Alpacas INIAA-CORPUNO-COTESU/IC-CCAIJO.
Informe técnico N° 29. Serie: Comercialización.
Puno (Bolivia), Junio de 1990.

VILA MELO, Guillermo *Volúmenes y sistemas de comercialización de fibra de Camélidos Sudamericanos Domésticos.*

Mimeo, 29 pgs. Buenos Aires, Enero de 1992.

WEHBE, Víctor; R. SANTOS; E. FRANK *Mejoramiento económico de las regiones de altura mediante la cría de camélidos. Provincia de Catamarca.*

Documento del Consejo Federal de Inversiones, en convenio con la Universidad Católica de Córdoba. 100 pp. Buenos Aires, Mayo de 1992.

YEPEZ CHACON, Nay Ruth *Análisis del comportamiento de los precios de la fibra de alpaca en los mercados del sur andino durante la campaña 89/90, y su incidencia sobre la economía campesina.*

Proyecto Alpacas INIAA-CORPUNO-COTESU/IC;
Coordinadora interinstitucional del sector

alpaquero. Informe técnico N° 42. Serie:
Comercialización. Puno (Bolivia), Agosto de
1990.