

Urge mejorar la cadena productiva de la fibra de vicuña

La fibra de la vicuña es considerada una de las fibras naturales más finas del mundo y cuya comercialización pertenece al mercado de lujo por su exclusividad. Al respecto, el **Centro de Comercio Exterior (CCEX)** de la **Cámara de Comercio de Lima** afirma que nuestro país exporta este producto al mundo como fibra sea sucia, predescerdada, descerdada o lavada, o como productos con mayor valor añadido, tales como hilos, telas o prendas de vestir. Entre los años 2004 y 2018 las exportaciones de fibra de vicuña y sus derivados en valor FOB sumaron un acumulado de US\$ 16,4 millones, donde solo el 9% pertenece a prendas con valor agregado.

Para conocer su importancia, es necesario analizar lo que sucedió en décadas pasadas. Debido a su alto valor en el mercado, en los años 70 la vicuña estuvo clasificada como una especie en peligro de extinción a raíz de la caza ilegal e indiscriminada. A modo de paliar esta situación, en 1969 se firmó el Convenio para la **Conservación de la Vicuña**, entre **Perú y Bolivia**, al que luego se adhirieron **Chile, Argentina y Ecuador**, prohibiéndose la caza y venta de vicuñas durante un periodo de diez años. Luego de ello, se marcaron dos hitos importantes, el primero en 1980 con la concesión de derechos de usufructo a las comunidades en el marco del **Plan Nacional de Utilización Racional de la Vicuña** aprobado por el Gobierno peruano; y el otro, en 1994 se crea la **Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES)**, el cual aplica normativas específicas para la conservación de la especie en mención.

Estas medidas han logrado que, durante los últimos 10 años, las exportaciones de fibra de vicuña (predescerdada, descerdada, sucia, lavada y corta) muestren un crecimiento sostenido, a una tasa promedio de 3,3% anual, siendo el principal mercado de destino Italia, país que importa más del 90%; seguido de mercados como **Argentina, China, Inglaterra, Japón, Suiza, Corea del Sur e India.**

Por otro lado, según datos del **Ministerio de Agricultura y Riego** (Minagri), actualmente en el **Perú** existen 412 titulares vigentes autorizadas para la captura y esquila de vicuñas vivas; entre las cuales 275 son comunidades campesinas, 72 asociaciones, 41 personas naturales, 11 comités comunales, 9 empresas, 3 cooperativas y 1 universidad. La esquila puede ser manual o mecánica y se obtiene aproximadamente 200 gramos de fibra por cada vicuña, para luego ser predescerdada, es decir, pasar por un proceso de retiro de impurezas (pelos, restos vegetales, entre otros).

Este trabajo normalmente es realizado de forma manual por las comunidades. Pese a ello, los pobladores no perciben ingresos que reflejen el alto precio de la venta final de la fibra de vicuña y sus derivados en el mercado internacional.

Inequidad de ingresos

La inequidad en los ingresos se debe a diversos factores: la escasa participación de las comunidades locales en el valor añadido del producto elaborado, la carencia de capacidad

instalada, la falta de poder de negociación e incluso, la falta de diseño que permita competir en el mercado de la moda de lujo.

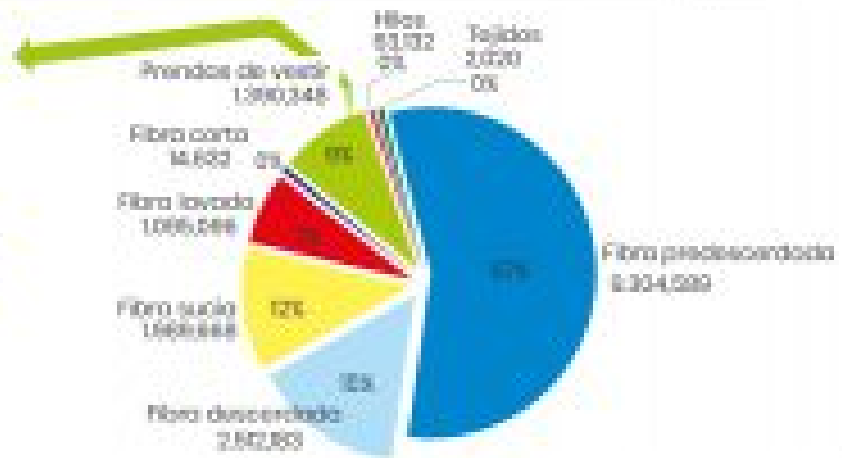
La mayoría de las comunidades solo vende la fibra como insumo y no logran transformarla en hilos, telas o confecciones. Ello deriva a que solo perciban entre 2% a 6% del valor de un producto de venta final (tela, bufanda, prenda de vestir) cuyo precio oscila entre US\$ 1.350 y US\$ 6.200.

Según **Minagri**, hasta el 2019 ninguna comunidad contaba con tecnología que permita predescerdar la fibra de la vicuña en grandes volúmenes y menores tiempos, siendo las empresas extranjeras europeas las que tienen la capacidad instalada para el procesamiento y transformación de esta fibra en productos con mayor valor agregado y por ende, con más valor en el mercado. El trabajo manual de las comunidades mantiene la calidad de la fibra, generando empleo adicional, especialmente a las mujeres. Esos ingresos contribuyen al desarrollo social y económico de las comunidades, pues permite la adquisición de medicamentos y/o suplementos alimenticios para las personas mayores, la compra de maquinaria para las actividades agrícolas y contribuye a la inversión para educación, cultura y deporte.

Sin embargo, se trata de una labor que involucra largas horas para limpiar pocos gramos de fibra, desgastando la vista y presentando peligros al sistema respiratorio debido al polvo. Por estos motivos, las comunidades demandan mejores implementos en los centros de labor como delantales, protectores faciales y oculares para evitar los problemas de salud.

EXPORTACIONES DEL FIBRA DE VICUÑA Y SUS DERIVADOS EN VALOR FOB US\$
PERIODO 2004-2008

	Valor FOB	Participación
Chellna	353.232	25,4%
Estiva	303.266	22,5%
Cajal	308.208	22,2%
Suñer	278.809	20,0%
Chempu	71.214	5,1%
Ollis	124.854	9,0%
Total	1.398.348	100%



Fuente: MIVAGRI

Elaboración: Centro de Comercio Exterior - CCEX

Más información sobre el mercado

Sumado al limitado poder de negociación de las comunidades, consecuencia de la falta de capacitación sobre gestión y comercio, se encuentra la asimetría de información sobre el estado del mercado a raíz del difícil acceso a medios de comunicación como **línea telefónica** o **internet**, repercutiendo a que muchas de las comunidades requieran de intermediarios para la trazabilidad de sus productos y el cumplimiento de los requisitos para la venta de la fibra (certificados de inspección y de exportación).

Este contexto no incentiva el ingreso de nuevas firmas al mercado, por lo que, consolida la estructura de oligopsonio, el cual se caracteriza por tener muchos ofertantes y pocos demandantes, lo que podría incentivar a que los compradores impongan el precio de adquisición de la fibra, que normalmente se encuentra debajo del precio de mercado. Hasta el 2004 se vendía toda la producción proveniente de la fibra de vicuña a

dos empresas italianas. Si bien, en la actualidad existen más compradores, entre ellas algunas firmas peruanas, un aproximado del 45% al 50% de la fibra producida aún es adquirido por empresas extranjeras.

En aras de disminuir la brecha de ingresos de las comunidades que comercializan **fibra de vicuña** es necesario el desarrollo de políticas que fomenten la capacidad empresarial de las comunidades, generar contacto directo con los compradores, ya sea en ruedas de negocios o ferias nacionales como internacionales; así como el desarrollo de una técnica más sofisticada en los procesos de descordado y la adopción de capacidad instalada que mejore los procesos productivos. Ello facilitará a las comunidades fabricar sus propios hilos, telas y posteriormente confecciones, que son productos con mayor valor agregado y que puedan ingresar de manera directa a los mercados de la moda de lujo. Otro de los retos para la exportación de fibra de vicuña sostenible es la conservación del número de ejemplares, pues aún persiste la caza ilegal de la vicuña, aunque a menor escala.

En los últimos años, el **Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre** (Serfor) ha dedicado esfuerzos para el aprovechamiento sostenible de la fibra de vicuña y el impulso de su comercialización nacional e internacional, a través de su apoyo a las comunidades y también han disminuido los procesos burocráticos para los procedimientos de comercialización y transformación de la fibra de vicuña. Si bien la labor de Serfor es relevante para la promoción comercial sostenible de la fibra de vicuña, es necesario el trabajo en conjunto de las entidades de promoción comercial, los distintos gremios, las comunidades y empresarios peruanos del sector, para así mantener el crecimiento sostenido de las exportaciones de fibra de vicuña y sus derivados, que en los

próximos cinco años, puede alcanzar un nivel de crecimiento en las exportaciones promedio de 5%.