

**OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN LONDRES****FICHA MERCADO PRODUCTO: SUÉTERES, JERSEYS Y CÁRDIGAN DE ALPACA****1. Nomenclatura arancelaria**

611019 Jersey, pullovers, cárdigan y artículos similares de pelo fino, excl. lana y cashmere.

61.10.19.10.90: Los demás suéteres (*jerseys*), de lana o pelo fino; a excepción de los con cuello de cisne (*sous pull, turtle neck*).

61.10.19.30.00 Cárdigan de los demás pelos finos.

6110193000 Cárdigan de los demás pelos finos

6110190020 Chalecos de los demás pelos finos

6110192000 Chalecos de los demás pelos finos

6110190090 Los demás artículos similares de punto, excepto de lana o cashmere

6110191090 Los demás suéteres (*jerseys*) de pelo fino; excl. los con cuello de cisne

6110199090 Los demás suéteres (*jerseys*), pullovers, cárdigan y artículos similares de punto, de pelo fino; excl. los de cuellos de cisne

6110191010 Suéteres de los demás pelos finos

**2. Denominación o nombre comercial en el país de destino**

*61.10.19: Jerseys, pullovers, cárdigan, waistcoats and similar articles, knitted or crocheted made of wool or fine hair animal.*

Cabe resaltar que la partida en el Reino Unido no diferencia las confecciones específicas de alpaca, por los que incluye confecciones en otros pelos finos, excluyendo las de cabra de cashmere y las de lana. En el mercado británico, estas fibras podrían competir con la alpaca, y para temas estadísticos dicha partida será utilizada a lo largo de esta ficha.

**3. Requisitos de acceso al mercado**

El Perú suscribió un acuerdo comercial con el Reino Unido el 15 de mayo de 2019, el tratado UK-Andean Countries. Dicho acuerdo incorpora por referencia el tratado de libre comercio anterior con la Unión Europea y la continuidad de las preferencias arancelarias, cuotas, reglas de origen y requisitos. Esto permitirá una continuidad en las relaciones comerciales a partir del 1 de enero del 2021, fecha en la que finalizó el período de transición de la salida del Reino Unido de la Unión Europea, el Brexit.

**Aranceles**

Las importaciones peruanas de los productos bajo la nomenclatura arancelaria *611019*, tienen tarifa preferencial y están sujetas a 0,00% de arancel. El arancel para terceros países es de 12,00%.

**Impuestos**

Las mercancías importadas bajo la partida *611019*, están sujetas a una tasa de impuesto del valor agregado (VAT) de 20,00% para las ventas en el Reino Unido.

## Certificaciones

Las siguientes certificaciones no son obligatorias para la exportación de prendas de alpaca. Sin embargo, éstas pueden ayudar a posicionar los productos con importadores que requieran de dichas certificaciones por razones estratégicas o corporativas.

- Comercio Justo: Sistema de certificación diseñado para identificar productos que cumplen con estándares medioambientales, laborales y de desarrollo social. Certifica la adopción de prácticas que promuevan el desarrollo, la sostenibilidad y que los productos exportados se manufacturen de forma ética y responsable.



- Norma Global de Textiles Orgánicos (GOTS): norma que define criterios ambientales del más alto nivel en toda la cadena de producción para que el producto sea considerado orgánico. Se deben cumplir normas en el procesamiento, embalaje, etiquetado, comercio y distribución de los textiles con por lo menos 70% de fibras naturales con certificación orgánica.

- Marca Alpaca: como parte de un programa de la Asociación Internacional de Alpaca (AIA o IAA en inglés), la Marca Alpaca garantiza el contenido y la calidad de los productos de alpaca. Existen dos sellos dentro de este formato. El primero es la Alpaca Origen Mark utilizada para productos 100% de alpaca, y el segundo es el Alpaca Blend Mark aplicable a productos de al menos 30% de alpaca.



- Responsible Alpaca Standard: La organización Textile Exchange, en conjunto con los gremios de la alpaca, han comenzado a trabajar en un estándar de trabajo de la alpaca, el cual busca verificar que se respete el bienestar de las alpacas. Para lograr el estándar se realizarán diversas auditorías y un seguimiento del producto durante todo el proceso de fabricación.

## 4. Tendencias del mercado del Reino Unido para prendas de pelo fino

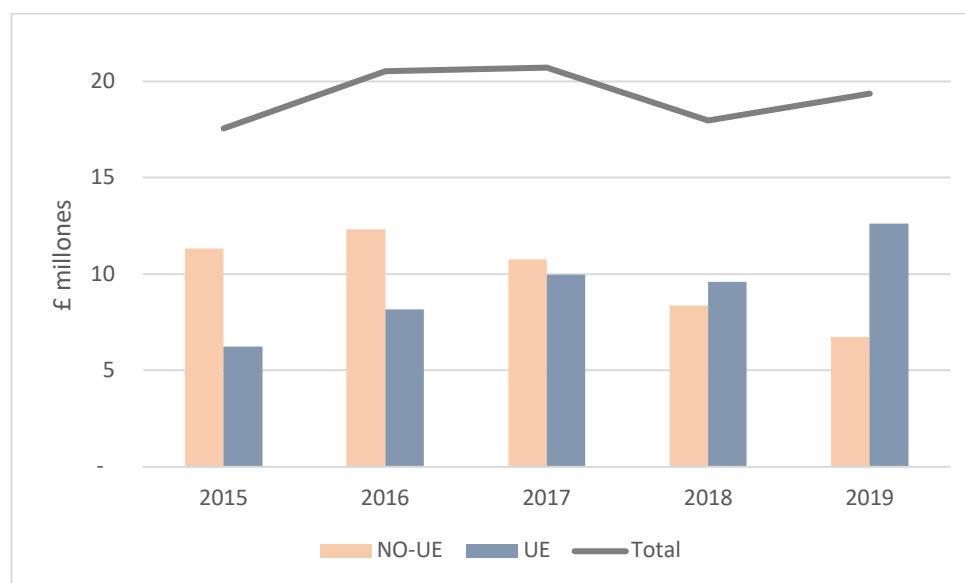
### Tendencias comerciales

Para realizar el análisis estadístico se ha utilizado información de las aduanas del Reino Unido empleando el código arancelario 611019. Si bien este código no es específico para la alpaca, ya que incluye artículos hechos en fibras de otros animales como conejo angora, la cabra angora, el bisonte, el alce, el camello y la llama, entre otros, sirve para identificar algunas tendencias en el mercado en su conjunto. Asimismo, algunas de estas fibras pueden ser sustitutos de la alpaca y competir entre sí, lo que brinda un panorama general de los artículos en los que se enfoca esta

ficha. Cabe resaltar que, según datos de TradeMap, el Reino Unido es el tercer mayor importador mundial del código arancelario 611019, detrás de Francia y EE. UU.

Entre el 2015 y 2019, las importaciones del Reino Unido de suéteres, jerséis y cárdigan bajo la partida arancelaria 611019 aumentaron un 10.2% pasando de 17.5 millones de libras esterlinas en 2015 a 19,3 millones de libras esterlinas en 2019. Dichas importaciones lograron un pico máximo en 2016 y 2017, para luego caer en 2018. Es importante notar que las importaciones provenientes de países dentro de la Unión Europea duplicaron sus montos, mientras que el resto de importaciones cayeron 40%. Diversas categorías dentro del sector confecciones vienen experimentando la misma tendencia.

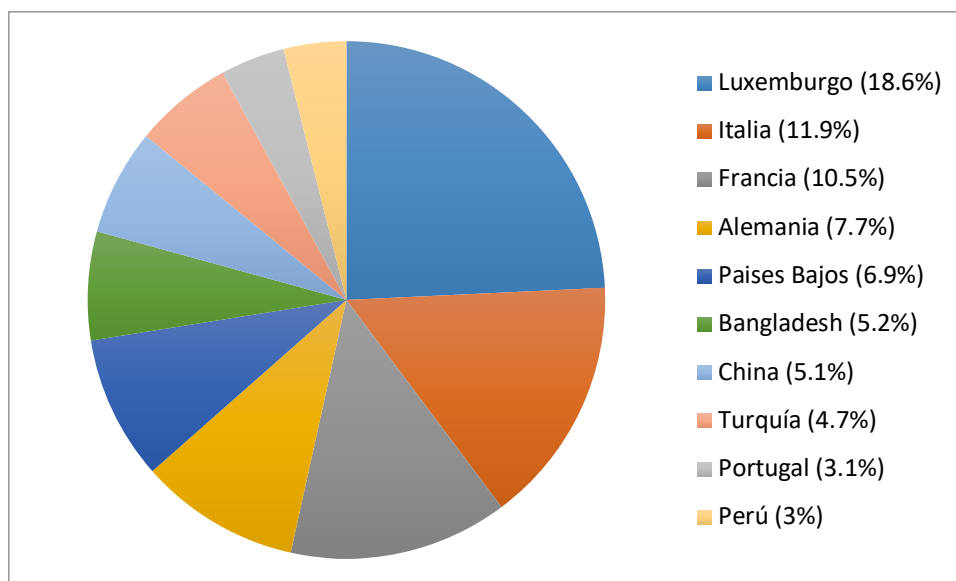
**Ilustración 1: Importaciones de cardiganes y sweaters de pelo animal (611019) en el Reino Unido**



Fuente: UK Trade Info

Perú fue el décimo origen de importación más importante del Reino Unido, el cual a pesar de haber logrado un crecimiento de 1.8% desde el 2015, lo ha hecho ligeramente por debajo del mercado, lo que significó una pequeña pérdida en participación. Cabe añadir que Perú es el mayor exportador de esos productos de América Latina al Reino Unido. En 2019 también se realizaron importaciones provenientes de Bolivia y Chile, pero estas cifras fueron significativamente inferiores a las del Perú.

Los principales beneficiados de esta tendencia han sido, sin duda, los países europeos, especialmente Luxemburgo, el cual cinco años atrás no figuraba como exportador de esta partida. Francia, Países Bajos, Portugal, Irlanda y España también han visto incremento en su participación de mercado.

**Ilustración 2: Los 10 destinos principales del Reino Unido para las importaciones de Suéteres de pelo fino (611019) en 2019**


Fuente: UK Trade Info

**Tabla 1: Cambio en la participación las importaciones en valor al Reino Unido de los principales países proveedores**

País	2015	2019	Cambio en pp	Crecimiento 15/19
Luxemburgo	0.0%	18.6%	18.6	527859.5%
Italia	13.6%	12.1%	-1.6	-2.5%
Francia	4.5%	10.5%	6.0	159.3%
Alemania	9.7%	7.7%	-2.0	-12.1%
Países Bajos	3.0%	6.9%	3.9	154.7%
Hong Kong	9.3%	6.5%	-2.9	-23.5%
Bangladesh	4.3%	5.2%	0.8	31.6%
China	14.7%	5.2%	-9.6	-61.3%
Turquía	22.0%	4.7%	-17.3	-76.3%
Portugal	1.1%	3.1%	2.0	198.4%
Perú	3.3%	3.1%	-0.3	1.2%
Nueva Zelanda	0.1%	2.7%	2.6	2715.1%
Irlanda	1.1%	2.4%	1.3	134.0%
EE.UU.	1.2%	2.0%	0.8	84.0%
India	2.5%	1.5%	-1.0	-32.5%
Otros	9.4%	7.8%	-1.0	-8%

Fuente: UK Trade Info

## Transformación en los canales de venta

El crecimiento del e-commerce ha sido un desarrollo muy importante durante los últimos años. Este fenómeno ha llevado a muchas tiendas a reevaluar sus estrategias de ventas. Según Statista, cerca del 20% de las ventas totales de ropa se realizan en línea. Esto ha aumentado en los últimos años y, dado la coyuntura, se acelerará durante 2021. Se estima que, en 2020, más de la mitad de la población del Reino Unido adquirió prendas de vestir por internet.

No obstante, la mayor parte de las ventas de confecciones se sigue realizando en tiendas físicas, aunque incluso este tipo de experiencias está cambiando. Los británicos han aumentado sus compras en tiendas independientes, pues cada vez más se esfuerzan por apoyar marcas pequeñas y locales. A los consumidores aún les gusta tener la experiencia de comprar físicamente en la tienda, de ver, de sentir la calidad y de tener una experiencia de compra. Se espera que los minoristas aumenten su presencia en barrios y distritos nuevos, más allá de las zonas comerciales tradicionales, con tiendas más pequeñas y que ofrezcan una experiencia de compra al consumidor.

## Preferencias por prendas cómodas

Muchos consumidores del Reino Unido tienden cada vez más a preferir prendas cómodas e informales. Las prendas de descanso han aumentado en popularidad durante 2020, en parte debido a que más personas pasan más tiempo en casa. Sin embargo, la demanda por ropa cómoda e informal venía creciendo en el Reino Unido desde antes de 2020.

Estos consumidores priorizan la versatilidad y la comodidad, y las principales marcas ofrecen jerséis, cárdigan y suéteres que son cómodos, prácticos y pueden ser usados en diferentes ocasiones. El creciente enfoque en la comodidad y la conveniencia podría trasladarse a las prendas de alpaca debido a la suavidad y características térmicas de esta fibra, las cuales podrían perfectamente competir con las de oveja o cabra (cashmere).

## Sostenibilidad y bienestar animal

Durante 2020, la sostenibilidad y el bienestar de las alpacas han llegado a ser temas muy relevantes en el mercado global y también en el del Reino Unido. Por un lado, existen grupos con posturas radicales que han buscado desprestigiar la producción de alpaca, y por otro, esta fibra recibió un puntaje muy desfavorable en el Índice de Sostenibilidad de Materiales de Higg (HIGG MSI, por sus siglas en inglés), posicionándola como uno de los materiales con mayor impacto ambiental.

Este panorama ha planteado retos para la venta de productos de alpaca, los cuales están siendo enfrentados en conjunto entre el sector público y el privado. Esta atención mediática negativa ha llegado en un momento particularmente complicado, ya que la sostenibilidad ha pasado de ser considerado una característica nicho a ser una preocupación central en la mayoría de los consumidores.

El reto para las marcas que trabajan con alpaca es cambiar esta imagen negativa por una de sostenibilidad y bienestar animal, desarrollando e invirtiendo en procesos de producción más sostenibles y una mejor comunicación con el mercado. Muchas marcas de alpaca ya han

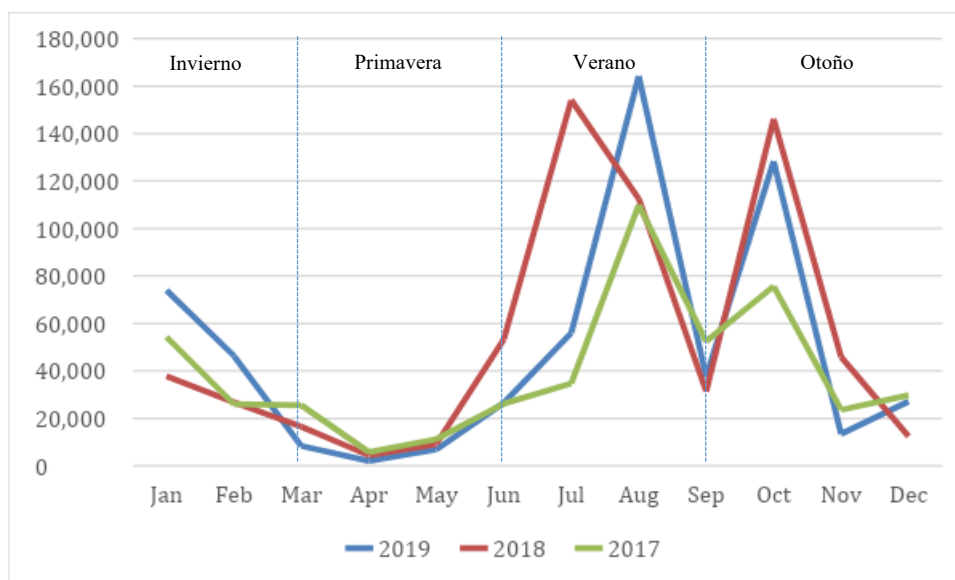
empezado con programas intensivos de capacitaciones a su personal y campañas mediáticas para reforzar la imagen positiva de la fibra.

Una de estas iniciativas incluye la cooperación con Textiles Exchange, una ONG global, con la cual se ha comenzado a desarrollar el 'Responsible Alpaca Standard'. Esta certificación buscará corroborar que la fibra de alpaca que sea utilizada provenga de granjas que respeten el bienestar de estos animales.

## 5. Temporadas de mayor importación

Las importaciones de estos productos llegan al Reino Unido durante todo el año. Sin embargo, las cifras revelan que los picos más populares para las importaciones provenientes del Perú son entre julio y agosto, y posteriormente en octubre. Esto posiblemente se debe como preparación para las temporadas de otoño e invierno, en donde las prendas de alpaca son utilizadas principalmente.

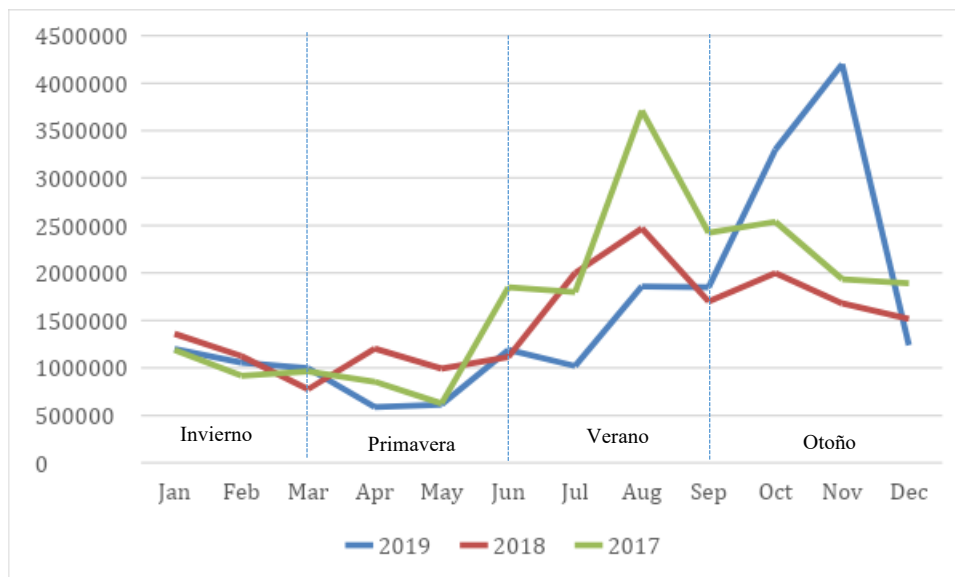
**Ilustración 4: Importaciones por mes de suéteres, jerseys y cárdigan de pelo fino entre 2017 y 2019 desde Perú (libras esterlinas)**



Fuente: UK Trade Info

Las importaciones de suéteres y cardiganes de pelo fino al Reino Unido provenientes de los diversos proveedores suelen tener un comportamiento similar al producto del Perú. Los principales picos de importación se dan nuevamente previos a las temporadas de otoño e invierno en los meses de julio y agosto, y luego en octubre y noviembre.

**Ilustración 5: Importaciones globales por mes de suéteres, jerseys y cárdigan de pelo fino entre 2017 y 2019 (libras esterlinas)**



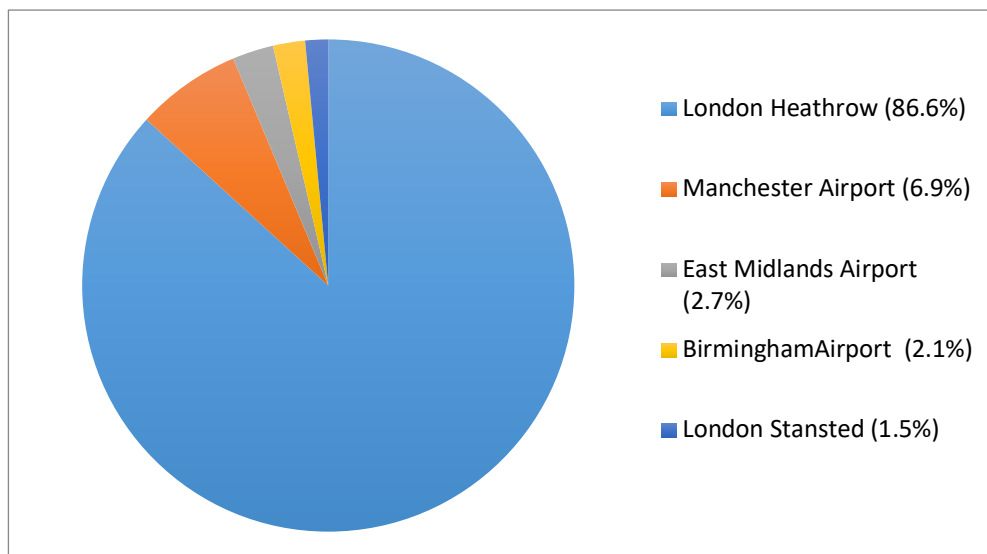
Fuente: UK Trade Info

## 6. Principales puntos de ingreso del producto al mercado

Entre 2018 y 2019, las importaciones de productos del código 611019 desde Perú llegaron exclusivamente por vía aérea, y el aeropuerto de Heathrow en Londres recibió un 86,6% de estas. Algunas también llegaron a los aeropuertos de Manchester (norte de Inglaterra), East Midlands y Birmingham (ambos en el centro de Inglaterra).

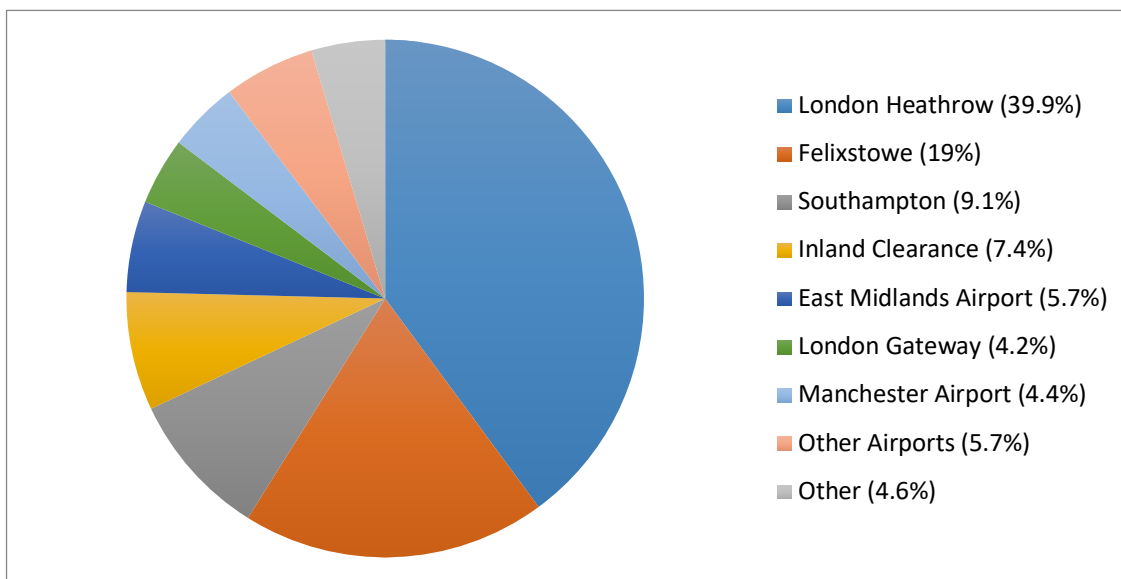
Entre 2018 y 2019, las importaciones globales han llegado por una gama de puertos más diversa que las del Perú, en muchos casos también por vía marítima. En total, un poco más del 50% llegaron por vía aérea, siendo el 39,9% a través del aeropuerto de Heathrow. Los aeropuertos de East Midlands y Manchester son el segundo y tercer destino más popular. Los puertos marítimos de Felixstowe y Southampton (ubicados en el sureste y sur de Inglaterra) recibieron el 28,1%. Cabe resaltar que 7,4% se clasifica como 'Inland Clearance', es decir, pasa por el proceso de aduanas en un lugar que no es un puerto. Asimismo, existe un porcentaje de llegadas en donde no se registran esos datos y son clasificadas como "No recopiladas".

**Ilustración 6: Puntos de ingreso de productos peruanos al Reino Unido en 2018 y 2019**



Fuente: UK Trade Info

**Ilustración 7: Puntos de ingreso de productos globales al Reino Unido en 2018 y 2019**



Fuente: UK Trade Info

## **7. Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado**

En general, las ventas de suéteres, jerséis y cardigan en el Reino Unido se realizan en tiendas multimarcas o cadenas de ropa, por motivos de conveniencia y precios. A veces también se pueden adquirir en supermercados que cuentan con una sección de ropa.

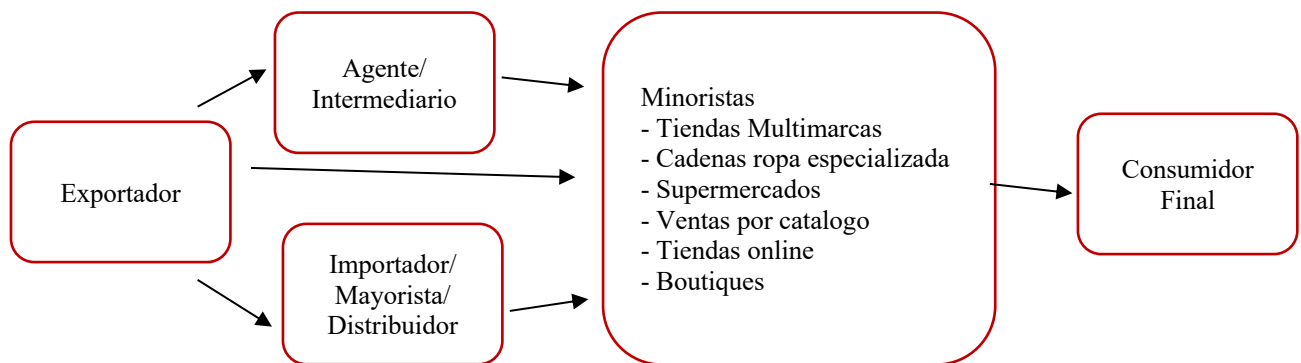
Para estos casos, es común que los exportadores ingresen al mercado a través de grandes importadores o mayoristas, que luego colocan los productos en diversas cadenas o tiendas en

todo el país. En este caso, los precios y el volumen son claves, ya que la cadena suele tener uno o más intermediarios.

Sin embargo, dado que los productos bajo la partida 611019 no son hechos en lana común (oveja), lo más probable es que la mayoría de estos productos, incluidos los de alpaca, se encuentren en tiendas especializadas o en boutiques. El camino a estos minoristas puede darse también a través de importadores y mayoristas, aunque es común el suministro directo. En este caso los factores claves incluyen la calidad de las prendas y fiabilidad sobre el origen del producto. Las tiendas especializadas están dispuestas a pagar un premium por trabajar con proveedores que puedan cumplir con los estándares requeridos.

En el siguiente gráfico se presenta la estructura de la cadena de distribución y comercialización de suéteres, jerséis y cardiganes dentro del Reino Unido.

**Ilustración 8: Reino Unido - canales de distribución y comercialización de suéteres, jerséis y cárdigan**



**Ilustración 9: Reino Unido canales de distribución para boutiques y cadenas ropa especializada**

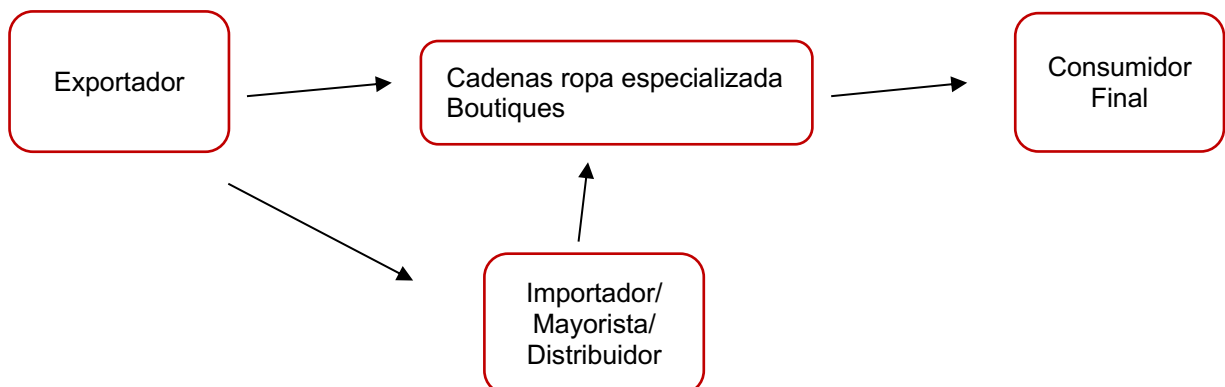


Tabla 2: Los principales importadores británicos de la partida arancelaria 611019 en 2019

<i>BrandCo Management</i>	<a href="https://brandcomanagement.co.uk/">https://brandcomanagement.co.uk/</a>
<i>Charles Fellows</i>	<a href="http://www.charlesfellows.co.uk/">http://www.charlesfellows.co.uk/</a>
<i>Derek Rose</i>	<a href="https://www.derek-rose.com/">https://www.derek-rose.com/</a>
<i>Focus International</i>	<a href="https://www.focus-brands.com/">https://www.focus-brands.com/</a>
<i>Go Outdoors</i>	<a href="https://www.gooutdoors.co.uk/">https://www.gooutdoors.co.uk/</a>
<i>Howies</i>	<a href="https://howies.co.uk/">https://howies.co.uk/</a>
<i>The Net-A-Porter Group</i>	<a href="https://www.net-a-porter.com/en-gb/">https://www.net-a-porter.com/en-gb/</a>
<i>Selective Marketplace</i>	<a href="https://www.selective.co.uk/">https://www.selective.co.uk/</a>

Tabla 3: algunos vendedores británicos de alpaca peruana

<i>Peruvian Connection</i>	<a href="https://www.peruvianconnection.co.uk/">https://www.peruvianconnection.co.uk/</a>
<i>The Alpaca Centre ( Alpaca Clothing Co.)</i>	<a href="https://www.thealpacaclathingco">https://www.thealpacaclathingco</a>
<i>Samantha Holmes</i>	<a href="https://www.samanthaholmes.com/">https://www.samanthaholmes.com/</a>
<i>Plum of London</i>	<a href="https://www.plumoflondon.com/">https://www.plumoflondon.com/</a>
<i>Spirit of the Andes</i>	<a href="https://www.spiritoftheandes.co.uk/alpaca-knitwear">https://www.spiritoftheandes.co.uk/alpaca-knitwear</a>
<i>Lacorine</i>	<a href="https://www.lacorine.co.uk/">https://www.lacorine.co.uk/</a>
<i>James Alexander</i>	<a href="https://www.jamesalexanderclothing.co.uk/">https://www.jamesalexanderclothing.co.uk/</a>

## 8. Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores

### Impacto medioambiental y bienestar animal

La preocupación por la sostenibilidad y el impacto medioambiental sigue creciendo en el Reino Unido. Los compradores están más interesados en adquirir artículos de empresas que conscientemente se esfuerzan por reducir los impactos que pueda tener la producción. Tanto los compradores como el consumidor final mantienen como prioridad adquirir productos con un impacto ambiental reducido o mínimo.

En ese sentido es importante que los productos hechos con alpaca provengan de fuentes confiables que sigan los protocolos y procesos que garanticen el bienestar animal. En el futuro cercano el mercado podría favorecer a aquellos productos que cuenten con certificaciones oficiales, como las mencionados en la sección tres.

### Calidad térmica

Muchos vendedores de productos de alpaca en el Reino Unido se centran en el hecho de que la fibra de alpaca es más cálida que la lana de oveja. Esto se debe a que las fibras de alpaca son huecas, lo que le permite atrapar más calor.

### Calidad hipo-alérgica

Una gran atracción para los vendedores de alpaca es el hecho de que la lana es hipoalérgica y por tanto ofrece una alternativa a la lana de oveja. Es decir, la alpaca no contiene lanolina (algo que es natural para la lana de oveja).

### Suavidad

La lana de alpaca es famosa por ser más suave que la lana de oveja o cabra debido a las fibras más cortas que contiene. Esta característica en combinación con la calidad térmica suele ser una de las determinantes de compra. Hoy en día, debido a un mayor enfoque en comodidad y la conveniencia, esta característica podría ser incluso más relevante para adaptarse al uso de la fibra en prendas para el hogar.

Otros criterios considerados muy importantes por las empresas del Reino Unido, obtenidas de primera mano a través de conversaciones con compradores, incluyen los siguientes:

- La posibilidad de viajar a Perú y establecer una conexión personal.
- Poder corroborar que la empresa funcione de manera sostenible y ética con prácticas laborales justas.
- Apoyo administrativo: la empresa debe ser confiable y estar disponible para solucionar problemas rápidamente.
- Lealtad: muchos compradores prefieren desarrollar relaciones de largo plazo con sus proveedores y cooperar para crecer el negocio de ambos.

## 9. Presencia de la oferta peruana en el mercado

Las estaciones de otoño e invierno son periodos populares para comprar cárdigan y suéteres, dado que el clima es más frío en estos meses. El período previo a Navidad (cuando se realizan las compras de regalos) e inmediatamente después (cuando tradicionalmente se realizan los descuentos) también son momentos populares para comprar estos productos. Esto está ligado al flujo de las importaciones con los picos observados en agosto y noviembre y los períodos más bajos en la primavera y el verano.

La mayoría de los principales proveedores de alpaca peruana utilizan plataformas en línea para la venta de sus productos. Algunos proveedores, por ejemplo, Peruvian Connection, cuentan con boutiques especializadas en las prendas de alpaca.

## 10. Actividades de promoción idóneas para promover el producto.

Existen diversas ferias comerciales ideales para la promoción de la alpaca. A continuación una breve explicación de las principales en el Reino Unido:

**Pure London:** una oportunidad para que las marcas grandes y pequeñas muestren sus productos a expertos de la industria y compradores de todo el mundo. Los compradores han incluido ASOS, Harrods y John Lewis. Se llevará a cabo un foro virtual en febrero de 2021, y el próximo evento en persona está programado para septiembre de 2021.





PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción  
del Perú para la  
Exportación y el  
Turismo—PROMPERÚ

Oficina Comercial del Perú en Londres

**Scoop:** es una de las principales ferias comerciales para diseñadores y marcas de moda en el Reino Unido. Los organizadores de la feria, Hyve, también son dueños de Pure London y Pure Origin. Estas tres ferias suelen ocurrir al mismo tiempo o con pocos días de diferencia, con la diferencia que Scoop se enfoca principalmente en colecciones Premium y prendas de diseñador. Algunos de los participantes anteriores incluyen a Harrods, Fortnum & Mason, Bergdorf Goodman, Galeries Lafayette, Fenwick, Harvey Nichols, entre otros. Esta feria podría contribuir a que expandir la presencia de diseñadores peruanos de prendas de alpaca y posicionar sus nombres en el mercado.



**Fashion London SVP:** Esta feria está dedicada específicamente a los negocios de tercerización o *sourcing*. Se espera que la próxima edición de la feria se realice en septiembre de 2021, en el Olympia Exhibition Centre. Esta feria podría contribuir al posicionamiento de empresas fabricantes de prendas de alpaca en marca blanca para ingresar y posicionarse en el mercado británico y europeo.








PERÚ

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción  
del Perú para la  
Exportación y el  
Turismo—PROMPERÚ

Oficina Comercial del Perú en Londres

**Apéndice: Ejemplos de productos que contienen alpaca en el mercado del Reino Unido**

Punto de venta	Unidad	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
The White Stuff	1	£59	N/A	07/12/2020	39% Nylon, 21% Alpaca, 18% Viscose, 11% lana, 10% Algodón, 1% Cashmere	
M&S	1	£59	N/A	07/12/2020	34% Alpaca, 32% Lana, 30% Polyester y 4% Elastanino	
Peruvian Connecton	1	£174	Peru	07/12/2020	100% Lana Alpaca Real	



PERÚ

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo—PROMPERÚ

Oficina Comercial del Perú en Londres

Hugo Boss	1	£139	N/A	07/12/2020	53% Alpaca, 34% Poliamida, 13% Lana	
Samantha Holmes	1	£140	Peru	07/12/2020	65% Baby Alpaca, 35% Linen	
The White Company	1	£119	N/A	07/12/2020	41% Lana, 47% Nylon, 12% Alpaca	
Plum of London	1	£79.50	Peru	08/12/2020	100% Royal Alpaca	
Spirit of the Andes	1	£259	Peru	08/12/2020	100% Alpaca	