

ENTRE LA NOBLEZA DE LA FIBRA Y LAS TRABAS DEL COMERCIO: EL MERCADO DE LA VICUÑA EN TENSIÓN

Mitzi Lourdes Del Carmen Linares-Vizcarra



EDITORIAL
NAVEGANTE

Mitzi Lourdes Del Carmen Linares-Vizcarra

Correo: mlinaresv@unjbg.edu.pe

Perfil: Catedrática en la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann y en la Universidad Tecnológica del Perú. Abogado, Licenciada en Educación, Magister en Derecho con mención en Civil y Comercial, MBA Internacional en Dirección y Gestión de Empresas, Maestra en Administración de Negocios, Doctora en Administración, Doctoranda en Derecho.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0471-8856>

Afiliación: Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.

ENTRE LA NOBLEZA DE LA FIBRA Y LAS TRABAS DEL COMERCIO: EL MERCADO DE LA VICUÑA EN TENSIÓN

Mitzi Lourdes Del Carmen Linares-Vizcarra



EDITORIAL
NAVEGANTE

Todas nuestras publicaciones son sometidas a revisión doble-ciego de pares externos (*Peer Review Double Blinded*).

Esta publicación cuenta con licencia Creative Commons Reconocimiento - NoComercial - SinObraDerivada 3.0 Unported License.



ISBN: 978-628-7736-79-5

© Mitzi Lourdes Del Carmen Linares-Vizcarra

2026

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.18602717>

©Editorial Navegante

www.editorialnavegante.com

Queda prohibida la reproducción bajo cualquier modalidad de toda o una parte de esta obra sin autorización expresa del titular de los derechos.

Diseño de carátula y composición: Editorial Navegante

Edición electrónica: Editorial Navegante

Editado en Colombia/ *Published in Colombia*

ENTRE LA NOBLEZA DE LA FIBRA Y LAS TRABAS DEL COMERCIO: EL MERCADO DE LA VICUÑA EN TENSIÓN

Mitzi Lourdes Del Carmen Linares-Vizcarra



EDITORIAL
NAVEGANTE

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS	9
ÍNDICE DE FIGURAS.....	10
INTRODUCCIÓN.....	11

CAPÍTULO I

LA PARTIDA ARANCELARIA: PILAR DEL COMERCIO EXTERIOR Y DESAFÍO PARA LA FIBRA DE VICUÑA.....	15
---	----

1.1. La Partida Arancelaria: Del Producto al Código.....	16
1.2. ¿Cómo Tributa el Comercio?: El Arancel y la Singularidad del Mercado Peruano	18
1.3. Arancel y Comercio Justo: Un Debate Contemporáneo	23
1.4. ¿Es viable un comercio sin aranceles?	28
1.5. Aranceles de Exportación	31
1.6. Enfoque diferencial en los países andinos: Perú y Bolivia.....	34
1.7. Sistema Aduanero y su Relación con las Partidas Arancelarias	36
1.8. Regulaciones No Arancelarias.....	38

CAPÍTULO II

ADUANAS, POLÍTICA Y LOS ACUERDOS SOBRE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES: EL CASO DE LA FIBRA DE VICUÑA	43
---	----

2.1. La Vicuña: Especie, Entorno y Legado.....	44
2.2. Fronteras en Movimiento: La Transformación Estratégica de las Aduanas.....	46
2.3. Protección Ecológica y Desafío Arancelarios de la Fibra de Vicuña	48
2.4. Perú: El Nuevo Rostro de la Gestión Aduanera.....	49
2.5. Acuerdos Comerciales: ¿Motor o Amenaza para la Fibra de Vicuña?.....	51
2.6. Los Cimientos Técnicos y Legales del Comercio Exterior	54
2.7. Identidad Arancelaria: El Imperativo Técnico de la Subpartida Nacional	57

CAPÍTULO III

LA FIBRA DE VICUÑA Y EL RECONOCIMIENTO DE SU PARTIDA ARANCELARIA	59
--	----

3.1. Estatus Legal de la Vicuña en Perú	60
3.2. Tratados y Alianzas: La Vicuña ante el Derecho Internacional.....	62
3.3. Mercado Contemporáneo: Entre la Exclusividad y la Demanda.....	65
3.4. El Recorrido Comercial de la Fibra de Vicuña.....	67
3.5. Identidad Textil: Lenguaje de la Fibra en el Mercado de EE. UU	70

CAPÍTULO IV

RETOS Y OPORTUNIDADES EN LA EXPORTACIÓN DE LA FIBRA DE VICUÑA PERUANA EN EL MERCADO INTERNACIONAL 73

4.1. Realidad y Horizontes del Comercio Exterior de la Fibra.....	74
4.2. Nuevos Rumbos para el Prestigio Internacional de la Vicuña	76
4.3. Arquitectura de una Nueva Gestión: Estrategias de Competitividad.....	77
4.4. Prácticas de Excelencia para el Perú	80
4.5. Conclusiones y Recomendaciones	82

CAPÍTULO V 89

5.1. Análisis de la Problemática.....	89
5.2. Objetivos de la Propuesta.....	91
5.3. Propuesta Técnica de Modificación	91
5.4. Impacto de la Propuesta	96

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estrategias de Competitividad.....	80
Tabla 2 Fibra de Vicuña - NANDINA.....	92
Tabla 3 Fibra de Vicuña – Arancel de Aduanas (Modificación)	94

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Comparación de Aranceles para la Fibra de Vicuña (Bruta vs Prenda Elaborada) 25

Figura 2 Exportación de la Fibra de Vicuña..... 77

Figura 3 Tendencias de Exportación de la Fibra de Vicuña 77

INTRODUCCIÓN

En el escenario actual del comercio internacional, caracterizado por su dinamismo y alta competitividad, los productos de origen andino -como la fibra de vicuña- enfrentan complejos desafíos estructurales y normativos; pese a su extraordinaria calidad, prestigio global y valor económico, este recurso natural emblemático del Perú transita por una ruta comercial marcada por barreras técnico-legales, procedimientos aduaneros poco precisos y una débil armonización normativa a nivel internacional. La presente investigación parte de una inquietud central: ¿Por qué un recurso tan cotizado en los mercados de lujo como la fibra de vicuña encuentra tantas limitaciones para su inserción fluida en el circuito exportador? A partir de esta interrogante, se propone una revisión crítica de las políticas arancelarias vinculadas a su comercialización, con énfasis en la falta de claridad en la asignación de partidas, la rigidez de los procedimientos aduaneros y la escasa adaptación normativa a las realidades del comercio moderno.

En consideración, el estudio se dedica a analizar de forma exhaustiva el marco normativo nacional e internacional que abordan tanto la legislación aduanera aplicable en Perú (NANDINA) como los Tratados de Libre Comercio que sostiene con Estados Unidos y la Unión Europea, basando el aporte empírico en el diagnóstico del contexto actual de la exportación, utilizando datos estadísticos que públicamente son suministrados por la SUNAT y demás organismos internacionales con alta participación en el mercado para cuantificar los volúmenes de producción y vaticinar las brechas arancelarias reales entre los distintos países productores.

El comercio de vicuña está intrínsecamente vinculado a tratados internacionales de conservación y a compromisos asumidos por el Estado peruano en la protección de la especie, elementos que deben ser analizados de manera integral junto con los aspectos comerciales, es por ello que, el estudio no se limita a la sola descripción de la norma, sino que evalúa su eficacia práctica en la realidad socio productivas de las comunidades altoandinas, recurriendo a una metodología del tipo descriptiva-explicativa con el pretendido de demostrar cómo la falta de una subpartida arancelaria específica capaz de tomar en cuenta la producción de fibra de vicuña puede actuar negativamente como una barrera técnica que, ante la imprevisión de su impacto, termina por devaluar el producto, lo que impulsa la propuesta de reformas técnicas que fundamenten la necesidad de una arquitectura normativa que reconozca la singularidad de la fibra de vicuña, mostrando cómo la falta de articulación entre la política comercial y la realidad socio productiva limita las oportunidades de desarrollo inclusivo y sostenible.

Es así que, el sustento de la investigación posee un enfoque mixto que de manera armónica integra una visión jurídica-dogmática que es respaldada por el análisis empírico-cuantitativo que desde la elaboración de un esquema formal se encuentra destinado estratégicamente a fortalecer el marco normativo y operativo en torno a esta fibra, al considerar no solo su valor económico, sino también su dimensión ecológica y cultural, donde como respuesta, se examinan los impactos concretos que tienen las deficiencias normativas sobre los actores locales, especialmente las comunidades altoandinas que participan activamente en el manejo sostenible de la especie. De igual forma, se exploran las perspectivas de inserción de la fibra de vicuña en mercados internacionales -como el norteamericano y el europeo- donde existe una alta demanda por productos de lujo con valor ético y ambiental, pero también exigencias normativas rigurosas que requieren un aparato estatal ágil, coherente y facilitador.

La consolidación de la fibra de vicuña como uno de los insumos más lujosos y exclusivos del mercado textil global posiciona al Perú no solo como el principal abastecedor mundial, sino también como el custodio de un recurso con un valor agregado excepcional; sin embargo, el presente estudio pretende acabar por demostrar que, para que este dominio productivo se traduzca en una verdadera ventaja competitiva sólida y trazable, resulta imperativa su inclusión específica en la nomenclatura NANDINA, permitiendo la propuesta de actualización arancelaria una identificación estadística precisa que ante la insuficiencia de la partida arancelaria actual facilitaría una implementación de políticas de promoción comercial diferenciadas, fortaleciendo los mecanismos de control contra el tráfico ilegal de la fibra, asegurando que los beneficios económicos de la fibra de vicuña retorne de manera justa a las comunidades andinas y consoliden la marca país en los mercados de alta costura internacional.

Este libro, por tanto, no solo pretende diagnosticar una problemática, sino también aportar propuestas orientadas a superar los desafíos que afectan al comercio de un recurso emblemático, donde en suma, se ofrece una visión interdisciplinaria sobre el vínculo entre la regulación aduanera, el desarrollo económico, la conservación ambiental y la justicia comercial para los pueblos originarios que custodian esta riqueza natural, y que llevan a cerrar la investigación con una fase de síntesis propositiva que, por medio de análisis comparativos entre los Tratados de Libre Comercio y la normativa CITES, determina con exactitud las zonas de fricción donde el derecho nacional colisiona con las exigencias del mercado internacional; el uso de este enfoque integrado permite entonces que el estudio no sea de naturaleza puramente teórica, sino que derive de él una propuesta de reforma técnica –en la creación de una subpartida nacional– que responda a la creciente necesidad de una trazabilidad digital y una protección biocultural efectiva de la fibra de vicuña.

CAPÍTULO I

LA PARTIDA ARANCELARIA: PILAR DEL COMERCIO EXTERIOR Y DESAFÍO PARA LA FIBRA DE VICUÑA

En la arquitectura del comercio moderno existe la premisa de que aquello que no se puede clasificar no existe para el mercado, de manera que, es ahí donde la partida arancelaria a través de su lenguaje alfanumérico universal rige el intercambio de bienes como una herramienta neutral de ordenamiento; no obstante, tras su rigurosa lógica matemática se entrevé un desafío de proporciones económicas y a la vez éticas para Perú, al considerar la gestión de la fibra de vicuña, siendo así que, mientras el Sistema Armonizado busca la generalización para facilitar el flujo global de las exportaciones, Perú posee un recurso cuya esencia es precisamente su excepcionalidad.

El sistema de clasificación arancelaria tiende a agrupar los productos por su naturaleza física y el grado de elaboración, pero en el caso peruano, la vicuña se ve envuelta en una paradoja, pues al ser catalogada frecuentemente bajo la partida genérica de “pelos finos” tanto en la NANDINA como en la Ley General de Aranceles, la fibra de vicuña queda atrapada en una zona gris estadística junto a fibras de menor prestigio y de valor estándar en el

mercado. Esta falta de especificidad en los códigos aduaneros genera una asimetría informativa que perjudica directamente al productor nacional, pues si el sistema no distingue con claridad absoluta entre la fibra sucia, limpia, peinada o sin peinar e incluso, si no distingue la prenda terminada de vicuña, Perú corre el riesgo de seguir siendo un simple proveedor de insumos para las grandes casas de moda europeas, en lugar de consolidarse como un exportador de valor agregado.

Es así que, el desafío para el comercio exterior peruano radica en transformar la partida arancelaria para que esta deje de ser un obstáculo administrativo y se convierta en un escudo protector del producto nacional donde la especialización del código bajo el cual se encuentra la vicuña no es un capricho técnico, sino más bien una necesidad urgente para blindar la exclusividad de la fibra, garantizar que el precio de mercado refleje su escasez real y, sobre todo, asegurar que los beneficios lleguen a las comunidades que protegen al animal en las alturas de los Andes.

1.1. La Partida Arancelaria: Del Producto al Código

En el complejo ecosistema del comercio internacional, la partida arancelaria constituye una herramienta técnica e indispensable para la identificación, clasificación y regulación de mercancías, donde cada producto objeto de importación o exportación posee una partida asignada según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, administrado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), permitiéndole a este sistema codificado ubicar un bien específico dentro de una nomenclatura universal estandarizada, defendiendo su tratamiento fiscal y los requisitos legales para su tránsito fronterizo. En teoría, los productos dispuestos a exportación o importación poseen un código único de seis a diez dígitos cuya especificidad distingue incluso las variaciones mínimas entre bienes (García, 2020) puesto que, a través de esta codificación las autoridades aduaneras determinan no solo los

derechos de importación nacional, sino también la viabilidad de las exportaciones mediante un control de requisitos y condiciones tanto comerciales como sanitarias.

Desde la perspectiva del exportador o importador, la determinación precisa de la partida arancelaria no representa un mero trámite administrativo, sino que constituye el pilar fundamental para el diseño de una arquitectura logística, financiera y comercial competitiva donde una clasificación técnica rigurosa permite anticipar la estructura de costos tributarios, optimizar los tiempos de despacho aduanero y mitigar los riesgos legales derivados de declaraciones inexactas. De acuerdo con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2024) el dominio de la nomenclatura es el primer paso para acceder a los beneficios arancelarios derivados de acuerdos comerciales, los cuales pueden determinar la viabilidad o el fracaso de la inserción de un producto en mercados internacionales de alta exigencia.

En el caso de mercancías con un elevado valor agregado y una marcada sensibilidad ecológica, como ocurre con la fibra de vicuña, la codificación arancelaria trasciende el ámbito fiscal para convertirse en un instrumento de bioseguridad y trazabilidad, debido a que la vicuña se encuentra bajo regímenes especiales de protección internacional, obligando a su clasificación comercial a alinearse estrictamente con los mandatos de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES). En este contexto, la partida arancelaria funciona como un certificado de origen y legalidad donde un error en este código no solo implicaría sanciones financieras, sino que podría derivar en la incautación del cargamento y en graves perjuicios en la reputación del exportador peruano ante la comunidad global (Rodríguez, 2021)

La gestión de la partida arancelaria en productos de biodiversidad nativa -como la vicuña- debe ser entendida como una herramienta de sostenibilidad donde la precisión en el código permite diferenciar entre la fibra bruta y la procesada o bien, como indica la Nomenclatura

Arancelaria de la Comunidad Andina (NANDINA), la fibra peinada y no peinada, facilitando que el Estado implemente políticas diferenciadas que fomenten la transformación local y el comercio justo. Sostienen Arce y Vento (2022) que la transparencia en la codificación es lo que garantiza que el alto valor de un producto como la fibra de vicuña se traduzca en beneficios directos para las comunidades altoandinas, blindando el recurso contra la biopiratería y el comercio ilícito en las fronteras, lo que en consecuencia, tras establecer la clasificación inequívoca de un producto o mercancía mediante su partida arancelaria, lleva al sistema de comercio internacional a introducir el concepto del arancel como consecuencia económica directa de dicha codificación.

1.2. ¿Cómo Tributa el Comercio?: El Arancel y la Singularidad del Mercado Peruano

El arancel se erige como uno de los instrumentos más longevos y sofisticados de la política comercial, funcionando como el principal mecanismo de control que poseen los estados para regular el flujo de mercancías en el comercio fronterizo, de ahí que, aunque su manifestación directa es la de un gravamen pecuniario sobre los bienes importados o exportados, su naturaleza trasciende la simple recaudación tributaria, pues según Krugman et al (2019), el arancel realmente actúa como un modulador de precios que busca equilibrar las asimetrías entre la producción nacional y la oferta extranjera, convirtiéndose en una pieza angular de la soberanía económica, donde más allá de su función fiscal, la aplicación de aranceles se proyecta hacia esferas estratégicas de gran calado, pues de acuerdo con Cornejo (2021) tales gravámenes suelen implementarse con tres objetivos principales:

1. Recaudación fiscal, para generar ingresos rápidos al Estado;
2. Seguridad alimentaria en el mercado interno, y

3. Fomento a la industrialización, al encarecer la exportación de materias primas para forzar a las empresas a darles valor agregado localmente.

Sin embargo, si bien la mayoría de los países enfocan sus políticas arancelarias en las importaciones para proteger la industria local, los aranceles de exportación generan un intenso debate económico que al día de hoy se mantiene en la localidad, pues a diferencia de otros países de la región, el Perú ha adaptado una postura de liberalización comercial donde la Constitución Política del Perú y la Ley General de Aduanas promueven la libre exportación, es decir, la no aplicabilidad de aranceles a las exportaciones. La principal razón por la que Perú no aplica aranceles a la exportación reside en su modelo de Economía Social de Mercado consagrado en la Constitución Política de 1993, en cuyo texto se garantiza la libertad de empresas y comercios, a la par en que establece que la inversión nacional y extranjera se rigen bajo las mismas condiciones, es decir, aplicar un arancel a la salida de bienes sería interpretado como una barrera a la libertad de comercio y un desincentivo a la captación de divisas, algo que el marco legal peruano busca proteger activamente en su comercio.

El debate sobre la no aplicabilidad de aranceles a las exportaciones en Perú es un tema central de su política económica, marcando una distinción clara frente a modelos proteccionistas o basados en la renta de recursos naturales, como ocurre con Argentina; este modelo busca insertar al Perú en las cadenas globales de valor aprovechando sus ventajas comparativas en sectores de la agroindustria y la minería, sin embargo, el debate termina por surgir cuando se discute si la ausencia de estos impuestos fomenta una “primarización” de la economía como un fenómeno estructural conforme al cual el crecimiento y la estabilidad de un país depende exclusivamente de la extracción y exportación de materia prima, dado que, mientras que algunos sectores sugieren aranceles para materias primas estratégicas (como el litio o el concentrado de cobre), la mayoría de especialistas advierte que esto restaría competitividad y violaría compromisos

asumidos en Tratados de Libre Comercio (MINCETUR, 2023).

El núcleo de este debate económico se divide en dos posturas, siendo que, algunos sectores sostienen que la ausencia de impuestos a la exportación de materias primas perpetúa la primarización de la economía, que en el enfoque peruano es el eje de las críticas hacia la política de “arancel cero” a las exportaciones, pues se argumenta que, al no gravar la salida de recursos en bruto, el sistema incentiva la exportación de concentrados minerales o fibras sin procesar en lugar de fomentar la creación de una industria manufacturera local (Stiglitz, 2017), mientras que, por medio de una postura defensora, entidades como el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) argumentan que Perú es un “tomador de precios” en el mercado mundial, por ello, imponer un arancel de exportación simplemente elevaría el costo del profundo frente al de sus competidores, causando que los compradores internacionales busquen otros proveedores y castiguen la rentabilidad de las comunidades y empresas locales.

En el sistema aduanero peruano, la estructura arancelaria está diseñada con el objetivo de equilibrar la apertura comercial con la protección de sectores sensibles, por ello, de acuerdo con el SUNAT (2014) los gravámenes vigentes se dividen principalmente en tres categorías: El arancel específico, que se aplica sobre una unidad de medida física; el arancel mixto, que combina una tasa porcentual con un monto fijo; y de manera predominante, el arancel ad valorem, que representa el eje central de la política comercial del país, a razón de que las tasas ad valorem están estructuradas de forma escalonada aplicándose sobre el valor CIF (Costo, Seguro y Flete) de las mercancías importadas, permitiendo así al Estado incentivar la importación de bienes de capital e insumos con arancel cero, mientras que mantiene una protección moderada para los productos manufacturados locales.

El uso del arancel ad valorem en el contexto nacional es fundamental por su capacidad para ajustarse automáticamente a las fluctuaciones de los precios internacionales, pues al ser un impuesto proporcional, garantiza

que los ingresos fiscales aumenten de manera equitativa cuando el valor de las mercancías se elevan, manteniendo una carga tributaria relativa constante para el importador, no obstante, su implementación requiere una valoración aduanera sumamente estricta para evitar la subvaluación, práctica que buscaría reducir la base imponible del impuesto. Como señala Cornejo (2021), la eficiencia de este arancel en el Perú se ha potenciado gracias a la amplia red de Tratados de Libre Comercio (TLC), los cuales permiten que gran parte de las partidas arancelarias gocen de una desgravación total o parcial, reduciendo el costo efectivo de las operaciones para las empresas que cumplen con las normas de origen.

Diferente de los aranceles específicos que gravan una cantidad fija por unidad de medida (por ejemplo: 1\$ por kilogramo), el *ad valorem* es progresivo en términos monetarios, es decir, a mayor valor del producto, mayor es el impuesto recaudado; en papel esto puede llegar a parecer equitativo, pero en el mercado de bienes de lujo o materias primas de altísimo valor, como la fibra de vicuña, este mecanismo puede transformarse en una barrera distorsionante que desincentiva la formalidad y el valor agregado, en el caso específico de la fibra de vicuña en Perú, la aplicación de aranceles o cargas impositivas bajo la modalidad *ad valorem* resulta ineficiente debido a la naturaleza excepcional de este recurso, la vicuña produce una de las fibras más finas y costosas del mundo, cuyo valor por kilogramo puede superar los \$400 en su estado pre-descordado, provocando que, al aplicar un porcentaje sobre este valor elevado genera una brecha de costos masiva entre el productor legal y el mercado negro (Arce y Vento, 2022).

Al elevar artificialmente el precio de exportación legal, se incentiva indirectamente el contrabando de la fibra hacia mercados extranjeros donde la transformación textil no está sujeta a los mismos controles fiscales peruanos, perjudicando entonces la recaudación legal del Estado, puesto que, este tipo de arancel es particularmente dañino para las comunidades altoandinas que son las custodias del animal del que se esquila la fibra, en correlación, si el Estado impusiera gravámenes a la exportación de fibra bruta basados en el valor, las empresas transformadores o

exportadores trasladarían ese costo hacia atrás en la cadena productiva, pagando menos al productor para mantener sus márgenes de ganancia en el mercado europeo o asiático. Dado que la fibra de vicuña es un producto de demanda inelástica en el segmento de lujo, el impuesto suele disuadir al comprador final en Italia o Francia, por ejemplo, pero reduce drásticamente la rentabilidad de las asociaciones locales que realizan el esfuerzo de conservación y esquila sustentable.

Ocurre además que, bajo un esquema *valorem*, si el precio de la fibra de vicuña sube debido a una escasez o a una tendencia de alta costura, la carga impositiva aumenta automáticamente, castigando al exportador precisamente cuando el mercado es más favorable, esto genera una incertidumbre financiera que impide la planificación a largo plazo para la inversión en plantas de procesamiento local, de este modo, en lugar de fomentar que la fibra se convierta en tal o prendas terminada en Perú (lo que generaría empleo), un impuesto alto basado en el valor suele empujar a los actores económicos a exportar la materia prima lo más rápido posible para evitar fluctuaciones en la valoración aduanera, lo que indica otra deficiencia del uso del gravamen *ad valorem* ante la volatilidad de los precios internacionales.

Finalmente, este arancel ignora las externalidades positivas de la conservación de la vicuña, pues a diferencia de otros productos donde el arancel busca proteger una industria ineficiente, aquí se trata de un recurso silvestre cuya supervivencia depende de su rentabilidad legal, de tal modo, si la estructura de costos se vuelve demasiado pesada por impuestos al valor, la protección de la especie deja de ser económicamente viable para las comunidades pobres, aumentando el riesgo de caza furtiva (Arce y Vento, 2022). Por ello, en Perú se ha optado por un marco de promoción que evita estos gravámenes, entendiendo que, la competitividad de la fibra de vicuña no reside en su precio sino en la exclusividad y sostenibilidad de su origen, siendo estos factores que un arancel porcentual simplemente no pueden medir ni fomentar.

1.3. Arancel y Comercio Justo: Un Debate Contemporáneo

El movimiento del comercio justo sostiene que la estructura actual del comercio internacional no es neutral, sino que está diseñada para favorecer el mantenimiento de un status quo donde los países prósperos actúan como centros de transformación tecnológica y los países en desarrollo como proveedores de insumos básicos. Esta crítica se centra en la aplicación de aranceles que varían según el nivel de procesamiento de la mercancía, donde las economías industrializadas suelen aplicar una política de “entrada libre” para materias primas esenciales que sus propias industrias necesitan (como minerales, petróleo o fibras de animales en bruto), eliminando cualquier barrera arancelaria para asegurar un suministro barato y constante; sin embargo, a medida que el producto incorpora mano de obra, diseño y tecnología en su país de origen, las tasas arancelarias en los países de destino aumentan exponencialmente.

De acuerdo con Stiglitz (2017) esta estructura funciona como un impuesto al desarrollo, es decir: cuanto más intenta un país pobre añadir valor a sus recursos, más penalizado es por el sistema comercial global, lo que efectivamente congela a estas naciones en una fase extractiva que perpetúa la primarización económica, de ahí que el caso de la fibra de vicuña ilustre perfectamente esta asimetría y pone en duda la supuesta equidad del libre comercio, pues la fibra recolectada mediante prácticas ancestrales de conservación suele gozar de aranceles mínimos o nulos en los mercados de la Unión Europea o Asia, facilitando que grandes casas de moda internacional adquiera el insumo sin costos adicionales significativos. Por el contrario, si una asociación de productores peruanos o una empresa textil local deciden invertir en maquinaria, diseño y procesos de acabado para exportar una prenda terminada (como puede ser un abrigo de alta costura), se enfrenta a una barrera arancelaria sustancialmente mayor.

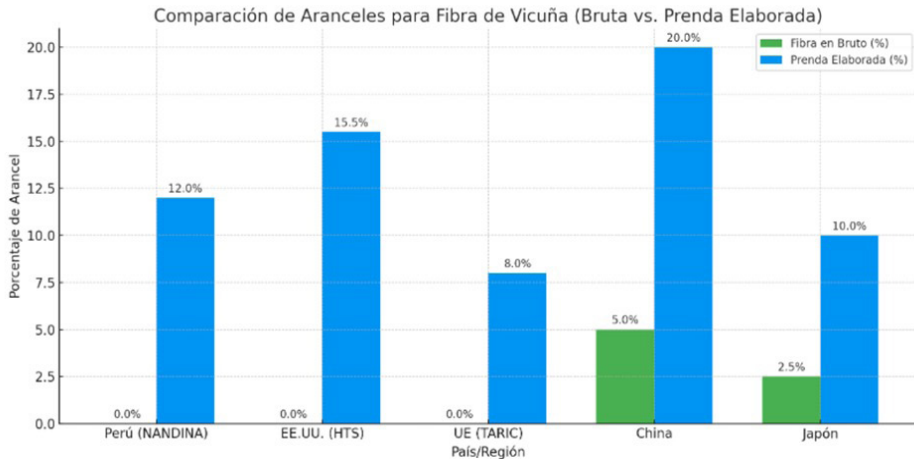
Esta diferencia de tasas hace que la prenda manufacturada en el Perú sea menos competitiva en precio frente a una prenda confeccionada en Europa con la misma fibra importada, pues como señalan Krugman et al

(2019), este fenómeno desincentiva la creación de una industria textil de lujo en la región andina, ya que el riesgo financiero de procesar localmente se ve agravado por una política exterior que protege sistemáticamente a las industrias manufactureras de los países del Norte; tal asimetría arancelaria, como se ve, logra trascender además de lo económico para convertirse en un conflicto de justicia ambiental y social, pues al forzar al Sur Global a exportar materia prima sin procesar, se le está obligando a asumir mayores costos ecológicos y sociales de la extracción, mientras que los beneficios económicos de la marca y la transformación no se quedan en otro lugar sino en el Norte.

Para que el comercio se vea verdaderamente como un motor de desarrollo, según indica Rodríguez (2021), se requiere de una renegociación de los tratados comerciales que elimine estos sesgos estructurales, dado que, la persistencia de estas barreras indirectas demuestran que el “libre comercio” a menudo se aplica de manera selectiva, siendo libre para que las materias primas fluyan hacia las fábricas del mundo desarrollado, peor restringido para que el valor agregado regrese al país de origen, siendo el debate sobre la fibra de vicuña algo que no reside solo en lo técnico o aduanero, pues se presenta como el reclamo por un orden comercial que permita a las comunidades altoandinas dejar de ser simples recolectoras para convertirse en protagonistas de la cadena de lujo global.

En el paso de una visión idealizada del comercio equitativo hacia la ejecución de políticas nacionales, se evidencia el uso estratégico de los acuerdos comerciales, que más que tratar principios comunes, expresan porcentajes específicos que actúan como incentivos o barreras, puesto que, al analizar las cifras que potencias y países en desarrollo aplican, se descubre un patrón de escalonamiento arancelario que castiga sistemáticamente la transformación industrial del lugar de origen:

Figura 1 Comparación de Aranceles para la Fibra de Vicuña (Bruta vs Prenda Elaborada)



- Perú (NANDINA): El marco normativo peruano está diseñado para maximizar el volumen de salida de sus recursos, por lo tanto, fomenta la exportación de fibra en bruto con una tasa del 0%, eliminando cualquier fricción para su salida al mercado global. Sin embargo, en el ámbito interno, la prenda elaborada se enfrenta a una carga del 12% (sumando aranceles e impuestos indirectos), lo que genera cierta singularidad: Es fiscalmente “más barato” exportar el recurso natural, que vender el producto final procesado dentro de un marco de competitividad local (SUNAT, 2024).
- EE.UU (Harmonized Tariff Schedule): Estados Unidos mantiene una apertura total para la fibra sin procesar bajo el Código HTS (0%), asegurando el suministro para su industria textil, pero aun así, impone una carga severa del 15.5% para prendas de vestir terminadas; aunque el Tratado de Libre Comercio sostenido con Perú elimina gran parte de este arancel, las estrictas “reglas de origen” obligan a que toda la transformación se realice bajo estándares específicos

que, si no se cumplen, activas estas tasas proteccionistas.

- Unión Europea (TARIC): Siguiendo el patrón de las economías industriales, la UE permite la entrada de material prima al 0%, mientras que, para las prendas de lujo terminadas, mantiene un arancel moderado del 8%, lo cual, si bien parece bajo comparado con otros mercados resulta un porcentaje suficiente para inclinar la balanza en favor de las casas de moda italianas o francesas que importan la fibra peruana a costo cero y capturan el valor agregado en suelo europeo.
- China: Es el mercado más restrictivo para la manufactura extranjera, aplicando un arancel del 20% a las prendas terminadas, siendo este un porcentaje cuidadosamente establecido, pues funciona como un robusto mecanismo de protección industrial para su masivo sector textil, obligando a los exportadores peruanos a enviar la fibra bruta para que sea procesada en fábricas chinas (Cornejo, 2021).
- Japón: Por último, este país mantiene una política de baja tasa para la fibra, pero aplica impuestos medios a la prenda de lujo, puesto que, valora la exclusividad, pero utiliza su estructura arancelaria para asegurar que el diseño y el acabado final pasen por filtros que favorezcan su propia balanza comercial.

El contraste entre las cifras arancelarias de las grandes potencias y la realidad productiva de las naciones exportadoras de fibras finas revela una estructura comercial diseñada para la extracción del material, más que para la transformación del mismo, pues como se logra observar, mientras que los aranceles de China (20%) y EE.UU (15.5%) actúan como muros para las manufacturas terminadas, haciendo que la fluidez total de la materia prima (0%) se perpetúe en un modelo de dependencia; sin embargo, este escenario de escalonamiento no es un destino evitable, existen precedentes globales donde la estrategia legal y la soberanía industrial han logrado desafiar estas asimetrías, siendo el ejemplo más contundente de esta

transición el de Mongolia, nación que logró transformar su industria de cashmere de una mera actividad extractiva a un referente de lujo mundial que compite directamente con las casas de moda europeas, logrando hacer preguntar al mercado “¿Cómo logró Mongolia posicionar el Cashmere?”.

Para comprender cómo Mongolia superó las barreras que hoy enfrenta el Perú con la vicuña, es necesario desglosar su estrategia, comenzando principalmente por la intervención del mercado, donde a diferencia de la postura de libre mercado absoluta de Perú, Mongolia implementó inicialmente restricciones a la exportación de cashmere para garantizar que sus hilanderías locales tuvieran acceso a materia prima de primera calidad, forzando con esta medida una consolidación industrial en el país. De acuerdo con el Banco Mundial (2023), Mongolia entendió que para vencer el arancel del 20% de China no debía competir en base al precio, sino por integración vertical, es decir, al controlar todo el proceso (desde la recolección en las estepas hasta el tejido final), marcas conocidas de cashmere lograron absorber los costos arancelarios al eliminar los márgenes de los intermediarios internacionales.

En consecuencia, Mongolia desarrolló un marco legal de certificación que trasciende de la simple procedencia geográfica, creando el sello de “Mongolian Noble Fibre” como escudo legal, siendo una marca de certificación registrada internacionalmente que garantiza estándares de bienestar animal, sostenibilidad ambiental y, crucialmente, procesamiento local; esta segunda fase estratégica legal permitió que las prendas mongolas se diferencien en las aduanas de EE.UU y la Unión Europea no como textiles genéricos sujetos a aranceles altos, sino como bienes de patrimonio cultural y sostenibilidad certificada, lo cual justifica precios Premium que diluyen el impacto del arancel *ad valorem* (Krugman, 2019).

Por último, Mongolia dejó de ser solo un proveedor para marcas reconocidas y pasó a ser directamente un competidor en el área mediante la apertura de tiendas propias en capitales europeas y por medio del uso de plataformas de comercio global, así las empresas mongolas logran que

el valor agregado (el diseño y la confección) retorne íntegramente a su economía; según Krugman et al (2019) este es un caso de mejora industrial donde el país utiliza su ventaja comparativa en recursos naturales para construir una ventaja competitiva en manufactura avanzada, un paso que el Perú aún tiene pendiente con la fibra de vicuña.

La comparación con el “Modelo Mongolia” demuestra que el escalonamiento arancelario de las potencias que imponen tasas de hasta el 20% a las prendas terminadas no es una barrera infranqueable, sino más bien un desafío que requiere una respuesta estratégica del Estado, puesto que, mientras Mongolia ha transitado hacia la industrialización mediante certificaciones de valor agrado y marcas propias que desafían la dependencia extractiva, Perú mantiene –por el contrario- una postura defensiva basada únicamente en la conservación; la verdadera competitividad de la vicuña, debe saberse, no residirá en la desgravación de su fibra bruta, sino en la capacidad legal y técnica de transformar esa fibra en un producto final cuya marca y manufacturas sean inherentemente peruanas, rompiendo así el ciclo de asimetría que favorece al Norte Global.

1.4. Satisfacción laboral

La aspiración de un sistema de comercio internacional complementario exento de aranceles constituye en términos prácticos y estructurales una utopía económica difícilmente alcanzable en el contexto actual de asimetrías globales, donde juegan las estructuras fiscales dependientes y los objetivos estratégicos nacionales; así, aunque los discursos neoliberales han promovido históricamente el libre comercio como un ideal deseable bajo la premisa de la eficiencia, la realidad geopolítica demuestra que los aranceles no son meros “obstáculos”, sino herramientas de gestión fundamentales. Esta utopía choca frontalmente con la necesidad de los Estados de proteger su seguridad alimentaria y su base industrial, razón por la que, en un mercado sin aranceles, las naciones en desarrollo quedarían a merced de economías hiper-industrializadas que poseen economías inalcanzables para los productores locales.

Según sostiene Stiglitz (2017), la apertura comercial asimétrica ha demostrado que, sin un marco regulatorio que incluya aranceles estratégicos, el libre comercio tiende a ensanchar la brecha de desigualdad entre el Norte y el Sur Global, actuando los aranceles como un mecanismo de compensación que permite a los países con menos desarrollo tecnológico resguardar nichos de mercado internos mientras fortalecen sus capacidades productivas. En relación, indica Krugman (2019) que el arancel es también un instrumento de política social, por tanto, su eliminación total despojaría al Estado de la capacidad de reaccionar ante crisis externas o fluctuaciones violentas en los precios internacionales, dejando a los sectores más vulnerables expuestos a los choques de la globalización.

Bajo el contexto anterior, la viabilidad de un comercio libre de aranceles en Perú es un escenario complejo que presenta tanto beneficios teóricos como riesgos estructurales significativos, pues de acuerdo con MINCETUR (2023) actualmente Perú es una de las economías abiertas del mundo, ya que aproximadamente el 95% de su comercio exterior está cubierto por Tratados de Libre comercio, lo que significa que gran parte de los productos importados ingresan con un arancel del 0% o cercano a ello. Sin embargo, eliminar el 100% de los aranceles, incluyendo a los que se aplican a los países sin convenio, plantea importantes desafíos:

- a. Aunque los aranceles ya no sean la principal fuente de ingresos del Estado, funcionan aun así como una moneda de cambio, lo que es igual a decir que, si Perú eliminara todos los aranceles unilateralmente, perdería su capacidad de negociación en futuros tratados, ya que no tendría ninguna concesión que ofrecer a cambio de que otros países abran sus mercados.
- b. Sin aranceles, Perú no tendría mecanismos rápidos para proteger su industria sensible (como la textil o la de calzado) frente a importaciones de potencias como China u otros países, actuando aquí los aranceles como una garantía de seguridad ante distorsiones

del mercado global.

- c. Asimismo, Perú sucumbiría en una dependencia del consumo importado, puesto que, una apertura total sin una política industrial que la soporte podría profundizar en la subordinación de bienes manufacturados extranjeros, desincentivando aún más la creación de valor agrado nacional.

A la hora de tratar productos de naturaleza excepcional como la fibra de vicuña, por ejemplo, de la cual convergen de manera indisoluble criterios ecológicos, patrimonios culturales milenarios y dinámicas económicas de exclusividad, la política arancelaria deja de ser una variable puramente contable para transformarse en un imperativo ético; un diseño arancelario sofisticado debe actuar como un regulador que equilibre los intereses de conversión de la especie bajo el marco de CITES, el reconocimiento de los derechos de propiedad de las comunidades altoandinas y la necesaria competitividad de la cadena de valor nacional en el mercado global de ultralujo (Hill et al, 2021). En teoría, sin una intervención estatal inteligente a través de gravámenes o incentivos diferenciados, el mercado tiende a tratar a la fibra de vicuña como un producto genérico, permitiendo que la mayor parte de la renta económica se fugue hacia los centros de transformación de potencias más grandes.

La aspiración de un comercio internacional carente de aranceles absolutos no solo es inviable en términos técnicos y fiscales, sino que resultaría contraproducente para naciones que, como el Perú, buscan proteger su tejido productivo y preservar su soberanía económica; el libre comercio absoluto, desprovisto de mecanismos de compensación suele agravar las asimetrías existentes, cosas que, como se muestra en el caso de la vicuña, la ausencia de una estrategia arancelaria que penalice la exportación de materia prima bruta o que incentive la manufactura local condenada al país a la trampa de la primarización, pues la apertura comercial sin políticas industriales de respaldo a menudo son las que erosionan las estructuras locales sociales, transformando la riqueza natural en una condenación de

los recursos donde el beneficio no llega a los custodios originales del bien (Stiglitz, 2017).

Los aranceles, cuando son diseñados bajo criterios de rigor técnico, visión estratégica y compromiso ético, lejos de presentar un obstáculo al progreso constituyen herramientas esenciales para construir un orden comercial más justo, equilibrado y sostenible, pues un arancel estratégico puede funcionar como un filtro de desarrollo que obligue a los actores globales a internalizar los costos de conservación y el valor del conocimiento ancestral de las comunidades (Krugman et al, 2019); en mercados caracterizados por la competencia imperfecta y el poder de mercadeo de las grandes casas de moda, la intervención del Estado a través de la política comercial es la única vía para garantizar una distribución equitativa de los excedentes, asegurando que la globalización no sea un proceso de extracción unilateral, sino un intercambio auténticamente simétrico.

1.5. Aranceles de Exportación

Los aranceles de exportación son tributos aplicados por un Estado sobre los bienes que salen del país hacia mercados internacionales. A diferencia de los aranceles de importación, cuyo uso es más frecuente y normado, los de exportación tienen una aplicación más selectiva y controvertida, y suelen responder a circunstancias excepcionales o a estrategias de control económico específicas, por tanto, cabe a mención que, mientras que la normativa vigente y la Constitución promueven un modelo de libre salida de mercancías, una corriente de opinión actual que cuestiona si la ausencia total de impuestos a la exportación está favoreciendo la primarización y el agotamiento de recursos sin dejar un valor agregado real al país.

En Perú, por regla general, no existen aranceles a la exportación basando esta política en el principio de que los impuestos no deben “exportarse”, ya que castigar la salida de productos restaría competitividad a las empresas peruanas en el mercado global, siendo esta exoneración el motor que ha permitido el auge de la agroexportación y la minería, posicionando al Perú como proveedor confiable de materias primas, de ahí que el debate emergente proponga que Perú deba aplicar aranceles selectivos a la exportación de materias fibras estratégicas, como ocurre con la fibra de vicuña, conocida por ser un producto natural de altísimo valor en el mercado global y considerado un bien de lujo por su escasez, origen ético y propiedades textiles excepcionales. En este contexto, la imposición (o no) de un arancel de exportación implica diversas implicancias para el Perú:

a. Imposición de aranceles a la exportación

- Podría encarecer artificialmente el precio internacional, reduciendo la competitividad frente a productos de lujo como la cachemira, alpaca superfina o seda japonesa.
- Reduciría los ingresos netos de comunidades altoandinas, que dependen del manejo sostenible de la vicuña como medio de subsistencia.
- Podría desalentar el desarrollo de cadenas de valor formales, impulsando canales informales o evasivos.

b. Ausencia de aranceles a la exportación

- Permite que la fibra de vicuña se inserte sin barreras en mercados de alta gama, mejorando su posicionamiento internacional.

- Favorece la atracción de inversiones en procesamiento y confección local, lo cual genera empleo y desarrollo territorial.
- Puede generar riesgos si no se acompaña de sistemas de trazabilidad, certificación y conservación ambiental, al aumentar la presión comercial sobre la especie.

Visto de este modo, es preciso acotar que los aranceles de exportación son un mecanismo fiscal de doble filo: aunque pueden aportar al control de precios o la captación de rentas, su aplicación indiscriminada puede perjudicar severamente la competitividad de productos diferenciados y de alto valor agregado, como la fibra de vicuña. Para el caso peruano, mantener una política libre de aranceles a la exportación, acompañada de mecanismos de trazabilidad, incentivos a la transformación local y promoción en mercados de lujo, resulta una estrategia más adecuada para consolidar la inserción internacional del producto y mejorar la renta de las comunidades conservacionistas.

El debate emergente sobre este tema en Perú realmente no busca un proteccionismo ciego, sino más bien una estrategia de país que logre ser cubierta por el Estado al entender que la pregunta de fondo se encuentra realmente en si el arancel de exportación puede o no ser una herramienta para que el país deje de lado su rol de despensa en materias primas, y pase a ser un centro de transformación; sin embargo, la mayoría de los economistas locales advierte que la introducción de aranceles de exportación incluye riesgos en fórmula, no solo por la violación de Tratados de Libre Comercio firmados por Perú actualmente, donde se prohíben expresamente la creación de nuevos impuestos a la exportación, sino también el cambio de las reglas del juego que ahuyentaría a los compradores internacionales, obligándoles a buscar otros proveedores, siendo así que, hasta el día de hoy el consenso técnico siga favoreciendo el arancel cero, pero comprendiendo la presión por la industrialización que mantiene el tema en la agenda mínima de los planes de gobierno.

1.6. Enfoque diferencial en los países andinos: Perú y Bolivia

En las regios altoandinas de Perú y Bolivia, la gestión de la fibra de vicuña trasciende la lógica del mercado de materias primas para situarse en el ámbito de los derechos territoriales y la gobernanza comunal, donde la fibra no es simplemente un insumo textil de lujo, sino el resultado de un modelo de conservación exitoso que rescató a la especie de la extinción mediante el empoderamiento de las comunidades locales. Mencionan Arce y Vento (2022) que este éxito no responde a métricas de eficiencia económica convencional, sino a una “economía del cuidado” donde la sostenibilidad biológica está lógicamente ligada a la cosmovisión andina y a la práctica local del arreo y la esquila viva, por lo que, intentar aplicar políticas de libre comercio desreguladas a este sector ignora que el valor de la fibra reside, precisamente, en su trazabilidad ética y cultural, elementos que el mercado global consume pero que rara vez retribuye de manera equitativa.

Es por ello que, la comparación entre Perú y Bolivia en el manejo de la vicuña revela dos matices distintos dentro de un mismo objetivo: 1) La protección del recurso y 2) La búsqueda del beneficio comunal, donde ocurre que, mientras Perú ha optado por un modelo de apertura comercial regulada cuya política arancelaria aplica un 0% de arancel a la exportación de fibra bruta para facilitar su flujo de venta, pero con fuerte dependencia a la exportación de fibra sucia o pre-descerdada, en tanto Bolivia ha mantenido un enfoque con mayor intervención estatal y control comunitario, donde el Estado tiene un rol de acopiador y negociador central, manteniendo aranceles bajo, pero con mayores restricciones administrativas que se mueven gracias al impulso político dirigido a la industrialización.

En el Perú la política de libre mercado ha permitido que la fibra llegue a las pasarelas más exclusivas del mundo, pero ha dejado al productor vulnerable a la volatilidad de los precios internacionales; según Arce y Vento (2022), el sistema peruano es altamente eficiente en término de volumen, pero sufra grandemente una fuga de valor debido a que la transformación final

ocurre fuera del país, protegida por los aranceles de destino de la Unión Europea y China. Por el contrario, Bolivia ha priorizado la soberanía sobre la eficiencia de mercado, donde su política comercial es más restrictiva, lo que a veces ralentiza la salida del stock, pero asegura que el Estado mantenga un control férreo sobre el precio base, es así que de acuerdo a lo que indican Kasterine y Lichtenstein (2018), Bolivia ha logrado que el proceso de descordado manual (que genera un alto valor agregado) permanezca en manos de asociaciones de mujeres rurales, integrando un componente de género y justicia social que el modelo peruano, orientado a la escala industria, a veces pasa por alto.

En ambos casos, la principal barrera sigue siendo externa, es decir: El escalonamiento arancelario de los países importadores que castiga a ambos países si intentan exportar el producto final (hilos o prendas) en lugar de la fibra bruta, lo que representa un obstáculo estructura crítico para la diversificación económica de las naciones andinas, pues bajo términos prácticos, este mecanismo funciona como un desincentivo a la industrialización, ocurriendo así, que mientras la fibra de vicuña (catalogada como insumo básico) goza de un acceso casi irrestricto y sin gravámenes en los puestos de destino, los aranceles se disparan de manera exponencial en cuanto el producto incorpora procesos de hilado, tejido, diseño o confección. Esta asimetría es la que castiga directamente el valor agregado nacional, obligando a Perú y Bolivia a mantenerse en el eslabón de la exportación primaria si desean evitar que sus productos se vuelvan prohibitivos en el mercado minorista extranjero.

Este sistema, como se ha alegado antes, perpetúa una división internacional del trabajo totalmente obsoleta donde los países desarrollados actúan como centros tecnológicos y creativos, mientras que los países en desarrollo quedan relegados al rol de proveedores de recursos naturales, siendo una forma de proteccionismo sofisticado que impide a las naciones del sur competir en igualdad de condiciones en el segmento de manufactura de lujo (Stiglitz, 2017), lo que para ambos países significa que la riqueza generada por la fibra es capturada mayoritariamente por las casas de moda

extranjeras que importan el insumo a costo cero y lo transforman en prendas de miles de dólares, beneficiándose de una arquitectura comercial que protege sus propias industrias de confección (Cornejo, 2021).

En última instancia, el escalonamiento arancelario no es solo un reto de índole técnico-contable, sino más bien una barrera al desarrollo sostenible y a la soberanía económica, donde al encarecer la exportación de prendas determinadas se inhibe la creación de empleos calificados y el desarrollo de tecnologías de procesamiento local en los Andes, creando según Krugman et al (2019) una trampa de competitividad donde los países exportadores de materias primas tienen dificultades para escalar en la cadena de valor, ya que cualquier intento de industrialización es neutralizado por los altos impuestos de importación en los mercados de consumo masivo o de lujo; así, la lucha por un comercio justo en la región andina no solo pasa por la conservación biológica, sino por la negociación internacional para dismantlar estas estructuras que penalizan el talento y la transformación local.

1.7. Sistema Aduanero y su Relación con las Partidas Arancelarias

Las partidas arancelarias son códigos numéricos que permiten identificar y clasificar cada mercancía que entra o sale de un país, en función del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), creado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Este sistema, común a más de 200 países, garantiza la coherencia en el comercio internacional, ya que cada producto tiene un código único, que se traduce en obligaciones arancelarias, requisitos documentarios, restricciones, permisos sanitarios, entre otros. El código arancelario tiene una estructura jerárquica y lógica, que está compuesta generalmente por 6 a 10 dígitos, de los cuales los primeros 6 dígitos corresponden al código armonizado internacional (HS Code), mientras que los dígitos adicionales (8 o 10) varían según cada país, e identifican especificidades para fines tributarios, estadísticos o regulatorios.

Para entender la relación de la partida arancelaria en el contexto aduanero, es preciso considerar al sistema aduanero como un embudo por el cual debe pasar todo aquello que entra al país, considerándolo pues como un componente esencial del comercio internacional y de la soberanía económica de los Estados, puesto que, posee como función principal el controlar, registrar y fiscalizar el ingreso y salida de mercancías del país, garantizando el cumplimiento de las normas fiscales, sanitarias, ambientales, comerciales y de seguridad nacional, mientras que, la partida arancelaria no es otra cosa sino la etiqueta que determina qué hacer con el objeto que entra al embudo, es por ello que, como existen millones de productos, la aduana (como una división del SUNAT) no puede usar nombres comunes para identificarlos, sino que opta por el uso de la partida arancelaria como lenguaje técnico universal.

En estos casos, la partida arancelaria es concebida también como un todo en el tratamiento jurídico de la mercancía, puesto que, se encarga de especificar no solo el arancel aplicable (*ad valorem* o específico) a un producto, sino también los requisitos previos para su despacho, las restricciones o prohibiciones vigentes (como CITES en el caso de la vicuña), y los beneficios preferenciales en el marco de tratados comerciales; asimismo, dada su aceptado intento de especificidad, un error (por simple que parezca) en la clasificación puede derivar en escenarios o consecuencias como:

- Multas, sanciones o incautación de mercancías.
- Pérdida de beneficios arancelarios o devoluciones indebidas.
- Judicialización de controversias entre importadores y la administración aduanera.

Estos escenarios son pues los que obligan al importador a asignar el código correcto a su mercancía, consistiendo dicha tarea en tres pilares fundamentales para el mercado:

1. El costo, pues la partida arancelaria le dice a la Aduana si el producto paga 0%, 6% u 11% de arancel (ad valorem).
2. Las reglas, entiendo que, la partida avisa si el producto necesita de un permiso especiales.
3. Y el origen, ya que, si Perú tiene un Tratado de Libre Comercio con el país local, la partida es la llave para no pagar impuestos, siempre que se demuestre de dónde viene.

Es así que, si la partida es correcta, la mercancía fluye, se pagan los impuestos justos y el producto llega al mercado, lo que es igual a decir que, mientras que el sistema aduanero (SUNAT) pone las reglas de juego y la vigilancia, la partida arancelaria proporciona el lenguaje técnico necesario para que no hayan ambigüedades; dicho así, ocurre entonces que más allá de la recaudación de dinero, esta relación permite al Estado saber exactamente qué entra al territorio, logrando que la Aduana pueda bloquear mercancías peligrosas o exigir permisos sanitarios, protegiendo así la salud de los ciudadanos y el medio ambiente.

1.8. Regulaciones No Arancelarias

Dentro del comercio global, el intercambio de bienes no solo se ve afectado por los aranceles, puesto que, existen también un grupo de normas denominadas Regulaciones No Arancelarias (RNA) que, aunque no son impuestos, establecen condiciones o restricciones para entrar a mercados extranjeros, limitando o condicionando el acceso de productos a los mercados internacionales, en tanto constituyen una categoría compleja que va en auge dentro de los regímenes de control comercial contemporáneos; estas medidas, si bien pueden estar justificadas por razones legítimas (sanidad, seguridad, medio ambiente, orden público), también pueden funcionar en la práctica como barreras encubiertas, especialmente cuando se aplican de forma desproporcionada, discriminatoria o sin mecanismos claros de adecuación.

Las Regulaciones No Arancelarias son disposiciones normativas o técnicas que regulan el comercio de bienes sin implicar directamente un tributo o arancel, pero que pueden incidir significativamente en los costos, los plazos o incluso en la viabilidad de exportar o importar ciertos productos, asimismo, cumplen una función necesaria y justificada en el comercio internacional. Permiten a los Estados, como es: Proteger la salud humana, animal y vegetal; prevenir la propagación de plagas y enfermedades; garantizar la seguridad alimentaria; salvaguardar el patrimonio natural y cultural, y evitar, en respuesta, riesgos para la seguridad nacional. No obstante, cuando estas medidas son excesivas, poco transparentes o técnicamente innecesarias, terminan funcionando como barreras comerciales encubiertas, contrarias a los principios de la Organización Mundial del Comercio y de acuerdos bilaterales o multilaterales de libre comercio.

Las regulaciones no arancelarias tienen un impacto desproporcionado sobre los pequeños productores, especialmente en zonas rurales, comunidades indígenas o regiones con baja capacidad institucional y logística, donde entre los principales efectos se encuentran: 1) El aumento de costos de cumplimiento, pues para acceder a certificaciones, realizar trámites, o adecuarse a normas técnicas suelen implicarse inversiones que exceden las capacidades económicas de pequeños actores; 2) Demoras administrativas e inseguridad jurídica, dado que, muchos de estos procesos implican tiempos largos de validación o criterios técnicos ambiguos y 3) Barreras de entrada a mercados especializados, haciendo alusión a los mercados de alto valor —como el europeo o japonés— que suelen tener altos estándares técnicos y provocan por ello una exclusión estructural de productos comunitarios o artesanales que no cumplen con dichos protocolos, a pesar de su calidad o sostenibilidad.

En el caso específico de la fibra de vicuña, al ser una especie silvestre protegida y sujeta a regulaciones internacionales como CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres), enfrenta múltiples regulaciones no arancelarias

que condicionan su comercialización:

a. Regulaciones internacionales obligatorias:

- Certificados CITES de exportación, que deben garantizar el origen legal y la trazabilidad del producto.
- Requisitos técnicos sobre conservación del animal vivo y métodos de esquila (captura, no sacrificio).
- Autorizaciones previas del Estado para cada operación de exportación, incluidas validaciones sanitarias y ambientales.

a. Barreras prácticas para las comunidades:

- Costo elevado de trámites, certificados y transporte.
- Bajacapacidadtécnica paracumplir con exigencias documentales complejas (etiquetado, trazabilidad, codificación).
- Riesgo de exclusión del mercado formal, lo que puede derivar en la venta informal, la pérdida de valor comercial o el ingreso a mercados ilegales.

A pesar de que el consumidor promedio no suele percibir las Regulaciones No Arancelarias, estas normas actúan como filtros críticos que deciden qué productos logran cruzar las fronteras y cuáles se quedan afuera del comercio local, por ello, en cuanto al aprovechamiento de la fibra de vicuña se produce una intersección compleja entre la conservación de la biodiversidad, la rentabilidad económica y la herencia cultural de los puestos; para que estas normativas sean efectivas y justas su diseño no puede ser genérico, debe aplicarse bajo criterios de proporcionalidad, enfoque territorial y participación activa de las comunidades local, pues si estas regulaciones se aplican de forma rígida o centralizada, se corre el

riesgo de provocar el efecto opuesto al deseado, puesto que, en lugar de proteger el mercado, puede abrir y profundizar las brechas de desigualdad y frenar el progreso sostenible de las comunidades rurales.

CAPÍTULO II

ADUANAS, POLÍTICA Y LOS ACUERDOS SOBRE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES: EL CASO DE LA FIBRA DE VICUÑA

La intersección entre la gestión aduanera, la diplomacia comercial y la protección de recursos estratégicos encuentra un amplio escenario en la comercialización de la fibra de vicuña, el cual, si bien es valorado como uno de los recursos más finos y costosos del mundo, no solo representa un activo económico viral para las comunidades andinas, sino que también es el eje de una compleja arquitectura de políticas arancelarias y convenios internacionales; dado que la vicuña está protegida por la CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre), su exportación trasciende el simple intercambio de bienes, convirtiéndose en un caso de estudio donde la normativa técnica y los acuerdos de reciprocidad deben equilibrar la alta rentabilidad del sector textil de lujo con la sostenibilidad biológica y la soberanía nacional.

En consecuencia, el análisis de este caso permite comprender que la exportación de fibra de vicuña no es un proceso meramente logístico, pues resulta más bien en un ejercicio de coordinación internacional estratégica, donde al examinar cómo las aduanas implementan los

acuerdos sobre importación y exportaciones, se revela un modelo donde la política comercial sirve de escudo protector para un patrimonio natural único, escenario que obliga a los actores involucrados a navegar entre la rigurosidad de estos controles y la agilidad que demanda el mercado global de lujo, estableciendo un precedente sobre cómo la normativa aduanera puede ser, simultáneamente, un motor de desarrollo social y una herramienta de conservación ambiental.

2.1. La Vicuña: Especie, Entorno y Legado

Según Bonacic y Gimpel (2020) el origen de la fibra de vicuña se encuentra intrínsecamente ligado a la adaptación evolutiva del animal a las altitudes superiores a los 4.000 metros sobre el nivel del mar, debido a que, para protegerse de las drásticas oscilaciones térmicas, esta tuvo que desarrollar un pelaje denso y fino que actuara como un aislante térmico perfecto, donde es el desarrollo biológico el que consolida una fibra cuya estructura microscópica permite retener el calor corporal de manera eficiente, manteniendo al animal protegido frente a los vientos gélidos. En términos productivos, el Perú es el principal productor por basarse en el aprovechamiento de animales vivos mediante la técnica ancestral del “Chaccu”, la cual consiste en el arreo, captura y esquila controlada de las vicuñas, siendo un proceso que involucra activamente a las comunidades campesinas, quienes actúan como custodios del recurso, recibiendo en consecuencia, los beneficios económicos directos por su comercialización legal.

Entre las fibras de origen animal, la fibra de vicuña se caracteriza y distingue por las siguientes propiedades:

- Posee la fibra más fina, con un diámetro que oscila entre las 12 y 15 micras.

- Mantiene una gran capacidad higroscópica, lo que permite absorber la humedad sin sentirse mojada.
- Es de ligereza extrema, facilitando la confección de prendas de lujo de alta gama.
- Su color natural de tono canela es altamente valorado en la industria textil internacional, de ahí que suele trabajarse sin tintes para preservar su pureza y textura original.
- Se compone principalmente de queratina, organizada en escamas muy pegadas al eje de la fibra, lo que minimiza la sensación de picor al estar en contacto con la piel humana.

En este contexto, el desarrollo de la industria textil peruana ha permitido tecnificar los procesos de descordada manual, aseverando que el producto final esté libre de pelos gruesos manteniendo una homogeneidad excepcional; sin embargo, su gestión también enfrenta desafíos contemporáneos derivados del cambio climático y la presión antrópica, por ejemplo, la degradación de los bofedales, conocidos como humedales altoandinos esenciales para su alimentación y la persistencia de sarna y otras enfermedades, amenaza la capacidad de carga de las praderas naturales debido a las sequías prolongadas y el retroceso glaciario, lo que afecta la calidad y el rendimiento de la fibra propiamente, requiriendo también de una vigilancia epidemiológica constante por parte de las autoridades sanitarias y las comunidades en sí, siendo factores que subrayan el ejercicio de resiliencia ecológica que supone la fibra de vicuña -más allá de una actividad extractiva- (Quispe et al., 2018).

Ya por último, en el ámbito socioeconómico, el desarrollo de la cadena de valor de la vicuña ha evolucionado hacia un modelo de “biocomercio” que pretende equilibrar el lujo global con el desarrollo local, donde existe un esfuerzo creciente por el Estado peruano para fomentar el valor agregado en origen a través de plantas de pre-procesamiento comunales,

posicionándose como un enfoque que procura que las organizaciones de artesanos y criadores respectivos no sean solo proveedores de insumo, sino actores o agentes determinantes en la transformación del vellón en hilos y tejidos finos, vinculando la protección de la biodiversidad con la inserción competitiva del Perú en el mercado textil de élite internacional, todo bajo estándares éticos y de trazabilidad absoluta.

2.2. Fronteras en Movimiento: La Transformación Estratégica de las Aduanas

Históricamente, la naturaleza asumida por la Administración Aduanera responde a un carácter eminentemente recaudatorio, por mantener como función principal la imposición de derechos arancelarios para sostener y nutrir el erario nacional; sin embargo, el advenimiento de una economía cambiante, progresiva e interconectada ha forzado una metamorfosis institucional u organizacional -al incluir una transformación profunda-, desplazando el enfoque del simple cobro de tributos hacia una gestión estratégica de las fronteras. Por esta razón, Gaspar (2014) expresa que en la actualidad las aduanas actúan como puntos específicos en la cadena de suministro global, donde la eficiencia operativa es la que determina la competitividad de una nación, configurándose una evolución que responde a la mera necesidad de equilibrar el control riguroso con la celeridad que demanda el intercambio comercial vigente, pues el rol que se asume trasciende la fiscalidad al convertirse en un componente indispensable en la política exterior y de seguridad del Estado propiamente.

En este contexto, la facilitación del comercio se consolida como el eje central de las aduanas modernas, procurando mediante la simplificación de procesos administrativos complejos la reducción de costos logísticos y los tiempos de despacho, implementando para tal fin, la digitalización como herramienta para la eliminación de barreras burocráticas anacrónicas, permitiendo que la gestión del riesgo se realice de manera predictiva y mucho más eficiente. Dentro del ámbito de la seguridad nacional, son

las aduanas las que desempeñan la labor de vigilancia transversal, la cual supera la sola verificación de facturas comerciales en los puertos, pues la lucha contra el tráfico ilícito de mercancías, la piratería y el financiamiento de actividades delictivas requiere de una inteligencia aduanera sofisticada, donde la cooperación internacional permita asegurar el marco de legalidad y ética en el desarrollo de las relaciones comerciales (Padín, 2019).

A su vez, para Huamán (2015) la preservación de la sanidad y la sostenibilidad ambiental representan otra dimensión estratégica donde la autoridad aduanera cobra relevancia, tanto para evitar desastres ecológicos, el ingreso de plagas, enfermedades transfronterizas o contaminantes que pudieren devastar la biodiversidad y la producción agropecuaria nacional, como también para proteger especies emblemáticas de fauna y flora, en cuya categoría se encuentra la vicuña, puesto que, al regular la trazabilidad de estos recursos, se garantiza que el aprovechamiento económico no comprometa el patrimonio natural de las futuras generaciones, asegurando un enfoque con carácter multidisciplinario destinado a reforzar el compromiso del Perú con los estándares de sostenibilidad.

De esta forma, la armonización normativa internacional constituye el eje rector que guía la modernización de las estructuras interventoras, de fiscalización y despacho de mercancías a nivel global y también, específicamente, en el marco jurídico del Perú, debido a que, la adaptación sistemática del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía avala un lenguaje técnico común que facilita la categorización o tipificación arancelaria, junto a la interpretación de reglas de origen, lo que conjuntamente proporciona un marco de transparencia y predictibilidad, transformando la visión de ente aislado que reviste la aduana, para convertirla en una pieza dentro de una maquinaria que promueve la equidad y claro está, la eficiencia comercial.

Así, el nuevo rol que se le acredita como generadora de estadísticas precisas y trazabilidad detallada resulta determinante para el diseño y la ejecución de políticas públicas basadas en evidencia científica y

económica, donde los datos recopilados de cada transacción permiten al Estado peruano monitorear el comportamiento del mercado, identificar las tendencias de consumo y detectar posibles distorsiones comerciales, garantizando al mismo tiempo, que los productos que cruzan la frontera cumplan con las normas de origen y con los requisitos de calidad exigidos internacionalmente.

2.3. Protección Ecológica y Desafío Arancelarios de la Fibra de Vicuña

Tal como se mencionó anteriormente, mantiene Zavaleta et al., (2011) que la fibra de vicuña se consolida como un activo estratégico para las naciones andinas por las propiedades termofisiológicas que le otorga su propia finura, presentándose como un símbolo de biodiversidad que amerita de un equilibrio entre su explotación comercial legítima y la preservación del ecosistema, razón por la cual el ritual del “Chaccu” no debe entenderse como una simple herencia ancestral, sino como una metodología de captura y esquila en vivo que garantiza el bienestar animal y, por supuesto, la continuidad del ciclo reproductivo de la especie.

Este modelo de aprovechamiento sostenible es citado en el orbe internacional como un caso de éxito en biocomercio al empoderar a las comunidades locales como guardianas del recurso; no obstante, es un éxito que se ve ensombrecido por una estructura que muchas veces llega a desconocer la excepcionalidad de la fibra, siendo esta falta de diferenciación neta en las etapas iniciales de la cadena de valor la que impide que el precio final retribuya de forma equitativa el esfuerzo de conservación perseguido, creando una brecha entre el valor ético del producto y su realidad en el mercado comercial global.

Expresamente, la problemática arancelaria se agudiza al observar la nomenclatura vigente, donde la vicuña suele quedar diluida en subpartidas genéricas del Sistema Armonizado, es decir, al clasificarla sólo como “pelo

fino” se ignora su especificidad biológica, sometiéndola a gravámenes diseñados para fibras industriales de producción masiva, como la lana de ovino -por ejemplo-, siendo entonces una imprecisión técnica que configura una barrera paraarancelaria que distorsiona los costos de exportación, al mismo tiempo que, le resta competitividad al producto dentro de los mercados de lujo respectivos, siendo este último aspecto el que visualiza la falla por parte del sistema aduanero en su rol de facilitador de un comercio justo y diferenciado, donde el mayor desafío operativo recae en la trazabilidad, pues la ausencia de códigos específicos agiliza la infiltración de fibra obtenida ilegalmente en los circuitos formales.

Es así como los vacíos normativos en las aduanas internacionales dificultan la verificación inmediata de los certificados de exportación, poniendo en riesgo la reputación de la fibra legalmente esquilada, lo cual se traduce en una vulnerabilidad constante para las comunidades productoras, quienes ameritan de un sistema de identificación robusto que les permita proteger el recurso y asegurar que los beneficios arancelarios preferenciales lleguen de manera efectiva, evidenciando la urgente necesidad de una reforma institucional que organice las políticas de comercio exterior con los objetivos de desarrollo sostenible. Esta modernización de los instrumentos aduaneros debe ir más allá de la recaudación fiscal, integrando en su contenido criterios de propiedad intelectual y denominaciones de origen que sean capaces de salvaguardar la exclusividad de la vicuña, de lo contrario, se estaría privando a los países andinos de las exoneraciones que legítimamente les corresponden por su aporte a la biodiversidad.

2.4. Protección Ecológica y Desafío Arancelarios de la Fibra de Vicuña

La transformación del sistema aduanero peruano -iniciada en la década de los noventa- no suponía un cambio superficial, sino una reintegración estructural orientada a insertar al país en la dinámica de la globalización, tratándose de un proceso cuyo fundamento se situaba en la

transición de una administración burocrática y fiscalista hacia un modelo de facilitación del comercio exterior que priorizara la predictibilidad y el control inteligente, cuyo escenario ameritó de transparencia, reducción de la discrecionalidad del funcionamiento y de riesgos de corrupción, con el pretendido de elevar los estándares de competitividad nacional frente a socios estratégicos, razón por la cual, hoy la aduana además de recaudar, actúa como un filtro que garantiza la fluidez de bienes en un entorno de alta exigencia logística mundial.

En el marco de la evolución expresan Zamora y Navarro (2015), que la arquitectura tecnológica y la implementación de herramientas de tal índole han redefinido la operatividad en las diversas entidades del Estado involucradas en el control de mercancías, constituyéndose como avances que han minimizado los tiempos de levante, que han permitido que el flujo de información sea constante y que han reduciendo los costos transaccionales para los operadores económicos. Dicho esto, Perú en el ámbito de la armonización normativa, ha logrado una integración técnica notable al alinear su nomenclatura con los estándares internacionales más exigentes, como es el caso del Sistema Armonizado y la NANDINA, siendo una uniformidad lingüística y arancelaria determinante para evitar conflictos de clasificación que podrían derivar en sanciones económicas o simples barreos no arancelarios injustificados para los exportadores locales.

No obstante, la gestión de mercancías con características biológicas o culturales especiales como la fibra de vicuña, representa un desafío que pone a prueba la flexibilidad de los sistemas actuales, al ser productos que no pueden ser tratados bajo los mismos parámetros que los bienes industriales, lo que se debe expresamente a su cadena de valor, por estar ligada a ecosistemas frágiles y comunidades altoandinas. Esto significa que, la aduana peruana debe equilibrar la celeridad del despacho con una fiscalización rigurosa que asegure el cumplimiento de la fibra con los estándares éticos y legales actualmente consagrados, presentándose como una complejidad técnica que exige una trazabilidad absoluta, donde cada

gramo exportado sea rastreable desde su origen hasta su derivación más exclusiva., pues la gestión aduanera peruana aún enfrenta limitaciones al tratar productos ecológicamente sensibles como la fibra de vicuña, que requieren tratamientos diferenciados, por:

- Complejidad en la producción comunitaria, por el modelo de gestión que impera en el origen de la fibra de vicuña y que dificulta la estandarización documental tradicional, requiriendo certificaciones que validen el beneficio directo a las comunidades.
- Marco regulatorio ambiental, pues se añaden capas de control adicionales ante el imperante cumplimiento de los convenios CITES, que estrictamente establecen protocolos de inspección física y documental para evitar el tráfico ilícito de fauna silvestre.
- Tratamiento diferenciado necesario, porque la falta de lineamientos específicos para biocomercio dentro de los sistemas digitales generales puede generar limitaciones para productos que poseen una estacionalidad y manejo biológico único en el orbe mundial (Torres, 2018).

2.5. Acuerdos Comerciales: ¿Motor o Amenaza para la Fibra de Vicuña?

Zamora y Navarro (2015) expresa que los Tratados de Libre Comercio (TLC) son acuerdos bilaterales o plurilaterales regulados por el Derecho Internacional que buscan establecer una zona libre de comercio entre los países firmantes; su objetivo principal recae en la eliminación o reducción de aranceles y barreras no arancelarias para facilitar el flujo de bienes y servicios, de ahí que, fomenten el intercambio comercial al estandarizar reglas sobre la propiedad intelectual, inversiones y políticas de competencia, con lo cual generan una mayor estabilidad jurídica que atraiga inversión extranjera directa, potenciando la competitividad de las economías nacionales.

En el contexto de la fibra de vicuña, los TLC han actuado como un arma de doble filo que redefine su exclusividad en el mercado global de lujo, pues al abrir mercados como el de la Unión Europea o los Estados Unidos estos acuerdos facilitan la exportación de uno de los materiales textiles más finos del mundo, suprimiendo gravámenes que antes encarecían el producto terminado. Sin embargo, esta fibra protegida por los CITES se beneficia de los TLC siempre que los mismos incluyan capítulos robustos sobre propiedad intelectual y biodiversidad, permitiendo que las comunidades altoandinas reciban un precio justo frente a la demanda por parte del mercado, puesto que, el acceso preferencial permite que las prendas de vicuña compitan sin desventajas arancelarias frente a otras fibras nobles, aun cuando su procesamiento exija un control riguroso para que la apertura comercial no degrade la gestión comunitaria del recurso.

De esta manera, Perú ha suscrito diversos TLC que eliminan o reducen aranceles para mejorar el acceso a mercados internacionales, donde la fibra de vicuña no ha podido aprovechar plenamente estos beneficios debido a problemas estructurales en su codificación arancelaria, razón por la cual y acorde a lo manifestado por Linares-Vizcarra (2025) es propio ahondar en la configuración de tales voluntades comerciales:

- a. Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU. El sector textil fue uno de los más beneficiados ante la firma del presente tratado, ello debido a que consolidó y amplió las preferenciales que anteriormente eran temporales bajo la Ley ATPDEA, estableciendo que los productos textiles y confecciones peruanas gozan de arancel cero (0%) para ingresar al mercado estadounidense, siempre cumplan a cabalidad con la regla de origen “a partir del hilo”, la cual exige que, desde el hilado, pasando por el tejido y la confección el proceso debe realizarse en cualquiera de los países miembros del tratado, lo que incentiva el uso de insumos regionales.

Los beneficios para el Perú han sido expresos en tres áreas: (1) crecimiento de exportaciones de valor agregado, porque a diferencia de las materias primas, las confecciones generan mayor empleo y divisas; (2) un marco legal estable que atraiga la inversión en tecnología para que las fábricas peruanas cumplieren con los estándares de calidad y tiempo de respuesta exigidos por las marcas de lujo estadounidenses y; (3) competitividad frente a Asia, en vista de que el arancel cero permite compensar los costos de producción más altos del Perú a países asiáticos.

Ahora bien, no puede obviarse la preocupación técnica recurrente ante la ausencia de una subpartida arancelaria específica para la fibra de vicuña dentro del texto del tratado, lo que complica su identificación estadística y operativa, teniendo que demostrar su origen dentro de los capítulos de fibras naturales bajo subpartidas genéricas de pelos finos” para que la preferencia califique, es decir, si bien no se encuentra excluida, la misma debe acogerse a la desgravación general de su categoría madre. El verdadero problema radica en la trazabilidad y control, porque sin una subpartida específica, para el caso del exportador resulta más difícil demostrar de forma auténtica que se trata de un producto de alta exclusividad, al mismo tiempo que, para la aduana de EE. UU le es imposible aplicar criterios diferenciados de valor.

- b. Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). Es el sucesor del TPP y representa un hito estratégico para la industria textil peruana, cuyas confecciones gozan de una desgravación arancelaria inmediata o progresiva, permitiendo que las prendas de fibras nobles compitan en mercados de alto poder adquisitivo como Japón, por ejemplo. Dentro de su contenido, un beneficio crítico es la acumulación de origen, que admite que los insumos hilados o telas provenientes de cualquier Estado miembro del bloque sean considerados como “originales” lo que facilita que Perú fabrique prendas utilizando tecnología o materiales de socios como México y aun así califique para el arancel cero.

Para el Estado peruano los beneficios se traducen expresamente en la diversificación de destinos y en el aprovechamiento de la estacionalidad inversa en el hemisferio norte y sur, ante la eliminación de barreras arancelarias y el establecimiento de estándares elevados en materia laboral y ambiental, lo que funciona como un sello de calidad para los camélidos frente a consumidores conscientes en el Asia-Pacífico, asegurando un flujo constante de demanda para exportaciones peruanas no tradicionales. Vale acotar que, respecto a la identificación técnica en el CPTPP no existe una subpartida arancelaria única y exclusiva para la fibra de vicuña, por el hecho de que esta se clasifica generalmente bajo la subpartida 5102.19 referida a “los demás pelos finos”; sin embargo, el tratado sí permite la creación de desgloses nacionales o códigos específicos en las listas de desgravación para diferenciar bienes sensibles o exclusivos (MINCETUR, 2018)

- c. Acuerdo Comercial Perú – Unión Europea. Eliminó para Perú de forma inmediata los aranceles para la gran mayoría de las exportaciones textiles y confecciones, lo que ha permitido que las prendas de punto y fibras nobles compitan de forma directa con los productores europeos de lujo. A su vez, facilita la transparencia tecnológica y promueve estándares laborales internacionales que elevan la competitividad de las fábricas peruanas, lo que activa la integración de las mismas a la cadena de suministros de las casas de moda más prestigiosas del continente.

2.6. Los Cimientos Técnicos y Legales del Comercio Exterior

El comercio exterior de productos ecológicamente sensibles como la fibra de vicuña está regulado también por instrumentos multilaterales que garantizan equidad, transparencia y sostenibilidad, dentro de los cuales, se destacan:

- a. El Convenio de Kioto Revisado (CKR) como piedra angular de la política aduanera moderna, donde se consagran los estándares para la simplificación y armonización de regímenes, siendo determinante en el sector textil porque permite que procesos como la admisión temporal para el perfeccionamiento activo se realicen bajo procedimientos uniformes, facilitando que las empresas importen fibras para transformarlas y exportarlas posteriormente sin complicaciones burocráticas excesivas. Respecto a la fibra de vicuña, el CKR no realiza una mención nominal, pero proporciona un marco a seguir para que su despacho sea ágil, siempre que se cumpla con los parámetros de seguridad y legalidad, asegurando que una mercancía de tan alto valor no se detenga innecesariamente en las fronteras debido a trámites ineficientes (Juárez, 2020)
- b. El Sistema Armonizado (SA) posicionándose como el lenguaje universal que asigna un código numérico a cada mercancía para así lograr determinar sus aranceles y estadísticas, organizando en el contenido de la rama textil los productos en secciones específicas, clasificando materias primas hasta confecciones. En esta nomenclatura, la fibra de vicuña está señalada específicamente, encontrándose codificada dentro del capítulo 51, que abarca la lana y el pelo fino o basto, lo que permite a las aduanas aplicar políticas arancelarias y cuotas de exportación dentro de la categoría de “pelo fino”, logrando cierto nivel de diferenciación respecto a otros recursos y/o productos (Juárez, 2020).
- c. La Convención de Nairobi (1980), cuyo enfoque se dirige a la asistencia mutua administrativa para prevenir y combatir ilícitos aduaneros, siendo este un aspecto crítico para los productores textiles que suelen ser objeto de contrabando o subvaloración. La fibra de vicuña en este acuerdo cobra relevancia superior debido a que se trata de una especie protegida bajo marcos internacionales como CITES, lo que hace facilita que las aduana de distintos Estados intercambien información para detectar cargamentos

ilegales de fibra que no cuenten con las certificaciones de origen correspondiente, incentivando con ello, la cooperación internacional como herramienta principal para proteger la industria textil legal de la competencia desleal y el tráfico ilícito de recursos biológicos salvaguardados (Basaldúa, 2011).

- d. El Acuerdo sobre Valoración de la OMC, que establece en su contenido que el valor en aduana debe basarse, preferentemente, en el “valor de transacción” o precio pagado por las mercancías, siendo fundamental para evitar la arbitrariedad en el cálculo de impuestos, es decir, evita que los países importadores impongan valores referenciales injustos que podrían encarecer el producto final en mercados internacionales, llegando a afectar la competitividad de los exportadores respectivo.

Con ello en mente, la política aduanera derivada de estos acuerdos pretende instaurar un equilibrio entre la facilitación del comercio y el control riguroso, más en el comercio de textil, donde las tendencias cambian rápidamente; aunque tales instrumentos son de carácter general, su aplicación conjunta en el caso de la fibra de vicuña crea un ecosistema donde esta última es tratada como una mercancía de alto riesgo y valor, requiriendo una documentación de trazabilidad que se integra en los sistemas informáticos aduaneros estandarizados. En pocas palabras, el comercio de este material textil debería estar condicionado por la interacción de todos estos instrumentos, pues por una parte se define cómo valorarla y por otra se asegura que su tránsito sea transparente y legal, alcanzado el cometido principal del mercado: que toda mercancía se desarrolle bajo normas claras, justas y altamente tecnificadas.

2.7. Identidad Arancelaria: El Imperativo Técnico de la Subpartida Nacional

Dentro del lenguaje del comercio internacional, señala Linares (2019) la noción de un sistema eficiente requiere reflejar la totalidad de los bienes comercializables mediante una estructura lógica que permita identificar con precisión cada mercancía, otorgando seguridad jurídica tanto a importadores como a exportadores; en otras palabras, al funcionar como una herramienta normativa robusta, se facilita la creación de políticas comerciales basadas en datos reales, permitiendo que las instituciones estatales diseñen marcos de actuación de competitividad sustentados en estadísticas precisas, pues en su defecto, las aduanas enfrentarían una opacidad operativa que altera y distorsiona la realidad del flujo comercial, impidiendo que productos especialísimos encuentren un espacio adecuado en la dinámica de los mercados globales contemporáneos.

En el caso de la fibra de vicuña, la falla de subpartida específica en el Arancel de Aduanas (2022) genera un vacío técnico que obstaculiza la aplicación efectiva de los beneficios emanados de los acuerdos comerciales vigentes, debido a que, al encontrarse diluida en categorías genéticas de pelos finos, se pierde la trazabilidad legal y ecológica necesaria para garantizar que el producto provenga de esquilas en vivo autorizadas bajo estándares sostenibles, facilitando involuntariamente el contrabando y comercio ilegal de una especie que en principio, se haya protegida por instrumentos internacionales.

Esta omisión técnica que actualmente se posiciona como una deuda pendiente con los derechos colectivos que ostentan las numerosas comunidades altoandinas que custodian el recurso, puede revertirse mediante una reforma integral que no se limite únicamente a la creación de una subpartida arancelaria, sino que fortalezca todo el ecosistema de certificación y vigilancia comercial, de donde surge la obligación de desarrollar: (1) un sistema de trazabilidad digital que vinculen la partida arancelaria con los certificados de CITES y las marcas de conformidad

que garantizan el origen ético de la fibra y; (2) la capacitación de los operadores de comercio exterior y de funcionarios aduaneros en el manejo de productos sensibles comunitarios, con el objetivo de evitar errores de clasificación que perjudiquen a los productores, cuya articulación efectiva permitirá que la normativa nacional más allá de entenderse como un registro de mercancías, se posicione como un instrumento de desarrollo sostenible que proteja efectivamente el patrimonio natural de la nación.

En definitiva, la consolidación de la fibra de vicuña como un producto bandera del Perú depende de una voluntad política orientada a la modernización técnica de su marco de política comercial exterior, porque al dotarlo de una identidad arancelaria propia, se sientan las bases para un modelo de negocio que armonice la protección y conservación de la biodiversidad con la justicia comercial y el desarrollo territorial, pues sólo a través de una precisión normativa es que la vicuña puede posicionarse competitivamente, asegurando que los beneficios económicos de su exclusividad retornen de forma directa a los ecosistemas andinos y a las familias que dependen de su manejo responsable.

CAPÍTULO III

LA FIBRA DE VICUÑA Y EL RECONOCIMIENTO DE SU PARTIDA ARANCELARIA

La clasificación de la fibra de vicuña en el sistema armonizado representa un desafío técnico que va más allá de la simple numeración, pues su reconocimiento arancelario es la herramienta fundamental que permite diferenciarla de otros pelos finos, garantizando que su trazabilidad se impecable desde los Andes hasta las casas de moda internacionales. Este reconocimiento no solo facilita la estadística comercial, pues realmente sirve como el primer filtro de legalidad aduanera por el que atraviesa esta fina fibra, donde una partida arancelaria correctamente asignada asegura que el producto cumpla con las normativas de sostenibilidad y protección de la especie, evitando que este “oro de los Andes” sea confundido o mezclado con fibra de menor valor, protegiendo así su exclusividad y el prestigio de su origen.

3.1. Estatus Legal de la Vicuña en Perú

El comienzo de la regulación de la fibra de vicuña en el Perú se remonta al año 1995 con la promulgación de la Ley N26496, donde se consagra expresamente el régimen sancionatorio, de propiedad y comercialización respecto a esta especie, dejando atrás las políticas de prohibición absoluta para transitar hacia un modelo de aprovechamiento sostenible, donde las comunidades campesinas se convierten en el principal aliado de la conservación y manejo de la vicuña. A través de sus cortos postulados, desincentiva la caza furtiva al otorgar un valor económico real a la especie viva, integrando la protección ambiental con el desarrollo social, siendo justo este aspecto el que más adelante desarrolló el Decreto Supremo N007-2004-AG, cuyo contenido detalla los procedimientos técnicos para el “Chaccu”.

Este reglamento al ser sumamente estricto en cuanto al bienestar animal, prohíbe cualquier práctica que coloque en riesgo la integridad física del camélido durante la obtención de la fibra, de ahí que, estipule que toda actividad debe contar con un plan de manejo aprobado por el Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR), procurando garantizar que la extracción no comprometa la viabilidad poblacional a largo plazo. Además, la normativa exige que la fibra debe ser procesada bajo parámetros técnicos específicos, pues sólo así es posible conservar su pureza, asegurando que el producto final direccionado al mercado internacional cumpla con los requisitos de calidad que el sector textil de lujo demanda actualmente.

Dentro de esta estructura legal el sistema de etiquetado y trazabilidad asume un papel crítico, por el hecho de que regula la prevención del blanqueo de fibra proveniente de la caza ilegal, razón por la cual, el Estado peruano mediante resoluciones ministeriales periódicas, supervisa el uso de las marcas oficiales “Vicuña Perú” y “Vicuña Perú-Artesanía”, por ser obligatorias para cualquier derivación del producto que pretende ser exportado, sirviendo tales marcas como un tipo de certificación de origen

direccionado generar en el comprador la confianza respecto a que la fibra ha sido obtenida a través de métodos legales y sostenibles. Entonces, el control estricto de la cadena de custodia, que comprende desde la esquila en la comunidad hasta la confección de la prenda propiamente, es lo que permite que el Perú como país mantenga su hegemonía en el mercado global, reflejando transparencia normativa ante el cumplimiento de los compromisos internacionales asumidos, según argumenta Vizcardo (2015).

Por su parte, en el ámbito institucional las acciones derivadas de SERFOR y de los Gobiernos Regionales son determinantes para la fiscalización del cumplimiento de la normativa vigente, más concretamente, lo referido a la Ley Forestal y de Fauna Silvestre que articula la protección de la vicuña mediante la tipificación de infracciones y el establecimiento de sanciones de índole administrativo y penal frente a su respectivo tráfico ilícito, para lo cual se amerita de una gobernanza que exhiba una coordinación multisectorial conformada por SUNAT y la Policía Nacional para el control fronterizo, evitando la salida ilegal de fibra bruta sin transformar, siendo un enfoque punitivo -equilibrado con los incentivos económicos- que ha permitido que la población de vicuñas en el Perú se recupere de manera sostenida, según los criterios técnicos de conservación nacional.

No puede negarse así, que el marco normativo patrio está alineado con el Convenio de Vicuña de 1979, donde Perú es líder y signatario, obligándolo como Estado a reportar anualmente sus inventarios de fibra, las acciones elegidas para combatir el furtivismo y, las pautas que las definen, asegurando que las leyes internas no contradigan los acuerdos de la CITES, pues al igual que otros países, Perú debe adaptarse las exigencias a la realidad de las comunidades altoandinas, creando un sistema caracterizado por la robustez jurídica y la vigilancia constante ante el ecosistema que tantas familias custodian como legado natural.

3.2. Tratados y Alianzas: La Vicuña ante el Derecho Internacional

Como se ha mencionado, la existencia de instrumentos internacionales cuyo foco de protección sea la vicuña se cimienta en la imperativa necesidad de revertir un proceso de extinción ocasionado por la mercantilización desmedida de su fibra, pues históricamente este camélido fue víctima de una presión cinegética insostenible, impulsada por un comercio global que valoraba el lujo por encima de la integridad biológica de la especie (Lichtenstein, 2006). Por tanto, la instauración de estos tratados y/o convenios no sólo responde a una urgencia ecológica, sino que también atiende a una postura ética frente a la explotación irracional de los recursos naturales, de ahí que la comunidad internacional reconozca que la supervivencia de un ser vivo no puede quedar supeditada a las fluctuaciones de la oferta y la demanda, siendo una decisión formal que establece un claro límite moral al comercio, priorizando el valor intrínseco de la biodiversidad sobre el simple beneficio económico inmediato de unos pocos actores.

De este modo, para Vizcardo (2015) la prohibición de la caza y comercialización ilegal actúa como el eje de una estrategia que procura dismantelar la rentabilidad del mercado negro, cuya lógica recae en el ideal de cerrar los canales de exportación y penalizar la tenencia de productos sin certificación de origen, reduciendo drásticamente el incentivo para la matanza indiscriminada de tales ejemplares, lo que a su vez permite comprender que el problema no reside solo en el acto de cacería, sino en la estructura económica que valida y premia ese comportamiento delictivo. Los convenios e instrumentos internacionales, por tanto, funcionan como una herramienta de justicia ambiental que procura equilibrar la balanza, salvaguardando a la especie de un sistema depredador que la reduce a un simple insumo industrial, donde la rigurosidad que lo enviste garantiza que la fibra de vicuña circule netamente bajo esquemas de manejo sustentable controlados.

Así, un argumento central para la persistencia de estos convenios es la protección de las comunidades altoandinas, quienes son los custodios legítimos de este recurso y claro está, los más afectados por la caza furtiva, donde la prohibición de la actividad ilegal en el mercado actúa como un instrumento que permite el retorno de los beneficios derivados del uso de la fibra a quienes coexisten con la especie, fomentando un sentido de propiedad y responsabilidad compartida. Desde una perspectiva formal -y por supuesto, analítica- esto se traduce en que la vicuña posee más valor viva que muerta, transformando la conservación en una alternativa de producción económica legítima y regulada por el Estado, pues al eliminar la competencia desleal del mercado, se fortalece el tejido social y se brinda seguridad jurídica a los pobladores.

Conforme a ello, la arquitectura normativa de los convenios y/o tratados internacionales refleja un claro compromiso global con la transparencia y la trazabilidad, componentes esenciales para erradicar cualquier tipo de conducta o comportamiento ilícito, ya que la cooperación entre países signatarios permite un monitoreo constante de las poblaciones y un control estricto por parte de las aduanas, cerrando el paso a la infiltración de productos de origen dudoso en el mercado de alta gama, siendo una vigilancia colectiva que asegura el éxito de la gestión de fauna silvestre, pasando de un peligro inminente a una recuperación notable, donde la firmeza legal y la conciencia ciudadana son determinantes para desincentivar el consumo de productos ilegales (MINAGRI, 2012).

El compromiso del Estado peruano en el orbe internacional se materializa principalmente mediante el Convenio para la Conservación y Manejo de la Vicuña (1979) cuyo instrumento jurídico no es una simple norma técnica, sino el reflejo de un manifiesto ético que reconoce que el mercado por sí solo es incapaz de autorregularse cuando la codicia supera los tiempos de regeneración biológica, por tal razón, la formalización de este acuerdo impulsó en el contexto nacional una visión donde la soberanía respecto a los recursos naturales es ejercida a través de una protección estricta que le haga frente al comercio ilegal y transfronterizo. La adhesión de

Perú responde a la necesidad de blindar el ecosistema altoandinas, siendo un enfoque que subraya que la legitimidad del comercio de la fibra de vicuña depende exclusivamente de su obtención mediante la esquila en vivo, descartando cualquier método que implique el sacrificio del animal, pues es la ley internacional la que se convierte en el escudo necesario para erradicar la demanda que alimenta la violencia en las punas peruanas.

A su vez, el marco complementario de protección internacional lo encabeza la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), que opera mediante un sistema de apéndices que regula de manera estricta el movimiento transfronterizo de especímenes, asegurando que ninguna fibra de origen peruano ingrese al mercado global sin un certificado de legalidad. La CITES más allá de actuar como un control aduanero, se presenta como una declaración de vigilancia colectiva que anula la impunidad del traficante en el destino final, lo cual, para el Estado peruano se convierte en una herramienta astuta para extender su jurisdicción fuera de sus fronteras, convirtiendo a cada nación importadora en un aliado para combatir la comercialización entendida como un incentivo para la depredación silenciosa.

Otro aspecto determinante es la distribución justa y equitativa de los beneficios derivados del uso de los recursos genéticos, para lo cual Perú suscribe el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), con el ímpetu de resaltar que la vicuña no debe entenderse como un recurso libre para el saqueo, sino como un componente esencial de la diversidad que amerita ser gestionado bajo principios de sostenibilidad y respecto cultural. En prohibición en el mercado se justifica aquí como una medida de protección de los derechos de las comunidades locales, cuyo ejercicio legítimo es vulnerado directamente con cada acto de caza ilegal, privándolos de posibilidad de gestionar su patrimonio natural con equidad.

Para combatir y cumplir con los propósitos expuestos, estos convenios internacionales crean un sistema de trazabilidad que permite distinguir mediante marcas y sellos oficiales, la fibra obtenida legalmente de aquella

producto del furtivismo, siendo una rigurosidad administrativa que transforma el mercado de lujo en un espacio de responsabilidad ética donde el comprador es consciente de la procedencia del producto, volviendo económicamente inviable el comercio ilegal ante la clara vigilancia estatal. Puede asegurarse entonces, que estos instrumentos funcionan como un filtro que decanta solo la actividad lícita, protegiendo la reputación de la fibra peruana a través de una voluntad política de largo plazo, que no sólo denuncie la caza furtiva, sino que proponga modelos de desarrollo donde la conservación se convierta en una ventaja competitiva legítima.

3.3. Mercado Contemporáneo: Entre la Exclusividad y la Demanda

El mercado de la fibra de vicuña en Perú durante los últimos cinco años (2021-2025) ha estado marcado por una resiliencia notable tras el impacto de la pandemia y la evolución hacia la digitalización y la sostenibilidad, de las cuales se detallan al menos cinco tendencias principales que definieron al sector, y que actualmente se encuentran en constante transformación:

1. Recuperación Post-pandemia y resiliencia del sector: Entre los primeros años de este periodo (2020-2021) el sector productor enfrentó su crisis más severa debido a la cancelación de los Chaccus (esquilas ancestrales), y el cierre de mercados internacionales, provocando que en el 2020 la producción cayera unas 6.2 toneladas, sin mostrar recuperación hasta el 2022 donde alcanzó vigorosamente la cantidad de 9.9 toneladas según Vargas (2023); esta etapa demostró que la demanda de fibras de lujo extremo es menos elástica frente a crisis económicas globales en comparación con otras cifras, por ello, el periodo 2021-2025 se define como el de la gran recuperación, donde el stock acumulado durante el confinamiento fue absorbido rápidamente por las casas de moda europeas que buscaban exclusividad tras la reapertura comercial.

2. Estabilización de precios y la lucha contra el monopsonio: El precio de la fibra durante este periodo se ha mantenido en un rango estable pero ascendente, situándose entre los \$300 y \$350 dólares por kilogramo, de acuerdo con las cifras de SERFOR (2022), para este punto una tendencia clave fue el esfuerzo de las organizaciones de productores por romper el esquema de monopsonio (único comprador para un bien) donde históricamente pocos compradores dominaban el mercado. A través de subastas públicas y mejores mecanismos de información comercial las comunidades han logrado al día de hoy negociar precios más juntos reduciendo la brecha de valor que antes quedaba en manos de intermediarios locales.
3. Transición hacia la trazabilidad y el bienestar animal: A partir del 2021 el mercado internacional comenzó a exigir estándares más estrictos de trazabilidad y bienestar animal, llegando a fortalecer el sello de “Vicuña Perú” y las normativas CITES, que garantizan que la fibra proviene de animales vivos esquilados bajo métodos no cruentos.
4. Estancamiento crítico en el valor agregado: A pesar de los avances comerciales, el análisis de los últimos cinco años revela que un estancamiento en la capacidad de transformación del Perú (Vargas, 2023), se estima que en 202 el 92.7% de las exportaciones correspondieron a fibra en broza (materia prima sin procesar) y solo el 7.3% a productos con valor agregado como preñar de vestir. Las barreras burocráticas para obtener permisos de exportación de productos terminados bajo el régimen CITES y la falta de inversión en tecnología de descordado fino han impedido que el país aproveche el margen de ganancia que genera un abrigo valor puede superar los \$20.000 en el extranjero.
5. Diversificación geográfica de la producción nacional: La fibra de vicuña se ha expandido geográficamente entre 2021 y 2025, sobre todo en regiones como Arequipa donde se ha consolidado su

liderazgo, reportando récords históricos de acopio de fibra gracias a la mejora en la gestión de sus 36 asociaciones de criadores registradas según SERFOR (2022); asimismo, departamentos del Estado han incrementado sus cuotas de participación mediante proyectos de repoblación diversificando la oferta y reduciendo el riesgo de desabastecimiento por factores climáticos localizados en el sur del país, de acuerdo con la Agenda Andina (2025).

En conclusión, el mercado de la fibra de vicuña en Perú durante el último lustro se ha consolidado como un baluarte del lujo sostenible y ético, logrando una recuperación estadística notable tras la pandemia y logrando alcanzar precios históricos superiores a los \$350 por kilogramo gracias a la eliminación de intermediarios en las comunidades altoandinas, sin embargo, este crecimiento evidencia una parodia persistente, puesto que: mientras que el país reafirma su dominio como principal proveedor mundial de materia prima y garantiza la conservación de la especie a través del Chaccu, sigue enfrentando el desafío crítico de superar la dependencia de las exportaciones de fibra sucia que representan más del 90% del volumen de exportación, para transitar hacia la producción de manufacturas de alto valor agregado, es así que esta transición apoyada por la diversificación geográfica y la trazabilidad digital, es la única vía para que el Perú capture la rentabilidad real de la fibra.

3.4. El Recorrido Comercial de la Fibra de Vicuña

La cadena de comercialización de la fibra de vicuña en Perú representa una de las estructuras de mercado más asimétricas y especializadas del sector textil global, puesto que, desde su formalización a finales de los años 90, se observa un ecosistema donde la regulación legal ha logrado salvar a la especie, pero aún lucha por equilibrar la balanza económica entre el productor altoandino (con limitado acceso a beneficios) y el consumidor de ultra-lujo especialmente en Europa, donde se concentra el 95% de las importaciones, siendo Italia el mayor comprador (Kasterine y Lichtenstein citados por Cowan, 2020). En concordancia, tal cadena de

comercialización se logra visualizar del siguiente modo, destacando no solo su rigurosa trazabilidad, sino también su impacto social directo en las poblaciones más vulnerables de los Andes:

Esquila → Clasificación → Acopio → Comercialización local → Exportación
→ Confección en destino final → Venta de lujo

↑

↓

Comunidades altoandinas

Grandes marcas europeas

Nota. Elaboración propia con base en Cowan (2020) y Trejo & Rojas (2009).

De acuerdo con Karterine y Lichtenstein (2018), ambos autores resaltan que, aunque el consumidor final en Italia o Francia pagan precios exorbitantes por una prenda, existe un desconocimiento profundo sobre las condiciones de vida y los costos reales que asume el productor andino; Cowen (2020) refuerza esta idea al señalar que la narrativa del lujo sostenible es utilizada por las grandes marcas europeas como una estrategia de marketing que rara vez se traduce en una transparencia total sobre cuánto del precio final retorna a la comunidad para cubrir los costos de vigilancia, conservación y sanidad ambiental. Esta brecha radica en que el consumidor asume que el alto precio garantiza el bienestar del productor, cuando en realidad la estructura de mercado de oligopsonio (un número muy reducido de compradores, frente a muchos vendedores) limita ese impacto.

Asimismo, se suma a esta brecha crítica la opacidad en la formación de precios, de lo cual se sabe que Italia importa el 95% de la fibra (Cowan, 2020), pero hay una ausencia de estudios públicos detallados que desglosen el valor agregado en cada etapa fuera del Perú, de este modo, mientras que el precio de la fibra sucia es de conocimiento público (aproximadamente \$350/kg), el costo de los procesos de descordado industrial, hilado y

posicionamiento de marca en Europa es desconocido, impidiendo así que los gobiernos de los países productores (Perú, Bolivia y Argentina) diseñen políticas públicas basadas en datos reales para capturar mayor renta económica.

En sintonía, Kasterine y Lichtenstein (2018) plantean que existe una brecha de conocimiento sobre la efectividad real del usufructo aplicado por Perú, donde si bien el modelo legal de los 90 fue exitoso para recuperar la población de vicuñas (éxito biológico), no se ha documentado con la misma precisión si ha logrado sacar de la pobreza a las comunidades que las custodian (éxito socioeconómico). Esta brecha, de acuerdo al autor, se sostiene de la falta de indicadores de impacto social a largo plazo, donde se asume que la venta de fibra es suficiente para la sostenibilidad del sistema, no obstante, Cowen (2020) sugiere que, sin una industrialización local, el incentivo económico para que las comunidades sigan protegiendo a la vicuña frente a la minería o la ganadería de competencia podría debilitarse.

Las posiciones consolidadas por ambos autores en este escenario revelan que la cadena de valor está fractura, puesto que, en un extremo se encuentra el productor andino que asume los riesgos ecológicos y los costos de custodia por fracción mínima del beneficio, mientras que del otro, las casas de lujo europeas capitalizan la narrativa de sostenibilidad para capturar el valor extraordinario del producto final. El futuro de esta industria para el año actual no depende pues únicamente de vender más fibra, sino de cerrar esa brecha de conocimiento mediante la transparencia de márgenes y la industrialización local, permitiendo que el Perú trascienda su rol de proveedor de insumos para convertirse en un actor con soberanía sobre el valor real de su valioso producto

3.5. Identidad Textil: Lenguaje de la Fibra en el Mercado de EE. UU

El sistema estadounidense de codificación arancelaria, conocido como HTS (Harmonized Tariff Schedule), fue promulgado mediante la Ley Ómnibus de Comercio y Competitividad de 1988, a través de este sistema se organizan los productos a exportar en 99 capítulos dentro de 22 secciones y es utilizado por la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de EE.UU. para clasificar e imponer aranceles. La problemática ocurre cuando se hace expresa la ausencia de una categoría específica y diferenciada para productos de fibra de vicuña pura que limita su identificación comercial precisa en el mercado estadounidense, lo cual impide el reconocimiento de su valor real y afecta la competitividad de los productores peruanos.

La fibra de vicuña no se clasifica como una lana común, sino bajo una categoría específica de pelos finos que generalmente se clasifica bajo el código “5101.19” que corresponde a “Pelos finos u ordinarios, de animales, sin cardar ni peinar” donde la vicuña es agrupada con otros camélidos pero se diferencia por descripciones comerciales obligatorias; según la Federal Trade Commission (FTC) de EE.UU regula estrictamente cómo se debe nombrar la fibra en las etiquetas de las prendas (hilos, abrigos, bufandas), por lo cual, la fibra de este tipo debe identificarse claramente como “vicuña”, sin que se permita el uso de términos genéricos como “lana” si se desea resaltar su valor, y si es una mezcla, resulta necesario determinar el porcentaje exacto de peso de la fibra de vicuña (FTC, 2024).

De esta forma, debido a que la vicuña está protegida internacionalmente, la nomenclatura estadounidense exige que cada importación lleve el código “VIC” (Código de especie CITES), debiendo identificar a su vez si la fibra proviene de poblaciones del Apéndice II (comercio controlado, como las de Perú) para permitir su entrada legal; si la nomenclatura del permiso no coincide exactamente con la del producto físico, la legislación estadounidense prohíbe su ingreso bajo la Ley Lacey, que combate el tráfico ilícito de fauna (USFWS, 2023).

Es así que, para la fibra de vicuña es preciso señalar que la nomenclatura estadounidense sirve como un sistema robusto que combina la clasificación arancelaria del HTS con las regulaciones de etiquetado de la FTC y las leyes de conservación de la USFWS, siendo tal rigurosidad técnica la que permite que el producto peruano mantenga su estatus de alta gama en EE.UU, asegurando que cada gramo de fibra importado sea rastreable, legal y correctamente valorado en el mercado más exigente de América, donde el desarrollo sostenible de la fibra de vicuña requiere de un marco legal coherente, una partida arancelaria adecuada y una cadena de valor más equitativa, pues si bien la demanda internacional es creciente, los beneficios no se distribuyen proporcionalmente, siendo entonces fundamental fortalecer el reconocimiento arancelario del producto en función de su calidad, promover tecnología para los productores y establecer políticas comerciales que dignifiquen el trabajo de las comunidades altoandinas.

CAPÍTULO IV

RETOS Y OPORTUNIDADES EN LA EXPORTACIÓN DE LA FIBRA DE VICUÑA PERUANA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

En el caso específico de la fibra de vicuña peruana, la exportación se sitúa en una confluencia privilegiada entre el lujo extremo y la conservación biológica, presentando un escenario donde los desafíos operativos son tan altos como su potencial económico; si bien Perú lidera la producción mundial, la comercialización de este producto enfrenta retos estructurales que van desde el cumplimiento estricto de la normativa CITES y la trazabilidad en aduanas, hasta la lucha contra el comercio ilícito que amenaza la exclusividad del recurso. No obstante, estos desafíos abren la puerta a oportunidades estratégicas sin precedentes, donde la creciente demanda global por productos con propósito y sostenibilidad, permite que la fibra de vicuña trascienda su valor textil, posicionándose como un modelo de desarrollo social para las comunidades altoandinas que requiere de una evolución en su aprovechamiento dentro de la cadena de valor para conquistar mercados cada vez más exigentes.

4.1. Realidad y Horizontes del Comercio Exterior de la Fibra

El Perú ostenta una posición de liderazgo biológico indiscutible al albergar la mayor población de vicuñas a escala global, lo que convierte a esta fibra en un activo estratégico de alto valor, cuya ventaja competitiva se debe a la clara exclusividad del producto en el sector de lujo, y al modelo de gestión comunitaria que integra saberes ancestrales, con criterios modernos de sostenibilidad ambiental. No obstante, esta riqueza no se traduce proporcionalmente en el desarrollo económico para las zonas altoandinas, debido a que la exportación se concreta en gran media en vellón sucio o pre-descerdado, donde la falta de infraestructura tecnológica y de capacidades técnicas impide capturar el valor agregado en el origen, permitiendo que el procesamiento final y la rentabilidad queden en manos de empresas extranjeras que sí dominan la transformación de la fibra en prendas terminadas de alta costura (MIDARGI, 2018). Estos obstáculos que limitan el posicionamiento competitivo en los mercados internacionales de lujo se resumen en:

- La falta de valor agregado en origen.
- La asimetría en los márgenes de ganancia a lo largo de la cadena de valor.
- La ausencia de una nomenclatura arancelaria diferenciada para la fibra pura de vicuña.
- Las barreras técnicas de acceso al mercado (certificaciones, trazabilidad, normas sanitarias).
- La debilidad institucional en la fiscalización de la caza ilegal y el comercio informal.

Así, la estructura de comercialización actual presenta fallas específicas y sistemáticas que vulneran la sostenibilidad del negocio para los productores primarios, manifestándose en una marcada asimetría en los márgenes de ganancia, pues mientras el precio final de una prenda de vicuña en el mercado internacional puede alcanzar cifras astronómicas, la compensación que recibe el comunero por el kilo de fibra cruda sigue siendo mínima en comparación con el esfuerzo de conservación realizado. A esto debe sumársele un vacío técnico-legal crítico: la ausencia de una nomenclatura arancelaria específica que diferencie claramente la fibra pura de vicuña de otros pelos finos, lo que dificulta el rastreo estadístico y la implementación de políticas de fomento comercial, siendo una invisibilidad administrativa que en las aduanas internacionales complica la segmentación del mercado, diluyendo el prestigio de la fibra (ITC, 2018).

Igualmente, no puede negarse que el acceso a los mercados de élite se ve obstaculizado por barrera técnicas y una debilidad institucional que pone en riesgo la trazabilidad y legalidad del producto, más cuando las exigencias internacionales sobre certificaciones de origen y normas sanitarias respectivas demandan un sistema de fiscalización robusto que el Estado peruano aún no ha logrado consolidar plenamente, dejando flancos abiertos a la caza ilegal y con ello, al comercio informal. Entonces, la falta de un control riguroso no sólo afecta el precio de exportación al saturar el mercado con fibra de procedencia dudosa, sino que también empaña la reputación ética de la cadena de suministro, donde la carencia de una estrategia que unifique la vigilancia ambiental sigue posicionándose como una dificultad que enfrenta el Perú para superar los estándares de cumplimiento que los consumidores exigen hoy en día, lo que limita constantemente el potencial de la vicuña como motor de cambio social.

4.2. Nuevos Rumbos para el Prestigio Internacional de la Vicuña

El mercado global de lujo atraviesa una transformación donde la exclusividad deja de medirse por el precio únicamente, para comenzar a tomar en cuenta la escasez y el historial del insumo, contexto en donde la fibra de vicuña se abre paso y encuentra hoy día una demanda creciente, de manera expresa en nichos de alta gama en Europa y Asia, debido a que, casas de moda de prestigio se sumergen en la búsqueda de materiales con una suavidad y calidez inigualable, siendo una ventana de oportunidad que permite al Perú posicionarse como un proveedor de materia prima y como un referente de excelencia textil, porque así el país puede capitalizar la oferta natural de la especie para elevar los márgenes de ganancia.

Por tanto, la implementación de marcas colectivas y denominaciones de origen es el camino estratégico para garantizar la autenticidad del producto frente a posibles imitaciones o mezclas de menor calidad, siendo herramientas de propiedad intelectual las que aseguran que el valor generado retorne a las comunidades altoandinas, promoviendo un modelo de comercio justo que es altamente valorado por el consumidor moderno. Al certificar que cada prenda proviene de esquilas en vivo bajo métodos tradicionales, se construye un relato de transparencia y ética que fortalece la confianza en la marca del país, lo que extiende su marco protector hacia la pureza de la totalidad de la fibra, posicionando al Perú como un líder en la gestión responsable de recursos silvestres (ITC, 2018).

Finalmente, las estrategias de posicionamiento deben resaltar que el hecho de adquirir esta fibra contribuye directamente a la supervivencia de la especie y al bienestar de las poblaciones rurales que actúan como sus guardianes, pues al enfatizar este ciclo de sostenibilidad, Perú logra capturar la atención de un segmento de consumidores conscientes que priorizan el impacto ambiental y social de sus compras, dando cumplimiento a los estándares de la nueva economía internacional.

4.3. Arquitectura de una Nueva Gestión: Estrategias de Competitividad

Figura 2 Exportación de la Fibra de Vicuña

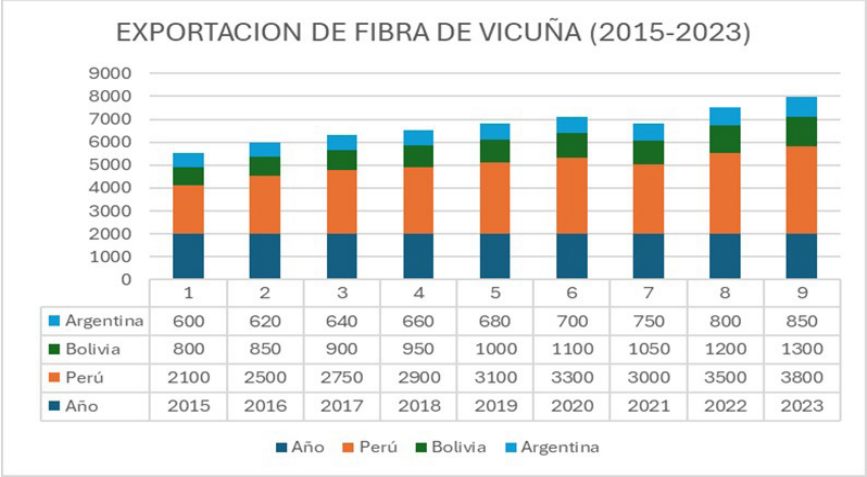
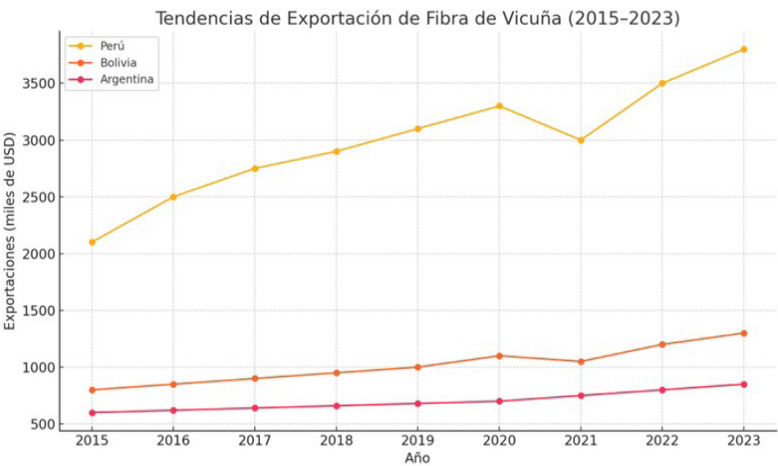


Figura 3 Tendencias de Exportación de la Fibra de Vicuña



Los gráficos proporcionados ilustran dos aspectos determinantes: (1) la evolución del mercado de la fibra de vicuña como recurso estratégico de la fauna silvestre andina compartida por Perú, Bolivia y Argentina y; (2) la contribución relativa de cada nación al mercado, donde Perú ejerce un dominio claro, visualizando con mayor o menor precisión, las trayectorias individuales y los momentos de inflexión de cada Estado, lo que en conjunto, permite apreciar que tras años de expansión sostenida, la industria enfrentó una crisis significativa a inicios de la presente década, para luego experimentar un repunte histórico que ha llevado a los volúmenes de exportación a sus máximos niveles en 2023.

Este crecimiento observado entre los años 2015 y 2019 está vinculado a la estabilidad proporcionada por el marco normativo de CITES, debido a que, durante este período de tiempo las políticas de manejo sostenible permitieron que las poblaciones de vicuña se mantuvieran en el Apéndice II de la Convención, facilitando el comercio internacional una vez se tuviera la certeza respecto al origen de la fibra. Esta seguridad jurídica respalda por referencias técnicas de CITES sobre la conservación y el uso sostenible de la especie, representó el motor que impulsó a Perú en su producción y comercio, hasta el punto de pasar de 2,100 a 3,1000 unidades, permitiendo además, que Bolivia y Argentina consolidaran sus cuotas de mercado de manera progresiva.

Sin embargo, la tendencia al alza se vio interrumpida por factores económicos externos, específicamente el impacto derivado de la pandemia de 2020, aun cuando la producción se contabilizó inicialmente, pues para el año 2021, las caídas visualizadas reflejan de forma evidente, el cierre de los mercados de lujo europeos -sobre todo el de Francia e Italia- donde se procesa la mayor parte de la fibra de alta gama. Así, informes de consultoras globales como McKinsey & Company señalan que el sector de la moda sufrió una contracción severa en el consumo suntuuario durante este lapso, lo que explica el descenso en las exportaciones de Perú de 3,300 a 3,000 unidades en un solo año; una caída que también afectó a Bolivia, pero en menor medida a Argentina, cuya producción parece haber tenido

una mayor resistencia contractual.

Por su parte, la recuperación observada hacia 2023 se posiciona como una respuesta ante la optimización de los mecanismos de acceso a mercados clave, por ejemplo, los Estados Unidos bajo las directrices del Harmonized Tariff Shedule (HTS), donde las modificaciones y aclaraciones en la clasificación arancelaria de su respectivo capítulo 51, que regula el pelo fino del animal, ha permitido una mejor diferenciación de la vicuña frente a otras fibras finas, reduciendo barreras comerciales. Este entorno favorable, sumado a la reactivación de las tradicionales capturas comunitarias en el Perú, ha impulsado las cifras hasta las 3,800, siendo uno de los productos de exportación más accesibles en los ciclos de la economía global de lujo.

No obstante, todavía existe la necesidad de reforzar y transformar la cadena de valor de la vicuña mediante la especialización técnica y la eficiencia comercial en aras de consolidar su liderazgo internacional. En el ámbito arancelario, la creación de subpartidas específicas en la NANDINA resulta fundamental para distinguir la fibra pura de otros productos genéricos, lo que facilita un rastreo comercial más preciso y un posicionamiento de marca superior en las aduanas globales, siendo una especificidad técnica que sumada a la reducción de intermediarios y al fomento de contratos directo, permite que las comunidades productoras capturen un mayor margen de beneficio, erradicando ineficiencias en la cadena de suministro, pues al optimizar estos procesos, el producto no sólo gana transparencia en su origen, sino que proyecta una imagen de profesionalismo y exclusividad que es valorada en gran escala en mercados de lujo como Europa y Asia.

A su vez, la inversión en tecnología y el fortalecimiento del marco legal actúan como pilares de competitividad al garantizar la calidad y ética detrás de productos, lo que confirma la teoría de que la implementación de maquinaria moderna para la transformación local sí genera un valor agregado que desplaza la exportación de simple materia prima hacia productos procesados de mayor rentabilidad y generación de empleo regional. Todo esto junto al control estricto contra el tráfico ilegal y el

empoderamiento social a través de la educación financiera crean una visión integral que permite que la fibra de vicuña compita por poseer una estructura institucional sólida que garantiza trazabilidad, sostenibilidad y una oferta comercial robusta frente a los estándares internacionales más exigentes, lo cual, como último fin, fortalecería el valor de las propiedades naturales únicas que reviste.

De este modo, algunas estrategias propuestas para mejorar la competitividad internacional se resumen en:

Tabla 1 Estrategias de Competitividad

Área	Estrategia propuesta	Beneficio esperado
Arancelaria	Crear subpartidas específicas en la NANDINA para fibra pura de vicuña	Mayor diferenciación en aduanas y comercio
Productiva	Invertir en plantas de transformación regionales con maquinaria moderna	Valor agregado local y generación de empleo
Comercial	Fomentar contratos de exportación directa y reducir intermediarios	Mejora en los ingresos de comunidades
Legal	Fortalecer mecanismos de control y sanción frente al tráfico ilegal	Protección de la especie y sostenibilidad
Social	Promover educación financiera y comercial en comunidades productoras	Empoderamiento local y acceso al mercado

Nota. Elaboración Propia.

4.4. Prácticas de Excelencia para el Perú

Diversos países que gestionan recursos naturales valiosos han implementado prácticas que podrían ser adaptadas al contexto peruano, como son los casos de:

- Nueva Zelanda y su manejo de la lana merina: Este país no solo vende lana, sino confianza técnica al basar su modelo en la trazabilidad electrónica, en tanto usa sistemas de identificación por radiofrecuencia (RFID) desde la estancia hasta la prenda, que de ser aplicado, pueden llevar a Perú a implementar mecanismos similares que permitan que un comprador en Milán –por ejemplo– sepa exactamente de qué comunidad altoandina provino la fibra; lo mismo ocurre en cuanto a la creación de cooperativas que negocian en bloque y eliminan a los intermediarios informales que suele castigar el precio al productor de Nueva Zelanda, lo que en el caso peruano, se traduciría en el fortalecimiento de las Organizaciones de Manejo de Vicuña (OMW).
- Mongolia y la fibra de cachemira: En este caso, Mongolia ha enfrentado retos similares al Perú, pero su éxito ha radicado en la creación de un estándar que garantiza que la fibra no contribuye a la desertificación, lo que en el caso de la vicuña se consolidaría una vez certificado que el manejo de las poblaciones silvestres ayuda a la conservación de la biodiversidad andina. Igualmente, el gobierno mongol facilita los convenios directos entre pastores y casas de moda al actuar el Estado como un corredor que garantiza la calidad y asegura que el valor agregado se haga en el país de origen.
- Colombia con su café especial: En este caso, Colombia logró que el mundo pidiese “café de Colombia”, cosa que en un mismo escenario puede replicar Perú mediante una diferenciación de sellos, como ocurre con las marcas colombianas, y un uso de marketing exclusivo que resalta la historicidad de la fibra, lo que podría llevar al país a posicionar la vicuña en eventos de alta costura y foros de sostenibilidad como el estándar máximo de “lujo ético”, asociándolo directamente con la protección de los ecosistemas andinos.

Dicho esto, si el Perú adopta estas prácticas internacionales, no solo protegerá su biodiversidad, sino que convertirá a la fibra de vicuña en el motor de un desarrollo rural digno, posicionando la marca país en la cúspide de la moda ética global, puesto que, no tienen estas prácticas otro propósito más que hacerlo evolucionar de ser un simple exportador de materia prima a un gestor de lujo, integrando la trazabilidad digital (modelo Nueva Zelanda), alianzas directas con el mercado de alta gama (Modelo Mongolia) y una marca país basada en identidad cultural (Modelo Colombia), para asegurar que la exclusividad de su fibra se traduzca en una conservación ambiental sostenible y un retorno económico justo para las comunidades altoandinas.

4.5. Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

1. La fibra de vicuña como recurso estratégico multidimensional: La fibra de vicuña representa un recurso natural de alta complejidad y valor estratégico para el Perú, no solo por su cotización superior en los mercados internacionales del lujo, sino también por su función clave en los ecosistemas altoandinos y su significado cultural y económico para las comunidades rurales, de ahí que su explotación sostenible constituya un caso paradigmático de integración entre conservación y desarrollo económico.
2. Persistencia de barreras estructurales en la cadena de valor: A pesar de que el Perú posee la mayor población mundial de vicuñas (aproximadamente el 70 % del total global), enfrenta obstáculos estructurales que limitan su capacidad de liderazgo comercial en el rubro, tales como: 1) Exportación en bruto sin transformación industrial significativa; 2) Margen de ganancia extremadamente reducido para las comunidades; 3) Ausencia de plantas textiles regionales con tecnología adecuada y 4) Desarticulación institucional

entre sectores responsables (ambiente, cultura, producción, comercio exterior).

3. Insuficiencia de la nomenclatura arancelaria vigente: Como pudo verse, el actual sistema de clasificación arancelaria —tanto en el marco nacional como andino e internacional— no distingue adecuadamente la fibra de vicuña pura ni sus derivados. Su inclusión dentro de categorías genéricas, como “pelos finos sin cardar ni peinar”, distorsiona su valor real, obstaculiza el acceso a preferencias comerciales y complica los mecanismos de trazabilidad y control aduanero.
4. Rol crucial de los instrumentos internacionales: Instrumentos como la Convención CITES y el Convenio para la Conservación de la Vicuña han sido fundamentales para revertir la caza furtiva y establecer modelos comunitarios de manejo sostenible, no obstante, su aplicación aún enfrenta desafíos en cuanto a vigilancia, fiscalización y capacidades institucionales en el ámbito subnacional.
5. Desigualdad en la distribución del valor generado: Aunque la demanda internacional —especialmente en Europa y Asia— mantiene niveles sostenidos de interés por la fibra de vicuña, el valor económico generado a lo largo de la cadena está profundamente concentrado en los eslabones finales (diseño, confección, comercialización), mientras que las comunidades conservacionistas perciben porcentajes mínimos de retribución, reproduciendo esquemas de inequidad histórica.
6. Lecciones de modelos internacionales replicables: Experiencias exitosas en el manejo de fibras nobles, como la cachemira de Mongolia, la lana merina de Australia o la alpaca en el sur del Perú, revelan la importancia de sistemas integrados de gobernanza, trazabilidad digital, certificaciones de sostenibilidad, denominaciones de origen y políticas fiscales y arancelarias coherentes. Estos modelos ofrecen

pautas valiosas para adaptar a la cadena de la vicuña en el contexto peruano.

Recomendaciones

1. Diseñar una política pública nacional multisectorial para la fibra de vicuña

El propósito de esto es proponer e institucionalizar una política pública específica, articulada entre los ministerios de Comercio Exterior, Ambiente, Cultura, Desarrollo Agrario, Producción y Relaciones Exteriores, con enfoque:

- Intercultural y territorial.
- Basado en derechos colectivos y justicia económica.
- Vinculado a objetivos de desarrollo sostenible y lucha contra el cambio climático.

2. Incorporar la fibra de vicuña en acuerdos comerciales preferenciales

Esta recomendación lleva consigo el impulsar a través de la Cancillería y el MINCETUR, la incorporación de cláusulas específicas sobre la fibra de vicuña en los principales tratados de libre comercio (TLC) y acuerdos bilaterales vigentes, considerando lo siguiente:

- Las normas de origen diferenciadas.
- La exoneración o reducción arancelaria específica.
- Y el reconocimiento de sistemas comunitarios de trazabilidad y producción legal.

3. Reformular la codificación arancelaria nacional e internacional

Este punto resulta crucial, pues deviene de la necesidad de gestionar a través del SUNAT-Aduanas y los órganos andinos, la revisión integral de las partidas y subpartidas arancelarias que involucran productos de camélidos sudamericanos, proponiendo:

- Subpartidas específicas para “fibra de vicuña pura”.
- Clasificación diferenciada para productos semi-elaborados (lavados, hilados).
- Y la Inclusión en sistemas como NANDINA, SA, HTS y TARIC con codificación reconocida.

4. Fortalecer la implementación efectiva de los convenios internacionales.

Esto es reforzar las capacidades de control fronterizo, monitoreo comercial y aplicación normativa de los compromisos asumidos en el marco de:

- La CITES, incluyendo interoperabilidad digital de certificados.
- La Convención de Kioto revisada, suministrando facilitación aduanera.
- Y el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, incluyendo campañas de educación legal y sensibilización para comunidades y operadores logísticos.

5. Establecer un Observatorio Nacional de Camélidos Sudamericanos

Este Observatorio podría funcionar bajo una alianza entre el Instituto Nacional de Estadística (INEI), SERFOR, el MINAGRI y las universidades públicas del sur andino, por lo tanto, esta recomendación implica crear una instancia técnica y autónoma que centralice y publique información periódica sobre:

- Población de vicuñas y su dinámica.
- Producción y precios por región.
- Exportaciones legales e ilegales.
- Oportunidades de mercado y alertas comerciales.

6. Impulsar la industrialización descentralizada con innovación tecnológica

Esta estrategia debe incluir transferencia tecnológica, líneas de financiamiento y asistencia técnica continua, comenzando por la instalación de plantas textiles regionales de pequeña y mediana escala en zonas estratégicas (Arequipa, Puno, Ayacucho) que trabajen exclusivamente con fibra de vicuña, con el objetivo de:

- Aumentar el valor agregado nacional.
- Generar empleo local y especializado.
- Estimular la conformación de consorcios comunitarios de producción textil de lujo.

7. Desarrollar mecanismos de valorización justa y comercio ético

Dicha estrategia involucra el fomentar esquemas que fortalezcan el rol de las comunidades en la cadena de valor, tales como:

- Cooperativas de camélidos con capacidad exportadora.
- Marcas colectivas certificadas por INDECOPI.
- Sellos de comercio justo, biocomercio ético y denominación de origen.
- Plataformas de comercialización directa en ferias internacionales de lujo.

La fibra de vicuña no es solo un bien comercial: es un símbolo de la relación entre naturaleza, cultura y economía, por tanto, su futuro depende de que el Perú asuma una visión de largo plazo que promueva su valorización como producto emblema del desarrollo sostenible, reconociendo a las comunidades altoandinas no como proveedoras marginales, sino como gestoras legítimas de un patrimonio vivo de la humanidad, ello con el propósito de transformar un recurso ancestral en un modelo de desarrollo sostenible que beneficie directamente a quienes lo protegen.

CAPÍTULO V

PROPUESTA DE SUBPARTIDA ARANCELARIA EN EL MARCO DEL DECRETO SUPREMO N.º 404-2021-EF

5.1. Análisis de la Problemática

La vigente estructura del Arancel de Aduanas del Perú, regida bajo el marco del Decreto Supremo N° 404-2021-EF y las respectivas normativas de la NANDINA, presenta una deficiencia crítica que restringe el potencial exportador de uno de los recursos con mayor valor en el territorio patrio: La fibra de vicuña, cuya problemática central recae precisamente, en la inexistencia de una partida arancelaria específica que identifique y categorice adecuadamente las prendas de tal material textil en su estado natural, vale decir, pura o al cien por ciento (100%). En consecuencia, esta omisión técnica genera en los exportadores la imperiosa necesidad de manejar y utilizar partidas genéricas -que además suelen ser inadecuadas-, lo que produce una directa distorsión en las estadísticas comerciales hasta el punto de dificultar la fiscalización aduanera pertinente, impidiendo que el producto sea reconocido en el orbe internacional por su pureza y calidad excepcional.

Así, la nomenclatura impuesta por el Sistema Armonizado y la NANDINA sólo reconoce mezclas con un contenido de lana o pelo fino superior o igual al ochenta y cinco por ciento en peso (85%), presumiendo implícitamente, que el restante quince por ciento (15%) de la prenda se encuentra compuesto de otras fibras sintéticas, evidenciando una limitante expresa respecto a la naturaleza y calidad de los productos elaborados íntegramente con fibra de vicuña, donde la ausencia de una codificación que admita la totalidad de la pureza de este material, desincentiva la producción de prendas de máxima calidad y afecta el valor agregado que el Perú como nación podría posicionar en mercados exigentes, por ejemplo, el estadounidense.

El estudio y análisis del dinamismo exportador entre los años 2005-2017 () revela que esta dificultad en la identificación de la partida arancelaria ha incidido de manera negativa en el crecimiento y desarrollo de las operaciones comerciales, pues debido a la dispersión de prendas de vicuña en diversos capítulos y partidas que no corresponden a su descripción real, se produce una adecuación de los productos de las empresas a códigos existentes, lo que eleva la posibilidad de cometer un error en las declaraciones aduaneras, reflejando un estancamiento del valor exportado para ciertos productos que conforman la categoría de pelos finos -donde se encuentra la fibra de vicuña- ante dicha falta de transparencia técnica.

Frente a lo expuesto, resulta imperativo efectuar una reforma integral de la nomenclatura arancelaria que permita la creación de subpartidas específicas que atiendan al estado de procesamiento de la fibra de vicuña pura, siendo una medida que directamente: (1) facilita el comercio internacional y el aprovechamiento de tratados como el TLC con Estados Unidos; (2) beneficia directamente a las comunidades que dependen de la crianza de dicha camélido; (3) garantiza que la finalidad cardinal de la clasificación aduanera se cumpla a cabalidad y por último, (4) protege el patrimonio textil nacional al promover un dinamismo económico real.

5.2. Objetivos de la Propuesta

En vista de que el ejercicio soberano consagrado en la Constitución Política de Perú para regular las tarifas arancelarias se alinea estrictamente con el marco supranacional de la Comunidad Andina, se procura desdoblar la nomenclatura común - NANDINA consagrada en la Decisión N° 885 para establecer subdivisiones adicionales de diez dígitos que atiendan la realidad económica nacional, y con ello, las necesidades estadísticas, de control aduanero y de política comercial específica bajo los siguientes objetivos:

- Eliminar la dispersión de los productos en capítulos y partidas inadecuadas.
- Establecer una identidad arancelaria y comercial que proteja la calidad de la fibra de vicuña.
- Simplificar los trámites para los exportadores, minimizando el riesgo de errores en las declaraciones aduaneras.
- Diferenciar de manera clara y precisa los subproductos de la fibra de alta calidad de los productos con procesos de peinado, fomentando la industrialización.

5.3. Propuesta Técnica de Modificación

Con el objetivo de evidenciar las brechas técnicas de la nomenclatura de ocho dígitos aprobada por la NANDINA, en contraste a la propuesta técnica de modificación en las subcategorías nacionales pretendidas a insertar en el mercado peruano, se presenta a continuación la arquitectura actual de la nomenclatura NANDINA común aplicada a la fibra de vicuña como un desglose estructural que sirve de línea base para identificar

inicialmente las limitaciones de la codificación vigente y fundamentar las precisiones de diseño a detallar en la venidera propuesta:

Tabla 2 Fibra de Vicuña - NANDINA

Capítulo 51 Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin Nota. 1. En la Nomenclatura se entiende por: b. lana, la fibra natural que recubre los ovinos; c. pelo fino, el pelo de alpaca, llama (incluido el guanaco), vicuña, camello, dromedario, yac, cabra de Angora («mohair»), cabra del Tíbet, cabra de Cachemira o cabras similares (excepto cabras comunes), conejo (incluido el conejo de Angora), liebre, castor, coipo o rata almizclera; d. pelo ordinario, el pelo de los animales no citados anteriormente, excepto el pelo y las cerdas de cepillería (partida 05.02) y la crin (partida 05.11).		
Código	Designación de la Mercancía	UF
51.01	Lana sin cardar ni peinar.	
5101.11.00	- Lana sucia, incluida la lavada en vivo:	
5101.19.00	- -Lana esquilada	kg
5101.21.00	- -Las demás	kg
5101.29.00	- Desgrasada, sin carbonizar:	
5101.30.00	- -Lana esquilada	kg
	- -Las demás	kg
	- Carbonizada	kg

51.02	Pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar.	
5102.11.00	- Pelo fino:	
5102.19	- -De cabra de Cachemira	kg
5102.19.10	- -Los demás:	kg
5102.19.20	- - -De alpaca o de llama (incluido el guanaco)	kg
5102.19.90	- - -De conejo o de liebre	kg
5102.20.00	- - -Los demás	kg
	- Pelo ordinario	kg
51.03	Desperdicios de lana o de pelo fino u ordinario, incluidos los desperdicios de hilados, excepto las hilachas.	
5103.10.00	- Borrás del peinado de lana o pelo fino	kg
5103.20.00	- Los demás desperdicios de lana o pelo fino	kg
5103.30.00	- Desperdicios de pelo ordinario	kg
5104.00.00	Hilachas de lana o de pelo fino u ordinario.	kg
51.05	Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados (incluida la «lana peinada a granel»).	
5105.10.00	- Lana cardada	kg
	- Lana peinada:	
5105.21.00	- -«Lana peinada a granel»	kg
5105.29	- - Las demás:	
5105.29.10	- - -Enrollados en bolas («tops»)	kg
5105.29.90	- - -Las demás	kg
	- Pelo fino cardado o peinado:	

Nota. Tomado de Decisión N° 885. Actualización de la Nomenclatura Común - NANDINA (p. 205), por la Comunidad Andina, 2021, Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena No. 4359.

Bajo esta premisa, se expone a su vez la estructura modificada de la Ley de Arancel (2022) de Perú, por medio de la presente propuesta, la cual integrará de forma estratégica las subpartidas nacionales adoptadas por el mercado nacional en cuanto a la exportación de fibra de vicuña, y su pretendida especialización, con la cual no se busca la sola alineación con los estándares regionales, sino asegurar que la especificidad del arancel peruano en cuanto a esta fibra y sus sucedáneos permitan una trazabilidad más rigurosa y un control aduanero diferenciado en el mercado global:

Tabla 3 Fibra de Vicuña – Arancel de Aduanas (Modificación)

Capítulo 51 Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin Nota. 1. En la Nomenclatura se entiende por: a. lana, la fibra natural que recubre los ovinos; b. pelo fino, el pelo de alpaca, llama (incluido el guanaco), vicuña, camello, dromedario, yac, cabra de Angora («mohair»), cabra del Tíbet, cabra de Cachemira o cabras similares (excepto cabras comunes), conejo (incluido el conejo de Angora), liebre, castor, coipo o rata almizclera; c. pelo ordinario, el pelo de los animales no citados anteriormente, excepto el pelo y las cerdas de cepillería (partida 05.02) y la crin (partida 05.11). Nota Complementaria Nacional 1. En la subpartida nacional 5102.19.10.10 se incluye como de vicuña la fibra sucia, lavada, pre-descerdada o descerdada manualmente, incluso teñida, que no haya sido sometida a procesos de cardado ni peinado.

Código	Designación de la Mercancía	UF
51.02	Pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar.	
5102.11.00.00	- Pelo fino:	
5102.19	- -De cabra de Cachemira	0
5102.19.10.00	- -Los demás:	
5102.19.10.10	- - - De alpaca o de llama (incluido el guanaco)	0
5102.19.10.90	- - - - De vicuña	0
5102.19.20.00	- - - - Los demás (alpaca, llama, guanaco)	0
5102.19.90.00	- - - De conejo o de liebre	0
5102.20.00.00	- - - Los demás	0
	- Pelo ordinario	0
51.03	Desperdicios de lana o de pelo fino u ordinario, incluidos los desperdicios de hilados, excepto las hilachas.	
5103.10.00.00	- Borrás del peinado de lana o pelo fino	0
5103.20.00.00	- Los demás desperdicios de lana o pelo fino	0
5103.30.00.00	- Desperdicios de pelo ordinario	0
5104.00.00.00	Hilachas de lana o de pelo fino u ordinario.	0

51.05	Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados (incluida la «lana peinada a granel»).	
5105.10.00.00	- Lana cardada	0
	- Lana peinada:	
5105.21.00.00	- - «Lana peinada a granel»	0
5105.29	- - Las demás:	
5105.29.10.00	- - - Enrollados en bolas («tops»)	6
5105.29.90.00	- - - Las demás	6
	- Pelo fino cardado o peinado:	
5105.31.00.00	- - De cabra de Cachemira	0
5105.39	- - Los demás:	
5105.39.10.00	- - - De alpaca o de llama (incluido el guanaco)	0
5105.39.20.00	- - - De vicuña	0
5105.39.20.10	- - - - Enrollados en bolas («tops»)	0
5105.39.20.90	- - - - Los demás	0
5105.39.90.00	- - - Los demás	0
5105.40.00.00	- Pelo ordinario cardado o peinado	0

Nota. Elaboración Propia. Adaptado del Decreto Supremo N° 404-2021-EF:

Aprueban el Arancel de Aduanas 2022 (p. 164), por el Ministerio de Economía y Finanzas, 2021, Diario Oficial El Peruano.

5.4. Impacto de la Propuesta

La inserción de subcategorías nacionales específicas para la fibra de vicuña en la Ley de Aranceles de Perú (2022), diferenciándola conforme los criterios de la NANDINA (fibra de vicuña peinada y no peinada), representa un cambio de paradigma transformador para el posicionamiento exportador de Perú dentro del mercado de esta fibra al dejar de ser un simple proveedor de materias primas casi indeterminadas en su naturaleza a un líder estratégico del mercado de lujo global; actualmente, al exportar bajo partidas genéricas que indistintamente sean “De vicuña”, el país padece de una ceguera u omisión estadística que malamente permite que gran parte

del valor añadido de un producto elaborado con fibra de vicuña se escape hacia puertos extranjeros sin ser contabilizado ni gravado correctamente, por ello, al implementar las subcategorías antes presentadas, el Estado peruano puede lograr cuantificar la brecha de rendimiento y establecer un precio base de exportación diferenciado, obligando a los compradores internacionales a transparentar y hacer públicos sus márgenes.

Esto último pone en una posición de negociación mucho más agresiva y fundamentada a los exportadores peruanos, quienes podrán manejar datos técnicos que directamente se traducirán en el incremento de divisas por cada kilo de fibra que cruza la frontera, lo que desde una perspectiva socioeconómica, trastoca a profundidad en las comunidades altoandinas, donde el proceso de descordado y peinado manual (valor agregado artesanal) es realizado por los habitantes de estas zonas. Vale prever que, sin una partida arancelaria que distinga la naturaleza de la fibra sucedánea del peinado (como los “Enrollados en bolas”) o de la falta de peinar, el trabajo especializado de la comunidad exportadora es invisibilizado en los reportes comerciales, llegándolos a tratar como un simple subproducto de la esquila cuando la creación de subpartidas nacionales concretas sobre la vicuña permitirían al Estado peruano diseñar políticas de incentivos fiscales y programas de capacitación técnica enfocados exclusivamente en quienes procesan la fibra en origen.

La fibra de vicuña en sus dos estados técnicos principales: La fibra no peinada y la fibra peinada (tops o hilado) posee una brecha de alto valor entre ambas que, al no estar correctamente preestablecidas, generan pérdidas al Perú en un área que posee increíble potencial económico, puesto que, la diferencia en la calidad de la fibra de vicuña no viene dada solo de su limpieza, sino de su pureza textil, de lo cual se entiende que la fibra “no peinada” incluye impurezas, mientras que la fibra “peinada” es el producto final listo para la alta costura, siendo la falta de su especialidad condenada por su existencia genérica lo que provocó que en el 2024, de acuerdo con el diario nacional “El Pueblo” el Perú exportara un aproximado de \$8.2 millones de fibra de vicuña de la cual un 90% fue exportada como

materia prima (no peinada), provocando que el país dejara de percibir un valor agregado estimado de \$12 millones adicionales que se procesaron fuera de el.

Al no estar especificada la vicuña en la subpartida nacional (usándose códigos genéricos para “otros pelos finos”) un exportador puede declarar fibra peinada (de alto valor) como fibra no peinada (de un valor más bajo), ocasionando que el SUNAT no posea un parámetro legal de precio para detener este arbitraje, es decir, la falta de una subpartida nacional específica como las propuestas continuaría provocando que a menudo se cuestione si el peso declarado coincide con el estado de procesamiento de la fibra real, lo que en concreto no solo delimita el mercado interno, sino que además crea un desincentivo económico para la exportación de ciertos tipos de fibra de vicuña al considerar que el mercado global no se reduce solo a la compra de finura, sino también trazabilidad.

Conforme a ello, este ordenamiento técnico actúa como un blindaje que a su vez es reputacional, dado que, al adoptar una nomenclatura arancelaria precisa y determinada Perú envía una señal de clara madurez institucional y respeto por su biodiversidad ante organismos especializados, lo cual reduce de gran manera las oportunidades para el contrabando o la subvaluación (que lleva en auge la declaración de la fibra de alta pureza como si fuera un residuo para evadir controles), protegiendo la exclusividad y la escasez del recurso. En última instancia, esta precisión arancelaria permitirá que la fibra de vicuña (peinada o sin peinar) sea rastreada con máxima exactitud elevando su percepción nacional como un activo ético y trazable que a largo plazo puede asegurar la sostenibilidad de este mercado frente a competidores o sustitutos sintéticos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Andina. (2025). *Cajamarca Impulsa Producción de Fibra de Vicuña y este 2025 Proyecta Duplicar Exportación*. <https://andina.pe/agencia/noticia-cajamarca-impulsa-produccion-fibra-vicuna-1016581.aspx>
- Arce, R., & Vento, J. (2022). *Gestión Sostenible de la Fauna Silvestre en el Perú: El Caso de la Fibra de Vicuña y los Mercados de Lujo*. Editorial Científica Andina.
- Banco Mundial. (2023). *Informe sobre el Desarrollo Mundial: El Comercio como Motor de Crecimiento Sostenible*. Publicaciones del Banco Mundial.
- Bonacic, C., & Gimpel, J. (2020). *Bienestar animal y manejo de camélidos silvestres: El caso de la vicuña en los Andes*. Editorial Universitaria.
- Centro de Comercio Internacional. (2018). *El comercio de fibra de vicuña: Implicaciones para la conservación y los medios de vida rurales*. <https://www.intracen.org/file/vicunatradespanishlowrespdf>
- Comunidad Andina. (22 de octubre de 2021). Decisión N° 885. *Adopción de la Actualización de la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina* (NANDINA). Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena, (4359).

- Cornejo, R. (2021). *Política Comercial y Arancelaria: Un Análisis Comparativo en América Latina*. Editorial Universitaria.
- Cowan, C. (2020). *Wildlife Trade and Conservation: The Case of the Vicuña*. En: *Markets and Sustainable Development*.
- Diario El Pueblo. (2024). *El 90% de Fibra de Vicuña que se Exporta es solo Materia Prima*. [https://diarioelpueblo.com.pe/2024/06/24/el-90-de-fibra-de-vicu-
cuna-que-se-exporta-es-solo-materia-prima/](https://diarioelpueblo.com.pe/2024/06/24/el-90-de-fibra-de-vicu%C3%B1a-que-se-exporta-es-solo-materia-prima/)
- Federal Trade Commission (FTC). (2024). *Threading Your Way Through the Labeling Requirements Under the Textile and Wool Acts*. [https://www.ftc.gov/
business-guidance/resources/threading-your-way-through-labeling-re-
quirements-under-textile-wool-acts](https://www.ftc.gov/business-guidance/resources/threading-your-way-through-labeling-requirements-under-textile-wool-acts)
- García, M. (2020). *Derecho Aduanero y Clasificación Arancelaria: Teoría y Práctica en el Sistema Peruano*. Instituto de Investigación Jurídica.
- Gaspar, N. (2014). *Medidas arancelarias y no arancelarias del comercio internacional*. T la Melaua, *Revista de Ciencias Sociales*, 7(35), 103 – 116. [https://bit.
ly/4npEIe7](https://bit.ly/4npEIe7)
- Hill, C. & Hult, G. (2021). *Negocios Internacionales: Compitiendo en el Mercado Global* (13ra ed.). McGraw-Hill.
- Huamán, M. (2015). *El sistema normativo aduanero del Perú*. LEX, 16(13), 211 – 239. <https://bit.ly/4npEJPd>
- Juárez Allende, H. H. (2020). *La Organización Mundial de Aduanas: Pasado, Presente y Futuro*. Ciudad de México: Tirant lo Blanch. [https://laorganizacion-
mundialdeaduanas.com/wp-content/uploads/2021/04/Libro-La-OMA](https://laorganizacion-mundialdeaduanas.com/wp-content/uploads/2021/04/Libro-La-OMA).

pdf

- Kasterine, A., & Lichtenstein, G. (2018). *Trade in Vicuña Fibre: Resilience and Sustainability*. International Trade Centre (ITC). <https://intracen.org/resources/publications/trade-in-vicuna-fibre>
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2019). *Economía Internacional: Teoría y Política* (11va ed.). Pearson Educación.
- Lichtenstein, G. (2006). *Utilización de vicuñas por comunidades andinas: ¿una alternativa para la conservación y desarrollo local?* Macaulay Land Use Research Institute.
- Linares, M. (2019). *Dificultad en la identificación de la Partida Arancelaria: Exportación de prendas de fibra de vicuña pura*. Neuman Business Review, 5(2), 50 – 82. DOI: <http://dx.doi.org/10.22451/3006.nbr2019.vol5.2.10039>
- Linares-Vizcarra, M. L. C. (2025). *Análisis de la insuficiencia en la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado y su impacto en la competitividad de la fibra de vicuña peruana en los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y la Unión Europea*. ResearchGate / Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.
- MINAGRI. (2012). *Informe Perú para la XXIX Reunión Ordinaria del Convenio para la Conservación y Manejo de la Vicuña*.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2018). *Manual del Régimen de origen. Acuerdo comercial Perú-Unión Europea*. MINCETUR. <https://bit.ly/3xpomHi>

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023). Reporte Mensual de Comercio: Evolución de las Exportaciones Peruanas. <https://www.gob.pe/mincetur>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (31 de diciembre de 2021). Decreto Supremo N° 404-2021-EF. Arancel de Aduanas 2022. Diario Oficial El Peruano.
- Padín, J. (2019). *Los aranceles aduaneros como herramienta de protección comercial. Límites y alternativas para repensar el caso argentino*. Ensayos de Economía, 29(54), 115 – 136. <https://doi.org/10.15446/ede.v29n54.75883>
- Quispe, E. C., et al. (2021). *Propiedades físico-textiles y calidad de la fibra de vicuña en las zonas altoandinas del Perú*. Revista de Investigaciones Veterinarias del Perú (RIVEP).
- Quispe, J., Herrera, T., Apaza, E., Clavetea, L. y Maquera, Z. (2018). *Características tecnológicas de la fibra de vicuñas en semicautiverio de la Multicomunal Picotani – Región Puno*. Revista de Investigaciones Veterinarias del Perú, 29(2), 522 – 532. <http://dx.doi.org/10.15381/rivep.v29i2.14475>
- Rodríguez, L. (2021). *Derecho Aduanero y Comercio Internacional: El Impacto de las Regulaciones CITES en la Exportación de Fibras Finas*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- SERFOR - Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre. (2022). *Arequipa: Record Histórico en la Cantidad de Fibra de Vicuña Acopiada*. Plataforma del Estado Peruano. <https://www.gob.pe/institucion/serfor/noticias/633599-arequipa-record-historico-en-la-cantidad-de-fibra-de-vicuna-acopiada>

Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre - SERFOR (2016). *Lineamientos para el manejo sostenible de la vicuña en el Perú*. Lima: Ministerio de Agricultura y Riego.

Stiglitz, J. E. (2017). *El Malestar en la Globalización Revisitado*. Taurus.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. (2024). *Manual de Procedimientos de Exportación Definitiva y Beneficios Tributarios*. <https://www.sunat.gob.pe/>

Torres, C. (2018). *Caracterización tributaria aduanera en el Perú*. [tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles, Chimbote]. Repositorio Institucional. <https://bit.ly/4lwrbjg>

U.S. Fish and Wildlife Service (USFWS). (2023). *Vicuña (Vicugna vicugna) Import and Export Requirements under CITES and the ESA*. <https://www.fws.gov/service/3-200-37-import-export-vicuna>

Vargas Silva, C. A. (2023). *Producción de Fibra de Vicuña (2019–2023): Análisis de exportaciones y valor agregado*. <https://es.scribd.com/document/859919793/produccion-de-fibra-de-vicuna>

Vizcardo, S. (2015). *Los delitos aduaneros en el Perú*. Revista Jurídica “Docentia et Investigatio, 17(1), 47 – 62. <https://bit.ly/3TL7dVQ>

Zamora, A. y Navarro, J. (2015). *Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional*. Contaduría y Administración, 60(1), 205 – 228. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)72152-2](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(15)72152-2)

Zavaleta, J., Quispe, L. y Baquerizo, M. (2011). *Características textiles de la fibra de vicuña (Vicugna vicugna) en el Centro de Investigación, Producción y Transferencia Tecnológica Tullpacancha, Huancavelica*. Ciencia y Desarrollo, 14, 45 – 50. <https://bit.ly/44kLXv1>



EDITORIAL
NAVEGANTE