

FICHA MERCADO – PRODUCTO

**I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA**

1.1. Nombre de la OCEX	OLON - Reino Unido	1.2. Fecha	Junio 2022
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	PROMPERU Londres	
	Cargo		

**II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO**

2.1 Producto	Suéteres, jerséis y cardiganes de Alpaca en Irlanda
--------------	---

2.2 Nomenclatura arancelaria	Código arancelario (Perú) HS	Nombre de la partida
	61.10.19	Suéteres, Jerséis, cardiganes, y artículos similares de pelo fino, excl. lana, cachemira
	61.10.19.90	Los demás suéteres, de lana o pelo fino: a excepción de los con cuello de cisne.
	61.10.19.30	Cárdigan de los demás pelos finos
	61.10.19.00	Los demás artículos similares de punto, excepto de lana o cachemira
	61.10.19.10	Los demás suéteres de pelo fino: excl. Los con cuello de cisne
	61.10.10.00.21	Suéteres y pullovers con cuello cisne de alpaca
	61.10.10.00.29	Los demás de alpaca o de otro pelos finos
	61.10.10.20.10	Suéteres con cuello cisne de alpaca o pelo
	61.10.10.20.90	Demás suéteres y artículos similares, de punto, de alpaca o pelo fino

2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Código arancelario (Europa) HS	Nombre de la partida
	61.10.19	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles, of fine animal hair, knitted or crocheted (excl. from hair of Kashmir "cashmere" goats and quilted articles).
	61.10.19.90	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles, of fine animal hair, knitted or crocheted for women and girls (excl. from hair of Kashmir "cashmere" goats and quilted articles).
	61.10.19.10	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles, of fine animal hair, knitted or crocheted for men and boys (excl. from hair of Kashmir "cashmere" goats and quilted articles).

2.4 Requisitos de acceso al mercado	<p>En esta ficha se utilizan estas partidas arancelarias por los siguientes motivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. La partida arancelaria a seis dígitos 611019 incluye prendas hechas de diferentes pelos finos animales (excl. cachemira), como la lana de Arán, la cual es bastante popular en Irlanda. Incluir materiales alternativos a la alpaca permite realizar un análisis comparativo de las diferentes prendas.</li> <li>ii. La nomenclatura arancelaria para los productos de alpaca en el Perú se distingue por usar de ocho a diez dígitos, en cambio en Irlanda se utilizan de seis a ocho dígitos. Para un análisis detallado de las importaciones irlandesas se utilizarán las partidas 61101990 y 61101910, las cuales distinguen prendas para mujeres y hombres.</li> </ul> <p><b>1. Requisitos de acceso al mercado</b></p> <p>El Perú suscribió un acuerdo comercial con la Unión Europea (UE) en el 2012 que además de reducir los aranceles busca armonizar todos los aspectos del comercio internacional. Como tal, cubre las leyes de "normas de origen", la protección y normativa ambiental, el acceso al mercado, la propiedad intelectual y las preferencias arancelarias. Con este acuerdo comercial se ha obtenido un acceso preferencial del 100% de productos industriales provenientes de Perú.</p>
-------------------------------------	---

### **Aranceles**

Las importaciones peruanas de los productos bajo partida arancelaria 61.10.19 tienen tarifa preferencial y están sujetas a 0,00% de arancel. Los países sin acuerdo comercial pagan un arancel estándar de 7%.

### **Impuestos**

Las mercancías importadas bajo la partida arancelaria 611019, están sujetas a una tasa de impuestos del valor agregado (Value Added Tax - VAT) de 23,00% para las ventas en Irlanda.

### **Requisitos y certificaciones**

Los requisitos legales que los importadores de suéteres, cardiganes, y pullovers deben cumplir al ingresar al mercado irlandés son los siguientes:

#### 1. Seguridad general del producto

La Directiva de Seguridad General de Productos (GPSD 2001/95/EC) de la Unión Europea se aplica a todos los productos de consumo, incluidas las prendas bajo partida arancelaria 61.10.19. La legislación nacional de Irlanda recomienda a los fabricantes evaluar la seguridad de un producto de acuerdo con la GPSD y la norma europea BS EN 14682. Un producto se considera seguro cuando cumple satisfactoriamente con todos los requisitos legales establecidos por la legislación nacional.

#### 2. Reglamento textil

La Unión Europea también posee un Reglamento Textil detallado el cual describe las condiciones de etiquetado y comercialización con respecto a su composición. Generalmente, las etiquetas deben ser visibles, adheridas de forma segura, fácilmente legibles, duraderas y resistentes al uso.<sup>1</sup>

#### 3. Seguridad para prendas de niños

El reglamento de seguridad de dichas prendas tipifica como delito el suministro de prendas para niños a menos que haya sido tratada para que cumpla, después del lavado, con los requisitos de rendimiento de dicha norma. Además, el reglamento establece requisitos de etiquetado para que los compradores puedan saber si los productos bajo código arancelario 611019 cumplen los requisitos de embalaje.<sup>2</sup>

#### 4. Productos químicos restringidos

La legislación de registro, evaluación, autorización y restricción de productos químicos restringe ciertos productos químicos en los productos que se comercializan y venden en Irlanda bajo la regulación de la Unión Europea. Por lo tanto, no se permite el acceso al mercado irlandés a ninguna prenda de vestir que esté etiquetada incorrectamente, o que no cumpla con la normativa que regula el uso de productos químicos, R.E.A.C.H. Esta normativa se enfoca en garantizar el registro, evaluación, autorización y restricción de productos químicos.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Textile Regulation (EU) No 1007/2011. [https://ec.europa.eu/growth/sectors/fashion/textiles-and-clothing-industries/legislation\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/fashion/textiles-and-clothing-industries/legislation_en)

<sup>2</sup> Directive 94/62/EC: Packaging regulations. <https://www.eea.europa.eu/policy-documents/directive-94-62-ec-on>

<sup>3</sup> REACH regulation. <https://echa.europa.eu/regulations/reach/understanding-reach>

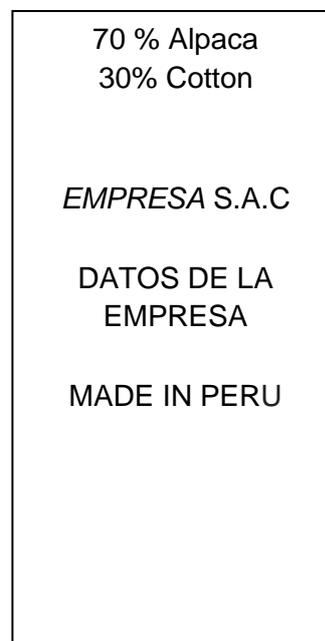
5. Etiquetado

Según la legislación No 1007/2011 todos los productos textiles exportados a la Unión Europea tienen que cumplir con las siguientes normas:<sup>4</sup>

- I. Explicar la composición del tejido - estar escrita en orden porcentual decreciente
- II. Utilizar un texto claro y legible, incluyendo un tipo de letra uniforme (mismo tipo de letra, tamaño y estilo)
- III. Contener información sobre la composición textil y el tratamiento de la prenda

Adicionalmente, la UE permite conseguir una certificación para productos sostenibles (EU Ecolabel). Esta certificación tiene un precio base de €200, que se incrementa según el tamaño de la empresa hasta un máximo de €25.000.<sup>5</sup>

Un ejemplo de etiquetado conforme con las normativas europeas es el siguiente:



Con respecto a las certificaciones obligatorias, no existe alguna para la exportación de prendas de alpaca a Irlanda. Sin embargo, algunas certificaciones pueden ayudar con la venta a importadores que requieran estándares por razones estratégicas o corporativas.

- **International Alpaca Association Certification (IAA):** el sello proporcionado por el IAA en productos de la Alpaca garantiza el contenido y la calidad de las prendas. Esta asociación ofrece la oportunidad de obtener dos sellos diferentes. El primero es la Alpaca Origen Mark que sirve para los productos 100% de alpaca. El segundo, es el Alpaca Blend Mark aplicable a productos de al



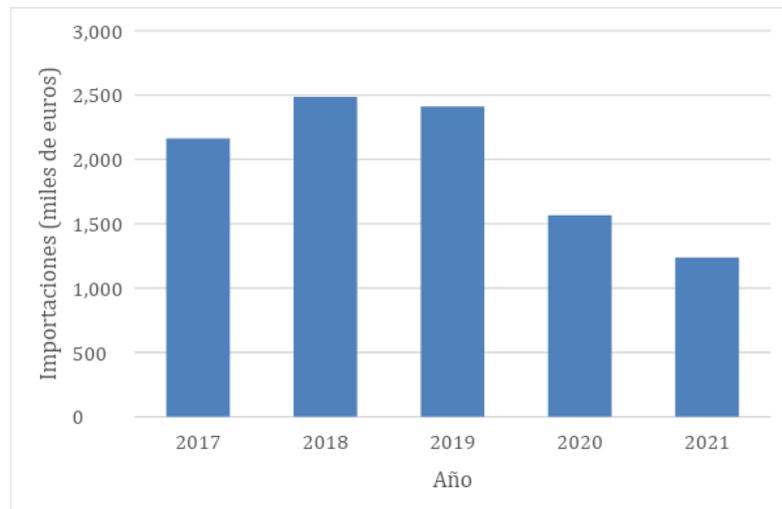
<sup>4</sup> [https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/labels-markings/textile-label/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/labels-markings/textile-label/index_en.htm)

<sup>5</sup> [https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/labels-markings/ecolabel/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/labels-markings/ecolabel/index_en.htm)

	<p>menos 30% de alpaca. Dichos sellos, pueden incrementar el valor de dichos productos, así como facilitar su venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Norma Global de Textiles Orgánicos (GOTS):</b> el objetivo de esta norma es definir los requerimientos de procesamiento, fabricación, empaque, etiquetado, comercialización y distribución. Estos deben tener por lo menos 70% de fibras naturales con certificación orgánica. Este sello puede ser importante dada la atención de los consumidores irlandeses a la sostenibilidad de los productos que compran, junto con el impacto ambiental del embalaje.</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Responsible Alpaca Standard (RAS):</b> El objetivo del estándar es proporcionar a la industria una herramienta para reconocer las mejores prácticas de los cuidadores. RAS intenta asegurar que la fibra de alpaca proviene de granjas que sean responsables en la gestión de sus tierras y que respeten el bienestar de la alpaca. Además, esta certificación tiene como objetivo el cumplimiento de parte de las empresas exportadoras con las Cinco Libertades del bienestar animal (nutrición, angustia, condición física, salud, y libertad) según normativa European Treaty Series No. 087 del Tratado Internacional de Estrasburgo<sup>6</sup>.</li> </ul> 
<p>2.5 Tendencias del mercado</p>	<p><b><u>Tendencias del mercado de Irlanda</u></b></p> <p>Las estadísticas de importación utilizadas para identificar las tendencias comerciales han sido obtenidas del Departamento Central de Estadística Irlandés (CSO) utilizando la partida arancelaria 611019, identificada bajo la descripción de jerséis, suéteres y cardiganes de ‘otros’ pelos finos como lana de alpaca, además de otros materiales. Por lo tanto, los datos utilizados en el análisis no permiten hacer conclusiones definitivas sobre el mercado de lana de alpaca, específicamente, en Irlanda. Sin embargo, se pueden identificar las tendencias más importantes de la categoría, ya que todos los materiales incluidos en ‘otros’ forman parte de un mismo mercado exclusivo y de lujo. Asimismo, los consumidores de estos productos son parte de una misma audiencia con gustos generalmente similares, por lo que se puede asumir que las prendas de alpaca siguen las mismas tendencias comerciales que otras prendas de pelo animal de lujo.</p> <p><b>Tendencias comerciales</b></p> <p>La importación de suéteres, cardiganes y jerséis de otros pelos finos de animales cayó en 38% entre 2017 y 2021, pasando de €2.16 millones a €1.24 millones. No obstante, esta reducción no ha sido lineal ni progresiva y puede ser atribuida principalmente a las disrupciones en las cadenas de suministro como resultado de la pandemia en 2020 y a consecuencia del Brexit en el 2021. Cabe resaltar que entre 2017 y 2018 las importaciones habían aumentaron en más de €300 mil, alcanzando una cifra pico de €2.48 millones.</p>

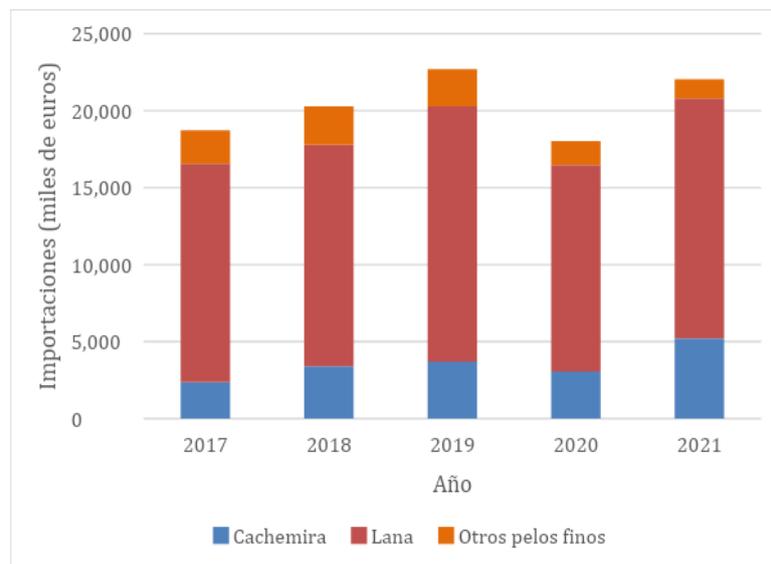
<sup>6</sup> European Convention for the Protection of Animals kept for Farming purposes. <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list?module=treaty-detail&treaty-num=087>

**Ilustración 1: Importaciones irlandesas de jerséis, suéteres y cardiganes de pelo fino entre 2017-2021**



Fuente: Irish Central Statistics Office

**Ilustración 2: Importaciones de jerséis, suéteres y cardiganes de lana, cachemira, y otros pelos finos a Irlanda, 2017-2021**



Fuente: International Trade Center (ITC)

Cuando se comparan las importaciones de estas prendas en las diferentes fibras se observa una tendencia similar entre 2017 y 2020, con crecimientos para las prendas de pelo fino, lana y cachemira de 12%, 17% y 56%, respectivamente, hasta 2019, y contracciones en el 2020 a causa de la pandemia. Sin embargo, la recuperación posterior ha sido distintita. Mientras que en el último año las importaciones de prendas de cachemira crecieron de €3.06 a €5.20 millones, y las de lana pasaron de €13.4 a 15.6 millones, las de otros pelos finos se encogieron aún más, pasando de €1.57 a €1.24 millones.

**Estructura de suministro del mercado**

Irlanda cuenta con una amplia lista de proveedores de prendas en fibras de otros pelos finos, aunque el Reino Unido ha sido históricamente el principal proveedor de estos productos por amplio margen. No obstante, a partir del 2021 esta característica ha cambiado radicalmente, coincidiendo con la entrada en vigencia del Brexit.

**Ilustración 3.1: Participación en la importación a Irlanda de la partida 611019 entre 2017 y 2021 (montos en miles de euros)**

País	2017	2021	Cambio	part. 2017	part. 2021	Cambio en part.
China	147	368	↑	7%	27%	20
Reino Unido	1,565	213	↓	72%	16%	-57
Países Bajos	80	165	↑	4%	12%	8
Italia	40	155	↑	2%	11%	9
Alemania	34	108	↑	2%	8%	6
Francia	98	74	↓	5%	5%	1
Portugal	0	40	↑	0%	3%	3
España	37	27	↓	2%	2%	0
Bélgica	13	27	↑	1%	2%	1
Turquía	0	26	↑	0%	2%	2
Otros	148	169	↑	7%	12%	5
Total	2,163	1,371	↓			

Fuente: DG Trade – European Commission

En 2017, el Reino Unido era claramente el principal proveedor de suéteres, jerséis y cardiganes de pelo fino irlandés, con casi 75% de todas las importaciones. A partir del 2021, estas importaciones cayeron pronunciadamente e Irlanda no llegó a recuperar el volumen total. Sin embargo, China, otros países europeos y “Otros”, han incrementado sus montos absolutos y participación de mercado de manera considerable, posiblemente a consecuencia de la gran brecha dejada por el país británico.

Por otro lado, Perú es el único país Latinoamericano que exporta dicha partida a Irlanda, con montos que han ido en ascenso entre 2019 y 2021, de acuerdo con fuentes nacionales (Infotrade)<sup>7</sup>. De hecho, según esta fuente el Perú habría exportado cerca de USD 98.67 mil (€ 92.97 mil) en el 2021, lo que lo situaría entre los principales seis proveedores si estas exportaciones hubiesen sido contabilizadas bajo la misma partida en Irlanda.

A continuación, se presentan de manera referencial los principales proveedores de estas prendas para las fibras de lana (611011) y cachemira (611012).

<sup>7</sup> Para los datos de Infotrade (Perú) se utilizó la partida 611019 para evitar incluir exportación de lana. Los montos no coinciden con lo reportado por Irlanda como importación para la partida 611019, en donde ese valor asciende a €2,895 para 2021.

**Ilustración 3.2: Participación en la importación de la partida 611011 entre 2017 y 2021**

País	2017	2021	Cambio	part. 2017	part. 2021	Cambio en part.
China	1,470	3,250	↑	10%	20%	10
United Kingdom	7,107	2,660	↓	50%	16%	-34
Netherlands	609	2,125	↑	4%	13%	9
Italy	1,292	1,946	↑	9%	12%	3
Bangladesh	241	1,488	↑	2%	9%	7
France	358	796	↑	3%	5%	2
Germany	847	731	↓	6%	4%	-1
Spain	316	555	↑	2%	3%	1
Turkey	82	501	↑	1%	3%	3
United States	191	310	↑	1%	2%	1
Otros	1,710	1,905	↑	12%	12%	0
Total	14,221	16,267	↑			

Fuente: DG Trade – European Commission

**Ilustración 3.3: Participación en la importación de la partida 611012 entre 2017 y 2021**

País	2017	2021	Cambio	part. 2017	part. 2021	Cambio en part.
China	24	2,146	↑	1%	39%	38
United Kingdom	1,553	1,214	↓	65%	22%	-43
Bangladesh	0	486	↑	0%	9%	9
Netherlands	52	438	↑	2%	8%	6
Italy	146	303	↑	6%	5%	-1
Germany	102	234	↑	4%	4%	0
France	112	190	↑	5%	3%	-1
Spain	148	186	↑	6%	3%	-3
United States	7	50	↑	0%	1%	1
Nepal	38	50	↑	2%	1%	-1
Otros	215	255	↑	9%	5%	-4
Total	2,399	5,553	↑			

Fuente: DG Trade – European Commission

### Tendencias en la industria de prendas de pelo fino

#### Transformación en los canales de venta

El crecimiento del comercio electrónico ha experimentado un desarrollo muy importante durante los últimos años, y se ha acelerado a raíz de la pandemia. En efecto, este fenómeno ha llevado a muchas tiendas a reevaluar sus estrategias de ventas, concentrándose, por ejemplo, en una presencia predominante en línea. Según la Oficina Central de Estadística de Irlanda, cerca del 40% de las ventas totales se realizaron en línea durante el 2020. Otras fuentes también señalan la misma tendencia creciente del canal en línea. Así, por ejemplo, según los datos del Banco Central de Irlanda, desde el 2017 las ventas en línea han aumentado alrededor de 25% y según Statista, aproximadamente el 30% de las ventas totales de prendas

	<p>de vestir se realizaron en línea en el 2020.<sup>8</sup> Adicionalmente, la firma KPMG asegura que el 68% de los consumidores irlandeses compraron más en línea en 2021 comparado al 2020.<sup>9</sup></p> <p><b>Preferencia por prendas cómodas</b></p> <p>Muchos consumidores de Irlanda tienden cada vez más a preferir prendas cómodas e informales, tendencia que se ha fortalecido a consecuencia de las políticas de aislamiento y la popularización del trabajo remoto o híbrido. Sin embargo, es importante precisar que la demanda por ropa cómoda e informal ya venía creciendo en Irlanda incluso antes de la pandemia<sup>10</sup>.</p> <p>Dichos consumidores priorizan la versatilidad y la comodidad, lo que ha hecho que las principales marcas ofrezcan jerséis, cardiganes y suéteres que sean cómodos, prácticos y puedan ser usados en diferentes ocasiones. El creciente enfoque en la comodidad y la conveniencia podría trasladarse a las prendas de alpaca, que debido a su suavidad y características térmicas se presenta como las alternativas interesantes para el mercado irlandés.</p> <p><b>Sostenibilidad y bienestar animal</b></p> <p>Durante 2020, la sostenibilidad y el bienestar de las alpacas han llegado a ser temas muy relevantes en el mercado global y también en la Unión Europea. Por un lado, existen grupos con posturas radicales que han buscado desprestigiar la producción de alpaca, y por otro, esta fibra recibió un puntaje muy desfavorable en el índice de sostenibilidad de materiales de Higg, posicionada como uno de los de mayor impacto ambiental.</p> <p>Sin embargo, la iniciativa de la cooperación con Textiles Exchange para el desarrollo e implementación del “Responsible Alpaca Standard” podrían jugar un rol importante para el fortalecimiento de la presencia de alpaca peruana en Irlanda. De hecho, Irlanda es uno de los países que se encuentran a la vanguardia en la tendencia hacia la moda sostenible, lo que se evidencia en el en la gran cantidad de búsquedas online por términos relacionados a la “moda sostenible” o “moda ética”, y otros similares, provenientes de este país en comparación con otros europeos<sup>1112</sup>.</p> <p>Por este motivo, se sugiere el uso de la certificación mencionada anteriormente, así como aquellas que se enfocan en el impacto medioambiental de los procesos de producción. Dicha aplicación podría incrementar las posibilidades de venta en Irlanda, contrarrestando la atención mediática negativa que ha tenido la fibra en los últimos años.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p><b><u>Temporadas de mayor importación</u></b></p> <p>Las importaciones de estos productos llegan a Irlanda durante todo el año. Sin embargo, las cifras revelan que los picos más populares para las importaciones son enero, octubre y noviembre como muestra la ilustración 6. Esto posiblemente se dé a consecuencia de la</p>

<sup>8</sup> Statista: [www.statista.com/outlook/dmo/ecommerce/fashion/apparel/ireland](https://www.statista.com/outlook/dmo/ecommerce/fashion/apparel/ireland)

<sup>9</sup> KPMG: [home.kpmg/ie/en/home/media/press-releases/2021/03/retail-consumer-trends-covid.html](https://home.kpmg/ie/en/home/media/press-releases/2021/03/retail-consumer-trends-covid.html)

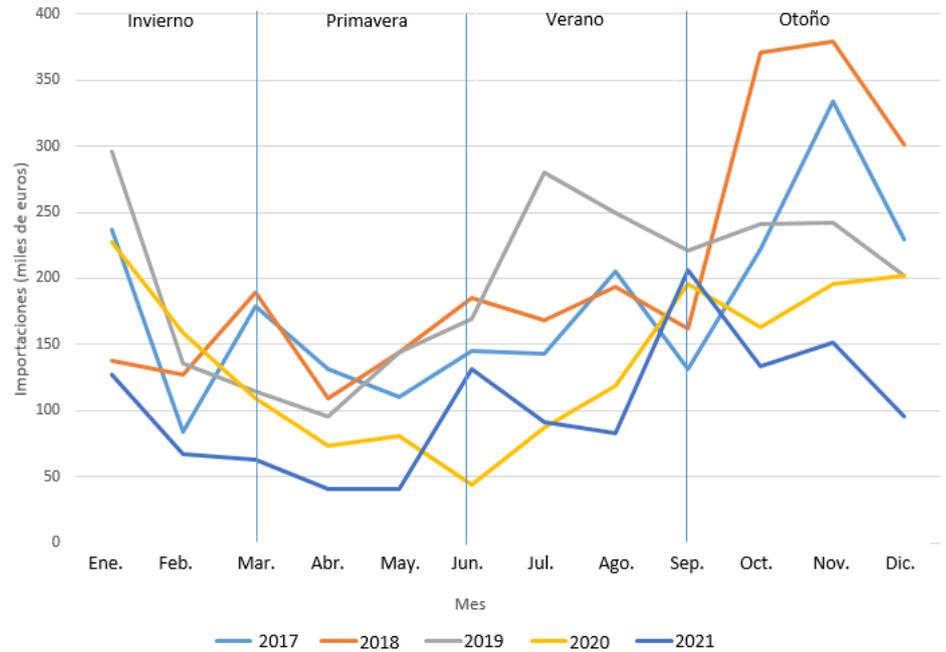
<sup>10</sup> Irish Examiner. <https://www.irishexaminer.com/lifestyle/fashionandbeauty/arid-40752009.html>

<sup>11</sup> Buzz Ireland. <https://www.buzz.ie/news/irish-news/ireland-sustainable-eco-friendly-fashion-24993270>

<sup>12</sup> Image Ireland. <https://www.image.ie/style/dublin-has-been-named-europes-most-sustainable-fashion-capital-270306>

preparación para las temporadas de otoño e invierno, cuando existe una mayor demanda de este tipo de productos.

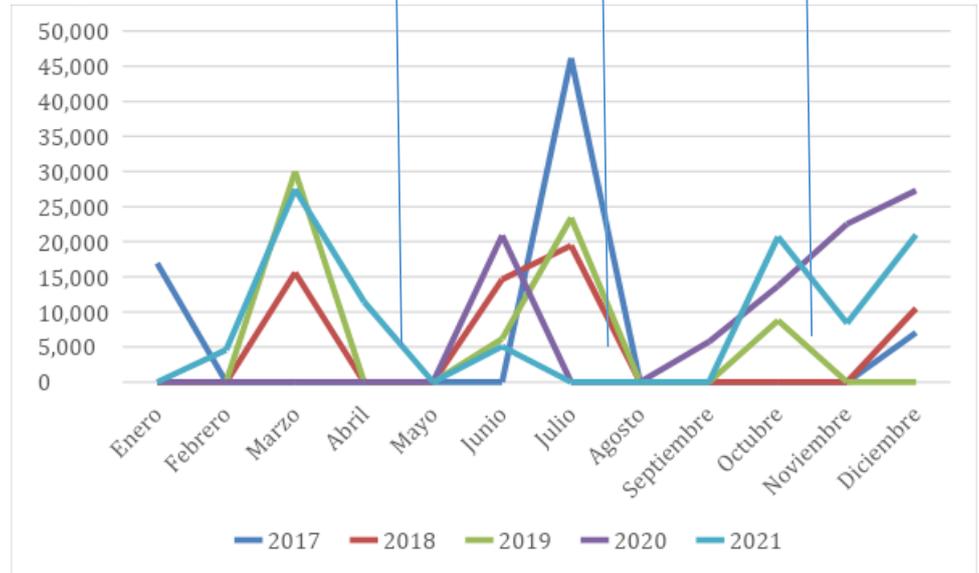
**Ilustración 6: Importaciones por mes de suéteres, jerséis y cardiganes de pelo fino entre 2017 y 2021 en Irlanda (por miles de euros)**



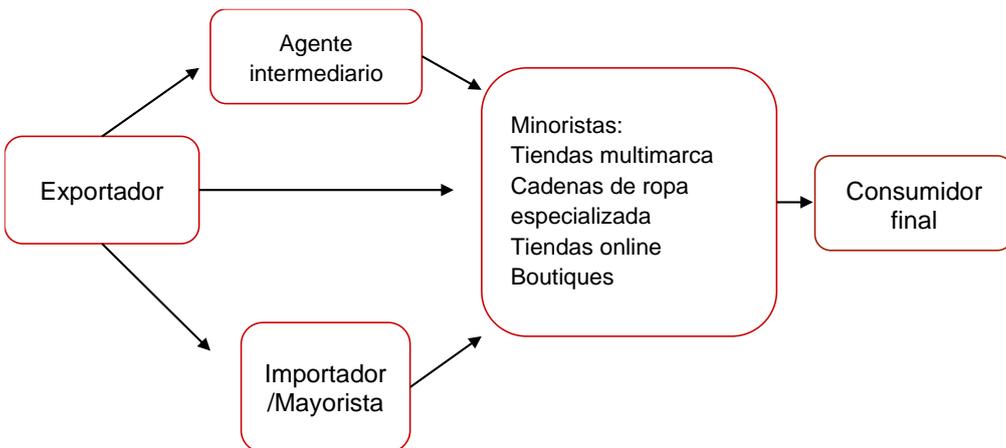
Fuente: International Trade Center

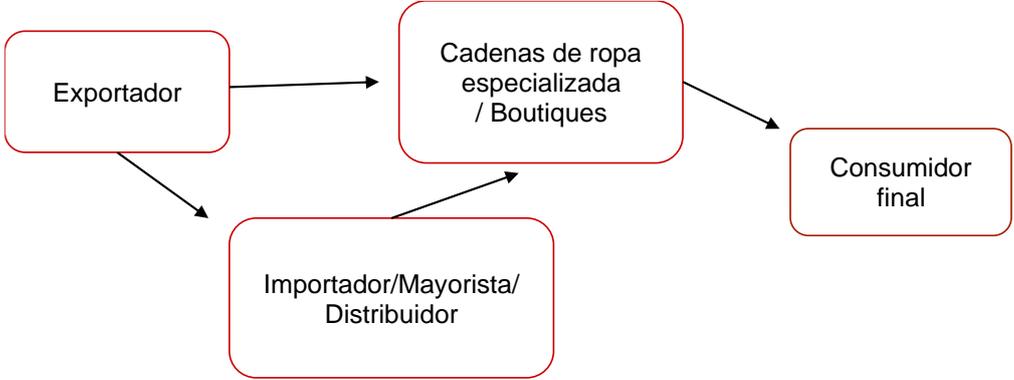
Por otro lado, las exportaciones del Perú a Irlanda no parecen tener una estacionalidad clara. De hecho, basado en datos de los últimos cinco años, se pueden observar al menos tres picos de envíos durante el año, en marzo, junio y julio, y entre octubre y diciembre.

**Ilustración 7: Exportaciones del Perú a Irlanda suéteres, jerséis y cardiganes de pelo fino (611019), en USD**



Fuente: Promperu (Infotrade)

<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado</p>	<p>Todas las exportaciones provenientes del Perú a Irlanda de estos productos se realizan por vía aérea, ingresando a través del aeropuerto de Dublín.</p>
<p>2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado</p>	<p><b><u>Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado</u></b></p> <p>Las ventas de suéteres, jerséis, y cárdigan en Irlanda se realizan principalmente en tiendas multimarca o cadenas de ropa, por motivos de conveniencia y precios. En ocasiones también se pueden adquirir en supermercados que cuentan con una sección de ropa. En estos casos, es común que los exportadores ingresen al mercado a través de grandes importadores o mayoristas, que luego colocan los productos en diversas cadenas o tiendas en todo el país. En este caso los precios y el volumen son claves, ya que la cadena suele tener una o más empresas.</p> <p>Sin embargo, a diferencia de las prendas en fibras comunes, los productos bajo la partida 611019 suelen estar hechos de materiales de más alta gama. De hecho, los productos de pelo fino, como la alpaca, es más probable que se encuentren en tiendas especializadas o en boutiques de grandes marcas o independientes. El camino a estos minoristas puede darse también a través de importadores y mayoristas o directamente al minorista, dependiendo de las cantidades que este maneje.</p> <p>Igualmente, los factores claves para la venta en boutiques incluyen la calidad del producto y la fiabilidad sobre el origen del mismo, como por ejemplo el uso de certificaciones de origen o calidad. Es importante indicar que las tiendas especializadas están dispuestas a pagar un premium por trabajar con proveedores que puedan cumplir con los estándares requeridos.</p> <p>En el siguiente gráfico se presenta la estructura de la cadena de distribución y comercialización de suéteres, jerséis y cardiganes dentro Irlanda.</p> <p><b>Ilustración 8: Irlanda - canales de distribución y comercialización</b></p>  <pre> graph LR     Exportador[Exportador] --&gt; AgenteIntermediario[Agente intermediario]     Exportador --&gt; Minoristas["Minoristas: Tiendas multimarca Cadenas de ropa especializada Tiendas online Boutiques"]     Exportador --&gt; Importador["Importador / Mayorista"]     AgenteIntermediario --&gt; Minoristas     Importador --&gt; Minoristas     Minoristas --&gt; ConsumidorFinal[Consumidor final]   </pre> <p>En el sector de alta gama el comercio directo entre el exportador y las boutiques es común. Muchas de estas empresas suelen desarrollar vínculos estrechos con proveedores especializados específicos. Además, estos compradores valoran el hecho de trabajar con empresas sostenibles, socialmente responsables, y que promuevan el bienestar de la alpaca</p>

	<p>misma. Incluso muchos minoristas se involucrarán directamente con el productor para asegurar que la calidad y los procesos cumplan con los estándares de la empresa.</p> <p><b>Ilustración 9: Irlanda - canales de distribución para boutiques y cadenas de ropa especializadas</b></p>  <pre> graph LR     Exportador[Exportador] --&gt; Cadenas[Cadenas de ropa especializada / Boutiques]     Exportador --&gt; Importador[Importador/Mayorista/Distribuidor]     Importador --&gt; Cadenas     Cadenas --&gt; Consumidor[Consumidor final]     </pre>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores</p>	<p><b><u>Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores</u></b></p> <p><b>Impacto medioambiental y bienestar animal</b></p> <p>La preocupación por la sostenibilidad y el impacto medioambiental sigue creciendo en Irlanda. Según el Irish Retail and Consumer Report del 2019, elaborado por la consultora PwC Irlanda, el 41% de los consumidores irlandeses están dispuestos a pagar un premium para obtener productos que puedan garantizar prácticas sostenibles y que presten atención al bienestar de los animales<sup>13</sup>. De hecho, tanto los compradores como el consumidor final mantienen dentro de sus prioridades adquirir productos con un impacto ambiental reducido o mínimo.</p> <p>Por estos motivos, es importante que los productos hechos con alpaca provengan de fuentes confiables que sigan protocolos y procesos que garanticen el bienestar de los animales. Idealmente, se sugiere contar con un registro de trazabilidad que permita constatar que el producto y los insumos fueron obtenidos de fuentes que respetan el medio ambiente.</p> <p><b>Calidad térmica e hipo alergénica</b></p> <p>Independientemente de las alternativas que se pueden encontrar en Irlanda, como lana y lana proveniente de Arán, muchos comercializadores de productos de alpaca centran sus estrategias de comunicación en el hecho de que esta fibra es de gran calidad térmica y cuenta con características hipo-alergénicas. También es importante señalar que en Irlanda la temperatura media en todo el año es de 7.7 grados Celsius, de hecho, un clima favorable para la venta de productos que preserven el calor, como es el caso de la alpaca.</p> <p><b>Suavidad</b></p>

<sup>13</sup> Irish Retail and Consumer Report 2019. <https://www.pwc.ie/reports/irish-retail-consumer-report-2019.html>

	<p>La lana de alpaca es conocida en todo el mundo por ser más suave que la lana de oveja. Esta característica, en combinación con la calidad térmica, suele ser una de las determinantes de compra. Y debido a un creciente enfoque en comodidad y conveniencia, esta característica podría ser incluso más relevante en el futuro, ya que se adapta para la elaboración de prendas para uso en el hogar.</p> <p><b>Transparencia y cooperación con los proveedores</b></p> <p>De acuerdo con entrevistas realizadas a compradores irlandeses, uno de los puntos más importantes considerados por estas empresas es el poder contar con una relación de primera mano con sus proveedores. Es decir, los compradores valoran poder establecer relaciones de largo plazo y cooperación que estén fundamentadas en la transparencia y en vínculos fuertes con las empresas exportadoras. Para lograrlo, los compradores buscan enfocarse en los siguientes puntos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Viajar a Perú para conocer las zonas productivas y establecer una conexión personal.</li> <li>2. Corroborar las prácticas sostenibles y éticas, con énfasis en el manejo de relaciones laborales justas con los trabajadores y el trato a los animales.</li> <li>3. Verificar que los proveedores sean confiables y transparentes con la información de sus productos.</li> <li>4. Contar con una disposición y apertura para solucionar problemas rápidamente y en cooperación.</li> </ol>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado</p>	<p><b>Presencia de la oferta peruana en el mercado</b></p> <p>Las estaciones de otoño e invierno son periodos populares para comprar cardiganes y suéteres, especialmente aquellos elaborados en fibras térmicas. El periodo previo a Navidad e inmediatamente después también son momentos populares para comprar estos productos. Esto se evidencia tanto estacionalidad de la venta minorista como el incremento de las importaciones durante la época.</p> <p>La mayoría de comercializadores de alpaca peruana en Irlanda utilizan plataformas en línea como principal canal de venta de sus productos. Esto se debe a que el producto se dirige a un nicho de mercado que conoce sobre la calidad de la fibra y los volúmenes suelen ser relativamente pequeños. Este formato permite a los minoristas reducir sus costos fijos y enfocarse en el servicio y calidad de los productos.</p> <p>Por otro lado, si bien la exportación de prendas confeccionadas en alpaca procedentes de Perú se ha incrementado en los últimos años, lo cierto es que estas aún representan una proporción pequeña en comparación con la exportación de hilado. Por este motivo, la mayor parte de la oferta de prendas en alpaca de Irlanda es de fabricación local y se puede encontrar en diversas boutiques y marcas independientes.</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p><b>Actividades de promoción idóneas para promover el producto en Irlanda</b></p> <p>Irlanda es un país con un mercado relativamente pequeño comparado con otros del continente europeo, por lo que los compradores y proveedores suelen participar de eventos y ferias grandes en otros países. Estos eventos suelen ser las principales formas de promocionar los servicios de confecciones, así como la introducción de marcas nuevas. También existen ferias más pequeñas y de carácter local que contribuyen al posicionamiento de marcas independientes, muchas veces nacionales y en otros casos principalmente del</p>

Reino Unido y algunas de otros países. Para poder ingresar al mercado irlandés se recomienda participar de ferias grandes en Europa, enfocadas principalmente en la región norte, y en menor medida explorar ferias locales que permitan ingresar a nichos de mercado.

A continuación, se presentan las ferias más relevantes para el mercado irlandés:

Evento	Próxima edición	Lugar	Participantes	Alcance	Logo
Pure London	12 - 14 Feb 2023	Olympia London, London, UK	17,000 visitors 500 exhibitors	Internacional	
Premiere Vision-Paris	07 - 09 Feb 2023	Parc des expositions Paris Nord Villepinte, Paris, France	58,000 Visitors 2000 Exhibitors	Internacional	
Texworld Evolution Paris	06 - 08 Feb 2023	Paris Le Bourget Exhibition Centre, Paris, France	5000 Visitors 800 Exhibitors	Internacional	
Showcase Ireland 2023	22-24 January 2023	RDS Dublin	350 Exhibitors (125 fashion) 5000 Visitors	Nacional/ Local	

**ANEXO**  
**PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO**

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (euro por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Cayo	1	240€	Irlanda	12/07/2022	100% alpaca premium	
Blarney	1	161€	Irlanda	12/07/2022	27% baby alpaca, 42% lana de merino, 31% algodón pima	
Hushbaye	1	270€	Irlanda	12/07/2022	100% alpaca	
Bellepaga	1	239€	Perú	12/07/2022	100% baby alpaca	

Peruvian Connection	1	295€	Perú	12/07/2022	100% alpaca	
Irish design house	1	290€	Irlanda	12/07/2022	100% alpaca	
<b>Ejemplos de productos que contienen cashmere en el mercado irlandés</b>						
Madigan	1	595€	Irlanda	12/07/2022	100% cashmere	
Sphere one	1	545€	Irlanda	12/07/2022	100% cashmere	

Lucy Nagle	1	235€	Irlanda	12/07/2022	100% cashmere	
Monoghans	1	350€	Irlanda	12/07/2022	100% cashmere	
Nomad	1	129€	Irlanda	12/07/2022	100% cashmere	
Cashmere specialist	1	284€	Irlanda	12/07/2022	100% cashmere	