

V FORO  
NACIONAL  
*De la Vicuña*

Del 20 al 22 de noviembre  
Lugar: Auditorio Magno de la UNA Puno

DEFICIENCIAS EN  
EXPERIENCIAS DE  
COMERCIALIZACIÓN



Arqto. *Americo Ticona*



**La vicuña Emblema Nacional**

¿Cómo transformar este símbolo de riqueza en un verdadero motor de desarrollo sostenible y equitativo para nuestras comunidades?



**GUANO**



**SALITRE**



**PLATA**



**COBRE**

HASTA ACTUALMENTE LLEGAR A LA  
**FIBRA DE VICUÑA**



# DEFICIENCIAS EN EXPERIENCIAS DE COMERCIALIZACIÓN

# 1.- PRECIOS BAJOS Y MONOPOLIZACIÓN

Las grandes empresas que compran la fibra imponen precios bajos, sin considerar los altos costos y esfuerzo del manejo de vicuñas, incluyendo el cuidado de los animales, la realización de los chaccus y la preservación de los ecosistemas altoandinos.

El mercado ha estado dominado por un pequeño grupo de empresas internacionales, que controlan tanto la compra como la comercialización del producto final.

## 2- FALTA DE INFRAESTRUCTURA PARA TRANSFORMACIÓN

### **Producción limitada a fibra bruta o materia prima:**

Las comunidades y asociaciones han trabajado arduamente en la esquila y clasificación de fibra, pero no han tenido acceso a plantas de transformación locales para convertir la fibra en hilos o productos terminados.

### **Dependencia de intermediarios:**

Sin infraestructura, los productores venden la fibra materia prima a precios bajos a intermediarios.

### 3.- LIMITADA ORGANIZACIÓN Y CAPACITACIÓN LOCAL DE MARKETING DIGITAL

#### **Falta de capacitación técnica:**

Frente a marcas internacionales, las comunidades locales no tienen los recursos para competir en diseño, marketing y distribución digital.

#### **Falta de proyectos colectivos regionales en comercialización**

Algunos intentos de asociaciones para comercializar directamente han fracasado debido a la falta de apoyo técnico, financiero y logístico.

## 4.- FALTA DE ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES

### **Desconocimiento de las normas internacionales:**

La mayoría de las asociaciones carecen de conocimiento sobre estándares de exportación, certificados de origen y requisitos sanitarios exigidos en mercados como Europa y Asia.

### **Falta de contactos comerciales:**

No se han establecido canales directos con compradores internacionales, lo que ha perpetuado la dependencia de grandes empresas que controlan el mercado global.

# CONCLUSIÓN: NUESTRO FUTURO DEPENDE DE NOSOTROS



**MATERIA PRIMA**





V FORO  
NACIONAL  
*De la Vicuña*

Del **20** al **22** de noviembre  
Lugar: *Auditorio Magno de la UNA Puno*

MUCHÍSIMAS GRACIAS

