



**FLACSO**  
ARGENTINA

Facultad  
Latinoamericana de  
Ciencias Sociales.  
Sede Argentina.

**Área de Economía  
y Tecnología.**

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA POLÍTICA  
CON MENCIÓN EN ECONOMÍA ARGENTINA**

TESIS:

**LA PERIFERIA DEL LUJO.**

**Un análisis del rol de la Argentina en la cadena global de valor de la  
moda de lujo, a partir del caso de la fibra de vicuña.**

**Autor:** Lic. Laureano Mon

**Directora de Tesis:** Mg. Patricia Marino

**Tesis para optar por el grado académico de:  
Magister en Economía Política con mención en Economía Argentina.**

**02/2024**



## AGRADECIMIENTOS

La tesis ha sido el resultado de un proceso de trabajo en el que han colaborado colegas con gran conocimiento en las diversas temáticas involucradas. Mi especial agradecimiento a la directora de la tesis, Mg. Patricia Marino, quien no sólo ha sido una guía valiosa durante esta investigación sino también durante mi experiencia en el centro Textiles del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), un trabajo en el cual exploré en profundidad las problemáticas de la industria Textil e Indumentaria, así como aprendí sobre el valor de las políticas públicas para brindar soluciones. Mi agradecimiento a Cecilia Takashima, fuente permanente de consulta. Gracias a Mariana Carfagnini, Mariano Kestelboim, Ariel Schale, Lucas Florit, Leandro De Vita, Carolina Passalacqua, Ramón Gutiérrez, Edmondo Giorgio Giovannini, Sandra Di Mauro, Hugo Lamas y Henrik Kuffner. Gracias a Victoria Basualdo por su guía durante el desarrollo del proyecto preliminar de la tesis. Gracias a Mirta Quiles por el apoyo moral. Un agradecimiento especial a Eduardo Basualdo y todo el equipo docente de la Maestría en Economía Política de FLACSO por su conocimiento y compromiso, el que me ha motivado a realizar esta investigación. Espero este trabajo sea útil para pensar el desarrollo de la industria del país.

## RESUMEN

La tesis estudia la cadena de producción de la fibra de vicuña en Catamarca en el período 2002-2017 para identificar limitaciones estructurales y oportunidades que permitan avanzar en un proceso de agregación de valor, integración vertical de los eslabones y consecución de una oferta de bienes de lujo destinados al mercado local e internacional. Se identifican las heterogeneidades estructurales, la asimetría en la apropiación de la renta y la trama de intereses intra y extra-fronteras que reproducen la primarización del subsector e impiden su desarrollo. Para comprender el escenario donde se desenvuelven las relaciones económicas alrededor de la producción y comercialización de las fibras, se analiza el patrón de inserción subordinada de la industria Textil e Indumentaria nacional en la cadena global de valor de la moda, a través de los indicadores de balanza comercial, importaciones y exportaciones. Se expone la regularidad del tipo de especialización entre 2002 y 2017 más allá de las políticas públicas aplicadas por gobiernos con diferentes visiones económicas y modelos de acumulación. Se reconstruyen los lazos entre países periféricos (proveedores de materias primas) y países centrales (productores de bienes con I+D) alrededor de la fibra de vicuña. Se define una nueva oferta de bienes exportables basados en fibras finas locales a partir de una estrategia de industrialización progresiva, democratización tecnológica y producción circular, que permitiría cambiar parcialmente el perfil de la industria local. Se examinan las condiciones técnicas, organizacionales, comerciales e institucionales, así como el rol clave del Estado, para lograr una transformación estructural en beneficio de todos los actores involucrados.

# ÍNDICE

<b>AGRADECIMIENTOS</b>	<b>3</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
I. HIPÓTESIS DE TRABAJO Y MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN.	12
II. METODOLOGÍA, ALCANCES Y CONDICIONANTES DE LA INVESTIGACIÓN.	18
III. ORGANIZACIÓN DEL CONTENIDO.	21
<b>I. COMPOSICIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA EN EL PERÍODO 2002-2017 EN ARGENTINA</b>	<b>23</b>
I. I. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA NACIONAL.	23
I. II. EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA EN EL PERÍODO 2002-2017.	28
I. III. CAMBIOS EN LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA DURANTE LOS GOBIERNOS KIRCHNERISTAS: CRECIMIENTO SIN TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA.	34
I. IV. CAMBIOS EN LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA DURANTE LOS DOS PRIMEROS AÑOS DEL GOBIERNO MACRISTA: LA RECONVERSIÓN FORZADA.	44
<b>II. LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA NACIONAL EN EL PERÍODO 2002-2017</b>	<b>46</b>
II. I. UN PATRÓN EXPORTADOR FUNCIONAL A LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO.	46
II. II. LA CONSOLIDACIÓN DEL ROL PERIFÉRICO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA.	55
<b>III. LA DINÁMICA DE LA CADENA GLOBAL DE VALOR DE LA MODA DE LUJO</b>	<b>61</b>
III. I. LA ALTA CONCENTRACIÓN Y EL ROL DOMINANTE DE LOS CONGLOMERADOS.	64
III. II. UN ESCENARIO INTERNACIONAL BENEFICIOSO PARA LAS FIBRAS NATURALES: LA DEMANDA CRECIENTE DE SUSTENTABILIDAD.	70
III. III. LA DISPUTA POR EL CONTROL DE LAS FIBRAS NATURALES: LA ESTRATEGIA DE PROVISIÓN DE FIBRA DE VICUÑA DE UNA EMPRESA INTERNACIONAL EN PERÚ Y ARGENTINA. EL CASO LORO PIANA.	75
<b>IV. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA FIBRA DE VICUÑA EN CATAMARCA EN EL PERÍODO 2002-2017</b>	<b>87</b>
IV. I. EL OLIGOPOLIO DE LA PRODUCCIÓN.	89
IV. II. EL OLIGOPSONIO DE LA COMERCIALIZACIÓN.	91
IV. III. LA DESIGUAL DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.	95
IV. IV. EL CIRCUITO DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LA FIBRA DE VICUÑA LOCAL: LA REPRODUCCIÓN DE LA INSERCIÓN SUBORDINADA.	99
<b>V. UN NUEVO PATRÓN DE INSERCIÓN DE LA INDUSTRIA LOCAL EN LA CADENA GLOBAL DE VALOR DE LA MODA DE LUJO</b>	<b>103</b>
V. I. EL POTENCIAL DE UNA OFERTA BASADA EN LA FIBRA DE VICUÑA Y OTRAS FIBRAS FINAS.	106
V. II. UNA INDUSTRIALIZACIÓN PROGRESIVA DE LA CADENA DE PRODUCCIÓN.	109
V. III. LA ESTRATEGIA BASADA EN LA CIRCULARIDAD.	114
V. IV. EL ROL CLAVE DEL ESTADO.	115

<b>VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>120</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>126</b>
<b>ANEXO I: ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS Y TABLAS</b>	<b>127</b>
I. FIGURAS.	127
II. GRÁFICOS.	127
III. TABLAS.	127
<b>ANEXO II: DETALLES DE LA METODOLOGÍA</b>	<b>128</b>
I. ENFOQUE METODOLÓGICO.	128
II. MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.	129
<i>ii. a. Técnicas de investigación cuantitativa.</i>	129
<i>ii. b. Técnicas de investigación cualitativa.</i>	130
<i>ii. c. Detalle de fuentes primarias y secundarias por tipo de dato.</i>	132
<i>ii. d. El procedimiento.</i>	134
III. DEFINICIÓN DEL UNIVERSO.	135
<b>ANEXO III: ENTREVISTAS A ACTORES NACIONALES E INTERNACIONALES</b>	<b>136</b>
I. HUGO LAMAS, ESPECIALISTA EN PRODUCCIÓN Y CALIDAD DE FIBRAS ANIMALES DE LA ESTACIÓN EXPERIMENTAL AGROPECUARIA ABRA PAMPA, INTA.	136
II. HENRIK KUFFNER, EXDIRECTOR GENERAL DE LA INTERNATIONAL WOOL TEXTILE ORGANIZATION.	145
III. LEANDRO DE VITA, PROPIETARIO Y CEO DE TEXTIL LOS ANDES S.A.	153
IV. LUCAS FLORIT, JEFE DEL ÁREA DE MANEJO DE VICUÑA Y CERTIFICACIÓN DE FIBRA DE LA DIRECCIÓN PROVINCIAL DE BIODIVERSIDAD, SECRETARÍA DE ESTADO DEL AMBIENTE Y DESARROLLO SUSTENTABLE, DE LA PROVINCIA DE CATAMARCA.	155
V. CECILIA TAKASHIMA, EX TÉCNICA DEL CENTRO TEXTILES, DEL INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL (INTI).	160
VI. RAMÓN GUTIÉRREZ, PRESIDENTE DE LA COOPERATIVA MESA LOCAL LAGUNA BLANCA COOPERATIVA LIMITADA.	163
VII. EDMONDO GIORGIO GIOVANNINI, EXPERTO TEXTIL DE LA INDUSTRIA ITALIANA DE LA REGIÓN DE BIELLA, ITALIA.	164
VIII. SANDRA DI MAURO, EX TÉCNICA DEL CENTRO TEXTILES, DEL INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL (INTI), CON EXPERIENCIA EN MARCAS DE MODA DE EUROPA.	172
<b>ANEXO IV: SECCIÓN, CAPÍTULOS E ÍTEMS RELEVADOS (INDEC) PARA DETERMINAR LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA DE LA INDUMENTARIA Y TEXTIL EN ARGENTINA</b>	<b>174</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>182</b>

## **LA PERIFERIA DEL LUJO.**

*Un análisis del rol de la Argentina en la cadena global de valor de la moda de lujo, a partir del caso de la fibra de vicuña.*

## **INTRODUCCIÓN**

La inserción económica de la Argentina en la división internacional del trabajo ha sido objeto de estudio y análisis por parte de académicos y expertos, siendo una constante la identificación de una relación subordinada y dependiente. A partir de la consolidación del país como proveedor mundial de materias primas a comienzos del Siglo XX, el debate hasta nuestros días ha girado alrededor de la posibilidad de jugar un rol relevante como proveedor de productos manufacturados con mayor valor agregado – lo que ha animado procesos de industrialización – o permanecer como el “granero” (o, en una versión más actual, el “supermercado”) del mundo.

Estas opciones planteadas de manera dicotómica – materias primas v/s industria - han atravesado los diferentes sectores económicos de la Argentina. El sector Textil e Indumentaria, tanto en su estructura productiva como en su oferta de bienes, refleja los vaivenes de las políticas públicas coyunturales enlazadas a las diferentes ideologías económicas que se han sucedido durante el Siglo XX y las primeras dos décadas del XXI. Por ende, la inserción de la industria de la moda en la cadena global de valor reproduce la subordinación y dependencia -un perfil similar que es posible hallar en otras ramas- enfocada en la exportación de materias primas (lana, algodón, cuero, fibras camélidas) y producción de

bienes finales con bajo valor agregado para consumo del mercado local. En contraposición, se encuentra la importación de bienes terminados básicos a menor costo que los locales para complementar la oferta destinada a las clases medias y bajas, así como la importación de ciertos bienes suntuarios y alto valor agregado para responder a las demandas de las clases altas conectadas de forma aspiracional a los mercados internacionales.

El carácter estructuralmente deficitario es prueba de ello: en el período 2002-2017 emerge un saldo negativo de U\$S 10.563.561.765 millones aprox. (INDEC). Asimismo, el análisis de la composición de las exportaciones e importaciones en esos años remarca el perfil subordinado: la exportación de fibras sin procesar o con bajo valor agregado dominan la oferta exportadora (50% promedio) mientras se importan mayoritariamente tejidos (43% promedio) y bienes terminados como prendas y productos para el hogar (23% promedio) (INDEC).

La dinámica de la cadena global de la moda deja poco margen para la inserción de los países periféricos: o son proveedores de mano de obra barata bajo condiciones laborales críticas para el segmento de *fast fashion* (moda rápida) y/o proveen materias primas con escaso valor agregado. Los países centrales se reservan el eslabón de la gestión, I+D, diseño y distribución de los productos, así como el desarrollo de tecnologías industriales. A su vez, los países periféricos se convierten en potenciales mercados de consumo de productos importados.

Sin embargo, Argentina tiene algunas ventajas comparativas en términos de materias primas textiles que son altamente demandadas en el mercado del lujo que, combinadas con un proceso de industrialización e I+D y un sistema de producción circular, podrían generar una oferta de bienes con alto valor agregado que modificarían, en parte, el perfil de inserción y reducirían el desbalance del intercambio comercial. El interés creciente de los consumidores



de moda de lujo por adquirir productos realizados con estándares sustentables altos, materiales naturales saludables y un fuerte componente simbólico asociado al origen, mejora las oportunidades de posicionamiento internacional de los productos locales.

Los Camélidos Sudamericanos (CSA) son las especies que brindan al sector textil mundial algunas de las consideradas fibras especiales por sus características de finura, escasez y precio alto. Argentina posee una población relativamente importante de vicuña y guanaco (especies silvestres) y, en menor medida, de llama (especie doméstica). A ello se suman las lanas (oveja) finas – como la merino- que se producen en el país y son valoradas en el circuito internacional. Con un mercado global textil dominado por los materiales sintéticos y artificiales, las fibras naturales son un recurso *premium*.

**La tesis estudia el potencial cambio del patrón de inserción de la industria local en la cadena global de la moda a partir del desarrollo de bienes con alto valor agregado basados en la fibra de vicuña, como puntapié para pensar una oferta diferenciada más amplia que integre por todas las fibras camélidas (guanaco, llama) y lanas finas (merino). Ello demandaría cambios tecnológicos, productivos y organizacionales en la cadena productiva local para alentar su industrialización, integración vertical y fortalecimiento.**

Si bien el espectro de fibras de camélidos en Argentina es grande y disperso territorialmente, la investigación se centrará en la producción de fibra de vicuña en la provincia de Catamarca. Para evaluar la evolución de la industria en su conjunto con sus sectores (*Textil - Confecciones*) y subsectores (*Fibras Animales - Fibra Finas – Fibra de Vicuña*), y así explicar problemáticas estructurales y potencialidades, se analizarán algunos indicadores para el período de la posconvertibilidad entre los años 2002 y 2017.

Centrarse en el análisis en la vicuña como materia prima tiene una debilidad: la actividad actual tiene una incidencia económica pequeña en la industria Textil e Indumentaria

por lo que podría pensarse poco relevante. Sin embargo, es la fibra natural más valiosa a nivel mundial y su producción local enlazada a la cadena global de la moda de lujo permite identificar diferentes características relevantes de una estructura productiva periférica.

La investigación busca comprender en profundidad las condiciones, composición y dinámica económica de este subsector. Cada uno de sus eslabones tiene particularidades en términos productivos, de uso de capital y trabajo, así como su participación en la apropiación de la renta. Las variables por estudiar requieren un análisis cuantitativo para observar los precios de las materias primas, hilado y producto terminado; distribución del ingreso entre los diferentes actores; cantidad de unidades productivas por eslabón; ventas al mercado interno y exportaciones. Así mismo será necesario un análisis cualitativo para aproximarnos al rol de los actores económicos e institucionales que intervienen en el proceso.

La cadena de la fibra de vicuña en Catamarca se caracteriza por la intervención de una diversidad de actores -conglomerados multinacionales, cooperativas, comunidades indígenas, productores independientes, empresas nacionales, instituciones locales e internacionales - que participan en la producción de la materia prima y, luego, en la comercialización. La disputa por el acceso, la distribución y el procesamiento de la fibra pone en evidencia una multiplicidad de intereses económicos que se extienden extra-fronteras. El resultado concreto es que gran parte de la materia prima es exportada en bruto –al igual que la lana (ovina) y otros pelos finos- para la producción de bienes de alta gama en el mercado europeo, lo cual implica no sólo la ruptura de la cadena de valor local –consolidando su primarización- sino también la venta a precios reducidos.

Uno de los fines de la investigación es ahondar en la dinámica del subsector a través del análisis de casos relevantes que permitan definir la naturaleza, intereses, comportamientos y relaciones entre las unidades productivas. Es importante ponerles rostro

a los diferentes actores dilucidando las pujas entre ellos en un contexto de posible heterogeneidad estructural y distribución asimétrica de ingresos.

El análisis de los factores antes expuestos nos llevará a considerar la potencial industrialización de la cadena productiva de la fibra de vicuña y las fibras finas para lograr una oferta de bienes diferenciados para consumo interno y exportación. Un diagnóstico sobre la calidad de las materias primas, la calificación de mano de obra, la infraestructura tecnológica, la calidad de los procesos, la inversión, el diseño y desarrollo (I+D), permitirá dilucidar qué condiciones internas deben generarse para desencadenar un proceso de agregación de valor.

Un punto fundamental será identificar el rol que el Estado debería jugar para incentivar la innovación y progreso técnico a fin de alentar un proceso virtuoso de industrialización de las fibras finas, así como garantizar un beneficio justo para todos los actores involucrados.

Este recorrido analítico permitirá evaluar, en concreto, si la Argentina tiene el potencial para cambiar su rol subordinado dentro de la cadena global de valor de la moda de lujo, a partir de la elaboración de bienes diferenciados y sustentables basados en una ventaja comparativa: las fibras animales finas y, en especial, la vicuña, con alta demanda por su calidad, sustentabilidad y exclusividad.

En el origen de la tesis está la convicción de que resulta estratégico crear una oferta de bienes diferenciados acordes a la estructura productiva de un país periférico, analizando los requerimientos tecnológicos, institucionales y organizacionales de una manera integrada. Un modelo de desarrollo que aproveche y potencie los recursos naturales a partir de los cuales generar encadenamientos hacia delante avanzando en sectores de alto valor agregado (Schteingart y Coatz, 2015) podría ser una solución factible.

El debate sobre qué tipo de bienes suntuarios es plausible generar en Argentina nos introduce también en un aspecto estructural de los países de América Latina: la adopción de patrones de consumo de países desarrollados por parte de sectores de mayores ingresos en países subdesarrollados (Furtado, 1964). De ahí la importación de productos de lujo para satisfacer una demanda que pone en tensión elementos culturales –principalmente aspiraciones de una sociedad- con estructuras productivas que no pueden responder a los requerimientos técnicos y organizacionales para generar esa oferta. Si bien la tesis no hará hincapié sobre esta arista del problema, sí es pertinente reflexionar acerca de cuáles serían aquellos bienes suntuarios que se corresponderían con el grado de desarrollo de la estructura productiva del país y que se podrían insertar en los patrones de consumo locales. Invertiendo el foco, la tesis buscará identificar las oportunidades que el mercado internacional de la moda tiene para empresas locales que exporten bienes diferenciados realizados con fibras finas naturales para, entonces, pensar en productos creados desde la periferia que se inserten en los patrones globales del lujo.

#### **i. Hipótesis de trabajo y marco teórico de la investigación.**

La tesis se organiza alrededor de cuatro hipótesis de trabajo a partir de las cuales se diseñó la metodología de la investigación, la recolección de la información y su posterior análisis:

La primera hipótesis sostiene que en la Argentina en el período 2002-2017 la industrialización de las fibras animales, y en particular de las fibras finas, se enfrentó a una dinámica adversa donde los principales actores apoyaron la primarización de la producción

local para insertarse, en términos de la división internacional del trabajo, como país periférico proveedor de materias primas y dejar a los países centrales la elaboración de bienes con alto valor agregado con una mayor apropiación de la renta.

La segunda hipótesis afirma que la Argentina tiene el potencial para cambiar su rol de simple proveedor de materias primas dentro de la cadena global de valor de la moda de lujo, a partir de la elaboración de bienes diferenciados con fibras finas naturales con alta demanda en el mercado internacional, en particular, la fibra de vicuña.

La tercera hipótesis asegura que la estructura productiva de la fibra de vicuña en Catamarca, en el período 2002-2017, se caracterizó por su heterogeneidad debido a la desigual conformación de sus unidades productivas, a saber, productores primarios atomizados y basados en relaciones precapitalistas, provenientes de culturales ancestrales, y un sector comercial e industrial capitalista y concentrado; es decir, presentó una conformación desigual entre los factores de poder de los actores, lo que se reflejó en su capacidad de apropiación de la renta.

Finalmente, la cuarta hipótesis sostiene que la posibilidad de industrializar e integrar verticalmente la cadena de producción de la fibra de vicuña -extensible a otras fibras finas naturales - dependería de un acceso igualitario a la tecnología para avanzar en la agregación de valor, así como contrarrestar las tendencias a la primarización del sector.

Con el objetivo de ejecutar la investigación y abordar cada una de estas hipótesis, el marco teórico de la tesis se basa en preceptos del estructuralismo latinoamericano que introdujo una lógica estructural para el análisis de la naturaleza de las economías de los países de la región y sus posibilidades de desarrollo genuino dentro de un contexto de capitalismo mundial. La identificación de asimetrías o desequilibrios estructurales de las economías de la *periferia* en su relación con el *centro* (Furtado, 1964; Prebisch, 1949) permite ahondar en las

condiciones en las que las naciones subdesarrolladas se insertan en el comercio internacional, la dinámica particular de ese intercambio en términos de demandas de materias primas y bienes manufacturados, y los efectos que ello tiene en la balanza comercial. Los trabajos de Raúl Prebisch (1949, 1964) alrededor del fenómeno denominado *deterioro de los términos de intercambio* fueron fundamentales para comprender los patrones de inserción en una división internacional del trabajo tradicional.

Esta corriente de pensamiento permitió visualizar los problemas sociales de la distribución del ingreso y las relaciones de poder entre las clases que concurren a la apropiación del producto. En esta línea teórica, la tesis se nutre de aquellos pensadores que hicieron hincapié en la condición de heterogeneidad de las estructuras productivas periféricas. Es fundamental el aporte de Celso Furtado (1964) que resalta la dependencia existente entre la evolución de la tecnología de los países industrializados y las condiciones históricas de su desarrollo económico, para remarcar las diferencias en el proceso de los países de la periferia. Ello conduce a considerar que *“el subdesarrollo es un proceso histórico autónomo y no una etapa por la que deberían haber pasado, necesariamente, las economías que ya alcanzaron un grado superior de desarrollo”* (p. 165). El efecto del impacto de la expansión capitalista sobre las estructuras arcaicas da como resultado la creación de estructuras híbridas, una parte de las cuales tiende a comportarse como un sistema capitalista y, la otra, a mantenerse dentro de la estructura preexistente. Ese tipo de economía dualista constituye el fenómeno del subdesarrollo contemporáneo (Furtado, 1964).

La heterogeneidad estructural es consecuencia de la tecnología no adecuada a condiciones locales y la incapacidad de desarrollar las propias tecnologías, dependiendo de ello de los países centrales (Prebisch, 1949). El proceso de sustitución de importaciones supone elaborar bienes a mayor precio que el importado, lo que fomenta una creciente

ineficiencia. La relación entre capital y producto aumenta, por lo que para un mismo monto de inversión se crea menos empleo e impacto en el producto, lo que lleva a una desaceleración del desarrollo. También aumenta el consumo como resultado del mayor ingreso, generando que la clase media y alta quiere incorporar hábitos de consumo de los países centrales. El resultado de ello es que el crecimiento va perdiendo dinamismo (Furtado, 1964).

La actualidad de los planteos realizados por los autores del estructuralismo latinoamericano - Raúl Prebisch, Celso Furtado, Anibal Pinto, Osvaldo Sunkel y Juan F. Noyola, entre otros - nos permite reflexionar sobre las actuales estructuras productivas, sociales y políticas de los países de América Latina, que actualmente continúan siendo productoras de materias primas y, algunos de ellos, han retomado procesos de reindustrialización por sustitución de importaciones pero abocadas básicamente a manufacturas con poco valor agregado. En contraposición, los países centrales desarrollan bienes industriales con alto valor agregado, aplicación de tecnología avanzada y mano de obra altamente calificada, produciendo bienes con precios relativos altos en el mercado internacional. La transferencia de valor de la periferia al centro continúa bajo nuevos formatos y dinámicas, pero donde aún podemos reconocer los dos mecanismos básicos que actúan combinados entre sí: la teoría del deterioro de los términos de intercambio (Prebisch, 1949) y la teoría del intercambio desigual (Emmanuel, 1969).

Para comprender la naturaleza actual de las relaciones entabladas en torno a la producción y comercialización global, la investigación incorpora las reflexiones de Enrique Arceo (2005, 2009, 2011). El aumento de la demanda de bienes primarios hacia fines del Siglo XX, debido al alto crecimiento constante de países con grandes poblaciones, teniendo a China como principal motor, ha generado un alza de los precios relativos de esos productos, lo cual

ha provocado el resurgimiento de posiciones que apuntan a consolidar la especialización acorde a las ventajas comparativas tradicionales. En esta nueva etapa, los países de la periferia no sólo son productores de materias primas, sino que también desarrollan una industria basada en manufacturas primarias y procesos industriales o prestación de servicios con bajo contenido de valor agregado. En este sentido, los costos menores de la mano de obra, en un contexto de movilidad del capital, permite desarrollar actividades industriales que hacen un uso intensivo tanto de esa mano de obra como del capital invertido (Arceo, 2005). Mientras, el centro se especializa en la producción de bienes industriales con alto valor agregado producto de la aplicación de tecnologías sofisticadas y mano de obra altamente calificada. El deterioro de los términos de intercambio actualmente se da entre estas manufacturas y servicios industriales de la periferia, cuyo precio relativo tiende a disminuir en el mercado internacional, mientras que los bienes industriales de alto valor agregado y el desarrollo de I+D producidos por el centro aumenta su precio generando rentas extraordinarias (Arceo, 2009, 2011).

La tesis retoma el concepto de *Cadenas Globales de Valor* (CGV) (Gereffi, 1994; Gereffi y Fernández-Stark, 2011; Gereffi y Lee, 2012) útil para analizar, desde una mirada sectorial, la organización de la producción de la industria Textil e Indumentaria (y del segmento del lujo), los eslabones que la componen -insumos, actividades y servicios que intervienen desde el diseño y la fabricación hasta la distribución, la comercialización y soporte posventa del bien-, y los patrones de estructuración geográfica y gobernanza. Desde esta perspectiva teórica, se puede comprender la creciente fragmentación de la producción y la dispersión geográfica de las actividades que componen las cadenas de valor. Ello da origen a una red global de firmas, proveedores y subcontratistas extendidas en varios países.



En este escenario, el concepto de *firmas líderes* (Flôres Júnior, 2010) es útil para hacer referencia a aquellas compañías con capacidad de configurar la fisonomía de las CGV, obteniendo ventajas en términos de apropiación de la renta y poder de acumulación por sobre los otros jugadores. Estas firmas establecen en cuántos eslabones se divide y cómo se reparten y coordinan las tareas entre las diferentes firmas y proveedores a través de sus decisiones de *offshoring* (transferencia de actividades a otros países) y *outsourcing* (externalización de tareas a otras firmas). El liderazgo de estas empresas sobre la organización de la cadena responde a que poseen ciertos activos específicos, como capacidades tecnológicas, innovadoras, comercializadoras, financieras o de desarrollo de marca, difícilmente replicables por los competidores. El proceso de *upgrading* (o escalamiento) que una empresa de un país en desarrollo puede realizar dentro de las CGV para mejorar su posición se enfrenta con las limitaciones que imponen las firmas líderes como coordinadoras de las actividades dentro de una dinámica asimétrica de poder. Estos obstáculos se hacen más fuertes cuando se trata de un *upgrading* en el campo de las competencias claves del capital trasnacional, como la investigación y desarrollo (I+D) y el diseño de nuevos productos (Flôres Júnior, 2010).

A partir de estos preceptos e instrumentos teóricos, la investigación analiza estructuralmente la industria nacional -con una mirada no exhaustiva- para luego adentrarse en profundidad en el sector Textil e Indumentaria y subsectores internos -fibras animales, fibras finas, fibra de vicuña- a fin de reconocer los actores, naturaleza y condicionantes de las relaciones económicas, así como las posibilidades de transformación.

## ii. Metodología, alcances y condicionantes de la investigación.

Desde una perspectiva metodológica, el *universo de estudio* definido es la cadena de producción de la fibra de vicuña en la provincia de Catamarca en el período 2002-2017. La ventaja de este universo es que tiene una escala pequeña abordable con relativa facilidad, ya sea a nivel de volumen de producción como de actores que la componen.

En tanto productores locales de fibra hay sólo un puñado de agentes diversos -dos comunidades indígenas, tres cooperativas, un productor independiente y una empresa, a lo que habría que sumar al Estado-, lo que posibilita un análisis profundo sobre sus características y relaciones. El universo se complejiza cuando la investigación aborda los lazos con otros actores nacionales e internacionales -principalmente empresas y conglomerados- que intervienen en la comercialización y el procesamiento de la fibra de vicuña intra y extra-fronteras de Catamarca.

Al contextualizar la producción de la fibra de vicuña dentro del subsector de la producción de fibras animales y fibras finas (camélidos) y, yendo más allá, del sector textil y confecciones en Argentina y de la cadena global de valor, el universo de estudio se redimensiona en términos analíticos y permite abrir nuevas líneas de investigación.

Con el fin de lograr un *objeto de estudio* aprehensible en términos analíticos, la investigación se focalizó en el subsector de la fibra de vicuña y en la provincia de Catamarca (en el período 2002-2017) lo que, en principio, puede parecer con poca incidencia en términos económicos a nivel nacional, sin embargo, su escala pequeña permite el estudio en profundidad de los actores involucrados y facilita su contacto para el relevamiento de la información.

De acuerdo con las características de la investigación y los objetivos propuestos, se ha considerado conveniente utilizar un enfoque mixto que integre procesos cualitativos y cuantitativos de acuerdo con la naturaleza de las fuentes de datos primarias y secundarias, sus posibilidades de recolección y sus requerimientos de procesamiento. Abordar el sector de la producción de fibras animales y, en particular, la cadena de la vicuña, implica explorar un entramado complejo de intereses que, muchas veces, vuelven opaca la información disponible, por lo que se requiere de un diseño de investigación que permita obtener datos para describir estadísticamente las principales variables de la estructura productiva sin perder de vista una trama de relaciones económicas particulares que se ha desarrollado para sostener esa estructura en el tiempo, lo que exige un ejercicio de comprensión e interpretación para hallar las causales y posibilidades de transformación.

Desde una perspectiva metodológica cuantitativa, y ante la inexistencia de estudios sistemáticos que integrasen las diferentes variables e indicadores del sector, fue necesario, por un lado, relevar una diversidad de fuentes estadísticas, series de datos e informes técnicos provenientes de instituciones públicas y privadas y, por otro, recopilar datos inéditos a través de entrevistas a investigadores, técnicos, responsables de unidades productivas y funcionarios públicos. La estructuración de esta información permitió elaborar los gráficos, tablas y diagramas que muestran un panorama de la industria, sectores y subsectores estudiados entre 2002 y 2017 alrededor de variables como tipo y volumen de producción, importación, exportación, balanza comercial, distribución de la renta, estructura de costos y cantidad de unidades productivas.

Uno de los fines prioritarios de la tesis es comprender la naturaleza de los jugadores involucrados y las relaciones económicas entabladas entre ellos, por eso se ha considerado necesario utilizar técnicas cualitativas -principalmente, la entrevista abierta- para abordar en

profundidad temas relevantes con actores claves de la cadena de producción. Ello permitió entender las características de las unidades productivas así cómo los vínculos societarios y comerciales entre ellos, dilucidando algunos aspectos ocultos del entramado económico. En los anexos se han incluidos las entrevistas completas para que los lectores puedan hallar otras claves útiles de interpretación que no hayan sido incluidas en este trabajo.

En términos de limitaciones metodológicas, la principal dificultad para la recolección de los datos ha sido que una parte importante de la información es opaca al involucrar relaciones entre jugadores que no quieren ser reveladas. Asimismo, el carácter informal de algunos de los actores económicos impidió acceder a los datos de manera directa lo que requirió entrevistas en profundidad en un marco de desconfianza. Siempre con un trasfondo de información opaca, algunos entrevistados brindaron datos “*off de records*” que no pudieron ser utilizados para los resultados pero que sirvieron para reorientar algunas líneas de investigación.

Otra limitación en la investigación devino de las incongruencias de las fuentes relacionadas a los datos de exportación e importación de la fibra de vicuña, ya que el INDEC - una fuente confiable- no identifica específicamente este ítem, por lo que hubo que recurrir a la base de datos de CITES que se basa en la declaración de los exportadores a nivel global, quienes muchas veces sub-declaran los lotes con fibras de vicuña para pagar menos por los derechos de exportación o para eliminar la trazabilidad de la fibra previo al procesamiento y a la mezcla con otras materias primas.

En el *Anexo II: Detalles de la metodología* se especifica el enfoque metodológico, el método de recolección de datos -las técnicas de investigación, las fuentes primarias y secundarias por tipo de dato, el procedimiento- y la definición del universo.

### iii. Organización del contenido.

La tesis se ordena, luego de esta introducción, en seis secciones. La **sección primera** ofrece un panorama de la composición y evolución de la industria Textil e Indumentaria en el período 2002-2017 en Argentina. Se analiza el impacto de las diferentes políticas económicas aplicadas por los gobiernos kirchneristas y macrista en la estructura y tipo de producción a través del estudio de la balanza comercial, las exportaciones e importaciones, así como de reflexiones de diferentes autores.

En la **sección segunda** se aborda el patrón de inserción de la industria Textil e Indumentaria nacional en la división internacional del trabajo al analizar, en profundidad, la oferta local y la composición de los intercambios comerciales. Se ahonda en la caracterización de la función tradicional de proveedor de materias primas. Se describe el proceso de primarización en los sectores lanero, cuero y pelos finos, así como se identifican las fuerzas del mercado global y local que presionan para reproducir dicha estructura económica. Se incluyen reflexiones de autores que analizan el rol subordinado de la economía local.

La **sección tercera** analiza la dinámica y la evolución del mercado del lujo en general y de la moda en particular, a nivel mundial. Se describe la estructura de la cadena global de valor con su consecuente división internacional del trabajo y los principales jugadores económicos. Se analiza el escenario comercial para las fibras naturales en relación con la demanda creciente de sustentabilidad por parte de los consumidores. Se describe la disputa por el control de las fibras finas y las estrategias de los grupos económicos y empresas internacionales para asegurar la provisión de materias primas especiales, haciendo foco en el

caso de la firma Loro Piana del grupo Louis Vuitton Moët Henessy (L.V.M.H.) en Perú y Argentina.

La **sección cuarta** describe la estructura y dinámica productiva de la fibra de vicuña en Catamarca en el período 2002-2017, a partir del análisis de los principales actores (comunidades indígenas, empresas nacionales, conglomerados internacionales, cooperativas, productores independientes y Estado) que operan y participan en la actividad, así como las características de las relaciones entabladas entre ellos y los resultados en términos de distribución del ingreso. Se detalla el circuito de comercialización global de la fibra de vicuña local y la acción de los capitales extranjeros que conduciría a la reproducción de una inserción subordinada. En esta sección se aborda también la estrategia de Italia en el procesamiento de la fibra de vicuña.

La **sección quinta** analiza la factibilidad de una estrategia para modificar el patrón de inserción del sector local en la cadena global de valor a partir de la creación de una oferta de bienes con valor agregado basada en fibras finas naturales, con la fibra de vicuña como protagonista, para mejorar el posicionamiento en el mercado global. Se incluye un detalle de los requerimientos tecnológicos, medioambientales, organizacionales e institucionales necesarios para llevar adelante una industrialización progresiva e integración vertical de la cadena de producción, así como se esboza el rol que el Estado debería jugar en ese proceso, tomando como referencia el caso de Perú.

La **sección sexta** incluye las conclusiones basadas en los resultados, así como una serie de recomendaciones dirigidas a los actores públicos y privados involucrados en la industria Textil e Indumentaria, con el fin de fortalecer la cadena de producción y avanzar hacia un cambio en el patrón de inserción internacional.

A modo de **anexos**, se incluyen: el índice de figuras, gráficos y tablas; el enfoque metodológicos y técnicas de recolección de datos utilizadas en la investigación; las entrevistas realizadas a actores nacionales e internacionales; y, por último, se detallan los ítems de los capítulos 50-63 de la “Sección XI - Materias Textiles y sus Manufacturas” relevados en la base de datos del INDEC para determinar las exportaciones, importaciones y balanza comercial de la industria textil e indumentaria.

Finalmente se listan las referencias bibliográficas.

## I. COMPOSICIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA EN EL PERÍODO 2002-2017 EN ARGENTINA

### I. i. Estructura de la industria Textil e Indumentaria nacional.

La industria Textil e Indumentaria ha sido tradicionalmente uno de los sectores productivos claves en la economía argentina que ha tenido momentos de crecimiento, así como de contracción profunda, en línea con las ideologías económicas gobernantes y sus políticas públicas. Durante el siglo XX, el sector tuvo períodos en lo que fue una de las ramas industriales más potentes en términos de producción, empleo y tecnología, principalmente durante los años de aplicación de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (1930-1955) y desarrollismo (1958 – 1962).

Sin embargo, esta industria fue una de las que mayores consecuencias negativas sufrió como resultado de las políticas neoliberales y el acentuado proceso de desindustrialización durante la década de los 90's, aunque iniciado en 1976. El régimen cambiario-monetario de convertibilidad, la desregulación total o parcial de la mayor parte de los mercados y sectores de actividad y la liberalización del comercio con una apertura externa asimétrica del mercado de bienes, provocaron la ruptura del tejido industrial en general (Basualdo, 2006). En particular, en la industria textil e indumentaria, estas políticas generaron el cierre de pequeñas y medianas empresas (aproximadamente 2.700 establecimientos) por la caída de la rentabilidad con la consecuente concentración en empresas grandes, una merma de la potencia productiva con un aumento de la capacidad instalada ociosa, pérdida del empleo formal con el consecuente aumento de la informalidad (se suprimieron alrededor de 346.000 puestos de trabajo directo), y una tendencia a la desverticalización de la producción (Kestelboim, 2012; Ferreira y Schorr, 2013). El sector cayó a su mínimo de actividad a principios del año 2002.

El período analizado 2002-2017 reviste particular interés ya que comprende el fin de la política neoliberal de los 90's (2002) y el comienzo de un período (2003-2015) de fuerte recuperación y crecimiento para la industria Textil e Indumentaria resultado de las políticas industrialistas aplicadas durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner, mientras que hacia el final del período (2016-2017) se encuentra el comienzo de otro ciclo de políticas económicas de corte neoliberal perjudiciales para el sector, ejecutadas por el entonces presidente Mauricio Macri.

De acuerdo con datos de 2013 de la Fundación Pro Tejer, la industria de indumentaria y textil en Argentina se compone de 15.000 empresas, mayoritariamente PYMES, distribuidas en todo el país que cumplen distintas funciones dentro de un extenso eslabonamiento

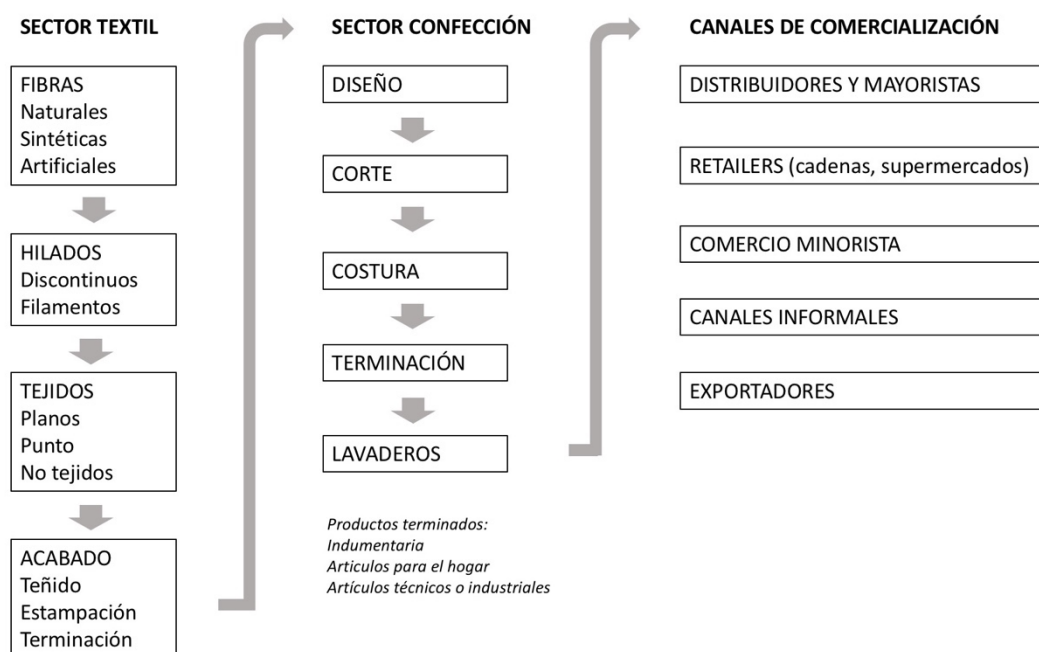


productivo (Fundación Pro Tejer, 2013). Está integrada principalmente de dos segmentos productivos: el textil y el de confecciones (*ver Figura 1*). En el primer segmento se hallan los productores de fibras (naturales, sintéticas y artificiales), las hilanderías (discontinuos, filamentos), las tejedurías (de plano, punto y no tejidos) y los talleres de acabado (teñido, estamparía, terminación, acabado).

El subsector de tejidos planos es intensivo en capital con escalas de producción importantes por lo que se pueden hallar unidades productivas grandes que integran las actividades de hilandería, tejeduría y tintorería. Aquí operan pocas empresas, modernizadas tecnológicamente y en manos de capitales extranjeros (principalmente de origen brasilero, como en el caso del denim). El subsector de tejidos de punto es menos intensivo en términos de capital, con una alta demanda de mano de obra e integrado por un grupo de 700 firmas aproximadamente con una heterogeneidad marcada: un puñado de empresas modernas (10 aproximadamente), que integran la hilandería-tejeduría y con alta productividad, responsables del 60% de la producción (Poli, 2018) y, por otro lado, cientos de PYMES con diferentes niveles de renovación tecnológica. El subsector de terminación demanda grandes inversiones para hacer un uso eficiente de los recursos, ya que el proceso de teñido, por ejemplo, requiere cantidades de agua considerables, que luego deben ser tratadas para evitar la contaminación, así como el uso intensivo de energía (Poli, 2018; Marino, 2020).

El sector de la confección está compuesto por los eslabones de diseño, corte, costura, terminación y los lavaderos industriales. Los productos terminados que se realizan incluyen indumentaria, productos para el hogar y otros artículos de usos técnicos o industriales. Los subsectores de corte y costura están integrados por numerosas pequeñas unidades productivas ya que requieren una baja inversión inicial. Cerca de 10.000 talleres operan en estos eslabones siendo la mayoría de ellos -70% aprox.- informales cuya competitividad es el

bajo precio obtenido, principalmente, con la reducción de costos vía la informalidad laboral (Poli, 2018; Marino, 2020).



**Figura 1. Estructura de la Industria textil e indumentaria en Argentina.**

De acuerdo con el Censo Nacional Económico correspondiente a 2003, la industria Textil e Indumentaria representaba el 8,1 % de los establecimientos industriales relevados y explicaba 5,4 % del valor agregado (INDEC, 2003). La cadena productiva tiene la capacidad de generar un valor agregado significativo ya que parte de insumos de U\$S 2.200 la tonelada y exporta indumentaria, en promedio, por U\$S 50.000 la tonelada (Fundación Pro Tejer, 2013). Para el año 2013 se estimó un valor bruto de producción de U\$S 8.000 millones anuales (Ministerio de Industria de la Nación, 2013).

En 2011, el sector representaba el 11,1 % del empleo industrial, cifras que remiten al empleo total (empleo formal e informal, siendo este último importante en algunas etapas del proceso productivo, principalmente en la confección). La ocupación total directa se estimó en

más de 265.000 personas, sin contar el empleo en los eslabones primario y comercial; si se incluyera el sector primario la estimación total sería de 460.000 empleos directos. Asimismo, se estima que por cada nuevo puesto de trabajo en el sector se demandaron 1,3 puestos adicionales en otros sectores de la economía -sectores primarios, comercio, servicios y transporte (Fundación Pro Tejer, 2013).

La estructura productiva argentina se caracteriza por una heterogeneidad omnipresente que se réplica al interior de la industria y de las diversas subramas industriales. Dentro de Textil e Indumentaria, la rama de la confección posee una productividad más baja que la media nacional, así como ingresos menores, mientras hace una elevada contribución al empleo. Por el contrario, la rama textil es más intensiva en capital -particularmente las hilanderías- y de una productividad relativa más alta (Schteingart y Coatz, 2016).

El sector se caracteriza por no generar una oferta de bienes diferenciados. La propuesta textil se concentra en torno a hilados y tejidos básicos con escasos ejemplos de producción de fibras artificiales de mayor sofisticación o textiles inteligentes. Por su parte, la producción de indumentaria está concentrada principalmente en la generación de artículos de uso masivo asociados a la moda estándar o prendas de trabajo para, principalmente, el mercado local. Los materiales textiles y productos terminados con alto valor agregado son importados.

Asimismo, y salvo algunos casos aislados, el país tampoco cuenta con una oferta extendida de bienes suntuarios que puedan abastecer el deseo de los consumidores de lujo del mercado interno y externo, esto es, productos que, por su exclusiva materialidad, exquisito *expertise* o sofisticados procesos tecnológicos, puedan competir con marcas de moda de lujo global. Los bienes suntuarios son importados principalmente de Europa y

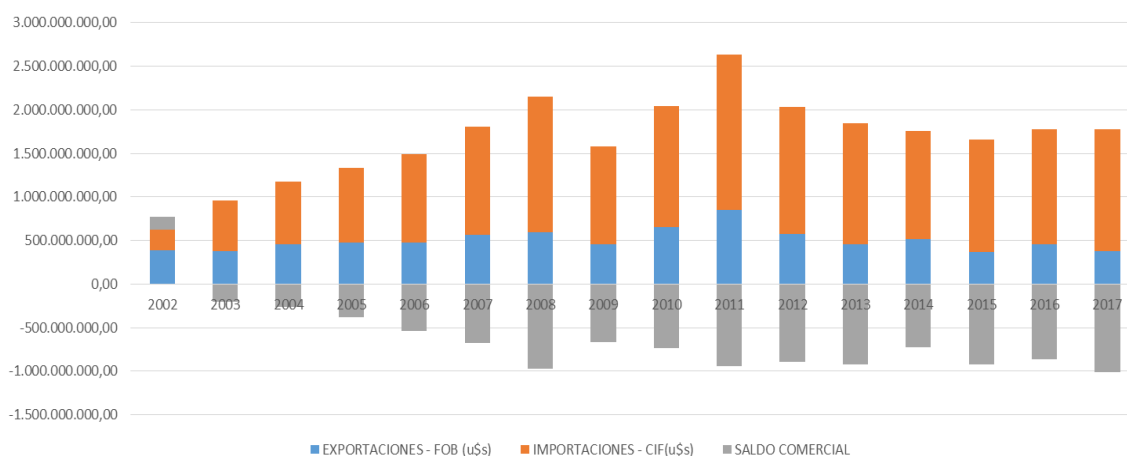
Estados Unidos respondiendo, además, al deseo aspiracional del público local por marcas de moda de países desarrollados.

Resultado de ese perfil particular, la industria Textil e Indumentaria es estructuralmente deficitaria. A ello se suma el incremento de la penetración de bienes de moda *commodities* producidos en Asia que ha tenido un impacto negativo sobre el segmento de producción de bienes finales que la industria local ha desarrollado, lo que ha incrementado el saldo deficitario.

#### **I. ii. Evolución de la balanza comercial de la industria Textil e Indumentaria en el período 2002-2017.**

Al analizar el comercio exterior del sector en el período 2002-2017 (ver **gráfico 1**) emerge un saldo negativo de U\$S 10.563.561.765 millones aprox. Aunque esta pauta negativa se mantuvo regular durante los 15 años analizados, particularmente en 2008 el déficit anual dio un salto ubicándose en U\$S 970.083.266 anuales que estableció un nuevo rango de déficit que perduró hasta el final del período, cuando fue superado en 2017 para alcanzar los U\$S 1.013.519.938.

**Gráfico 1. Saldo comercial de la Industria textil e indumentaria 2002 -2017. Exportaciones FOB en U\$S – Importaciones CIF en U\$S\*.**

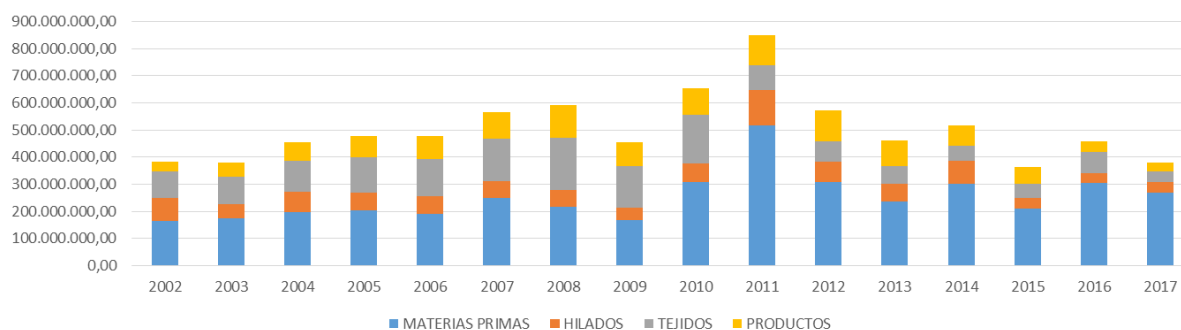


Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

*\* Nota metodológica: La fuente oficial expone los datos de las importaciones CIF. Debido a la variabilidad del costo del flete y del seguro (que depende del proveedor, tipo de mercancía y origen) no se puede hacer un ajuste preciso para convertir los datos CIF en datos FOB. Sin embargo, el costo total de esos servicios en el sector indumentaria y textil ronda aproximadamente entre un 1% y un 2% de la mercancía importada y tiende a ser estable.*

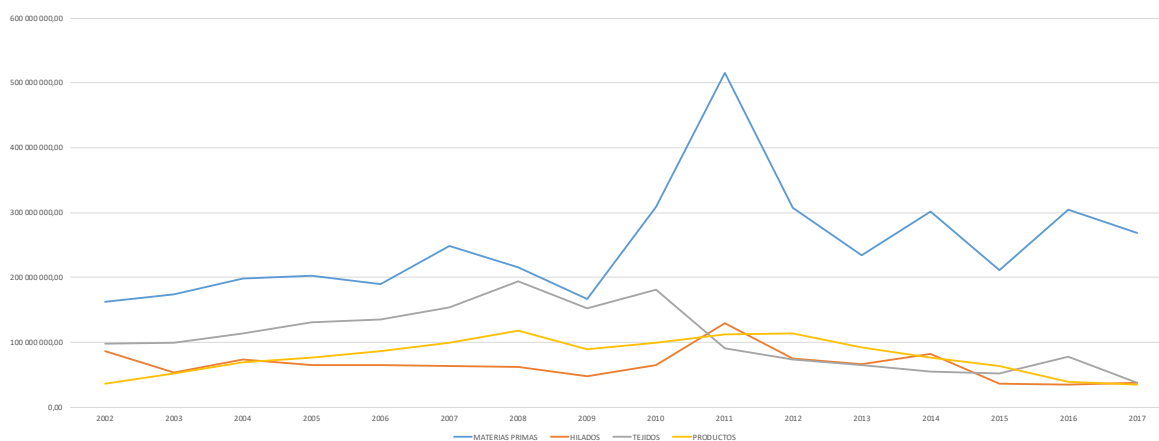
El déficit en el intercambio comercial se explica a partir del patrón de especialización que surge al dilucidar la composición de las exportaciones e importaciones en el período 2002-2017: la exportación de fibras sin procesar o con bajo valor agregado dominan la oferta exportadora mientras se importan mayoritariamente tejidos y productos terminados. Al analizar en detalle la composición y evolución de las exportaciones en los **gráficos 2 y 3**, hallamos que, en promedio, el 50 % correspondió a fibras, 13 % a hilados, 21 % a tejidos, y 16 % a producto terminado.

**Gráfico 2. Evolución de las exportaciones de la industria textil e indumentaria local 2002-2017. Exportaciones FOB en U\$S.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

**Gráfico 3. Evolución de las exportaciones de la industria textil e indumentaria local 2002-2017. Exportaciones FOB en U\$S.**

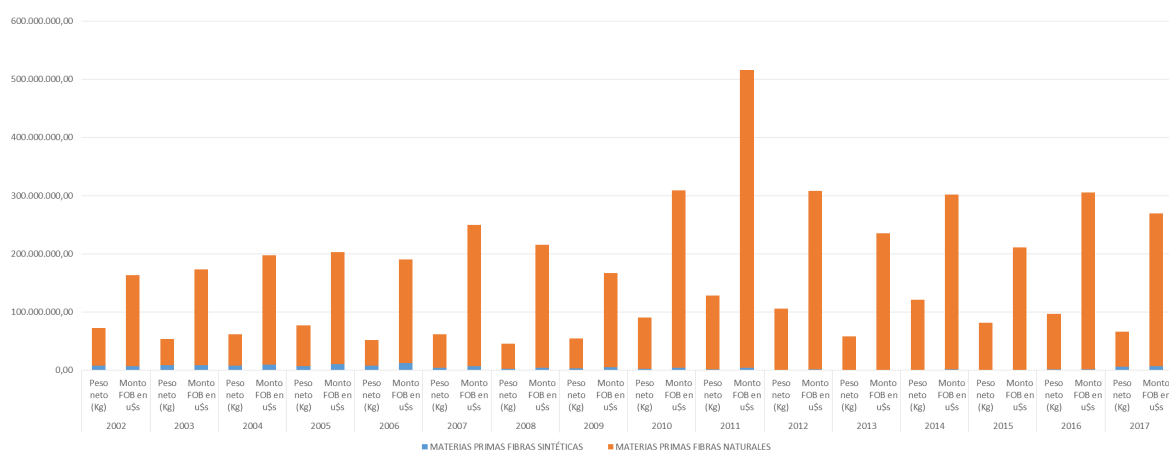


Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

Al indagar de manera más profunda en la composición de la exportación de fibras (ver **gráfico 4**), hallamos que el 98% fueron de materias primas (fibras naturales) mientras que un

marginal 2% correspondieron a fibras sintéticas o artificiales (en los períodos en que este tipo de fibras se producían en el país).

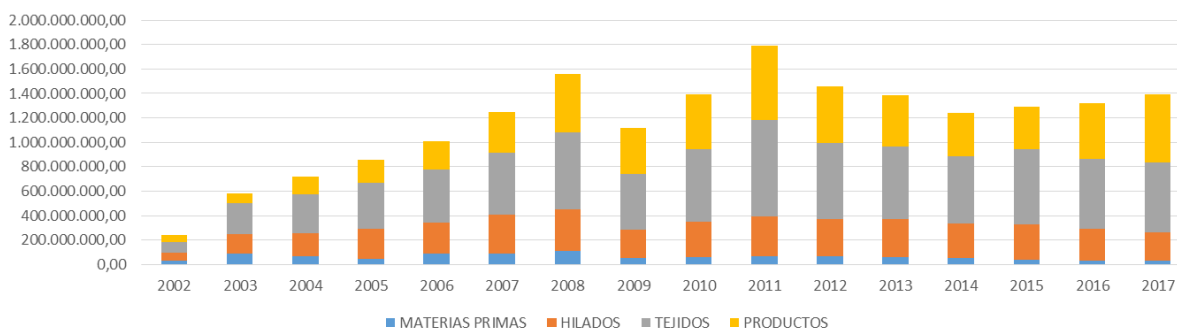
**Gráfico 4. Evolución de las exportaciones de fibras 2002-2017. Exportaciones FOB en U\$S.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

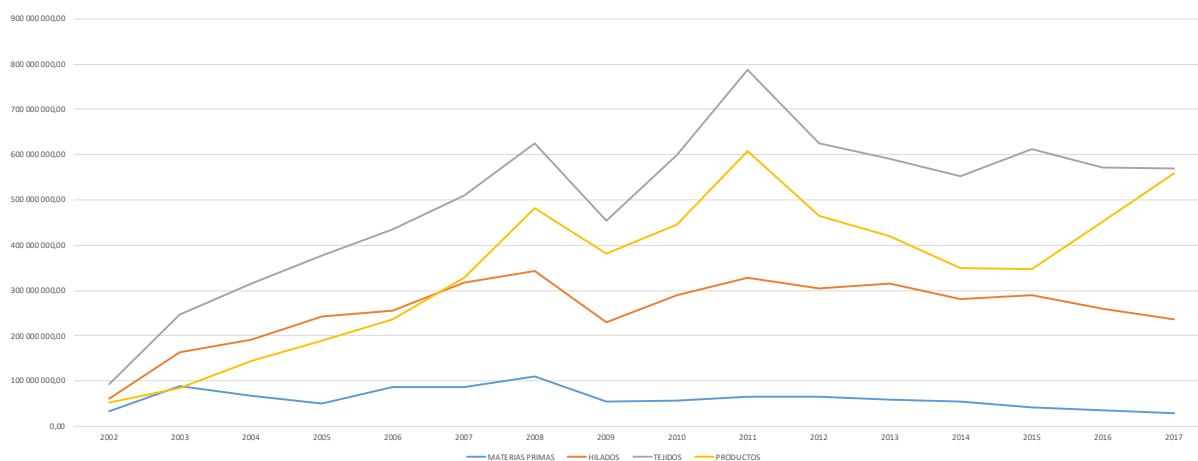
En los **gráficos 5 y 6** se exponen la composición y evolución de las importaciones para el mismo período (2002-2017) que muestra que, en promedio, el 6 % correspondieron a fibras, el 23 % hilados, el 43 % tejidos y el 28 % a productos terminados. Los ítems con mayor valor agregado -tejidos, indumentaria y artículo textiles para el hogar- son los que ocupan el mayor porcentaje en las importaciones de manera regular en todos los años analizados.

**Gráfico 5. Evolución de las importaciones de la industria textil e indumentaria local 2002-2017. Importaciones CIF en U\$S.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

**Gráfico 6. Evolución de las importaciones de la industria textil e indumentaria local 2002-2017. Importaciones CIF en U\$S.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

Durante el período 2002-2017, la lógica de inserción en la cadena global de valor se ha mantenido estable reservando para Argentina un rol de proveedor de materias primas textiles sin o escaso valor agregado. Sin embargo, la regularidad del patrón de especialización se ha dado en contextos de políticas económicas bien diversas. Dos visiones económicas diferentes definieron las políticas públicas. Entre 2003-2015, coincidente con los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner, el eje del modelo de acumulación estuvo



centrado en los sectores productivos (Wainer, 2019; Santarcángelo y Padín, 2019; Basualdo y Weiner, 2020) y en la aplicación de una estrategia de sustitución de importaciones que permitió una recuperación importante de los sectores textil y confecciones con un consecuente aumento del nivel de exportaciones con dos picos en los años 2007-2008 y 2010/11 y, luego, una relativa pérdida de dinamismo hasta 2015 (**gráficos 1 y 2**). Entre 2016-2017, coincidente con los primeros dos años del gobierno de Mauricio Macri, las ventas externas de textil e indumentaria continuaron con la tendencia de los años precedentes como consecuencia de la ejecución de una política económica de apertura a las importaciones, la caracterización del sector -por parte del ejecutivo- como no competitivo a nivel internacional y el protagonismo del capital financiero en el modelo de acumulación (Wainer, 2019; Santarcángelo y Padín, 2019; Basualdo y Weiner, 2020).

El estado de situación del sector Textil e Indumentaria puede comprenderse mejor al considerar la evolución general del sector manufacturero bajo las dos visiones económicas que dominaron el período. De acuerdo con Juan Santarcángelo, Juan Manuel Padín y Cecilia Vitto (2021) el comportamiento de la industria entre 2003 y 2017 puede dividirse en tres subetapas con diferencias marcadas. La subetapa 2003-2011 se distingue por la acelerada expansión del sector manufacturero hasta 2007; luego, una relativa desaceleración resultado de la crisis de 2008/2009; y, finalmente, un incremento fuerte de la actividad en 2010 y 2011. Entre 2012 y 2015, se delimita una segunda subetapa marcada por el estancamiento y relativa caída de la actividad. La tercera subetapa 2016-2017 coincide con el gobierno de Mauricio Macri donde se desata una profunda crisis sectorial resultado de las políticas aplicadas. En términos de tasas anuales de crecimiento del valor agregado, entre 2004 y 2015 la industria manufacturera tuvo un registro positivo de 2,9%, pero dentro del período hubo crecimiento acumulado sólo hasta el 2011, desde ese año hasta 2015 la tasa anual fue negativa: -0,4%. En

2016, el desempeño de la industria manufacturera fue de -5,2% y en 2017 volvió a crecer 2,8% sin recuperarse de la caída registrada el año anterior (Weiner, 2019).

Al destacarse la regularidad del patrón de especialización de la industria Textil e Indumentaria más allá de las políticas económicas antagónicas aplicadas durante el período - hecho que surge del análisis de los datos de la balanza comercial, exportaciones e importaciones-, es pertinente considerar con mayor detalle qué tipo de cambios se operaron efectivamente en cada etapa. Ello permitirá evaluar más adelante las posibilidades de transformación estructural necesarias dentro del sector estudiado.

### **I. iii. Cambios en la industria Textil e Indumentaria durante los gobiernos kirchneristas: crecimiento sin transformación de la estructura productiva.**

Durante la presidencia de Néstor Kirchner (2003-2007), se delineó un entorno macroeconómico favorable para el sector manufacturero: tipo de cambio alto, reducción de derechos de exportación para productos industriales, estímulo de la demanda interna vía recuperación del empleo y aumento de salarios reales, todo ello dentro de un contexto internacional expansivo con mayor demanda y el incremento de precios de ciertos commodities industriales. La industria evolucionó positivamente con una tasa anual acumulativa de crecimiento del 10,4%. Durante el primer mandato de Cristina Fernández de Kirchner, la política industrial comenzó a utilizar instrumentos verticales para promover y beneficiar el desenvolvimiento de subsectores, tecnologías y saberes industriales específicos. A pesar del impacto negativo de la crisis internacional de 2008/2009, el sector manufacturero creció en 2010 y 2011, 10,9% y 7,7%, respectivamente. A partir de 2011, los indicadores

macroeconómicos se deterioraron y la economía se estancó, en parte, por la combinación de la caída de la demanda y los precios internacionales junto con la restricción externa. La industria se contrajo a una tasa anual acumulativa de 1,5% entre 2011 y 2015. (Santarcángelo, Padín y Vitto, 2021).

Desde 2002, en un marco de mejora de las exportaciones de todos los rubros, las manufacturas tuvieron un crecimiento más intenso: entre 2002 y 2006 las ventas externas de manufacturas de origen agropecuario (MOA) crecieron a una tasa promedio anual de 15,5% y las manufacturas de origen industrial (MOI) a una tasa promedio anual de 13,1%. En este breve lapso, la actividad manufacturera registró un superávit en su intercambio comercial tras años de déficits sistemáticos. Entre 2007 y 2015 las exportaciones de manufacturas perdieron dinamismo para crecer un 5,7% las MOA y 3,7% las MOI, promedio anual. Al analizar el período completo, entre 2002-2015 el crecimiento de las exportaciones de MOA y MOI fue de 9,2% y 7,1% promedios anuales, mientras que los productos primarios tuvieron un crecimiento anual promedio de 9,3%. El aumento de las ventas externas industriales impactó en un mayor incremento de las importaciones manufactureras, el déficit comercial sectorial reapareció a partir de 2007 (Basualdo y Weiner, 2020).

Entre 2003 y 2015, la industria Textil e Indumentaria fue una de las mayores beneficiarias del modelo económico. Su evolución positiva fue resultado de la combinación del crecimiento económico general, las políticas públicas orientadas a la recuperación del poder adquisitivo, el aumento de la demanda interna, la administración del comercio, el esquema de precios relativos favorable al crecimiento de la actividad productiva y la aplicación de la política industrialista de sustitución de importaciones. Entre los años 2003-2015, en términos de valor agregado, la producción textil aumentó un 37% mientras que el de indumentaria creció un 58% (Kestelboim, 2019).

Más allá de la evolución positiva de los indicadores, la industria Textil e Indumentaria no avanzó significativamente en la constitución de una oferta de insumos y bienes innovadores. De acuerdo con Diego Coatz y Mariano Kestelboim (2011), si bien hubo una ágil recuperación del tejido productivo nacional, el proceso de crecimiento se asentó sobre una base de organización de las relaciones económicas heredadas del período anterior –los 90’s- no pudiendo romper con los patrones de comportamiento empresariales cortoplacistas y la fuerte heterogeneidad estructural propia de un país periférico.

En el período 2003-2015 se aprecia una recuperación de las exportaciones del sector, aunque la composición continuó siendo la misma: un predominio de las materias primas, esto es, fibras sin o con escaso procesamiento. La no modificación del perfil de especialización del sector es consecuente con la falta de transformación del perfil general industrial del país que condicionó a las diferentes ramas.

De acuerdo con Cecilia Fernández Bugna y Fernando Porta (2011), el patrón exportador de Argentina se concentra alrededor de tres ejes: i) un conjunto acotado de productos basados en bienes primarios o su primera transformación, ii) un grupo relativamente limitado de industrias de proceso, intensivas en escala y productoras de insumos industriales, iii) las ventas de la industria automotriz destinadas al mercado regional. Si bien en el período 2003-2015 las manufacturas tuvieron una expansión acelerada y se verificó una relativa diversificación de bienes, mercados y agentes exportadores, lo cierto es que la pauta de especialización y la inserción en el mercado global no cambiaron.

Al focalizar en el sector Textil e Indumentaria, la estructura de exportaciones e importaciones por segmentos -fibra, hilado, tejido, hogar/industriales, indumentaria- se concluye que el intercambio comercial se organiza a partir de la venta de *commodities* de bajo valor agregado y compras de bienes intermedios y finales (ver **Gráficos 2, 3, 5 y 6**); por ello el

saldo comercial de la cadena de valor es deficitaria (ver **Gráfico 1**). Esto permite pensar, retomando a Ferreira y Schorr (2013), que el largo y profundo proceso de desindustrialización ejecutado durante los años noventa *“dejó muchos ‘casilleros vacíos’ en la cadena productiva que no han podido restablecerse en la posconvertibilidad a partir de lo acotado de las políticas en materia de sustitución de importaciones a mediano y largo plazo”* (p. 241) lo que provoca una mayor dependencia externa en los eslabones intermedios cuando la demanda interna se incrementa. A ese diagnóstico se puede adicionar que la organización productiva cada vez más informal en el sector de la indumentaria y la escasa diversificación del segmento textil constituyeron rasgos críticos permanentes durante período de la posconvertibilidad.

El análisis sobre la naturaleza y profundidad de los cambios en el sector Textil e Indumentaria en la etapa “kirchnerista” se inscribe en un debate más amplio alrededor de las transformaciones de la industria en general. El eje principal de las discusiones versa sobre los resultados del período medidos en términos de reactivación, crecimiento y/o desarrollo. Esto es, hay un relativo consenso respecto de que en los años comprendidos entre 2002 y 2015 hubo una evolución positiva de los indicadores económicos: PBI, empleo, producción manufacturera, exportaciones, distribución del ingreso, inversión y disminución de deuda externa. Estos indicadores toman relevancia en contraste con los años noventa. Las discusiones se centran sobre las causas y alcances de esa evolución positiva.

Respecto de los factores que generaron el incremento de la producción industrial se enfrentan posiciones que sostienen que fueron exclusivamente ciertas políticas macroeconómicas –principalmente, el tipo de cambio competitivo, con la consiguiente caída del “costo” de la mano de obra- las responsables del período, diferenciándose de aquellas posturas que afirman que no sólo hubo un tipo de cambio competitivo sino también el diseño

y aplicación de políticas industriales específicas lo que se tradujo en el devenir favorable de la industria.

Juan Santarcángelo (2013) considera que en el período de la posconvertibilidad el crecimiento de la economía se debió fundamentalmente a la devaluación de la moneda que permitió una rápida recuperación de los márgenes de ganancia, sustentada fuertemente en la abrupta caída de los salarios reales, lo cual supuso un importante cambio en los precios relativos que, sumados al mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, favorecieron la producción local de bienes transables y una mejora en los términos de intercambio.

Si bien hubo políticas públicas tendientes a sostener el crecimiento, el desempeño del sector industrial –que registró grandes avances en muchas de sus variables económicas- no pudo revertir su incapacidad para proveerse de insumos que demanda en periodos de crecimiento, resultando en una consolidación de la dependencia externa del sector manufacturero. Así también otros problemas estructurales no pudieron ser transformados: el proceso de concentración del capital; la extranjerización de algunos complejos industriales; ineficiente infraestructura; difícil acceso a tecnologías en insumos esenciales y energéticos; falta de escalas de producción que demandan integración regional y cooperación internacional; el elevado nivel de desarticulación de algunos entramados productivos (Santarcángelo, 2013).

Por su parte, Roberto Cachanosky (2013) sostiene que la clave económica del período de la posconvertibilidad (2003-2015) es el alto precio internacional de la soja que le permitió al gobierno hacerse de recursos fiscales para gobernar, lo cual se combinó con un tipo de cambio real alto resultando en un proceso de sustitución de importaciones sin necesidad de obtener inversiones. La conclusión es tajante: no hubo crecimiento económico sino sólo una reactivación como consecuencia del uso de la capacidad instalada que no estaba funcionando.

Para Daniel Azpiazu y Martín Schorr (2010) la principal política hacia el sector manufacturero fue el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, lo que permitió a la economía en general y a la industria en particular –entre 2002 y 2007- mantener un acelerado y sostenido ritmo de crecimiento que revirtió el prolongado proceso de desindustrialización desencadenado desde la última dictadura militar. En este período el PBI global se expandió el 36,1%, mientras que el correspondiente a las actividades manufactureras se incrementó el 45,6%; así, el coeficiente de industrialización pasó del 15,4% al 16,5%. Sin embargo, según los autores, desde 2002, no ha existido en el país una estrategia de desarrollo productivo.

Al igual que Cachanosky (2013), Azpiazu y Schorr (2010) concluyen que la existencia de un alto grado de capacidad instalada ociosa en la industria –en promedio un 40%- explica una parte importante del crecimiento del sector manufacturero que tuvo, entonces, como base de sustentación un mayor empleo de las propias potencialidades productivas sectoriales. Si bien se experimentó un proceso de reindustrialización, este fue acotado tanto cualitativa como cuantitativamente y, más importante aún, el sector manufacturero no fue *“el eje propulsor y dinamizador de la economía en su conjunto, el núcleo central del modelo de acumulación y, menos aún, el vector ‘ordenador’ y articulador de las relaciones económicas y sociopolíticas en el país”* (p. 234).

Para Cecilia Fernández Bugna y Fernando Porta (2011) la demanda interna resultó la principal fuente de crecimiento desde mediados de 2002, traccionada por el consumo –en particular el privado (componente de mayor participación)- y la inversión (componente más dinámico). Los soportes del proceso de reactivación inicial y crecimiento posterior fueron el contexto internacional favorable y, localmente, la adopción de medidas macroeconómicas - entre ellas, un tipo de cambio real alto diferenciado a favor de los sectores menos competitivos- que recompusieron la rentabilidad empresarial y estimularon la oferta a la vez

que expandieron y sostuvieron la demanda interna. En cuanto a mecanismos específicos de política industrial, se continuó con la administración de regímenes de promoción ya existentes (como el de Tierra del Fuego, por ejemplo) y fondeos para alentar inversiones vía incentivos fiscales, que benefició mayormente a un limitado conjunto de grandes empresas y emprendimientos con un sesgo productivo exportador.

En un estudio sobre el período 2002-2009 realizado por Nicolás Arceo, Mariana González, Nuria Mendizábal y Eduardo M. Basualdo (2010), se sostiene que en la posconvertibilidad se configuró un nuevo patrón de crecimiento con consecuencias positivas sobre la evolución agregada de la economía y que, si bien se produjo en un contexto internacional favorable, no tuvo a éste como su principal, ni única causa. Por el contrario, fue la demanda interna el motor fundamental sobre el que se sostuvo el crecimiento. Sin embargo, la recuperación de los sectores productores de bienes, y con ellos la expansión del empleo, se sustentó principalmente en una extraordinaria transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital, proceso que posibilitó una abrupta recomposición de la tasa de ganancia en el marco de la nueva estructura de precios relativos surgida tras la devaluación.

Los analistas también difieren al evaluar la profundidad y extensión del impacto real de las políticas públicas durante 2003-2015 para revertir los principales problemas estructurales heredados de la época neoliberal, como la distribución regresiva del ingreso, la heterogeneidad de la estructura productiva y la extranjerización de la economía. Si bien hay un consenso de que hubo una evolución económica positiva general, lo que se discute es si aconteció una mera reactivación industrial –sólo uso de capacidades instaladas que durante los noventa no se utilizaron-; o si hubo un crecimiento –se usaron capacidades instaladas a las que sumaron nuevas inversiones, pero no se modificó el perfil industrial heredado de las



políticas neoliberales-; o se puede afirmar que ha sido un período de desarrollo -en el cual se han podido modificar problemas estructurales de la industria.

Daniel Azpiazu y Martín Schorr (2010) afirman que durante la posconvertibilidad hubo un afianzamiento de la `dualidad estructural' del sector manufacturero. Resultado de las políticas desindustrializadoras instrumentadas entre 1976 y 2001, en la balanza de pago se delinearon dos sectores bien diferenciados: el primero, vinculado al procesamiento de recursos básicos para su exportación que presentó una balanza comercial positiva. El otro sector productivo fue deficitario: el ligado principalmente a manufacturas más complejas – que gozan de mayor dinamismo en el comercio mundial- al ser más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación, con mayores potencialidades para traccionar con su crecimiento a otras industrias y difundir el progreso técnico al tejido económico y social. La no modificación de la `dualidad estructural' tiene grandes consecuencias para la dinámica económica y política: *“los pocos sectores y actores generadores de divisas asumen una centralidad decisiva en la dinámica sectorial (...). En consecuencia, detentan un significativo y determinante poder de veto sobre la orientación de las políticas públicas”* (p. 257).

Asimismo, la dinámica industrial conservó un carácter regresivo –bajos niveles salariales, aumento de la productividad laboral, elevada tasa de explotación de obreros- lo que consolidó la apropiación de excedente en los sectores predominantes en términos estructurales ya que fue resultado de la depreciación salarial y la creciente productividad. Teniendo en cuenta la dinámica de los precios relativos en la industria, los rubros productivos más favorecidos fueron aquellos en los que se manifiesta una presencia preponderante de mercados altamente concentrados y/o elevados coeficientes de exportación (Azpiazu y Schorr, 2010).

Azpiazu y Schorr (2010) identifican como otro rasgo de continuidad respecto de los noventa la concentración económica en la industria, cuyos motivos hay que hallarlos en varios factores: la importante y creciente inserción exportadora de la mayoría de los oligopolios líderes de la actividad; su integración a unidades económicas complejas que cuentan con un amplio abanico de opciones en materia productiva, tecnológica, comercial y financiera; las variadas posibilidades que tienen estas grandes corporaciones para captar excedentes de manera diferencial a partir del poder de mercado que detentan en diversos ámbitos manufactureros críticos para el funcionamiento del conjunto de la económica nacional; los sesgos manifiestos en el nivel normativo-institucional en lo referido al control sobre la relación entre grandes empresas y PYMES; y la considerable centralización de capitales desencadenada a partir de la profunda crisis que marcó el fin del régimen de convertibilidad. Sumado a todo ello, la sostenida extranjerización de la cúpula industrial significó otra línea de continuidad respecto del cuadro de situación generado en décadas pasadas y no atribuibles solo a las políticas neoliberales del período 1976-2001.

En un estudio que focaliza en la economía argentina en el período 2003-2007, Matías Kulfas (2009) concluye que la recomposición de la tasa media de ganancia de la economía fue el principal factor de recuperación económica y la fuente de financiamiento del período. En esta línea, la reducción de la tasa de interés real fue un importante estímulo a la inversión productiva y al proceso de industrialización. El crecimiento de la inversión tuvo como principal fuente los propios márgenes de ganancia de las empresas, ya que el financiamiento con crédito bancario fue escaso. El despegue manufacturero en la posconvertibilidad se produjo sin la creación de una nueva base productiva, sino que estuvo asentado en una estructura industrial de larga trayectoria, memoria productiva y capacidad de supervivencia a lo largo de diferentes etapas (1976-2001) en las que se implementaron políticas adversas al sector. La

tasa de interés negativa junta con el encarecimiento de las importaciones como resultado del *overshooting* cambiario crearon un nuevo escenario con incentivos para producir.

A diferencia de otros autores que sostienen que el crecimiento industrial del período se sostuvo en el uso de la capacidad instalada ociosa, Kulfas (2009) afirma que sí hubo inversión para ampliación de capacidad instalada. El crecimiento de la producción industrial a partir del uso de capacidad ociosa es un fenómeno que explica el despegue manufacturero hasta mediados de 2004. A partir de ese momento, se observa el crecimiento del indicador de ampliación de la capacidad productiva concomitantemente al crecimiento de la producción industrial a elevadas tasas.

Al igual que Azpiazu y Schorr (2010), Kulfas (2009) señala la tendencia estructural de la industria argentina a la concentración económica lo que supone una traba al desarrollo de cadenas productivas de mayor valor agregado, contenido tecnológico y diferenciación de producto, es decir, un obstáculo al desarrollo económico. Del mismo modo, la concentración conduce a una distribución inequitativa de la renta al interior de las cadenas productivas, en el cual el eslabón más fuerte de las cadenas, aquel que produce el insumo de uso difundido, fija su tasa de ganancia y puede descargar el impacto de la suba de costos sobre los otros eslabones de la cadena. Si bien la recomposición de márgenes de rentabilidad benefició a la industria manufacturera en su conjunto, la brecha entre grandes empresas y PyMES fue constante durante el período analizado. Al no desarrollarse nuevas ramas manufactureras de alto dinamismo en el mercado internacional que se caractericen por la diferenciación de producto, la innovación tecnológica y la incorporación de diseño, no pudo configurarse una nueva matriz productiva que creara, a su vez, otra matriz distributiva.

En el sector Textil e Indumentaria durante el período 2003-2015 hubo, en efecto, un crecimiento sin transformación de la estructura productiva. Coincidente con la evolución y

cambios acontecidos en la industria en general, no se ejecutó una modificación del perfil de especialización heredado de la etapa neoliberal por lo que la oferta de productos exportables continuó basándose en materias primas con escaso valor agregado. Los rasgos de distribución regresiva del ingreso, heterogeneidad de la estructura productiva y extranjerización de ciertos eslabones no pudieron revertirse, algo que analizaremos en profundidad más adelante al explorar el subsector de fibras animales.

#### **I. iv. Cambios en la industria Textil e Indumentaria durante los dos primeros años del gobierno macrista: la reconversión forzada.**

A partir de fines de 2015, el gobierno de Mauricio Macri redefinió el eje de acumulación alrededor del capital financiero, al desplazar a los sectores productivos del centro de la escena (Wainer, 2019; Santarcángelo y Padín, 2019; Basualdo y Weiner, 2020). El nuevo modelo tomó como pilares la inversión extranjera y las exportaciones, por lo que sectores completos debían ser reconvertidos para alcanzar una competitividad internacional o, en caso contrario, mutar hacia la prestación de servicios (Wainer, 2021).

El objetivo era aumentar las inversiones y ventas externas de productos agroindustriales -basados en ventajas comparativas estáticas- para convertir a la Argentina en el “supermercado del mundo”. Se eliminaron regulaciones cambiarias y se devaluó la moneda, se operó una apertura comercial a través de la supresión de instrumentos administrativos para facilitar la importación (DJAI, LNA), se redujeron las retenciones a las exportaciones de algunos productos o eliminaron totalmente para otros, se disminuyeron o eliminaron las regulaciones a los movimientos de capitales, se comenzaron gestiones para

incorporar al país a tratados de libre comercio (TLC), se inició un proceso acelerado de endeudamiento externo (Wainer, 2021).

Las exportaciones no tuvieron el despegue esperado, de hecho, fueron inferiores a los registros alcanzados entre 2007 y 2015, en parte como consecuencia de un escenario mundial de crecimiento moderado dominado por conflictos comerciales. Durante el período del gobierno de la alianza Cambiemos, las exportaciones tuvieron un carácter cualitativamente regresivo ya que, en el contexto general de contracción de ventas externas, los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario tuvieron una retracción menor. La canasta exportadora acentuó su reprimarización, siendo las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) las más afectadas en términos de participación. En simultáneo, se incrementó la importación de bienes de consumo final, lo que supuso el reemplazo de producción local por extranjera y la consecuente destrucción de capacidad productiva y de puestos de trabajo (Wainer, 2021).

Las políticas económicas aplicadas durante la gestión de Mauricio Macri impactaron de forma negativa en la industria Textil e Indumentaria nacional. En particular, el sector fue caracterizado como no competitivo perdiendo su lugar estratégico para la economía del país. La apertura de las importaciones combinada con la caída de la demanda interna, escasez de financiación, la subida de los costos por el incremento de las tarifas de servicios públicos y el encarecimiento de los insumos importados por la devaluación implicó el cierre de medianas y pequeñas empresas, el aumento de la capacidad instalada ociosa, así como la consecuente pérdida de empleo.

Al analizar las exportaciones de Textil e Indumentaria para los años 2016 y 2017 (ver **gráfico 2, 3 y 4**), se percibe una tendencia al descenso del volumen exportable -que había comenzado en 2012- al igual que una continuación del patrón de exportaciones del sector en

favor de las materias primas, un efecto lógico ya que no hubo una intención de modificar la naturaleza y diversificación del entramado productivo sino de exponerlo directamente a la competencia externa para forzar su reconversión.

## II. LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA NACIONAL EN EL PERÍODO 2002-2017

### II. i. Un patrón exportador funcional a la división internacional del trabajo.

Una de la hipótesis de la tesis sostiene que cualquier proceso de industrialización de fibras animales -finas o no- se enfrenta a la dinámica de los principales actores que tienden a la primarización local para adaptarse al rol asignado dentro de la división internacional del trabajo: países periféricos productores de materias primas, países centrales productores de bienes con alto valor agregado.

Al analizar la dinámica global, Esteban Ferreira y Martín Schorr (2013) reconocen tres perfiles de especialización en la industria de la indumentaria. El primer perfil es aquel enfocado en la producción de prendas estandarizadas con grandes volúmenes de producción, bajo costo de mano de obra, relativa calidad y bajo precio, destinadas a comercializarse como *commodities* en el mercado internacional (Ferreira y Schorr, 2013). Este perfil en el que se han especializado países asiáticos desde hace 20 años y, más recientemente, naciones del sudeste asiático y África.

Los países desarrollados, principalmente europeos y EE. UU., adhieren a un segundo perfil de especialización que implica el desarrollo de productos de moda y técnicos a partir del control del desarrollo de la marca, diseño, marketing y distribución, y la transnacionalización de los segmentos intensivos en mano de obra. Aquí cumplen un rol fundamental la Innovación y el Desarrollo (I+D), la incorporación de alta tecnología, el empleo de nuevo materiales, altos salarios y trabajadores calificados (Ferreira y Schorr, 2013). Estos países tienen la capacidad de generar productos para diferentes segmentos del mercado: desde moda barata (*fast fashion*), prendas de diseño (precios medios), lujo accesible (*affordable luxury*) hasta moda de lujo (*high luxury*).

Por último, el tercer perfil es para aquellas economías que buscan mantener su producción y desarrollan prácticas comerciales proteccionistas, fabricando bienes menos diferenciados del mercado, que apuntan el autoabastecimiento de fibras, se orientan al mercado interno, generan diseño y tienden a desplazarse a nichos de alto valor agregado. En este último segmento se podrían ubicar algunos países periféricos como Argentina en el período 2003-2015 (Ferreira y Schorr, 2013).

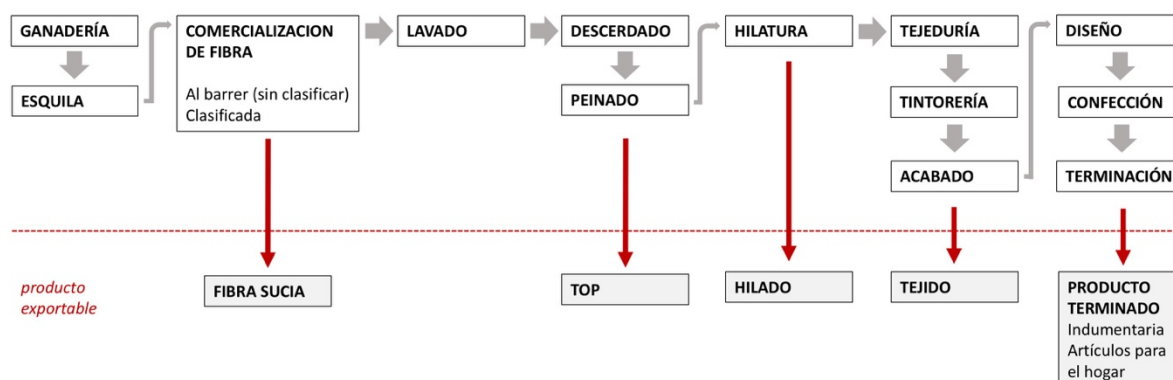
Sin embargo, el patrón exportador de Argentina ha sido tradicionalmente funcional a la división internacional del trabajo más allá de las políticas públicas aplicadas. Ni aún durante el período de sustitución de importaciones entre 2003-2015 el país abandonó su rol periférico de proveedor de lana (oveja), fibras camélidas y cuero para abastecer a los países productores de manufacturas a nivel global.

En el caso específico de la industria del cuero es posible reconocer claramente este rol regular de proveedor de materias primas. La dinámica de la cadena de valor la establece un eslabón intermedio concentrado, intensivo en capital y dominado por un reducido grupo de curtiembres -algunas de las más importantes son de capitales extranjeros- productoras de

*commodities* -principalmente cuero semiterminado- para el mercado externo. Esta estructura impide que se avance hacia el desarrollo de una oferta de manufacturas de cuero a nivel nacional lo cual permitiría agregar valor a las exportaciones (Ferreira y Schorr, 2013).

La función de proveedor de materias primas para la industria de la moda global también es evidente cuando se analiza el sector lanero nacional. La cadena de valor textil de las fibras animales incluye los eslabones de la *ganadería y esquila* (que puede incluir las modalidades de cautiverio, semicautiverio o manejo en silvestría), *comercialización de la fibra con clasificación* (la separación de las fibras en estado sucio en clases o grupos, a través de un proceso manual, lento y minucioso, que requiere de un alto grado de entrenamiento) o “*al barrer*” (fibra sin clasificar), *lavado* (remoción de contaminantes mediante diferentes procesos mecánicos y químicos), *descerdado* (proceso manual o mecánico aplicable a vellones de especies doble capa para separar las fibras gruesas y largas -cerdas- de las finas y cortas, de mayor valor), *peinado* (mechas peinadas para lograr el ‘top’), *hilatura* (conjunto de operaciones para obtener una mecha de fibras paralelizadas, retorcidas y cohesionadas: el hilado), *tejeduría* (obtención de paños tejidos en telar plano o de punto), *diseño y confección* (productos terminados). La **figura 2** muestra los diferentes eslabones que componen la cadena de producción de las fibras animales (lana, vicuña, llama, guanaco), y detalla los ítems comerciables y exportables que cada uno genera. La exportación de los ítems de los primeros eslabones -fibra sucia y top- genera una ruptura clara de la cadena de valor local, impidiendo la agregación de valor y una mayor apropiación de la renta.





**Figura 2. Eslabones de la cadena de producción de las fibras animales (lana, vicuña, llama, guanaco) y sus productos exportables.**

De acuerdo con un informe de la Federación Lanera Argentina de 2011, en Argentina hay 71.878 productores de fibra de origen animal –incluyendo lana, mohair, llama, cashmere, guanaco y vicuña– y un total de 16.901.211 animales, con una producción anual de fibras de aproximadamente 60.000 toneladas y un valor de 346 millones de dólares (Informe de Exportación de Lanas, 2011).

El país es históricamente uno de los principales exportadores de lana junto con Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Uruguay. Sin embargo, el patrón de exportación siempre se ha mantenido constante a lo largo del tiempo: exportaciones con bajo valor agregado que en su mayoría sólo llegan hasta la lana peinada, mejor conocida como top, sin avanzar hacia hilado, tejido o productos terminados.

Un reporte de la Federación Lanera Argentina de 2017, de detalla que la producción de lana sucia resultante de la zafra 2016/2017 fue de 42.700 toneladas aproximadamente. De ese total, sólo 2.000 toneladas fueron destinadas al mercado local mientras que la restante producción se destinó a la exportación, por un total de U\$S 210.249.686. En cuanto a las

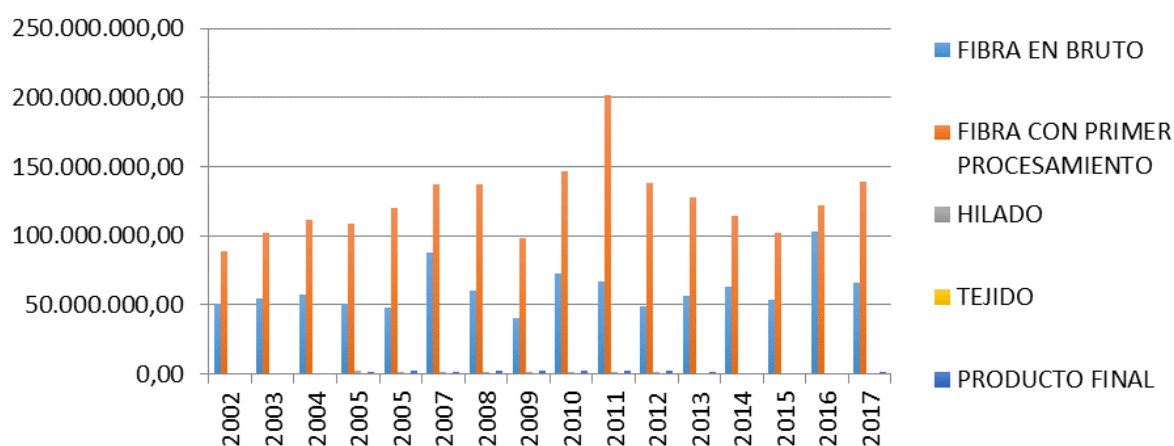
categorías de lana exportada, el 59% fue lana peinada (top), el 35% fue lana sucia y el 6% lana lavada. Los principales destinos de exportación fueron China 25.32%, Alemania 23.29%, Italia 8.68%, República Checa 7.81%, Turquía 5.16% y Perú 5.08% (Informe de Exportación de Lanasy, 2017).

Según el INTA, la cadena de valor se encuentra fraccionada con una notable ausencia de industrias integrales que abarquen todos los eslabones de la producción –desde la materia prima hasta el hilado, el tejido y/o la prenda- como sí se encuentran en Europa (Italia, Alemania) y Asia (China, India). En el polo Textil Lanero de Trelew, Chubut, se concentran las barracas acopiadoras de lana sucia para la exportación, así como las empresas que llevan adelante su industrialización (aunque sólo las primeras etapas de agregado de valor, como lavado y peinado), las comercializadoras y exportadoras. La región de la Patagonia es un importante polo de producción lanera ya que el 51% de la lana proviene de esa región. La mayoría de estas empresas son proveedoras de materias primas para las hilanderías localizadas en el exterior (Mueller, 2011).

El **gráfico 7** detalla la estructura de las exportaciones de la oferta en base a la fibra animal en el período 2002-2017, donde encontramos que, en promedio, el 33 % corresponde a fibra en bruto y el 66 % a fibras con un primer procesamiento, mientras que el restante 1 % se lo reparten entre hilados y productos terminados, así como no se registran exportaciones de tejidos (INDEC). De año a año se registran variaciones entre la proporción exportada de fibra en bruto y fibra con un primer procesamiento, por ejemplo, los años 2011 y 2016 muestran variaciones significativas entre estos dos ítems, pero los ítems que representan mayores niveles de agregación (hilados, tejidos y productos terminados) tuvieron en todos los años comportamientos marginales o, incluso, nulos.

**Gráfico 7. Exportaciones de productos en base a fibra animal 2002-2017. Exportaciones**

**FOB en U\$S.**

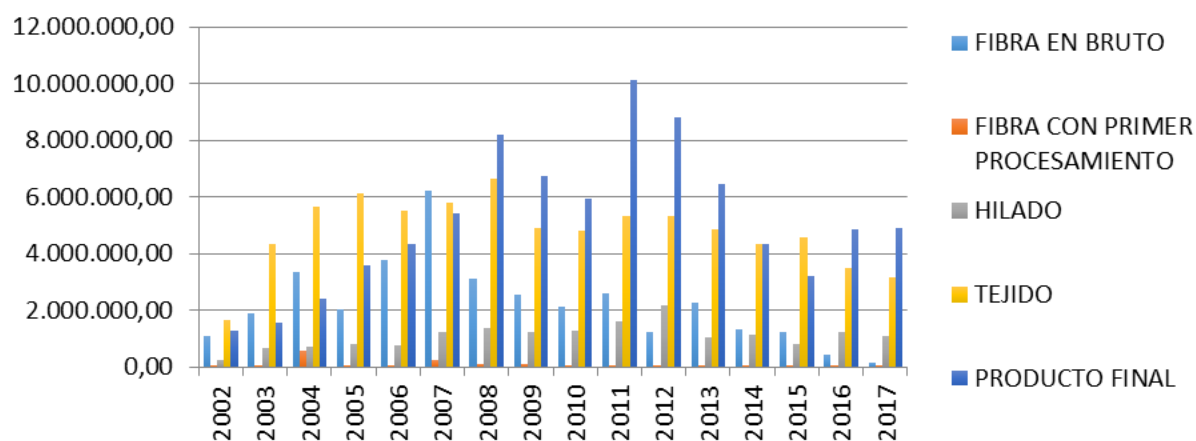


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Como contrapartida, las importaciones muestran un comportamiento inverso. Al analizar la composición de las importaciones de la oferta en base a la fibra animal en el período 2002-2017 (ver **gráfico 8**), encontramos que, en promedio, el 16 % corresponde a fibra en bruto, el 1 % a fibras con un primer procesamiento, 8 % a hilados, el 37 % a tejidos y 38 % productos terminados (INDEC). Nuevamente se notan variaciones en algunos años en particular -por ejemplo, en los años 2011 y 2012 es significativo el aumento del volumen de importaciones de tejidos y productos terminados- pero, en líneas generales, la composición se mantuvo: productos con mayor valor agregado fueron importados para abastecer la demanda interna.

**Gráfico 8. Importaciones de productos en base a fibra animal 2002-2017. Exportaciones**

**CIF en U\$S.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Avanzar en la industrialización y exportación de producto terminado en base a fibra de lana (ovina) permitiría multiplicar por 100 su valor, ya que un kilo de lana superfina (lana merino, por ejemplo) que el productor vende por 10 dólares aproximadamente (precio de referencia: abril de 2017) puede convertirse en una prenda comercializable por 1.000 euros en Europa (precio de referencia: abril de 2017). Sin embargo, las fuerzas del mercado global y local de la moda -con una fuerte articulación de proveedores locales con firmas internacionales- presionan para que la Argentina sea un proveedor de materias primas textiles.

El sector industrial lanero fue relevante en el país, la primera empresa textil lanera se fundó a fines del siglo XIX bajo el nombre de “La Emilia”, pionera de una serie de unidades productivas que colocaron al país en el mapa global de la lana. Sin embargo, como resultado de las políticas neoliberales en los años 90’s, se liquidaron muchas de las empresas, quedando así una cadena de valor interrumpida que no llega hasta el producto final. Actualmente, el

problema no es solo la inexistencia de tecnologías de procesamiento sino también la pérdida de saberes y especialidades.

Uno de los factores claves que incentiva la primarización son las normativas nacionales sobre el comercio internacional que se han dispuesto para facilitar la exportación de la fibra sin procesamiento.

La producción de lana quedó enmarcada en la Ley Ovina 24.422 sancionada el 4 de abril de 2001 para recuperar la Ganadería Ovina. Previamente en diciembre de 1994 (resolución N.º 1139/94) se había creado PROLANA, un Programa Nacional ideado con el propósito de asistir al productor lanero de todo el país para el mejoramiento de la calidad de la lana, la organización de lotes con clasificación bajo parámetros internacionales y sus condiciones de venta. En aquel momento no existía la intención de promover la industrialización de la fibra sino asegurar que pudiera adecuarse 100% a la demanda de los compradores de materia prima. De hecho, el perfil exportador de la lana que se intensificó provocó el cierre de muchas industrias laneras locales mientras consolidó el control del sector por parte de empresas exportadoras de lana de capitales extranjeros (Takashima, 2019).

El decreto N.º 2275/94 de diciembre de 1994 estableció el arancel común externo (A.C.E.), los derechos de importación (D.I.) y los reintegros a la exportación (R.) como consecuencia de la puesta en funcionamiento de la Unión Aduanera entre los Estados Parte del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). El decreto 509/07 de mayo de 2007 introdujo modificaciones fijando nuevos valores para los reintegros a la exportación para las mercaderías comprendidas en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.). Hasta diciembre de 2016, el reintegro por la exportación extrazona para lana y pelo fino era para materia prima sucia 1,6%, lavada 2,5%, peinada 3.4%, hilado 4.05%,

tejidos 5,25% y productos terminados 6%. Los derechos de exportación extrazona para lana y pelo fino eran para materia prima sucia 10%, lavada 5%, peinada 5%, hilado 5% y tejidos 5%. Los derechos de importación extrazona para lana y pelo fino eran para materia prima sucia 8%, peinada y/o cardada 10%, hilado 14%, tejido 26%.

En diciembre de 2015, el gobierno de Mauricio Macri dispuso (decreto N.° 133/15) la baja de las retenciones a las exportaciones de lana sucia del 10 al 5%, mientras que para las lanas procesadas las redujo del 5 al 0 %. En febrero de 2016 (decreto 361/2016) se eliminaron por completo las retenciones a la exportación de lanas en todos sus estados.

El decreto N.° 1207/2016 dispuso que las exportaciones obtuvieran un reintegro estatal indicado como un porcentual del valor FOB, dependiendo de su agregado de valor. El decreto 294/17 de junio de 2017, dispuso un nuevo cuadro de reintegros: un 4,5% para hilados, un 5.5% para tejidos y un 8% para producto terminados de lana o pelo fino.

Complementariamente a las facilidades que otorga el Estado argentino a la exportación de la fibra sin industrializar, a nivel global existen medidas de protección arancelarias o paraarancelarias que tienden a desalentar o impedir el ingreso de lana y pelo fino procesado para desarrollar así sus propias peinadurías. En la Unión Europea, la lana y el pelo fino sucio ingresan sin impuestos, mientras que la lana y el pelo fino descordado, cardado y peinado (top) paga el 2%, los hilados de lana un 3.8%, los hilados de pelo fino un 3,8%, y los tejidos de lana y pelo fino un 8% sobre el valor CIF. En el caso de China existen distintas alícuotas de IVA para la importación: el 13% para la lana y pelo fino sucio y el 17% para la fibra peinada. En tanto que en la India está prohibida la importación de lana o pelo sucio peinado para alentar la agregación de valor local.

De todo ello se desprende que, en el sector de producción de fibras animales, la lógica de la normativa local ha sido funcional al patrón de inserción en la división internacional del trabajo, al facilitar y acentuar el rol de Argentina como proveedor de materias primas con escasa agregación de valor. Como consecuencia de ello, el universo de actores productivos se ha adaptado a ese patrón consolidando una estructura difícil de modificar sin provocar grandes tensiones, donde las conexiones entre empresas nacionales e internacionales suman complejidad a la trama de intereses. En ese proceso, además, se han perdido capacidades tecnológicas, organizacionales e institucionales claves para revertir el patrón y avanzar en una industrialización del sector.

## **II. ii. La consolidación del rol periférico de la economía argentina.**

La industria Textil e Indumentaria local durante el período 2002-2017 afirmó su rol asignado dentro de la división internacional del trabajo: en tanto país periférico, fue productor y proveedor de materias primas – fibras animales – delegando en los países centrales la producción de bienes con alto valor agregado. El comportamiento del sector no fue una excepción, sino que se inscribió de forma coherente dentro de una dinámica económica general que sostuvo similares patrones de inserción periféricos en el mercado global.

Diferentes autores han analizado el periodo de la posconvertibilidad para definir si hubo una transformación del perfil productivo industrial que redefina la modalidad de inserción en la división internacional del trabajo. Daniel Azpiazu y Martín Schorr (2010) son

categoricos al afirmar que no hubo un cambio de patrón, sino que el tipo de cambio `competitivo´ como rasgo preponderante de la `política industrial´ contribuyó a profundizar algunos de los rasgos de una estructura de especialización de escaso dinamismo a escala mundial (agroindustrias y *commodities* fabriles), con acotados efectos locales en términos de empleo y encadenamientos virtuosos hacia crecientes estadios en materia de productividad agregada. Por el contrario, se beneficiaron, en su mayoría, un tipo de manufacturas que se caracterizan por poseer estructuras de oferta oligopólicas. No hubo una diversificación del entramado productivo: sólo nueve actividades industriales dieron cuenta del 80% del incremento registrado en el PBI para el período 2001-2007, al tiempo que, en el polo opuesto, un número similar de ramas –entre las que se encuentran algunas muy relevantes en términos de diversificación y contribución al progreso técnico como la electrónica industrial, maquinaria eléctrica, otros equipos de transporte excluyendo el automotriz, máquinas de oficina e informática- no alcanzó a representar el 3% del crecimiento del PBI manufacturero. Entonces, con la salvedad de la fabricación de maquinaria y equipo, fueron las agroindustrias -incluyendo el cuero y la marroquinería-, la automotriz y las productoras de *commodities* -siderurgia, aluminio primario, química básica, cemento- las que realizaron una mayor contribución al crecimiento industrial (Azpiazu y Schorr, 2010).

En términos de la balanza comercial, las exportaciones crecieron a una tasa anual acumulativa próxima al 18% mientras que las importaciones lo hicieron al 39%. En el comienzo del período 2002-2007, se inició un comportamiento contracíclico de las ventas al exterior de *commodities*, en especial las agroindustriales, sobre la base de un escenario donde se combinó la devaluación de la moneda local con altas tasas de inflación, el deterioro de los salarios reales y la elevada ociosidad de la capacidad productiva fabril. En los años subsiguientes, varios de esos rubros productivos tradicionales con ventajas comparativas



asociadas a recursos naturales se afianzaron como plataformas industriales orientadas a los mercados externos a medida que continuaron las políticas que sostuvieron un nivel cambiario elevado y bajos costos salariales a escala mundial (Azpiazu y Schorr, 2010).

El escaso dinamismo relativo de las exportaciones manufactureras locales es consecuencia de la existencia de límites estructurales a la sustitución de importaciones que se deriva del desmantelamiento del tejido manufacturero verificado en las últimas décadas. En ausencia de una redefinición del perfil exportador, así como de una política activa de reconstrucción de encadenamientos productivos, surgen presiones en el stock de divisas por la creciente demanda importadora por parte de la industria. En paralelo, el perfil de consumo de los estratos sociales de mayores ingresos *“tendió a replicar pautas asimilables a las vigentes en los países centrales en otras palabras, fue muy demandante de importaciones, de bienes suntuarios”* (Azpiazu y Schorr, 2010, p 252).

Al analizar la inserción de la economía argentina dentro de la división internacional del trabajo, Matías Kulfas (2009) sostiene que en la posconvertibilidad el país pudo escapar de la tendencia al deterioro de los términos del intercambio debido al alza de los productos primarios a la vez que se incorporaron productos industriales a su canasta exportadora. Sin embargo, el país exportó productos primarios y bienes intermedios e importó fundamentalmente bienes de consumo industrializados y bienes de capital. En la misma línea, Juan Santarcángelo, Juan Manuel Padín y Cecilia Vitto (2021) afirman que entre 2003 y 2017, el perfil de especialización comercial del país mantuvo sus rasgos con una canasta exportadora dominada por bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales ya que la matriz productiva conservó su bajo grado de diversificación con limitados sectores de alta productividad.

En otra investigación realizada por Pablo Manzanelli y Martín Schorr (2013) que analiza la dinámica externa de la economía argentina a partir del comportamiento de las grandes firmas, se sostiene que en el período 1993 – 2001, en términos estructurales, se profundizó el proceso de reprimarización iniciado a mediados de la década de 1970 que afianzó una inserción pasiva y subordinada en la división internacional del trabajo (Azpiazu y Nochteff, 1994; Kosacoff, 2000; Schorr, 2004). Sin embargo, en la posconvertibilidad, en un escenario de acentuado crecimiento del producto bruto interno (PBI) y con términos del intercambio favorables, las exportaciones se incrementaron considerablemente (165,6 % entre 2002 y 2010) pero casi sin modificaciones en su perfil sectorial. No hubo cambio estructural que permitiera modificar la inserción de la economía argentina en las relaciones económicas internacionales (Azpiazu y Schorr, 2008; Bianco, Porta y Vismara, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2008; Schorr y Wainer, 2013).

En simultáneo al incremento de las exportaciones entre 2002 y 2010, las importaciones aumentaron con un ritmo más acelerado: 528,5 %. Manzanelli y Schorr (2013) concluyen que el crecimiento de la actividad económica doméstica sostenido a un cierto nivel del producto bruto genera una acentuada demanda interna de importaciones, lo que revela la dependencia de insumos, bienes de capital y diversos bienes de consumos del exterior. Ello alienta la presencia de corporaciones en producciones estructuradas sobre la base del aprovechamiento de la constelación local de recursos naturales y/o de algunos ámbitos de acumulación privilegiados y potenciados por las políticas públicas.

Por su parte Cecilia Fernández Bugna y Fernando Porta (2011) observan que el crecimiento industrial del período se caracterizó por una expansión generalizada de las distintas ramas manufactureras pero el contexto macroeconómico no fue suficiente para

estimular una mayor sofisticación en la producción ni cambios innovativos importantes en los productos o procesos. En ese contexto, la recuperación de PyMES permitió la recomposición de algunos tejidos productivos, constituyéndose en componentes importantes del proceso de inversión y ampliación de la capacidad instalada, en un contexto en que el capital extranjero y las grandes firmas, en general, no realizaron inversiones mayores. Los autores observan una problemática particular, y es que no se registró una modificación en la baja articulación entre grandes y pequeñas empresas, por lo que en *“un cuadro de heterogeneidad estructural a nivel de firmas, las grandes empresas constituyen los nodos principales de redes muy jerárquicas, sin que sus mayores niveles de competitividad se trasladen a la cadena productiva en cuestión”* (p. 23). El resultado fue que las piezas, partes y componentes tecnológicos que podrían haber sido producidos localmente, continuaron siendo importados. Ello, además, impidió un cambio en el reparto de rentas al interior de las cadenas.

En referencia al tipo de exportaciones, las manufacturas tuvieron una expansión acelerada, siendo aquellas de origen industrial las más dinámicas. En este proceso de expansión se verificó una relativa diversificación de bienes, mercados y agentes exportadores, sin que ello haya redundado en un cambio significativo del patrón exportador. Entre las exportaciones industriales siguieron predominando las de menor contenido tecnológico, por lo que no se ha modificado la pauta de especialización. Sin embargo, hubo algunas tendencias hacia la diversificación de bienes exportados, siendo de mayor dinamismo las ventas de productos terminados en comparación con la de insumos intermedios. Se generó una relativa desconcentración (a nivel de producto) de las exportaciones al interior de la mayor parte de los sectores exportadores manufactureros. A su vez, los volúmenes exportados por las PyMES se incrementaron a un ritmo semejante que los grandes exportadores. Ha surgido un núcleo

de empresas nacionales medianas muy dinámicas en términos de exportaciones (Fernández Bugna y Porta, 2011).

En términos de las importaciones, Fernández Bugna y Porta (2011) sostienen que más allá del tipo de cambio real, la relación de importaciones producto creció *“asociada a la expansión de la actividad económica interna, el proceso inversor y las rigideces remanentes de la estructura de aprovisionamiento por la ausencia de la trama local, en la medida que el patrón productivo no ha registrado cambios sustanciales”* (p. 34). Las importaciones de bienes de capital resultaron las más dinámicas, al tiempo que aumentaron su participación las importaciones de bienes intermedios. Asimismo, el crecimiento de la demanda de consumo repercutió –luego de que no pudo ser más satisfecha con la capacidad ociosa existente y se requerían mayores inversiones- en un mayor nivel de importación, lo que demoró la ampliación de capacidad de producción doméstica.

Diego Coatz y Daniel Schteingart (2016) sostienen que la pérdida del dinamismo comercial internacional y el resultante déficit industrial del periodo 2002-2015 fue resultado de un desbalance en el intercambio de artículos manufacturados generado por la economía en su totalidad, ya que todo aumento del PBI per cápita y una mejora distributiva de la población repercutió en un incremento de la demanda de productos que no eran producidos localmente por limitaciones productivas, en general bienes con un mayor componente tecnológico, lo que provocó un aumento de las importaciones. Durante 2002-2011 no se modificó el sesgo estructuralmente deficitario a nivel MOI aunque sí se observó una disminución de esa tendencia como resultado del proceso de industrialización local y del tipo de cambio devaluado.

Finalmente, Andrés Wainer y Martín Schorr (2013) sostienen que en Argentina se da una relación contradictoria entre valor exportado y el valor agregado: cuando mayor es el monto exportado por unidad de producto (a mayor tecnología incorporada, mayor precio), menor es el nivel de integración de la producción de dicho bien en el plano nacional. Retomando a Marini (2007), los autores sostienen que en tanto la mayor parte de los medios de producción y los insumos tecnológicamente más complejos sigan siendo productos de importación, la acumulación de capital en el país va a estar condicionada no sólo por la transferencia de valor hacia el centro sino por factores aleatorios como la suerte de la balanza de pagos. En esa estructura, el rol periférico de la Argentina se acentuará.

La inserción subordinada de la economía argentina en el mercado global crea condiciones estructurales para el desenvolvimiento de los diferentes sectores productivos internos. En este sentido, la industria Textil e Indumentaria local durante el período 2002-2017 reprodujo y, a la vez, reafirmó un rol ya asignado dentro de la división internacional del trabajo: en tanto país periférico fue productor y proveedor de materias primas con procesamiento mínimo para delegar en los países centrales la producción de bienes con alto valor agregado.

### III. LA DINÁMICA DE LA CADENA GLOBAL DE VALOR DE LA MODA DE LUJO

La actual división internacional del trabajo presenta características particulares que es importante considerar para dimensionar la naturaleza y tipo de inserción de la industria Textil e Indumentaria argentina en el contexto global. A partir de una visión de centro/periferia, Enrique Arceo (2005) analiza las transformaciones de la periferia dentro de un contexto de cambio en el funcionamiento del sistema capitalista mundial. La internacionalización de los procesos productivos por parte de las grandes empresas trasnacionales implica que estas tienden a deslocalizar hacia la periferia sus actividades más intensivas en trabajo a fin de reducir los costos. Esta estrategia se ve beneficiada por la disminución de los costos de transporte, de las comunicaciones y del procesamiento de datos, por lo que las casas matrices coordinan y controlan el proceso global de producción con eslabones alrededor del mundo. Asimismo, el centro se reserva no sólo las instancias de gestión de los procesos sino también de diseño y desarrollo de factores de alta complejidad tecnológica y marketing.

En términos organizativos, las filiales conservan ciertas instancias productivas cuando estas son de difícil resolución técnica o no se presentan las condiciones para transmitírselas a terceros. Por el contrario, los procesos parciales se tercerizan a productores locales cuando se dan cuatro condiciones: la transferencia técnica es posible; existen empresas capaces de cumplir las exigencias de tiempo y forma; estas logran precios más bajos por su mejor conocimiento de las condiciones locales de producción; y aceptan una rentabilidad menor a la exigida por la trasnacional. En este caso, *“la empresa trasnacional conforma una red integrada no sólo por sus filiales, sino también por la multitud de empresas que son sus contratistas o subcontratistas”* (Arceo, 2005, p. 29).

La transnacionalización de la producción otorga una ventaja decisiva a las empresas que tienen la capacidad de emplazar cada segmento del proceso productivo allí donde su

costo es menor, y desencadena, por lo tanto, una áspera lucha competitiva por alcanzar un tamaño adecuado para operar en el conjunto del mercado mundial. Esto acelera notoriamente el proceso de concentración y centralización del capital en el nivel mundial y debilita radicalmente la posición de las fracciones meramente nacionales del capital. La internacionalización se produce en un marco de extranjerización creciente de la economía, y se basa en el quiebre de los procesos de sustitución de importaciones y del desmantelamiento o pérdida del peso relativo de los casilleros de contenido tecnológico más complejo, así como una acentuación del proceso de reprimarización o de manufacturas con menor valor agregado (Arceo, 2005).

Una de las hipótesis de la tesis es que la Argentina tiene potencial para cambiar su rol de simple proveedor de materias primas dentro de la cadena global de valor de la moda a partir de la elaboración de bienes diferenciados con fibras naturales locales, principalmente la fibra de vicuña, destinados al mercado del lujo. Eso requiere poner el foco en el mercado de productos suntuarios que presenta características particulares dentro de la industria Textil e Indumentaria global.

El lujo no es una industria en sí, sino que comprende un segmento del mercado que incluye una variedad de productos y servicios. Aunque no hay una definición clara respecto de qué debe ser considerado un "bien de lujo", sí es claro que, en general, su naturaleza está asociada a una serie de características como alta calidad, exclusividad, trabajo artesanal, lugar de producción (país de origen), diseño e innovación, tradición, originalidad e identidad de marca (Caniato et al., 2009).

La industria del lujo ha crecido rápidamente desde comienzos de los 90's impulsada por un incremento de la demanda, con mercados emergentes deseosos de adoptar los

patrones de consumo de los países centrales occidentales; la irrupción de nuevos modelos de negocios, con un fuerte hincapié en la personalización de la oferta y contacto directo de las marcas con los consumidores; así como una reorganización de la cadena de producción, como el proceso creciente de digitalización a lo largo de la cadena de valor que permite una mayor integración/coordiación global así como una restructuración de los costos; y la consolidación de conglomerados internacionales mayormente dominado por jugadores europeos.

De acuerdo con Bain & Company, el mercado de los bienes personales de lujo pasó de los 73 billones de euros en 1994 a 128 billones en 2000 para luego llegar a los 253 billones de euros en 2015. Considerando todos los segmentos que componen el mercado del lujo, en 2017 se registró un crecimiento del 5% llegando estimativamente a los 1.2 trillones de euros. Las perspectivas positivas de crecimiento rondan entre el 4% y 5% anual (D'Arpizio et al., 2017).

En términos geográficos, EE. UU. y Europa Occidental son actualmente mercados maduros para los bienes personales de lujo, aunque la demanda creciente del este de Asia, Rusia y Medio Oriente, han expandido el mercado del lujo a un nivel global, lo que ha hecho que las empresas redefinan sus estrategias comerciales para seducir potenciales consumidores de mercados emergentes con hábitos y requerimientos particulares.

### **III. i. La alta concentración y el rol dominante de los conglomerados.**



La concentración es una de las características sobresalientes del mercado del lujo global e incluye todos los sectores. En 2015, las 100 compañías más importantes en bienes de lujo en el mundo han generado ventas por U\$S 212 billones, concentrándose el 48.1% del mercado en el top 10 de las empresas más relevantes (Global Powers of Luxury Goods 2017, 2017).

A fines de los 70's y durante 80's se produjeron grandes cambios en el modo de organización de la cadena de valor global con la emergencia de los conglomerados y grupos de firmas de lujo, convirtiéndose en actores líderes del mercado cuya consolidación se lograría en los 90's y 2000's. Un ejemplo relevante es el grupo francés Louis Vuitton Moët-Hennessy (L.V.M.H.) fundado en 1987 por la fusión de la empresa de moda Louis Vuitton y la productora de champaña y coñac Moët Hennessy, a partir de lo cual ha desarrollado una estrategia de adquisiciones para diversificar sus mercados, llegando en la actualidad a controlar un amplio rango de compañías en diferentes sectores con una cartera de 70 marcas de lujo incluyendo moda, relojería, perfumería, cosméticos, vinos, licores y tiendas minoristas. En este contexto, sin embargo, las empresas independientes son aún importantes actores en los negocios del lujo, pero su poder de influencia en el mercado es muy menor comparado a la capacidad que tienen los conglomerados de marcar agenda y fijar condiciones a nivel global.

Los conglomerados de lujo despliegan, en general, una estrategia de integración vertical que incluye desde el control cuasi total de la cadena de producción y de la red de proveedores hasta la distribución y comercialización de los bienes en puntos de ventas propios. Este control permite garantizar los principales atributos que los bienes de lujo deben poseer para ser atractivos para los consumidores.

Al analizar específicamente el sector de *indumentaria* (prendas) de lujo, hallamos que a él pertenecen 41 compañías de las 100 más importantes a nivel global, que representan el 19.5% del total de ventas de bienes de lujo, con un crecimiento anual del 4.4%, y un promedio de ventas de U\$S 1.007 millones aprox. El 40% de las compañías de este sector se encuentran en Italia mientras las restantes tienen base en otros 10 países, siendo Europa dominante en la moda de lujo, mientras un puñado se ubica en EE. UU. (Global Powers of Luxury Goods 2017, 2017).

Complementario a este sector se encuentra el de *marroquinería y accesorios* con 10 compañías, un porcentaje de ventas del 7.4%, un crecimiento anual del 13.4%, y un promedio de ventas de U\$S 1.569 millones aprox. Este sector en particular se encuentra geográficamente concentrado en Italia, EE. UU., Francia, Corea del Sur y Reino Unido (Global Powers of Luxury Goods 2017, 2017).

Grandes grupos económicos, como L.V.M.H., Richemont, Kering, Puig y P.V.H. que controlan en total 20 marcas de prendas, y un puñado de grupos independientes más pequeños, entre los que hallamos a Ralph Lauren, Hermès, Coach, Prada, Burberry, Michael Kors y Giorgio Armani, todos ellos con sede en Europa y Estados Unidos, dominan el mercado de indumentaria de lujo con una tendencia hacia el oligopolio, por lo que marcan las condiciones (precios, distribución del ingreso, relaciones económicas) para el resto de la cadena de producción, incluidos productores de fibras, proveedores textiles y confeccionistas.

La articulación internacional del proceso productivo que incluye actividades, bienes y servicios múltiples distribuidos alrededor del mundo se articulan alrededor de una Cadena Global de Valor (Gereffi y Fernández-Stark, 2011). En ella encontramos la existencia de firmas

líderes (Flôres Júnior, 2010) que determinan la fisonomía de la CGV de la moda de lujo estableciendo, en una primera instancia, la naturaleza de los eslabones, tareas, dinámicas de intercambio y empresas, y, yendo más allá, estableciendo el patrón de apropiación de renta, así como las asimetrías de poder de acumulación. Estas firmas líderes (grandes MNEs) tienen sus casas matrices en EE. UU. y Europa desde donde controlan actividades estratégicas de la CGV como *know-how* productivo, diseño, I+D, marketing y comercialización, a la vez deslocalizan en la periferia funciones con menor capacidad de apropiación de renta, como la producción de la materia prima, algunos tipos de manufactura y ensamble (Sztulwark y Juncal, 2014). Países emergentes han tomado mayor relevancia al convertirse en potencias manufactureras en la industria de la moda de lujo – fundamentalmente India, Turquía y China– aunque su incidencia para posicionar marcas propias en el mercado competitivo del lujo es marginal.

La industria Textil e Indumentaria en general es un ejemplo prototípico de una CVG impulsada por los compradores, lo que significa que se configura según las estrategias de los minoristas y las firmas de marca en los países desarrollados que establecen los términos para participar en la producción en todo el mundo (Gereffi, 1994, 1999). Sin embargo, hay una diferencia clara en cómo organizan su producción global las marcas de moda de lujo de los restantes segmentos de mercado, como podrían ser empresas que producen *affordable luxury* (lujo accesible) y el *fast fashion* (moda rápida). Si bien los bienes de moda lujo se han convertido, al igual que el *fast fashion*, en un gran negocio global por lo que la presión por los tiempos, costos y rentabilidad son claves en la concepción de la cadena de producción, el proceso de *offshoring* adquiere aquí una naturaleza diferente: sólo se transfieren al exterior aquellas tareas de manufactura de menor complejidad y costo (generalmente los accesorios) que no ponen en riesgo la calidad de los productos así como la historia asociada a ellos. En el

segmento de moda *fast fashion* los atributos que el consumidor reconoce es el precio bajo para acceder a una prenda con relativo diseño, por lo que la producción se puede localizar en cualquier lugar del planeta donde el bajo costo esté asegurado. Por el contrario, en el segmento de la moda de lujo el “*made in*” (hecho en) es uno de los atributos claves que las marcas europeas de lujo poseen y deben conservar para posicionar su oferta en el mercado. No es casual el hecho que cuando se lee “hecho en Italia” o “hecho en Francia”, el imaginario colectivo asocia inmediatamente las ideas de calidad y tradición.

La localización de la producción ya sea de las materias primas como de la hechura de los bienes finales, no solo obedece a ventajas asociadas a los recursos naturales, tecnología y mano de obra, también es un componente fundamental en la identidad de marca y suma valor al producto. Por ejemplo, el “made in Italy” supera ampliamente el sentido de la simple indicación del país de origen para convertirse en una síntesis de saberes, calidad, estética y tecnología asociada a la industria e identidad italiana, todos elementos intangibles que aumentan el valor de la oferta (Aiello et al., 2013). En el mismo sentido, el origen de las materias primas contribuye no solo a brindar garantías sobre la calidad de los materiales sino también aporta un plus a la historia asociada a los productos (*storytelling*) que permite mejorar su posicionamiento en un mercado altamente competitivo.

Si bien el *offshoring* es limitado, el *outsourcing* está más extendido ya que hay *expertises* específicos en el plano artesanal que requieren del uso de otros talleres; sin embargo, muchas de estas empresas externas son subsidiarias del grupo o, si son externas, se desarrollan relaciones de largo plazo y relativa dependencia como proveedores. En general, las firmas de lujo de moda tienen como estrategia la integración vertical y el control de todos los eslabones de la cadena de producción global ya que tanto la alta calidad de los

materiales naturales como así también el *savoir faire* de la manufactura artesanal juegan un rol fundamental en la percepción de valor de los consumidores de este segmento de mercado.

Lograr la integración vertical requiere desarrollar una estrategia de adquisición de empresas y asociaciones con otras compañías en los diferentes eslabones para asegurarse su control. La estrategia incluye también el desarrollo de tecnologías específicas que permiten el procesamiento y tejeduría de fibras especiales para producir los paños (tejidos planos) o tejer prendas de punto que luego formarán parte de las colecciones. Un proceso de *upgrading* por parte de una empresa de un país en desarrollo o subdesarrollado, se enfrenta inevitablemente con las limitaciones que imponen las firmas líderes dentro de una dinámica asimétrica de poder.

La rareza es uno de los componentes fundamentales del valor de la oferta de los bienes de lujo. Ya sea por la utilización de materiales exóticos como de técnicas especiales artesanales, los productos pueden convertirse en altamente deseables, algo que se incrementará si además el acceso a ellos es limitado en cantidad, como resultado de la producción de series limitadas ya sea por la escasez del material, el tiempo y *expertise* requerido para su fabricación, o simplemente, por decisión de marketing. Este mismo requerimiento de rareza influye en los modos de organización al incrementar el control de todos los eslabones de la producción y provisión.

Sin embargo, una doble estrategia se despliega en relación con los materiales: un control total de los proveedores de materiales críticos con requerimientos de calidad alta (quedando el costo en un segundo plano) para asegurarse el stock necesario para cada ciclo de producción; y una relación más laxa con los proveedores de materiales estándares (como

pequeños componentes de metal para avíos) en donde el costo cumple un rol fundamental (Caridi et al., 2011).

El acceso exclusivo a determinados materiales naturales y el control de su producción son factores estratégicos de las compañías de moda de lujo, ya que a partir de algunas fibras camélidas (vicuña, llama, guanaco) y caprinas (cashmere, mohair) se pueden generar productos altamente diferenciados con precios exorbitantes.

### **III. ii. Un escenario internacional beneficioso para las fibras naturales: la demanda creciente de sustentabilidad.**

Los crecientes requerimientos de sustentabilidad exigidos por los consumidores y los gobiernos representan un gran desafío para la industria de la moda, una de las más contaminantes en la actualidad. La mirada crítica sobre este sector apunta no solo a la producción y los materiales que emplea sino también al modelo de negocios y al consumo excesivo que propone a la sociedad <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> La producción mundial de ropa ha pasado de 50.000 millones de prendas en el año 2000 a 100.000 millones en 2015 (A New Textiles Economy, 2017). La industria de la moda arroja 1.200 millones de toneladas de emisiones de gases de efecto invernadero al año, más que todos los vuelos internacionales y el transporte marítimo combinados, siendo responsable del 5% de las emisiones globales totales. El sector generó en 2015 unos 92 millones de toneladas de desechos. Menos del 1% del material utilizado para producir ropa a nivel mundial se recicla en ropa nueva y el 13% se recicla en otros productos como aislamiento o relleno de colchones. El 60% de toda la ropa producida se elimina dentro de un año de producción terminando en vertedero o incineración (Remy et al., 2017).

Hilar, tejer y aplicar técnicas de acabado como teñir o dar resistencia y brillo a las telas son procesos intensivos en energía, utilizan grandes cantidades de agua y productos químicos. Más del 60% de los textiles, así como de la manufactura de la confección, se produce en China e India, países que dependen de centrales eléctricas alimentadas con carbón, lo que aumenta la huella de carbono de cada prenda. El teñido de textiles es el segundo contaminante de agua más grande del mundo. En 2015, la industria Textil e Indumentaria fue responsable del consumo de 79 mil millones de metros cúbicos de agua. A ello se suma el cuidado del producto, que agrega factores críticos: lavar las prendas libera medio millón de toneladas de microfibras al océano cada año, lo que equivale a más de 50 mil millones de botellas de plástico (Pulse Of The Fashion Industry Update 2019, 2019).

El poliéster, la fibra más utilizada actualmente, y otras fibras sintéticas se producen a partir de combustibles fósiles como el petróleo crudo lo que incrementa las emisiones de CO<sub>2</sub> en su producción. En 2015, la producción de poliéster para uso textil generó más de 706 mil millones de kg de CO<sub>2</sub>e (Kirchain et al., 2015). Hoy los tejidos basados en polímeros sintéticos (acrílico, poliéster, nylon, spandex) representan el 62% del consumo mundial de fibra. La cuota del algodón es del 26% en el mercado de fibra. Las fibras a base de madera, como el rayón, el modal y la viscosa, representan el 6%, la lana el 1% y otras fibras naturales, como el cáñamo y el lino, el 5% restante.

La producción de materias primas es responsable de una gran parte del impacto medioambiental. El cultivo de fibras naturales como el algodón convencional requiere grandes cantidades de tierra, agua, fertilizantes y pesticidas (Driving Circular Fashion and Textiles, 2019). La tendencia al uso de sistemas de producción de algodón más sostenible ha aumentado en los últimos años. La producción de fibras animales, como la lana, también tiene

su impacto negativo en el medio ambiente por las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) como el CO<sub>2</sub> y el metano que produce. La ganadería ovina extensiva y el sobrepastoreo es la causa de la erosión y desertificación del suelo en diferentes regiones del mundo, como en la Patagonia argentina. El bienestar animal es otro aspecto considerado. El proceso de esquilado ha sido puesto bajo la lupa, así como las técnicas sanitarias como el “mulesing”: el corte sin anestesia en la zona que rodea el ano de la oveja para evitar infecciones parasitarias. En los últimos años se ha incrementado la oferta de lana orgánica que cumple con estándares medioambientales, como la disminución del uso de químicos en las pasturas y las ovejas, la garantía de biodiversidad de los campos, los estándares de bienestar animal y el procesamiento de fibras bajo criterios ecológicos.

Otro aspecto crítico en términos medioambientales es el modelo de negocios y los hábitos de consumo en el que se basa la industria de la moda. El volumen sideral de producción anual de prendas se sostiene bajo el impulso del consumo excesivo y la acumulación. Una de las tendencias que ha contribuido a este escenario es la caída del precio de las prendas motorizado por el modelo *fast fashion*: productos de menor calidad, a precio barato, con alta rotación de temporadas y mayor velocidad de distribución a los consumidores<sup>2</sup>. Sin embargo, a pesar de que en comparación con décadas pasadas el consumo de moda ha aumentado, lo cierto es que en los últimos años el gasto destinado a

---

<sup>2</sup> En la Unión Europea la cantidad de ropa comprada por persona ha aumentado en un 40% entre 1996 y 2012. Alrededor del 5% del gasto de los hogares en la UE se gasta en ropa (80% de ese gasto) y calzado (20 % de ese gasto). Se estima que en 2015 los ciudadanos de la UE compraron 6,4 millones de toneladas de ropa nueva, a razón de 12,66 kg por persona. Sin embargo, el uso de la ropa se ha reducido a la mitad entre el 2000 y el 2015: más del 30% de la ropa comprada por los europeos no se ha utilizado durante al menos un año. Una vez desechadas, más de la mitad de las prendas no se reciclan, sino que terminan en residuos domésticos mezclados y posteriormente se envían a incineradores o vertederos. La ropa representa entre el 2% y el 10% del impacto ambiental del consumo de la UE (European Environment Agency, 2020).



ropa ha disminuido<sup>3</sup>. Las personas encuentran cada vez menos estimulante la oferta de las marcas de moda en el cual la preocupación por el medio ambiente juega un papel fundamental.

La percepción positiva de la sustentabilidad en el público va en aumento<sup>4</sup>. Las decisiones de compra de los consumidores de lujo han cambiado drásticamente debido a sus preocupaciones sobre la sostenibilidad y la responsabilidad social<sup>5</sup>. La autenticidad y la transparencia sobre la trazabilidad de los productos bajo parámetros sostenibles son valores de diferenciación. Grupos de empresas ya han comenzado a hacer una transición -con distinto ritmo y compromiso- hacia prácticas responsables medioambientalmente<sup>6</sup>. En el sector del

---

<sup>3</sup> En EE. UU. el gasto destinado a ropa y calzado ha pasado de 3.8% en 2007 a 3.0% en 2019, mientras que a fines de la década de los 90's el gasto en ropa era del 4.9% (Consumer Expenditure Survey, 2019).

<sup>4</sup> El 66% por ciento de los consumidores jóvenes nacidos entre 1981 y 1996 a nivel mundial están dispuestos a gastar más en marcas sostenibles. Una encuesta realizada en el mercado europeo determinó que los consumidores ahora exigen saber más sobre el impacto ambiental y social de la ropa, los zapatos y los accesorios que compran: el 75 % estuvo de acuerdo en que las marcas de moda deben ser éticas y sostenible por ley. Algunas diferencias emergen a nivel global. Los consumidores de países asiáticos como China e India están más centrados en la sostenibilidad que los estadounidenses y los europeos: gastan una fracción menor en ropa y tienen más probabilidades de comprar moda local. Un tercio de los compradores en los países desarrollados buscan moda sostenible, en comparación con el 78 % de los indios y el 65 % de los chinos (Consumer Survey Report, 2018). Junto con el deseo de marcas más sustentables, se erige también la demanda de una moda ética que incluya salarios justos, respeto a los derechos humanos, aplicación de derechos laborales adecuados y lugares de trabajo saludables. Del mismo modo se agregan a este nuevo conjunto de valores de los consumidores aquellos requerimientos relacionados al trato animal, como el tratamiento ético y libre de crueldad de los animales en la producción de prendas: eliminación de pieles naturales, procesos de esquila saludable, supresión del cuero natural.

<sup>5</sup> Un estudio de Boston Consulting Group y Altgamma (2019) que encuestó 10.000 “verdaderos consumidores de lujo” con promedio de gastos anuales de 37.000 euros en productos personales de lujo, detectó cambios en las preferencias a partir de 2013. El 56% de los consumidores se mostraron favorable a la responsabilidad social en 2019 frente a un 45% en 2013. En línea con esta opinión, el 62% afirmó en 2019 que optaba por marcas sostenibles, en comparación con el 50% en 2013. La preocupación por la sostenibilidad es mayor en el mercado asiático del lujo: surcoreanos (81%), japoneses (70%), chinos (66%). En occidente la demanda por marcas sostenibles es menor -estadounidenses (45%), británicos (43%)- con excepción de los franceses (66%) (True-Luxury Global Consumer Insight, 2019).

<sup>6</sup> En julio de 2019 el grupo Inditex, el mayor jugador de moda *fast fashion* del mundo, ha anunciado que todas sus colecciones estarán hechas de telas 100% sostenibles antes de 2025 en todas sus marcas: Zara, Zara Home, Massimo Dutti y Pull & Bear. El 10 de diciembre de 2019, la ONU lanzó una Carta de la Industria de la Moda para la Acción Climática (The Fashion Industry Charter for Climate Action), a la cual adhirieron voluntariamente 40 grandes marcas y proveedores de distintos segmentos del mercado (como Stella McCartney, Burberry, Chanel, Kering, Levi Strauss & Co, Inditex, Adidas y H&M, entre otras) y se comprometieron a tomar medidas colectivas sobre el impacto ambiental y social de la industria de la moda. La carta insta a la cooperación y a la acción de acuerdo con los 16 objetivos fijados, incluidos el objetivo de reducción del 30% de las emisiones GHG

lujo, en 2019, el grupo Kering se comprometió a neutralizar completamente el carbono en todas sus marcas y a reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero en un 50% para 2025, en línea con su compromiso firmado con la ONU. En simultáneo, el grupo L.V.M.H. actualizó y dio mayor visibilidad a su programa LIFE, que reúne las iniciativas para el medio ambiente desde 2012, aunque su departamento de sostenibilidad fue fundado en 1992<sup>7</sup>. Mercado de lujos maduros comienzan a estar regulados por medidas de economía circular, como los miembros de la Unión Europea, que exigen una reconversión de los sistemas productivos de las empresas a escala global<sup>8</sup>.

En este contexto las fibras naturales de origen sostenible tienen una gran oportunidad para repositionarse en el mercado de la moda. En los últimos años, la disputa entre las compañías por el acceso a fibras camélidas especiales –principalmente la vicuña- se ha incrementado ya que algunas fibras, sobre todo el cashmere, se han masificado en su consumo convirtiéndose en menos distinguidas. Bajo este panorama, la vicuña ha emergido como la fibra estrella del sector de lujo por su escasez en volumen, su condición de producción

---

para el 2030 y la reducción total de emisiones para 2050, el uso de materiales sostenibles y el transporte bajo en carbono.

<sup>7</sup> Más allá de los compromisos asumidos públicamente, el ritmo de progreso hacia una industria de la moda sostenible se ha desacelerado un tercio en 2019 (Pulse Of The Fashion Industry Update 2019, 2019).

<sup>8</sup> En 2018, la Unión Europea adoptó un paquete de medidas de economía circular que exige por primera vez a los Estados miembros que garanticen que los residuos textiles se recojan por separado, lo que debe estar implementado a más tardar para 2025, dejando abierta de posibilidad de introducir más adelante objetivos para la reutilización y el reciclaje de residuos textiles. La directiva también introduce objetivos para la reutilización y el reciclaje de residuos municipales generales del 55% para 2025, 60% para 2030 y 65% para 2035. La legislación y las iniciativas de la UE centradas directamente en los textiles y la ropa pueden ayudar a los consumidores a tomar decisiones más sostenibles: armonización sobre los nombres de las fibras, el contenido de fibra en los tejidos y los nombres de los productos textiles, y establece normas para el etiquetado y el marcado de todos los productos textiles (Reglamento Textil, 2011). LA UE ha sumado una etiqueta ecológica para prendas de vestir y textiles bajo un programa de certificación voluntaria que establece criterios sustentables que garantizan el uso limitado de sustancias nocivas para la salud y el medio ambiente, la reducción de la contaminación del agua y el aire, así como criterios para extender la vida útil de la ropa (resistencia a encogimiento durante el lavado y secado, resistencia al color a la transpiración, lavado, frotamiento húmedo y seco, y exposición a la luz). En Francia, con una legislación más avanzada en este tema, los fabricantes de moda deben asumir la responsabilidad del final de la vida útil de la ropa que fabrican (a través de programas de recolección y reciclaje).

silvestre y su historia asociada a los Andes, algo que ha generado que, por ejemplo, un abrigo exclusivo realizado con un paño 100% de vicuña pueda llegar a tener un precio final de hasta U\$S 50.000 (referencia: Loro Piana, 2019). Esto ha provocado el despliegue de estrategias de compra de empresas que tienen el acceso a esas fibras especiales o, en no pocos casos, la adquisición de grandes extensiones de territorio donde se encuentran los animales silvestres para poder extraer la fibra.

La modalidad de intervención de las empresas de moda internacionales en los sistemas productivos locales latinoamericanos es una de las causantes de las heterogeneidades y asimetrías halladas en la cadena de producción, así como un factor importante para mantener los roles de países periféricos proveedores de materias primas dentro de la distribución internacional del trabajo.

### **III. iii. La disputa por el control de las fibras naturales: la estrategia de provisión de fibra de vicuña de una empresa internacional en Perú y Argentina. El caso Loro Piana.**

La disputa por el acceso y control de las fibras de lujo entre los grandes grupos globales ha modificado las estructuras productivas en aquellos países donde se encuentra el recurso natural. Si bien este trabajo pone el foco en Argentina, analizaremos brevemente el caso de Perú para hallar patrones de disputas de poder entre comunidades locales, actores nacionales e internacionales y el Estado, alrededor de la producción de la fibra de vicuña. Por otra parte, el análisis en profundidad de los factores y dinámicas locales nos permitirá validar o refutar

la hipótesis que la estructura productiva de la fibra de vicuña en Argentina resulta heterogénea debido a la desigual conformación de sus unidades productivas, a saber, productores primarios atomizados y basados en relaciones culturales ancestrales que podríamos indicar como pre-capitalistas, y un sector comercial e industrial concentrado, es decir, presenta una muy desigual conformación entre los factores de poder de los actores que se refleja en su capacidad de apropiación de la renta.

La vicuña es una especie de mamífero artiodáctilo de la familia de los camélidos que vive en el altiplano andino, en el norte de Argentina, el oeste de Bolivia, el noreste de Chile, sectores de los Andes de Ecuador y en las alturas andinas del Perú. La fibra de la vicuña es la más valiosa del mundo debido a, por un lado, su finura ya que su diámetro fluctúa entre los 10 y 14 micrones -mientras que la fibra de cashmere tiene un diámetro entre 15 y 16 micrones - y su escasez, ya que sólo logran producirse no más de 8.000 kilos por año frente a los 10 millones de kilos de cashmere o los 500 millones de kilos de lana.

Por cada vicuña esquilada en condición de silvestría y bajo los complejos parámetros de la CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres), que aseguran la sustentabilidad del recurso, se obtienen aprox. 250 gramos de fibra sucia lo cual, luego del proceso de descordado, queda un 69% aproximadamente de fibra: 172,5 gramos. Se necesita la fibra de 4,4 vicuñas para obtener un paño de dos metros y confeccionar un abrigo. Un dato importante es que los animales se pueden esquilar sólo cada dos años. Ello hace que un kilogramo de fibra de vicuña sucia tenga un precio de U\$S 465 en promedio y descordada a mano U\$S 950 promedio (referencia: Argentina, 2017), por lo que el costo de la materia prima para un abrigo -760 gramos de fibra descordada para producir 2 metros de tela- es de U\$S 722 aprox., mientras que el abrigo estándar (modelo *parka*) de

vicuña de Loro Piana se vende en el mercado global en aprox. U\$S 25.000 (referencia: Loro Piana, 2017).

Amenazada durante siglos por la caza furtiva y la exportación ilegal de su piel, las vicuñas andinas llegaron a estar en peligro de extinción a mediados del Siglo XX, por lo que el Convenio para la Conservación de la Vicuña de 1969 firmado por Perú y Bolivia, y luego extendido en 1979 para sumar también a Ecuador, Argentina y Chile bajo un nuevo acuerdo llamado Convenio para la Conservación y Manejo de la Vicuña, dio inicio al trabajo de conservación que los países aún deben respetar. Gracias a ese convenio, la población de vicuña pasó de 10.000 en 1969 a 347.273 ejemplares aprox. en la actualidad en toda la región andina (IUCN).

El 1975 la vicuña se incluyó en el Apéndice I de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) en tanto especie en peligro de extinción por lo que la explotación y comercialización de la fibra quedó completamente prohibida, algo que comenzó a cambiar años más tarde cuando, ante el incremento de la población y, aduciendo que constituían un recurso económico para los comunidades locales, la vicuña pasó al Apéndice II en tanto especie amenazada, lo cual posibilitaba la explotación sustentable bajo estrictos controles estatales. El modo de producción dominante que se desarrolló fue el de en semi-cautiverio en Perú y el de silvestría en Argentina.

La CITES regula el comercio internacional de especies de fauna y flora silvestres mediante un sistema de permisos y certificados que se expiden a condición de que se cumplan ciertos requisitos que garanticen la sustentabilidad de los recursos. Estos documentos deben presentarse para que se autorice la entrada o salida de cargamentos de ciertos especímenes

o materia prima obtenida de ciertas especies en un país, algo a lo que están obligados los exportadores e importadores para luego poder comercializar los productos resultantes -la fibra, el hilado, paño o prendas- en el mercado.

Sin embargo, el incentivo económico ha sido el principal motor de la recuperación de la población de vicuñas y su uso sustentable en la región. Si bien el primer artículo del Convenio para la Conservación y Manejo de la Vicuña (1979) establece que el beneficio de la explotación de la vicuña –recurso perteneciente a los Estados Nacionales- debe ser para el poblador andino en tanto alternativa de producción económica, lo cierto es que el interés de empresas nacionales e internacionales en la adquisición de la fibra es lo que ha impulsado su producción, algo no exento de provocar tensiones y presiones alrededor de su comercialización. En los últimos 10 años, el comercio de fibra de vicuña se ha incrementado en un 78%, siendo el valor anual de estas exportaciones de aproximadamente U\$S 3,2 millones (Kasterine y Lichtenstein, 2018).

El principio que designa a los pueblos andinos como principales beneficiarios de la conservación y aprovechamiento de la vicuña se aplicó en cada país de manera diferente: mientras en Argentina y Chile las legislaciones no especificaron los derechos de usufructo del recurso natural, en el Perú los derechos fueron concedidos, en un primer momento, a las comunidades agrícolas y originarias para más tarde ser ampliados a personas y empresas privadas. Bolivia es el único país que ha concedido a las comunidades andinas derechos exclusivos sobre las vicuñas.

Perú es actualmente el principal productor de fibra de vicuña. En esa nación, el Consejo Nacional de Camélidos Sudamericanos (CONACS) es el organismo gubernamental que ha diseñado el plan de manejo sustentable de la vicuña y se encarga de controlar su

ejecución, en tanto la Sociedad Nacional de la Vicuña (SNV) es la responsable del acopio, registro y comercialización de la fibra. La estrategia adoptada desde el Estado ha sido el acopio del 100% de la fibra producida y su venta en bloque para evitar que las comunidades negocien individualmente con compradores e intermediarios. Por ende, las comunidades campesinas venden el 100% de su fibra a la Sociedad Nacional de la Vicuña la cual, a su vez, establece el precio base y vende la fibra a los interesados a través de una licitación pública.

La configuración del mercado peruano de la fibra de vicuña está intrínsecamente vinculado a las estrategias que empresas multinacionales han desarrollado en la región desde hace décadas cuando posaron su interés en la materia prima local: alpaca, llama y vicuña. En este escenario, la firma italiana Loro Piana ha cumplido un rol relevante ya que en 1984 logró un acuerdo con el gobierno peruano para comenzar un proyecto de protección de las vicuñas para aumentar notablemente su población, condición esencial para lograr la explotación extendida del recurso natural.

La empresa italiana Loro Piana es uno de los mayores productores globales de textiles en el mercado de fibras animales para el lujo, llegando a producir más de 5 millones de metros de tejido por año, con más de 2.300 trabajadores y más de 156 tiendas en el mundo (2019). Como muchas de las empresas italianas del sector, inicialmente se dedicaron a la producción lanera para centrarse en el lujo, especializándose en la producción de cashmere para luego sumar otras fibras “exóticas” que aportaron aún más valor y exclusividad a su oferta. Alrededor de las tres cuartas partes de los ingresos estimados de 800 millones de euros de Loro Piana provienen de productos terminados, el resto del suministro de textiles a otras marcas (Roberts y Rotondi, 2016). Loro Piana tiene asentada sus fábricas en la región de Biella, Italia, como todas las empresas textiles de renombre que forman una especie de clúster con

múltiples relaciones operativas y comerciales: Lanificio Cerruti, Lanificio Ermenegildo Zegna, Filatura di Trivero, Reda, Piacenza, Lanerie Agnona, Cargiaggi, entre otras.

En 1994, un acuerdo entre tres empresas y el gobierno peruano cambió profundamente la naturaleza de la estructura productiva de la fibra: se creó el consorcio comprador integrado por las empresas italianas Loro Piana (firma hasta ese entonces independiente ya que luego sería comprada por L.V.M.H. en 2013) y Lanerie Agnona (propiedad del grupo Ermenegildo Zegna) y la empresa peruana CondorTips (Incalpaca) para adquirir el 100% de la fibra de vicuña producida en el país y se autorizó su exportación en bruto, algo que estaba prohibido desde 1969 para evitar la extinción de la especie. Hasta entonces, las empresas estaban obligadas a generar el textil y/o productos terminados en el Perú para poder exportar la fibra, de ese modo se obligaba a las empresas internacionales a avanzar en la agregación de valor en la estructura local. El acuerdo público-privado de 1994 inició el proceso de exportación en bruto de la fibra de vicuña para su procesamiento en Europa. Bajo esta estrategia, Loro Piana comenzó a enviar los fardos de fibras a sus plantas textiles localizadas en Italia, donde se lleva adelante el descordado, cardado, peinado, lavado, hilado y tejido para la posterior confección de prendas.

En 1997 Perú suscribió a la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) por lo que la comercialización de la fibra de vicuña comenzó a estar regulada internacionalmente bajo estrictos controles que aseguran la sustentabilidad del recurso natural.

En 2008, la empresa Loro Piana logró un nuevo acuerdo con el gobierno peruano para comprar 2.000 hectáreas en el área de Pampa Galeras y así crear un área de reserva natural privada –llamado Módulo de Uso Sustentable de Vicuñas Dr. Franco Loro Piana- para el



estudio científico y la explotación de la fibra de vicuña. Ello puso en tensión otra de las características de la estructura productiva: la introducción de empresas privadas en la captura y esquila de vicuñas que hasta este entonces era una actividad exclusivamente de las comunidades locales ya que la ley establecía que eran los únicos beneficiarios del recurso nacional.

En su libro, *“The Coat Route: On the Trail of the \$50,000 Coat”* Meg Lukens Noonan sostiene que, si bien Loro Piana cumplió un rol fundamental en la sustentabilidad de la población de la vicuña, puede ser más crítico el rol que ha cumplido frente a las comunidades locales a través de los diversos acuerdos establecidos con ellos para garantizar la provisión de la materia prima (Lukens Noonan, 2013). Los productos hechos con vicuña representaban entre el 1 y 1,5% de las ventas de Loro Piana en 2012, año en que la empresa tuvo ventas globales por U\$S 630.0 millones (Wendlandt, 2013).

En 2013, Loro Piana expandió su área de provisión de fibra de vicuña a nivel regional al adquirir el control de la empresa Sanin S.A. poseedora de 85 mil hectáreas en la provincia argentina de Catamarca, tierra donde habita una gran población de vicuñas blancas en silvestría cuya especie produce una fibra de mejor calidad que la peruana.

En Catamarca, una de las principales zonas en el mundo para la producción de la vicuña, la actividad también se encuentra enmarcada dentro de la CITES que desde el año 2002 catalogó a las vicuñas catamarqueñas en el apéndice 2, lo cual significa que la comercialización de su fibra es legal a partir del uso sostenible y controlado del recurso. Por ello, la Secretaría de Estado de Ambiente de la provincia de Catamarca es la encargada de regular las campañas de esquila y distribución de la materia prima entre empresas, comunidades y cooperativas.

En dicha provincia existe un actor relevante que interviene en la producción en silvestría y en la comercialización de la fibra de vicuña: Sanin S.A., empresa de capitales internacionales que opera en Catamarca desde mediados de los 80`s. La empresa Sanin S.A., cuya actividad principal según AFIP es la 12242 (Cría de Animales para la Obtención de Pelos) y según ISIC es la 149 (Cría de otros animales), posee el derecho para la captura y esquila de vicuñas salvajes en una reserva de 104.276 mil hectáreas en la provincia de Catamarca. El capital social original de SANIN S.A. en 1985 lo componían Fuhrmann S.A., Ana María Trianes, Federico Bernardo Van Ditmar y José Luis Martínez Pérez. Bajo esta composición accionaria, la empresa SANIN S.A. era subsidiaria del grupo de capitales con sede en Luxemburgo The Schneider Group a través de la empresa, también subsidiaria, Fuhrmann S.A. con sede en la provincia de Chubut. Fuhrmann S.A., cuya actividad principal según AFIP es la 1311 (Preparación e hilatura de fibras textiles) y según ISIC es la 1311 (Preparación e hilatura de fibras textiles) es una de las principales exportadoras de materias primas, como lana y pelos finos, sin procesamiento (fibra sucia) o con bajos grados de industrialización (top).

The Schneider Group es un conglomerado internacional dedicado a la producción, tratamiento y comercialización de fibras naturales, y agrupa empresas, comercializadoras y procesadoras, distribuidas en más de 8 países, entre las que se encuentran *trading companies*: G. Schneider (Australia, New Zealand, Europe, China), Fuhrmann 1735 (Argentina), Fuhrmann New Zealand (Nueva Zelanda), Servizi & Seta (Italia), Progetto Lana (Italia); *Wool Combing Plants*: Pettinatura Di Verrone (Italia), Fuhrmann S.A. (Argentina), Mediterranean Wool Industries (Egipto), Jiangyin Shenghai Industrial (China); *Cashmere Dehairing Plants*: Monital (Mongolia), Pazhan Sefit (Iran); *Wool & By-Product Treatment Plants*: Progetto Lana (Italia), Jiangyin Fengyuan Carbonizing (China), Jiangyin Shenglong Textile (China). En la Patagonia argentina, la empresa también gestiona 10 campos con un

total de 200.000 ovejas para la producción anual de 800 toneladas de lana común y 400 toneladas de lana orgánica cada año.

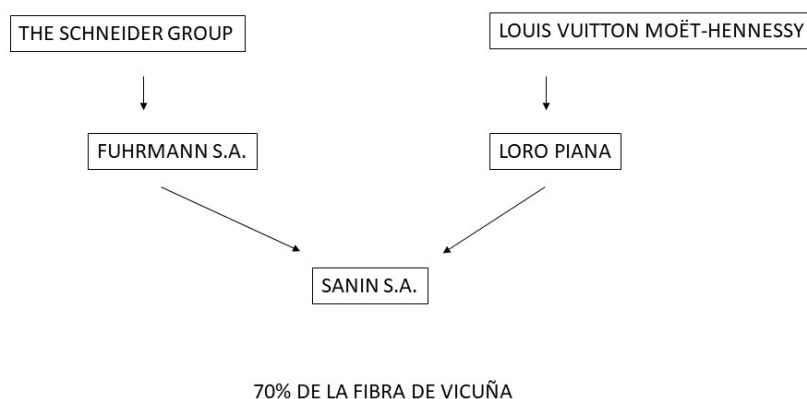
El principal negocio de The Schneider Group – que tiene una facturación anual de 250 millones de euros (2018)- es el procesamiento de fibra en la primera etapa (descerdado, lavado, peinado) logrando un top de alta calidad, por lo que sus clientes son los principales hiladores y tejedores del mundo. La lana (ovina) representa más del 90% del rendimiento anual de la compañía en peso y 80% en valor, el restante porcentaje corresponde a fibras especiales como cashmere, mohair, guanaco, llama y vicuña. Pettinatura di Verrone, una de las dos fábricas de peinado que todavía operan en Biella, Italia, actualmente pertenece a una sociedad conjunta con tres de los principales fabricantes de productos superfinos del mundo: Ermenegildo Zegna, Loro Piana y Marzotto Wool Manufacturing. En 1989 The Schneider Group compró la empresa a una familia italiana que la había fundado en 1960, y en 2012 vendió el 45% a estas tres compañías de lujo (cada una posee el 15%) aunque conserva su control con el 55% de la participación accionaria. Pettinatura di Verrone peina las lanas de más alta calidad y es la planta de descerdado de vicuña más importante del mundo, procesando anualmente alrededor de 5.000 kg de fibra, casi la mayoría de la producción mundial que en total es aprox. de entre 7.000 a 8.000 kg. Ahí mismo se procesan 20.000 toneladas de lana a y 400 toneladas de cashmere anualmente. De acuerdo con la empresa, el precio del kilo de fibra procesada (top) es de 1.500 euros de vicuña, 100 euros cashmere y 15 euros la lana (Gould, 2018).

En abril de 2013 el grupo italiano Loro Piana adquirió el 60% de la empresa SANIN S.A. por cuya inversión dijo haber desembolsado U\$S 1.600.000. En el boletín oficial de la provincia de CHUBUT, figura: *EDICTO. SANIN – S.A. -. AUMENTO DE CAPITAL. SANIN S.A., en*

*Asamblea General Ordinaria de fecha 16 de abril de 2013, se aprobó el incremento del Capital Social desde la suma de \$ 200.000 a la suma de \$ 1.000.000,00, emitiendo 8.000 acciones ordinarias, nominativas no endosables de \$ 100 de valor nominal, suscribiendo la totalidad de las acciones emitidas de la siguiente forma: Loro Piana S.P.A. 4.800, Fuhrmann S.A. 2.400, Ana María Trianes 400 y José Luis Martínez Pérez 400 acciones respectivamente.*

El interés del grupo Loro Piana fue consolidar su cadena de proveedores de fibras para el segmento más alto de su mercado de bienes de lujo. La empresa se provee de materias primas especiales alrededor del mundo: cashmere de Mongolia, seda de loto de Myanmar, lana merino de Australia y Nueva Zelanda, vicuña de Perú y Argentina. La vicuña blanca de Catamarca cumple a la perfección los requerimientos de alta calidad, rareza y escasez que los productos de lujo personal deben tener, y que en la moda global son tan codiciados.

En julio de 2013 el 80% del grupo Loro Piana fue adquirido por el conglomerado internacional L.V.M.H. por U\$S 2.565 millones (Wendlandt, 2013) en el marco de su plan de expansión global para la producción de bienes de lujo, y en 2017 L.V.M.H. aumentó su participación accionaria hasta el 85%. La **figura 3** muestra las relaciones entre los dos grupos internacionales -The Schneider Group y Louis Vuitton Moët-Hennessy- a través de sus subsidiarias para asegurarse el aprovisionamiento de la fibra de vicuña en Argentina.

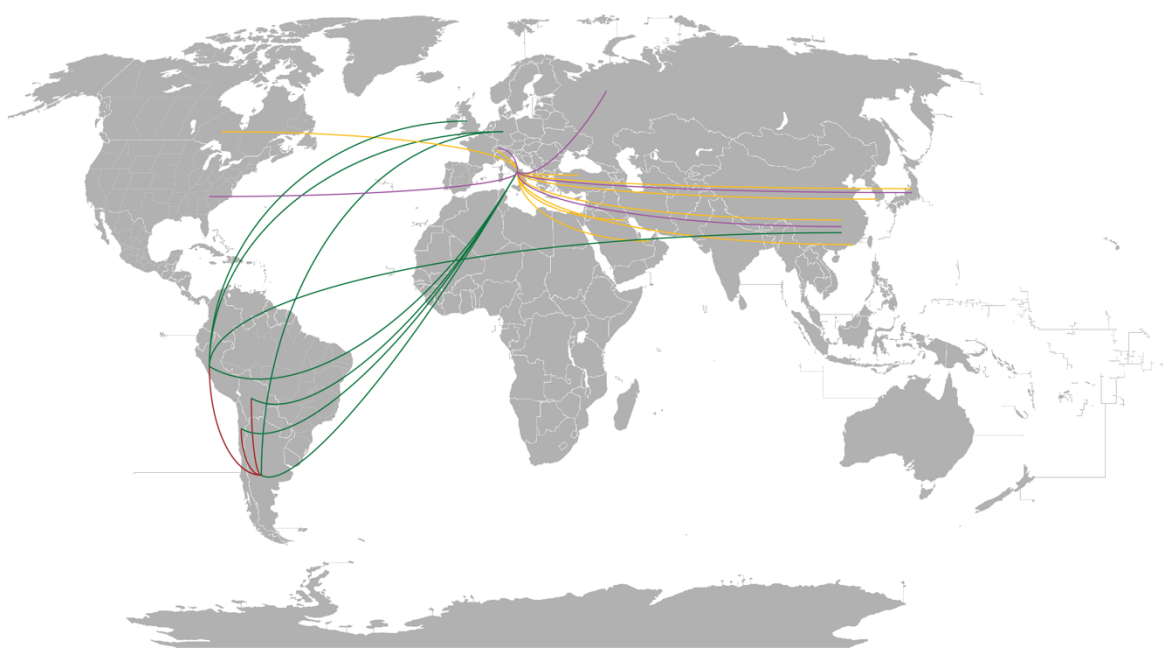


**Figura 3. Relaciones entre grandes grupos internacionales y subsidiarias en Argentina para proveerse de fibra de vicuña.**

El esquema de aprovisionamiento de la fibra le permite a Loro Piana, y por extensión al grupo L.V.M.H., tener un rol determinante en la producción y comercialización de la materia prima logrando un cuasi-monopolio a nivel global, pero también a nivel del procesamiento textil y de bienes finales de lujo en base a la fibra de vicuña. La firma se reserva exclusivamente los paños 100% de vicuña que utiliza para fabricar sus colecciones de prendas, incrementado exponencialmente el valor de su oferta, mientras comercializa a terceros paños realizados con hilados de mezcla, por ejemplo, 5% vicuña y 95% cashmere o lana extrafina, también valiosos, pero menos exclusivos. En tanto un paño 100% vicuña tiene un precio de U\$S 3.900 (1 metro, 380 gramos), un tejido que combine 5% vicuña con 95% lana fina tiene un precio de U\$S 1.000 (1 metro, 213 gramos) (referencia: 2017).

De acuerdo con datos de CITES (declaración de los exportadores), en el período 2002-2017, Italia importó 106.142 kilogramos de pelo sucio aprox. y 6.314 kilogramos de fibra aprox. siendo sus proveedores Perú, Argentina, Bolivia y Chile. En el mismo período, Italia

exportó aprox. 23.644 metros cuadrados de paño y, avanzado aún más en la agregación de valor, aprox. 44.398,43 productos terminados. Los principales puertos de destino de los paños fueron Japón, Canadá, Suiza, Emiratos Árabes, Hong Kong, China, Corea del Sur, Kuwait y Turquía, mientras que las exportaciones de productos terminados se realizaron principalmente a EE. UU., China, Japón, Suiza y Rusia (CITES, Apéndice II).



**Figura 4. Trazabilidad de los bienes finales con fibra de vicuña. Flujos relevantes y regulares entre países, período 2002-2017.**

*Referencias: Línea roja: exportación de pelo en bruto y fibra de vicuña a Argentina en tanto país re-exportador. Línea verde: exportación de pelo en bruto y fibra de vicuña. Línea amarilla: exportación de paños de vicuña. Línea violeta: exportación de productos terminados con fibra de vicuña.*

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CITES.

La **figura 4**, *Trazabilidad de los bienes finales con fibra de vicuña*, muestra claramente el circuito internacional de la cadena global de valor de la moda de lujo, donde países periféricos como Perú, Argentina, Bolivia y Chile son proveedores de materia prima para conglomerados de países centrales -principalmente Italia, Alemania y Reino Unido- para la producción de bienes con alto valor agregado (paños y productos terminados) que luego son exportados a otros mercados maduros o emergentes de lujo.

La inserción de la Argentina en la cadena global de valor de la moda de lujo como proveedor de la materia prima es posible por la propia estructura y entramado de actores de la industria Textil e Indumentaria local que, como hemos analizado anteriormente y veremos más adelante en el caso específico de la vicuña, facilita la configuración de un oligopolio-oligopsonio en el acceso a las fibras que son funcionales a los requerimientos de los conglomerados internacionales a la vez que dificulta la concreción de un proceso de agregación de valor local.

#### IV. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA FIBRA DE VICUÑA EN CATAMARCA EN EL PERÍODO 2002-2017

En Argentina la producción de fibra de vicuña está localizada en la región del noroeste, específicamente en las provincias de Catamarca y Jujuy. En Catamarca hay una población de alrededor de 60.000 vicuñas silvestres por lo que es una de las zonas de producción de fibra de vicuña más importantes a nivel mundial. La actividad se encuentra enmarcada dentro de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) que regula el comercio internacional de especies de fauna y flora silvestres mediante un sistema de permisos y certificados que se expiden a condición de que se cumplan ciertos requisitos. Desde el año 2002, según la CITES, las vicuñas catamarqueñas están catalogadas en el apéndice 2, lo cual significa que la comercialización de su fibra es legal a partir del uso sostenible y controlado del recurso.

En este escenario, es la Secretaría de Estado del Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Provincia de Catamarca – a través de su Área de Manejo de Vicuña y Certificación de Fibra en Dirección Provincial de Biodiversidad- la encargada de otorgar los permisos de explotación, regular las campañas de esquila y supervisar que se cumplan los parámetros de sostenibilidad por parte de los productores. En la actualidad existen 18 módulos de esquilas distribuidos en diferentes partes del territorio provincial, por cada módulo se genera un proceso de esquila diferente.

El sistema productivo en torno a la explotación de la vicuña se caracteriza por una heterogeneidad estructural donde es posible hallar desde formaciones capitalistas, como unidades económicas establecidas en torno a parámetros económicos internacionales, capital intensivos, alta productividad, una sólida estructura organizacional y articulada a grupo globales de empresas; junto a actores más pequeños que poseen una organización menos formal (productores independientes y cooperativas) o informal (comunidades indígenas),



independientes en su gestión, baja productividad, con mano de obra intensiva y con un capital infinitamente menor.

#### **IV. i. El oligopolio de la producción.**

En Catamarca existen cuatro tipos de actores que intervienen en la producción en silvestría de las fibras de vicuña: empresas, productores independientes, cooperativas y comunidades indígenas. Las condiciones para acceder al mercado varían de acuerdo con el tipo de unidad productiva. Una empresa que desee explotar el recurso tiene como condición cumplir 5 años de antigüedad en ejercicio en la provincia, así como presentar un plan de manejo de las vicuñas. De las esquilas llevadas adelante por una empresa privada con su propio plan de manejo de las vicuñas, o sea, que realiza su propio proceso de esquila con supervisión oficial, el Estado provincial retiene el 20% de toda la fibra obtenida como tasa por uso del recurso. Si el Estado realiza y lleva adelante el plan de manejo de la esquila, o sea, brinda el servicio de esquila, entonces la provincia se queda con el 30%. Sobre la restante fibra, la empresa debe realizar un proceso de transformación -que incluye desherbado, descordado y clasificado- para poder sacar la fibra de la provincia y evitar pagar una tasa de extracción de fibra en bruto. De esa labor se suelen encargar pobladores locales contratados por la empresa. Luego de realizar este primer proceso de agregado de valor, el Estado controla y emite un certificado de transformación.

En el territorio provincial existe una única empresa registrada y autorizada para la captura y esquila de vicuñas en suelo catamarqueño: SANIN S.A. poseedora de 85 mil hectáreas donde habita una gran población de vicuñas blancas en silvestría cuya especie produce una fibra de mejor calidad que la peruana. El 100% de la fibra producida recibe un

primer procesamiento en su planta local –para evitar pagar la tasa de extracción de fibra en bruto – y es exportada a Italia y Alemania a través de la empresa Fuhrmann S.A.

En tanto productores independientes, en Catamarca sólo está registrado un emprendedor: Juan Carlos Rodríguez, que lleva adelante la explotación en sus campos ubicados en la región cordillerana de Tinogasta. En este caso, la tasa por uso del recurso es la misma que para una empresa privada: si el productor realiza su propio proceso de esquila con supervisión oficial, el Estado provincial retiene el 20% de toda la fibra obtenida como tasa por uso del recurso; si el Estado efectúa y lleva adelante el plan de manejo de la esquila, o sea, brinda el servicio de esquila, entonces la provincia se queda con el 30%.

El entramado de productores lo completan tres cooperativas (Coop. Laguna Blanca, Coop. Fuerza del Trabajo, Coop. La Vicuña) y dos comunidades indígenas (Comunidad de Antofalla, Comunidad La Redonda) que se reparten en el territorio estableciendo módulos de esquila para la explotación del recurso. Las cooperativas poseen mayor reconocimiento jurídico (con matrícula y personería) y una organización productiva más sólida que las comunidades locales que suelen ser más informales. Para ambos tipos de unidades productivas, si el Estado provee toda la técnica y logística para la explotación, entonces la provincia retiene un 20%; en cambio, si la cooperativa y/o comunidad llevan adelante su plan de manera independiente, aunque siempre con supervisión oficial, en ese caso el Estado retiene un 10% de la fibra esquilada.

Entre este universo de productores colectivos se destaca la Cooperativa “Mesa Local de Laguna Blanca” Ltda. creada en 2007 con la finalidad de agrupar y organizar a cerca de 40 productores que hasta ese momento estaban atomizados, para la obtención en condiciones favorables de la fibra de camélidos sudamericanos, principalmente vicuña, confeccionar artesanías a partir de ella y comercializar en el mercado provincial, nacional e internacional.

La labor se realiza en 4 módulos de capturas dentro de la reserva de la biósfera Laguna Blanca, incorporada al programa MAB "El Hombre y la Biósfera" de la UNESCO. De su producción anual de fibra sucia (un promedio anual de 90 kg) se suele destinar el 50% a los artesanos de la cooperativa y el restante 50% a terceros, siendo las empresas exportadoras sus principales clientes.

En Catamarca el promedio de esquila anual es de 1.100 kg, cifra que puede variar afectado por temas ambientales pero que ha ido en aumento en los últimos años - la producción de fibra de vicuña aumentó un 100% en 4 años - resultado del sistema de esquilas implementado por la provincia. En términos de producción se registra una alta concentración, ejemplo de ello son los resultados totales de la campaña de esquila 2017 en la cual se obtuvo un total de 882,055 kg. de fibra sucia, y en la que SANIN S.A. cosechó 555,995 kg (63%), Juan Carlos Rodríguez 130,2 kg. (15%), Coop. Laguna Blanca 118,275 kg. (13%), Coop. Fuerza de Trabajo 65,445 kg. (7.5%), y Coop. La Vicuñita 12,140 kg. (1.5%), mientras que las comunidades no llevaron adelante esquilas (S.E.A.D.S. Provincia de Catamarca, 2018). A nivel de la oferta, la organización del mercado tiende a una dinámica oligopólica que se estructura alrededor de la única empresa privada que opera en el territorio catamarqueño.

#### **IV. ii. El oligopsonio de la comercialización.**

El proceso de concentración se incrementa en la etapa de comercialización de la fibra donde solamente dos empresas, Fuhrmann S.A. y Pelama Chubut S.A., son los compradores excluyentes limitando la demanda. A diferencia de Perú donde hay una Cámara que reúne a

todos los actores vinculados a la producción y comercialización de la fibra que fija el precio y las condiciones, así como una comisión nacional que acopia y comercializa el total de la fibra para evitar la negociación directa entre comunidades y compradores privados, en Catamarca las comunidades y cooperativas negocian directamente con las empresas privadas aunque el Estado Provincial media informalmente en la relación fijando un precio de referencia de acuerdo a la calidad de las fibras y los volúmenes de producción.

En 2017, Pelama Chubut S.A. compró el 50% de la fibra recolectada por la Coop. Laguna Blanca, esto es, unos 53,22 kg. aprox. (considerando la retención del 10% realizada por el Estado), mientras SANIN S.A. compró el total de la producción de la Coop. Fuerza de Trabajo, 58.90 kg. aprox. (considerando la retención del 10% realizada por el Estado) (S.E.A.D.S. Provincia de Catamarca, 2018).

Por otro lado, la fibra recolectada por el Estado en las campañas anuales de esquila (tasa de exploración del recurso natural) es destinada al Programa de Redistribución de Fibra, el cual se encarga de vender a precio subsidiado fibra de vicuña legal a los artesanos inscriptos en el Registro de Artesanos de Vicuña de la Provincia. En 2017, el precio de venta de la fibra sucia a los artesanos fue de \$ 800 el kilo, unos U\$S 26 el kilo (dólar 06/2018). El resto de la fibra que no se vende a los artesanos se pone a la venta a través de una licitación pública a precio internacional, lo que hace variar su precio entre los U\$S 380 y U\$S 450, pudiendo llegar hasta U\$S 550 el kg de fibra sucia. En 2017 la licitación pública la ganó Sanin S.A. adquiriendo un total de 110 kg. de fibra sucia (SEADS Provincia de Catamarca, 2018; Florit, 2018; Gutiérrez, 2018).

Los principales compradores de fibra sucia de vicuña en las licitaciones públicas son dos empresas: Pelama Chubut S.A. y Fuhrmann S.A. En el caso de Fuhrmann S.A., esta

empresa actúa como acopiador al comprar fibra de terceros – a través de las licitaciones públicas compra al Estado a precio internacional y, ocasionalmente, a cooperativas y comunidades a un precio promedio de U\$S 400 el kilo de fibra sucia- a la vez que produce su propia fibra a través de su empresa subsidiaria Sanin S. A.

En el caso de Pelama Chubut S.A., acopia fibra a través de las compras al Estado y, principalmente, adquiriendo la producción que genera la Cooperativa “Mesa Local de Laguna Blanca” Ltda. Pelama Chubut S.A., empresa de capitales nacionales fundada en 1985, con base en la provincia de Chubut, se dedica a la exportación de fibras especiales argentinas como el mohair, pelo de llama, guanaco, vicuña y pelo de conejo de angora, teniendo como principales destinos países de Europa y Asia. En el caso de la vicuña, posee un acuerdo comercial con la firma italiana Alpha Tops, ubicada en Biella, para la exportación de la fibra (Giovannini, 2020).

A nivel de la demanda, el mercado funciona como un oligopsonio con dos compradores mayoritarios con capacidad de dominar la cantidad y los precios. Ya sea a través de la producción propia como de las compras a terceros, el tándem Sanin S.A. - Fuhrmann S.A., y de esta manera dos conglomerados internacionales Louis Vuitton Moët Hennessy (L.V.M.H.) y The Schneider Group, logran tener el control mayoritario de la producción de fibra de vicuña en la Argentina. Durante la campaña 2017, obtuvieron un total de 613,70 kg., considerando los 444,796 kg. cosecha propia, los 110 kg licitación pública y los 58.90 kg. comprada a terceros (SEADS Provincia de Catamarca, 2018; Florit, 2018). De esta manera, los conglomerados lograron controlar, al menos, al 69.6 % de la fibra de vicuña en una actividad directamente asociada a la exportación de materia prima sin o con bajo valor agregado hacia países de Europa –Italia y Alemania, principalmente- para la elaboración de bienes de lujo.

En el último tiempo nuevos actores han surgido en el panorama productivo. A partir de 2009 la empresa Textil Los Andes S.A., inicialmente radicada en provincia de Buenos Aires,

estableció relación con los productores de fibra fina, como vicuña y llama. En 2013 la empresa abrió una sede en Santa María para llevar adelante un proyecto FONARSEC y luego, en 2015, trasladó todas sus instalaciones a San Fernando del Valle de Catamarca. En 2017 la empresa comenzó a trabajar en el procesamiento de fibra de vicuña para lo cual elaboró un convenio de producción e investigación con el INTA de Abra Pampa de Jujuy que posee producción propia de fibra en un campo experimental de 5.000 hectáreas. A ese organismo del Estado Nacional la empresa paga U\$S 500 dólares el kilo (De Vita, 2018). El destino de la fibra es el mercado externo, siendo empresas italianas y chinas sus principales compradores.

En conclusión, el sistema productivo de la vicuña se caracteriza por una asimetría entre las firmas y las cooperativas/comunidades indígenas, con una alta concentración de la producción y demanda de la fibra por parte de empresas que realizan la exportación de la materia prima sin o con un mínimo de procesamiento para la producción de bienes de alta gama. Esta lógica de consolidación de la primarización del sistema productivo implica no sólo la ruptura de la cadena de valor nacional sino también a nivel provincial y regional.

La alta concentración en la producción y comercialización de la fibra de vicuña se debe a las barreras de entrada que tiene el mercado para nuevos participantes que deben sortear requerimientos legales, operativos, tecnológicos y de capital. Las propias características de la explotación de vicuña bajo los parámetros sustentables de CITES requiere de unidades productivas con alta capacidad operativa y mano de obra capacitada para llevar adelante las esquilas en silvestría. Asimismo, las variaciones en los volúmenes de producción anual debido a las cambiantes condiciones ambientales agregan un componente más de incertidumbre a las proyecciones productivas de cualquier unidad. Por último, el requerimiento de certificar el origen de la fibra en tres niveles -provincial, nacional e internacional- agrega un impedimento más ya que los productores deben viajar y obtener exclusivamente en la

Ciudad Autónoma de Buenos Aires (a más 1.100 km de donde se realiza la producción) las últimas dos certificaciones.

Los requerimientos de capital aumentan a medida que se avanza en la cadena de valor. El primer procesamiento de la fibra -el cardado y descordado- puede realizarse manualmente -algo que realizan algunas comunidades catamarqueñas para la empresa Sanin S.A- o industrialmente con maquinarias especiales para fibras finas -sólo Pelama Chubut S.A., textil Los Andes (que adquirió y adaptó la tecnología con ayuda del Estado) y una firma independiente que desarrolló su propia máquina de descordado que brinda servicios a terceros, cuentan con este equipamiento.

#### **IV. iii. La desigual distribución del ingreso.**

Al analizar la distribución de la renta a lo largo de la cadena de valor hallamos que el costo de la materia prima representa un 3.18% en el precio final del producto (calculado con precio de referencia de fibra descordada U\$S 900, Argentina, 2017). Un productor recibe por un kilogramo de fibra en bruto entre U\$S 380 y 550, mientras que su valor puede incrementarse un 100% aprox. aplicando una etapa de procesamiento (manual o industrial) como el descordado y/o cardado por lo que el kilogramo pasa a tener un valor de entre U\$S 900 y 1000 (Lamas, 2020; Florit, 2018).

De acuerdo con la especialista textil Cecilia Takashima (2019), es necesario tener en cuenta las mermas de fibra que hay en cada fase del procesamiento textil. Por ejemplo, en el descordado mecánico se puede llegar a perder entre un 30-45%, por lo que el costo de

materia prima de un 1kg de fibra descordada corresponde en realidad a 1,5 o 1,8 kg de fibra sucia. En el procesamiento textil que va de la fibra descordada hasta la prenda final se puede perder hasta un 20% más de fibra. Siguiendo el razonamiento de la especialista:

La composición del precio final de una prenda de indumentaria siempre tiene un porcentaje muy bajo correspondiente a la materia prima. Para el caso de la vicuña sería del 1,9% (considerando las mermas). Porcentajes similares se encuentran en el caso de las prendas confeccionadas con alpaca, y lo mismo debe suceder con otras fibras como la lana, porque es algo característico de la cadena de valor de indumentaria. (Takashima, 2019)

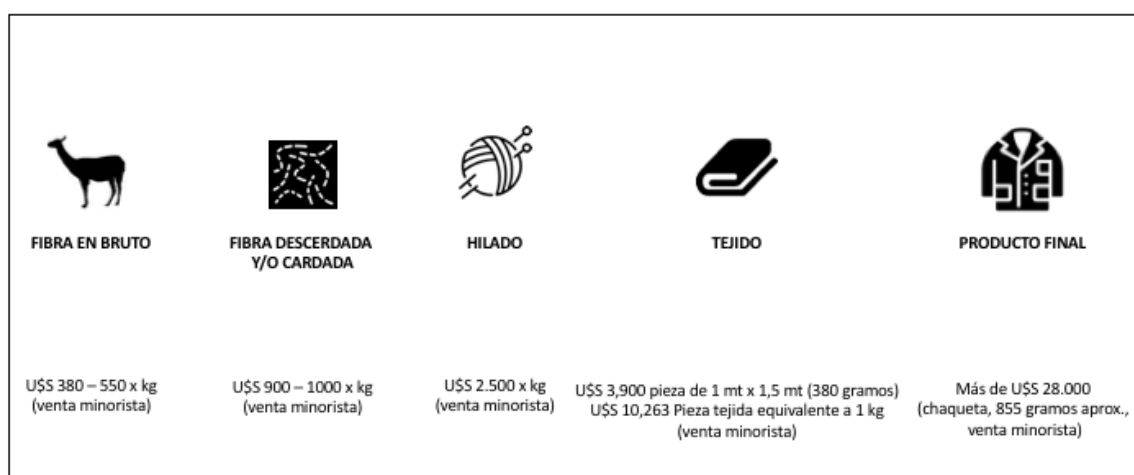
Los eslabones intensivos en capital con requerimientos tecnológicos altos –como el hilado y tejido- logran multiplicar el valor de la materia prima y permiten una mayor apropiación de la renta en la cadena de valor textil. El hilado logrado a través de maquinarias específicas permite incrementar un 150% aprox. el valor de la fibra descordada, siendo el precio minorista U\$S 2.500 aprox. el kilogramo de hilado (referencia: Pascuali, 2018). Por su parte, un paño tejido industrialmente con un 1 kilogramo de 100% fibra de vicuña (3 metros de paño) tiene un precio internacional de U\$S 10.263 aprox. (referencia: Kuna, 2018).

La elaboración de productos terminados también permite incrementar exponencialmente el valor de la materia prima textil, aunque requiere no sólo tecnología sino también competencias especiales de mano de obra y diseño. Un producto realizado con 1 kilogramo de fibra de vicuña puede tener un precio minorista de U\$S 28.000 aprox. (referencia: Loro Piana, 2018). En ese precio también están incluidos los costos de marketing, comercialización, distribución e impuestos del sector del lujo.



La mayoría de las marcas de lujo utilizan la estrategia de mezclar fibras especiales para lograr incrementar el valor de los productos terminados dentro de un rango de precios razonables, por eso es habitual hallar paños compuestos por 5% vicuña y 95% cashmere o lana fina. Asimismo, la mezcla puede tener el beneficio de facilitar el procesamiento textil ya que algunas fibras finas tienen estructuras de escamas que dificultan el hilado por lo que se hace necesario combinarlas con otras fibras.

En la **figura 5** se estima la distribución del ingreso a lo largo de los eslabones de producción en base a fibra de la vicuña, dando cuenta cómo es posible multiplicar el valor de la fibra en bruto al avanzar en los eslabones que incluyen mayor procesamiento, tecnología, diseño e innovación. Los precios de referencia están estimados para ítems 100% vicuña en 2018.



**Figura 5. Distribución del ingreso a lo largo de los eslabones de producción en base a la vicuña. Estimaciones para 2018.**

Fuente: Elaboración propia con datos recogidos en entrevistas, reportes sectoriales e investigación de mercado.

En Argentina, los eslabones de hilado, tejido y producto terminado de vicuña no se encuentran desarrollados debido a la acción de varios factores que tienden a desincentivar avanzar sobre la industrialización de la cadena de valor y a alentar la exportación de la materia prima en bruto o con baja agregación de valor.

Los requerimientos tecnológicos son uno de los principales factores ya que debido a la dificultad de hallar en el mercado mundial maquinarias textiles capaces de hilar y tejer industrialmente fibras tan delicadas como la de la vicuña, exige a los agentes invertir importante sumas de dinero en la investigación y adaptación de tecnologías específicas. Un dato relevante es que la tecnología de hilatura de pelos no tuvo avances importantes en los últimos 50 años excepto algunos sistemas nuevos que se introdujeron para lograr mayor productividad. En el caso de la fibra de vicuña (extensible a otras fibras camélidas), lo que se requiere son adaptaciones y calibraciones de maquinarias ya conocidas hace décadas para ajustarlas a un procesamiento industrial de baja escala y un tratamiento “delicado” por lo costoso de la materia prima, por lo que una prueba errónea puede costar miles de dólares (Takashima, 2019). Las empresas internacionales que han logrado adaptar las maquinarias procuran guardar el secreto (“caja negra”) para mantener su posición dominante. Lo que se requiere es un gran *expertise* técnico propio de la ingeniería para asegurar que el equipamiento permita cumplir con los costos, parámetros y calidad requeridos para el mercado del lujo internacional.

Asimismo, uno de los pasos fundamentales para lograr que los tejidos de vicuña tengan una flexibilidad y performance adecuada para prendas urbanas, así como sean

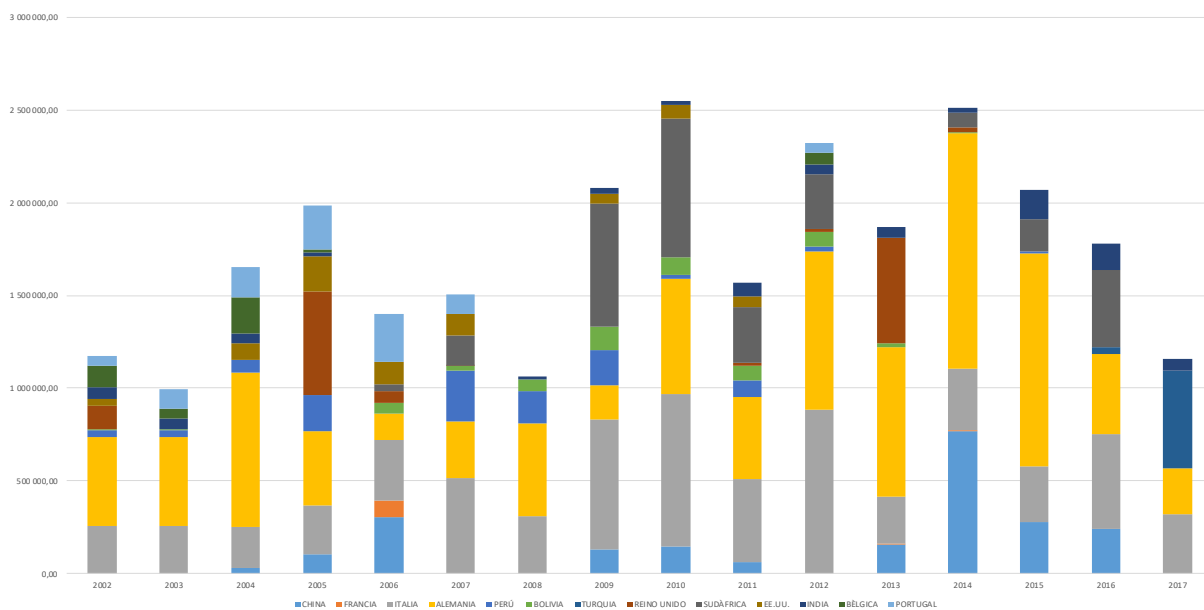
agradables al tacto, es el proceso final de terminación -o como se le suele llamar: ennoblecimiento- que puede incluir técnicas de lavado y suavizado volviendo más flexible y usable. Del mismo modo, se pueden aplicar procesos tecnológicos para convertir los tejidos en impermeable y resistentes al viento preservando la nobleza de las fibras naturales.

#### **IV. iv. El circuito de comercialización internacional de la fibra de vicuña local: la reproducción de la inserción subordinada.**

Los requerimientos legales, operativos, tecnológicos y de capital facilitan la continuidad de Argentina como proveedor de fibras finas con escaso valor agregado para la cadena global de valor a la vez que consolida el rol de los países centrales con sus industrias dominantes en la oferta de bienes diferenciados.

Tal como muestran el **gráfico 9**, en el período 2002-2017 los principales destinos de las exportaciones de pelo fino (incluye llama, vicuña y guanaco) en bruto han sido Alemania e Italia. La presencia de China y Sudáfrica como puertos de destinos han sido considerables, aunque fluctuantes en el período. Las exportaciones a Turquía, un polo textil relevante, han estado presentes en casi todo el período, pero en menor medida. Reino Unido ha captado cantidades considerables de fibra en bruto en años específicos.

**Gráfico 9. Principales destinos de exportaciones de pelo fino en bruto. Exportaciones FOB en U\$S.**

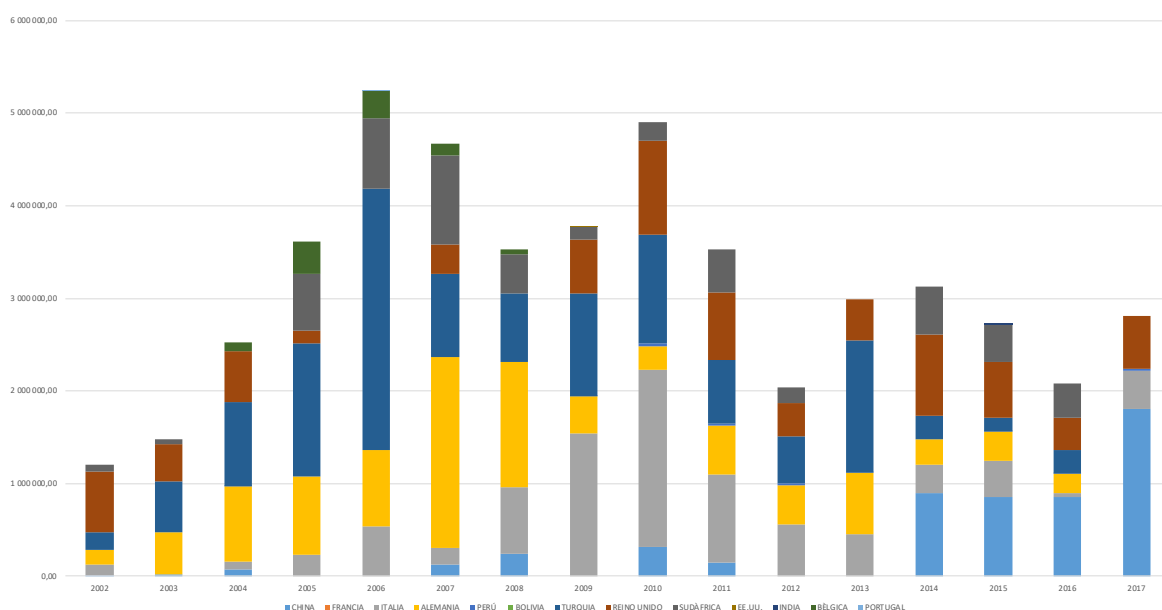


Fuente: Elaboración propia en base a dato del INDEC.

El **gráfico 10** muestra las exportaciones de pelo fino con un primer procesamiento (descerdado) en el período 2002-2017, donde queda en evidencia que los principales destinos han sido Alemania, Italia, Turquía, Reino Unido y Sudáfrica, aunque la presencia de China ha ido en aumento en los últimos años del período analizado.

**Gráfico 10. Principales destinos de exportaciones de pelo fino con primer procesamiento.**

**Exportaciones FOB en U\$S.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Ahondando específicamente en la exportación de vicuña en el período 2002 – 2017 (ver **tabla 1**), Argentina exportó aprox. 9.686 kg. de pelo en bruto, 2.827 kg. aprox. de fibra con algún procesamiento (principalmente cardado, descerdado o lavado) y prácticamente una inexistente exportación de paños (26,05 metros) y prendas terminadas (26 unidades) (CITES, Apéndice II). Italia y Alemania fueron los destinos casi exclusivos del pelo en bruto y de la fibra. El caso de Alemania es interesante porque no es un país que se destaque por su producción textil, sino que cumple solo un rol de *trader* en el recorrido de la fibra de vicuña (Kuffner, 2020; Giovannini, 2020) para llegar a Italia.

**Tabla 1. Exportaciones de pelo (en bruto) y fibra (con primer procesamiento) de vicuña a Alemania e Italia en el período 2002-2017. Datos en kilogramos.**

EXPORTACIONES				
	PELO SUCIO (KG)		FIBRA (KG)	
	ITALIA	ALEMANIA	ITALIA	ALEMANIA
2002	150,49			
2003	158,27			
2004	329,6			
2005	200			
2006	178,15			
2007	205,37			
2008		298,86		
2009	197,05	156,23		
2010		602,97	362,949	
2011	0,09	477,436		180,355
2012	585,02	947,947		
2013	293,28	944,5		
2014		1611,9	464,44	
2015		1343,3	20,1	
2016		634,98	1126,797	
2017		349,3	673	
SUB TOTAL	<b>2139,05</b>	<b>7367,423</b>	<b>2647,286</b>	<b>180,355</b>
TOTAL	<b>9506,473</b>		<b>2827,641</b>	

Fuente: Elaboración propia en base a dato de CITES.

El caso de Italia es diferente, la potente industria textil italiana ha sido capaz de desarrollar y/o adaptar tecnologías industriales que le permiten procesar la materia prima para poder elaborar una variedad de productos como hilados y tejidos, así como incorporar diseño para generar productos terminados de fibra de vicuña. Es evidente que la transformación del perfil productivo de los países periféricos vía la incorporación de tecnología y capital es una condición indispensable para comenzar a redefinir la modalidad de inserción en la división internacional del trabajo.

## V. UN NUEVO PATRÓN DE INSERCIÓN DE LA INDUSTRIA LOCAL EN LA CADENA GLOBAL DE VALOR DE LA MODA DE LUJO

A partir del breve análisis estructural de la industria Textil e Indumentaria y del estudio detallado del subsector de las fibras animales que se ha realizado en las secciones anteriores, es posible abordar en este punto la última de las hipótesis de la tesis: la posibilidad de la industrialización e integración vertical de la cadena de producción de la fibra de vicuña depende de un acceso igualitario a la tecnología para avanzar en la agregación de valor, así como contrarrestar las tendencias a la primarización del sector.

El sector Textil e Indumentaria nacional tiene el desafío de revertir su heterogeneidad en cuanto a empleo, formalidad, ingresos y productividad en los diferentes eslabones, problemáticas que comparte con la estructura productiva general del país. Asimismo, la industria de la moda local debe modificar su canasta exportable para cambiar su patrón de inserción internacional y desarrollar una posición equilibrada en términos de intercambio. La estrategia por implementar podría ser aquella que logre articular el potencial de los recursos naturales (fibras) con los eslabones de la industria y los servicios intensivos en conocimiento para generar un proceso virtuoso de diseño, innovación y desarrollo.

En su trabajo "*¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina?*", Daniel Schteingart y Diego Coatz (2015) analizan el rumbo hacia el cual debería orientarse la estructura productiva para alcanzar el desarrollo. Los autores clasifican a la Argentina dentro del grupo de países "*no innovadores primarizados*" con exportaciones dominadas por los productos primarios, manufacturas intensivas en recursos naturales o manufacturas de baja tecnología, que

además cuentan con reducidas capacidades tecnológicas locales, y, en el caso local, un grado de especialización relativamente bajo.

En base a ese diagnóstico, los autores sostienen que la Argentina debería descartar la posibilidad de orientar la estructura productiva local hacia el modelo de los países “innovadores industriales” que han alcanzado el desarrollo (canasta exportable centrada en bienes de medio y alto contenido tecnológico, elevadas capacidades tecnológicas endógenas, nivel de especialización bajo o medio-bajo) o de los países “ensambladores” (ventas externas dominadas por las manufacturas de media y alta tecnología, reducidas capacidades tecnológicas locales, inserción en los eslabones de ensamble y de menor agregación de valor en las cadenas globales por sus bajos costos laborales, baja o media-baja especialización). Por el contrario, Argentina debería enfocarse en alcanzar el modelo de los países “*innovadores en base a los recursos naturales*” cuya estrategia les ha permitido alcanzar el desarrollo: Noruega, Australia y Nueva Zelanda. Estos países tienen una canasta exportadora en donde los productos primarios y las manufacturas intensivas en recursos naturales cuentan con una alta incidencia, a la vez que disponen de elevadas capacidades tecnológicas endógenas y diferentes niveles de especialización (Schteingart y Coatz, 2015).

Para avanzar hacia el desarrollo, Argentina podría aprovechar y potenciar los recursos naturales a la vez que diversificar su matriz industrial. Las materias primas deberían utilizarse para generar encadenamientos hacia adelante avanzando en sectores de valor agregado alto, incrementar la complejidad tecnológica y escalar el volumen de producción, de modo que la fuerza laboral quede integrada en actividades de alta productividad. Del mismo modo, es importante aumentar la productividad en la producción de recursos naturales como es el caso de ciertas economías regionales donde existen diversas explotaciones de tipo cuasi-artesanal, de muy baja productividad relativa, escasa competitividad internacional y elevada incidencia



del trabajo informal. La matriz industrial debe adaptarse al nuevo mapa global por la vía exportadora sin entrar en directa competencia con Asia. Para ello es necesario cambiar la composición de la canasta exportable hacia bienes con mayor valor agregado y significativa demanda dentro de los patrones de consumo mundiales (Schteingart y Coatz, 2015).

El objetivo público y privado de la industria de la moda nacional debe ser hallar aquellos nichos dentro del mercado global que podrían ser abastecidos por la producción local en situación de ventaja. Como menciona el *“Mission Report 2019, Argentine Republic & Federative Republic of Brazil. European Union”* conducido por la especialista en sustentabilidad Marina Chahboune (2019), el sector local no debería enfocarse en vender productos masivos a precios bajos, los llamados *“commodities”* de la moda, ya que resulta difícil competir con ese segmento de mercado dominado por los países asiáticos. La clave sería orientarse en fabricar una oferta de productos diferenciados, exclusivos y para mercados especializados.

En el escenario internacional hay una demanda de productos innovadores y de alto valor agregado donde se prioriza la alta calidad por sobre el precio. Para responder a ella, las estrategias podrían ser dos: la primera consiste en desarrollar una gama de textiles inteligentes y tecnológicos con una inversión grande en capacidades como la nano tecnología. La segunda incluye el aprovechamiento de las fibras naturales locales para producir tejidos diferenciados que sean demandados por el mercado, haciendo foco en el segmento del lujo. Para ambos casos, la industria debería incrementar sus capacidades tecnológicas e innovadoras haciendo posible su desarrollo a largo plazo.

A los fines propuestos en esta tesis, se estudiará la segunda estrategia, esto es, la posibilidad de que la industria de la moda argentina establezca una nueva relación con el cadena global de valor de la moda de lujo al reconfigurar el patrón de inserción internacional

a partir del desarrollo de una oferta exportable de bienes con valor agregado, basada en el uso de recursos naturales que representan ventajas comparativas: fibras camélidas como la vicuña, la llama y el guanaco, a lo que se podría sumarse la lana merino.

#### **V. i. El potencial de una oferta basada en la fibra de vicuña y otras fibras finas.**

Incentivar la producción de las fibras especiales locales parece ser una opción viable. Existe un potencial crecimiento de la producción si tenemos en cuenta que, de acuerdo a un informe del INTA, en 2011 en Argentina la población de llamas era de 195.882 animales y se esquilaban 58.765 animales por año para lograr una producción fibras de 105.776 kg anual; mientras que había 491.923 guanacos, de los que se esquilaban 4.000 animales por año con una producción de 1.200 kg de producción anual; finalmente vicuñas 132.220 vicuñas, de las que se esquilaban 2.104 animales por año con una producción de 776 kg anual. De acuerdo con el mismo informe, la proyección de la producción de fibras para el año 2020 era de 73.456 llamas esquiladas por año con una producción de 145.442 kg por año, 5.600 guanacos esquilados por año con una producción de 1.680 kg por año, y 8.416 vicuñas esquiladas por año con una producción de 3.505 kg por año (Mueller, 2011).

Ejemplo del potencial del sector es el porcentaje pequeño de vicuñas esquiladas en Catamarca: 5% de 60.000 vicuñas (referencia: 2017), por lo que existe un margen para expandir la actividad en los próximos años. La creación de un circuito productivo vicuñero en la región del Noroeste debería incluir otras provincias ya autorizadas por CITES para la explotación del recurso, el caso de Jujuy, así como otras provincias como Salta y Tucumán que aún no están autorizadas pero que podrían cambiar su estatus si se implementara un plan

para aumentar la población de vicuñas en sus territorios. Más allá de los datos cuantitativos referidos a la cantidad de animales, hay otras variables para tener en cuenta para evaluar la factibilidad del aumento de la explotación, como la densidad de animales en el territorio que determina la posibilidad de organizar procesos de captura y esquila (Lamas, 2020).

El desarrollo de la producción de fibra de vicuña es estratégico porque permitiría incrementar el valor de la oferta de las otras fibras especiales producidas en Argentina, por ejemplo, llama y guanaco, como así también algunas lanas finas (merino) y fibras caprinas, a través de la realización de mezclas en los hilados. El agregado de 5% de fibra de vicuña puede multiplicar el precio de un tejido en el circuito internacional. En el mercado es posible hallar hasta paños que incorporan sólo un 1% de fibra de vicuña para lograr ubicar la oferta en otro rango de precios. Esta estrategia de *blends* posibilitaría además lograr mayores volúmenes de producción de hilados y paños para impulsar toda la cadena textil de fibras finas. A través de esta modalidad se ampliaría el público ya que los bienes realizados con mezclas tendrían una demanda más amplia (por ejemplo, en el segmento de *affordable luxury*) por su precio más accesible que los 100% vicuña (destinados a un segmento *absolute luxury* o *haute couture*).

La demanda de vicuña está en alza debido a que actualmente sólo se producen 12 toneladas, comparados con 25.000 toneladas de cashmere, por lo que la escasez ha hecho aumentar el interés y la demanda tanto en los mercados de lujo maduros – por ejemplo, Reino Unido, Italia, Estados Unidos, Japón- como emergentes – como China. El rol monopólico del acceso a la materia prima por parte de Loro Piana provoca que otras empresas europeas estén buscando alianzas en América Latina para acceder a hilados y paños de vicuña o mezclas en base a esa fibra (Ahmed, 2017).

La fibra de guanaco también tiene un gran potencial ya que su calidad, valor e historia se asemeja a la de la vicuña, solo que no ha sido aún explotada ni posicionada

internacionalmente de la misma manera (Giovannini, 2020). Una razón posible para ello es que los grandes jugadores internacionales del lujo no desean que otra fibra especial compita con la vicuña, fibra a la cual han destinado grandes inversiones en posicionamiento comercial durante las últimas décadas. Un factor extra es que estas empresas extranjeras tampoco tienen el control mayoritario de la producción y comercialización de la fibra de guanaco, lo que puede desafiar su posición dominante en el mercado del lujo textil (Kuffner, 2020).

Ciertas tendencias del mercado global son favorables al desarrollo de una oferta de textiles y bienes finales basados en pelos finos: el deseo creciente de los consumidores de lujo de acceder a productos exclusivos, realizados con procesos sustentables y asociados a elementos intangibles como las historias locales. El positivo posicionamiento de la marca país que tiene Argentina en el mundo en términos de recursos naturales y calidad de materias primas, así como los factores simbólicos que rodean a las regiones de Los Andes y la Patagonia, facilitaría aún más el posicionamiento del conjunto de fibras especiales y sus productos derivados. En esta línea, marcas de moda de lujo como Loro Piana y Berlutti (L.V.M.H.) Ermenegildo Zegna y Brioni (Kering) entre otras, ya han realizado parte del trabajo de posicionamiento comunicacional de la fibra de vicuña en el mercado internacional, algo que podrían aprovechar positivamente las empresas locales.

Sin embargo, el aumento de la producción de la fibra de vicuña sin avanzar en su industrialización conduciría invariablemente a consolidar el patrón de inserción internacional actual basado en la primarización y un rol subordinado en la cadena global de la moda. La clave es lograr una oferta -hilados, tejidos y/o productos terminados- que esté dentro de los altos estándares de calidad y rendimiento que se requiere para ingresar a diferentes mercados internacionales. Esto demanda, en un primer momento, definir y establecer criterios comunes para la clasificación de las fibras naturales especiales (vicuña, llama, guanaco, lana merino)

que conformaría la oferta pensada estratégicamente para ser el motor de posicionamiento de la industria local a nivel global.

Posteriormente, es necesario un acceso igualitario a la tecnología textil, así como la difusión extendida de la Innovación y Desarrollo (I+D), para lograr avanzar, al menos, en los primeros eslabones de industrialización de la fibra para abrir el juego a una variedad de actores nacionales y evitar la ruptura de las cadenas regionales de producción.

## **V. ii. Una industrialización progresiva de la cadena de producción.**

La industrialización de las fibras naturales demanda desarrollar capacidades institucionales, tecnológicas y productivas. El rol de Estado es clave para articular e impulsar los encadenamientos basados en recursos naturales a través de políticas industriales, de ciencia y tecnología que logren articular virtuosamente las acciones del sector público y privado (Schteingart, 2017). Requiere de pasos estratégicos que permitan optimizar los recursos materiales, técnicos y humanos. Las políticas públicas deben contemplar, en primera instancia, equilibrar el mercado para contrarrestar la desigual distribución de poder de los actores, esto es, entre los productores autóctonos y las pocas corporaciones que se quedan con los mayores porcentajes de la oferta de fibras.

Una estrategia de industrialización progresiva a largo plazo tendría cuatro objetivos: el primero, lograr un top de calidad; el segundo, alcanzar la hilatura de las fibras; el tercero, desarrollar el proceso de tejeduría en paños y de acabado; el cuarto, realizar el producto terminado.

En una primera instancia, es prioritario implementar soluciones tecnológicas para lograr un top industrial de alta calidad (incluyendo el cardado, descordado, lavado y peinado) que duplique el valor de la fibra en bruto. Para ello es clave la inversión en capital y el desarrollo de tecnologías que se adapten a la diversidad de características de las fibras camélidas (vicuña, guanaco, llama). Hay que considerar que mejorar este eslabón no cambiaría significativamente el modo de inserción en la cadena global de producción ya que el país seguiría siendo proveedor de materias primas, en este caso, con un primer agregado de valor, pero sin modificar significativamente la escala de ingresos.

En este eslabón ya se han producido algunos avances a partir de la iniciativa público-privada denominada *“Desarrollo tecnológico de procesos y productos innovadores para la cadena de valor de camélidos”*, llevada adelante por un consorcio integrado por el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y las empresas Textil de los Andes S.A. e Hilados Santa María S.A., financiada por el Fondo Argentino Sectorial (FONARSEC) de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica en 2012. Ello permitió desarrollar metodologías y capacidades tecnológicas para llevar a cabo el proceso de descordado mecánico de la fibra de llama y vicuñas en la provincia de Catamarca.

En tanto política pública, el FONARSEC, financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), es un instrumento central para lograr la vinculación entre el sector científico y tecnológico y los actores privados de la cadena de producción de fibras finas. Además del plan citado, se financiaron otros proyectos estratégicos durante 2012-2013 como el de mejora e innovación tecnológica en la producción de fibra de guanaco en Río Negro presentado por un consorcio público privado integrado por la Asociación Civil Surcos Patagónicos, la Asociación Civil Mercado de la Estepa “Quimey Piuke”, la Universidad Nacional de Río Negro

(UNRN) y la Dirección de Fauna Silvestre de la Secretaría de Medio Ambiente de la provincia de Río Negro; un proyecto de mejora del procesamiento de la fibra de guanaco en Mendoza a través de un consorcio público privado constituido por el CONICET, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), la Municipalidad de Malargüe y la Cooperativa Payún Matrú, que posibilitó la instalación de una planta piloto de origen canadiense (tecnología apropiada); y el proyecto “Fibras de Jujuy” destinado al mejoramiento de la producción de fibra de llama de los pequeños productores puneños presentado por el consorcio público privado integrado por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), la Cooperativa agro-ganadera Cuenca río Grande San Juan y el Ministerio de la Producción de la Provincia de Jujuy.

El desarrollo local del eslabón de la hilatura -bajo los parámetros de calidad, rendimiento y costos internacionales- permitiría cambiar parcialmente el patrón de inserción. Tanto la producción de hilados 100% vicuña (para productos de lujo ultra exclusivos) como hilados mixtos realizados con mezclas de vicuña (en diferentes porcentajes) con otras fibras especiales nacionales (para productos de lujo más accesibles), posibilitaría abrir mercados inéditos y establecer nuevas relaciones con actores internacionales. La clave aquí serían los *blends* (mezclas), ya que el conjunto de fibras camélidas con lanas de alta calidad (merino) incrementaría el volumen de producción para avanzar en una oferta considerable que tenga un mayor impacto en términos de unidades productivas, ingreso y generación de empleo. La fibra de vicuña sería la “estrella” que permitiría mejorar el posicionamiento del conjunto de la oferta en su internacionalización.

Como tercer objetivo, se erige el desarrollo e implementación de tecnologías de tejeduría para producir localmente una variedad de paños con estándares de calidad y rendimiento internacional. Dar este salto implica una inversión considerable y el desenvolvimiento de capacidades tecnológicas, organizacionales y comerciales que requieren

de una maduración de las fuerzas productivas del sector. A nivel técnico, las maquinarias que se utilizan actualmente en la industria italiana para hilar y tejer fibra de vicuña (la más compleja por su finura) no se caracterizan por ser de tecnología avanzada, sino que son máquinas de décadas pasadas calibradas a la perfección para el tratamiento de fibras finas. Al ser fibras limitadas, no necesitan de la velocidad de procesamiento (como las *high tech fiber*) por lo que estas maquinarias más lentas permiten alcanzar un estándar de calidad muy alto imposible de mejorar con una tecnología nueva (Kuffner, 2020; Giovannini, 2020).

Esta característica tecnológica se repite en otros eslabones:

En la Pettinatura Fibre Pregiate en Candelo (Biella), la máquina cardadora es de los años 50 del siglo pasado, con un metro cincuenta de ancho. Y la peinadora es Sant' Andrea modelo P90 o P100, que trabajan con 90 golpes por minuto. Es una tecnología muy especializada, con una productividad muy baja, muy reducida y, por el contrario, tiene una particular atención al mantenimiento, a la exacta regulación de la maquinaria, el control de provisión por cada fase. (Giovannini, 2020)

El verdadero desafío es obtener ese conocimiento y experiencia para hacer las adaptaciones técnicas a las características de las fibras locales.

El eslabón de la tejeduría debería desarrollarse en conjunto con los procesos de acabado de los textiles. El desarrollo de nanotecnologías, particularmente tratamiento plasma, para mejorar la performance de las fibras naturales, así como la agregación de nuevas funcionalidades que permitan ampliar sus posibilidades de uso en diferentes colecciones de prendas, sería dar un salto cualitativo en el posicionamiento de las fibras naturales argentinas. En este punto, la adopción de tecnología limpias es fundamental para alinear la oferta a un



conjunto de valores coherentes con la esencia de la materia prima<sup>9</sup>. Incorporar el acabado cambiaría radicalmente el posicionamiento de la oferta en el mercado global, pero ello requiere de la articulación público-privada para desarrollar este eslabón intensivo en capital que requiere una alta inversión tecnológica<sup>10</sup>.

Desde el aspecto del marketing es necesario generar un balance entre las cualidades “naturales” y las “tecnológicas” de la oferta. Las fibras camélidas podrían ser atractivas comercialmente por sus atributos mismos (calidad, suavidad, nobleza), por lo que recurrir a acabados ultra tecnológicos podría ser contradictorio en su posicionamiento (Kuffner, 2020). Por ello, los tratamientos textiles sustentables podrían ser útiles para los tejidos con menor porcentaje de fibras ultrafinas y destinados a un segmento del mercado que demanda paños naturales modernos con funcionalidades extras.

La concreción de una oferta de bienes finales de lujo a nivel local parece algo más complejo. Si bien es innegable la capacidad de diseño y desarrollo de productos que tiene la Argentina, lo cierto que insertar prendas de lujo en el mercado internacional requiere no sólo

---

<sup>9</sup> Entre las últimas innovaciones en acabados textiles que cumplen con los requerimientos de sustentabilidad se destaca el plasma, un tratamiento seco que no requiere de agua o grandes cantidades de químicos. El tratamiento con plasma atmosférico permite modificar las fibras al hacer que iones de plasma entren en contacto con el material para ocasionar diferentes reacciones físicas y químicas alterando su superficie. Con esta técnica de nanotecnología es posible obtener algunos de los siguientes efectos: de limpieza, el aumento de micro rugosidad (acabado *anti-pilling* de lana) y la producción de radicales para obtener superficies hidrofílicas (mejorando la humectación) o hidrofóbicas (repelente al agua) (Sparavigna, 2008). Hay un potencial importante en la aplicación de tratamiento plasma sobre textiles de fibras naturales que ha demostrado ser exitoso para modificar la resistencia a la contracción de la lana (mejora las propiedades mecánicas) evitando que las prendas se achiquen al ser lavadas, con un efecto positivo en el teñido y la impresión al mejorar la capilaridad de las fibras. El tratamiento de plasma podría ser clave para mejorar las propiedades de los tejidos realizados con mezclas de fibras donde el porcentaje de fibras muy finas (vicuña y guanaco) es menor. Los textiles 100% vicuña pueden perder su cualidad más preciada -la suavidad al tacto- cuando se someten a tratamientos de plasma para mejorar otras de sus propiedades (Di Mauro, 2020).

<sup>10</sup> El área de investigaciones textiles del INTI investiga el desarrollo de tejidos funcionales en base a fibras naturales utilizando un equipo de 'plasma a baja temperatura' adquirido como parte de un proyecto de desarrollo de productos innovadores para la cadena de valor de las fibras camélidas a través de un fondo FONARSEC y BID. El área ha realizado ensayos en fibra de llama que demuestran que el tratamiento con plasma permite reducir el encogimiento y minimizar su tendencia al afieltrado (apelmazamiento) del pelo.

la hechura de los productos, sino también inversiones cuantiosas en la comunicación, comercialización, distribución y marketing. Sin embargo, a largo plazo, esto podría ser plausible si tenemos en cuenta el considerable desarrollo de marcas de moda que tiene el país, un puñado de ellas ubicadas en el segmento de lujo para el mercado regional (América Latina) y otras para la esfera global. La Argentina cuenta con una ventaja respecto de los otros países de América Latina: internacionalmente hay una alta valoración de las capacidades de diseño y sofisticación local, atributos que deberían sumarse para mejorar el posicionamiento de la oferta.

### **V. iii. La estrategia basada en la circularidad.**

El desarrollo de las capacidades productivas y tecnológicas debería organizarse a partir del concepto de economía circular para alinear la oferta a los requerimientos de sustentabilidad que -como se analizó anteriormente- son insoslayables para competir en el mercado global. En la etapa de la explotación de la materia prima, el criterio de sostenibilidad se facilitará porque la producción de la vicuña se encuentra encuadrada de manera obligatoria en el protocolo CITES; reglas similares deberían seguirse en relación con los otros animales. La circularidad de los eslabones industriales plantea mayores desafíos, sin embargo, al encontrarse estos en una etapa insipiente podría ser más accesible configurarlos desde el inicio bajo estos estándares.

Es necesario adaptar los procesos productivos de las materias primas así como su posterior procesamiento a reglamentaciones internacionales que permitan certificar los bienes exportables bajo criterios de sustentabilidad. En el caso de las fibras camélidas, el

desafío estará en conservar los estándares de cuidado de los animales, así como su regeneración, para garantizar su sostenibilidad desde el origen. Al avanzar sobre el proceso de industrialización, el objetivo es garantizar la optimización de los recursos naturales implicados, así como la generación de energía limpia para alimentar las fábricas y la utilización de productos químicos compatibles con parámetros ecológicos.

Incorporar certificaciones internacionales es clave para asegurar el acceso a mercados maduros, así como satisfacer la creciente exigencia de los consumidores. Asimismo, entrar en sistemas de certificación permite iniciar un camino de profesionalización de la producción (Marino, 2020)<sup>11</sup>. Requiere la capacitación de todas las unidades de la cadena de producción, la asistencia para la reconversión de aquellos procesos que no cumplan con las condiciones y la garantía de que todos los actores (incluso los más pequeños) podrán aplicar sin mayores escollos a los sistemas de evaluación.

#### **V. iv. El rol clave del Estado.**

La Argentina tiene la posibilidad de cambiar su perfil de inserción dentro de la cadena global de valor de la moda de lujo si integra su producción de materias primas textiles, que representa claras ventajas comparativas, con procesos tecnológicos e industriales que permitan aumentar la calidad, la funcionalidad y el valor de esas fibras en el mercado.

---

<sup>11</sup> Estas certificaciones están asociadas a aspectos fitosanitarios (Oeko-Tex Standard 100), a los procesos – sistemas con triple impacto positivo financiero, social y medioambiental (empresas B), eliminación de sustancias riesgosas (Bluesign), producción textil sostenible (Oeko-Tex step)-, certificación orgánica -Global Organic Textile Standard (GOTS)-, economía circular (Cradle to Cradle), y condiciones laborales (Fair Trade), entre otras (Marino, 2020).

La articulación público-privada alrededor de un plan estratégico para la obtención e industrialización de las fibras naturales es la única vía posible para desarrollar las capacidades institucionales, tecnológicas y productivas necesarias para enfrentar los desafíos que plantea el escenario local y global. Esta tarea demanda una intervención activa del Estado para consensuar, diseñar, aplicar y coordinar ese curso de acción que transforme un amplio espectro de aspectos de la cadena de producción y comercialización.

El Estado es clave para la lograr la diversificación de la estructura económica y contrarrestar la tendencia al oligopolio en la oferta y el oligopsonio en la demanda de la fibra de vicuña, al promover el surgimiento de nuevos actores en cada uno de los eslabones para fomentar la competencia. La ampliación del recurso explotable gracias a la incorporación de nuevas áreas de producción, así como del aumento del rendimiento por la mejora en los sistemas de captura y esquila, podría ser la clave para alentar el ingreso de otros productores. Para ello también es importante la mejora en la organización, la formalización del trabajo y el incremento de la productividad de los diferentes tipos de unidades económicas: empresas, cooperativas y comunidades.

El acceso igualitario a las tecnologías y servicios industriales de procesamiento de la fibra permitiría mejorar la distribución de la renta al interior de la cadena de valor. El sector público podría facilitar la democratización y adaptación de las tecnologías de procesamiento que puedan aplicarse a las fibras finas -como por ejemplo la vicuña- a través de sus centros de investigación, innovación y formación. Hemos analizado en el apartado anterior la eficacia de un instrumento como el FONARSEC que ha logrado asistir y financiar al sector privado y organizaciones sociales para la adquisición y adaptación de maquinarias para el procesamiento de las fibras camélidas con ayuda del INTI, CONICET, INTA y UTN.

Es necesario que el Estado gestione, en alianza con el sector privado, redes de colaboración entre actores de diferentes eslabones de la cadena de producción para acceder a tecnologías comunes, ya que en algunos casos los bajos volúmenes de procesamiento no justifican la incorporación de maquinarias o capacidades técnicas específicas por parte de jugadores menores. El concepto de *comunidades de innovación* (Marino, 2020) podría ser útil para pensar la articulación entre los sectores del conocimiento y productivo.

El Estado debería mediar para lograr un equilibrio en el acceso de las fibras naturales de alta calidad entre, por una parte, empresas de moda (y decoración) enfocadas en mercados nacionales e internaciones, y, por parte, de artesanos y diseñadores locales para que puedan desarrollar colecciones de indumentaria (y objetos para el hogar) en baja escala. Ello podría garantizar una diversidad de la oferta para satisfacer a diferentes públicos.

A nivel institucional, un punto importante es la simplificación de la burocracia asociada a la certificación provincial, nacional e internacional que demanda la fibra de vicuña, que dificulta la logística de los actores pequeños, principalmente cooperativas y comunidades. Una sola certificación en origen -en la región del Noroeste- que integre las tres instancias podría ser la solución.

Un punto no menor sería el cambio en la legislación para obligar a las empresas exportadoras a realizar, al menos, el primer procesamiento de la fibra (producción de TOP) en territorio nacional. También sería deseable una política de retenciones crecientes a productos con menor valor agregado y de mayores reintegros para aquellos que son industrializados localmente para alentar su producción y exportación.

El Estado es clave para coordinar las acciones de posicionamiento comercial en los mercados internacionales que permitan llegar a los nichos objetivos capaces de incorporar la oferta de hilados, textiles y productos realizados con fibras finas autóctonas. En este sentido,

es interesante analizar el caso de Perú donde el sector público ha logrado coordinar y ejecutar acciones de manera exitosa para posicionar a su fibra estrella -la alpaca- en mercados del lujo global a la vez que intenta cambiar su perfil de inserción para dejar de exportar mayoritariamente fibras en bruto o con escaso procesamiento y comenzar a aumentar la oferta de tejidos y producto terminado.

Resultado de una alianza entre los sectores público y privado, en 2014 se creó la marca sectorial “Alpaca del Perú”, asociada directamente a su poderosa marca país en términos turísticos y culturales. El proyecto involucra al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), a la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú), al Instituto Peruano de Camélidos Sudamericanos y al clúster Textil-Alpaquero. El logo “Alpaca del Perú” se aplica a los productos finales hechos 100% con alpaca para garantizar los estándares de calidad y asegurar que la fibra no fue alterada durante el procesamiento, evita así que la fibra adulterada de baja calidad o mixta no llegue al mercado y al consumidor.

Esta estrategia de marketing busca revertir la tendencia a la exportación de la fibra de alpaca en bruto o con escaso procesamiento y posicionar en diferentes mercados de indumentaria (textiles y prendas) y de decoración (textiles del hogar) su producción local. En 2014, al momento en que se lanzó la marca, la exportación de productos terminados era menor al 25%, la gran mayoría de la fibra salía del país con escaso valor agregado.

En simultáneo al desarrollo de la marca sectorial, la alianza pública-privada inició un plan de participaciones en ferias textiles internacionales y misiones comerciales – en Reino Unido, EE. UU., Corea del Sur, China, Japón, Países Nórdicos, Francia e Italia- para posicionar a la alpaca en el segmento medio y medio alto del mercado de la moda, con el objetivo que marcas de lujo internacionales incorporen mayor porcentaje de la fibra a sus colecciones. Una estrategia complementaria ha sido crear plataformas de venta B2B, o sea, generar contactos

directos con marcas de lujo extranjeras -por ejemplo, con la italiana Max Mara- para alentar la compra de textiles y prendas terminadas realizadas por proveedores locales. En el plano académico, se hicieron alianzas con universidades internacionales, por ejemplo, con el Beijing Institute of Fashion Technology (BIFT), para promover concursos de estudiantes para realizar colecciones de moda con alpaca.

A nivel nacional, la estrategia peruana ha sido incentivar la incorporación de las competencias del diseño e innovación en las empresas textiles locales, así como generar alianzas con diseñadores nacionales para alentar la incorporación de la alpaca en nuevas colecciones de moda. Los resultados de las colaboraciones se han exhibido regularmente en diferentes eventos de la industria, como Perú Moda y la fiesta de la Alpaca.

Argentina podría tomar un camino similar al desarrollar una marca sectorial que distinga la vicuña argentina -que garantice su origen y calidad- para mejorar su reconocimiento y posicionamiento en los mercados internacionales. Esta herramienta de comunicación debería anclarse en los atributos del país que ya son reconocidos globalmente: la naturaleza, la cultura y el diseño. La marca sectorial sería la llave de acceso para posicionar una oferta más amplia de fibras finas autóctonas (guanaco, llama, lana merino) que ampliarían el volumen exportable e impulsarían con más fuerza la cadena de producción local.

De manera similar a como ha venido haciendo Perú, la estrategia de marketing debe acompañarse de una política sistemática que garantice la presencia de marcas locales en ferias internacionales y misiones comerciales, en mercados maduros de lujo medio y alto que demandan hilados, tejidos y productos terminados con fibras finas naturales. Una condición importante de esa oferta diferenciada debe ser el cumplimiento de estándares de sustentabilidad, por lo que el Estado podría establecer una serie de certificaciones

internacionales que los productores deberían cumplir para acceder a la plataforma de ayuda comercial.

El desarrollo, la integración y la profesionalización de la cadena de producción basada en las fibras naturales requiere que el Estado aúne intereses nacionales e internacionales diversos -muchos de ellos contrarios a una industrialización, como se analizó anteriormente- alrededor de una idea común sobre el tipo de inserción de Argentina en el mercado global y, principalmente, sobre el grado de equidad en la distribución de la renta entre los diversos actores -desde las comunidades indígenas hasta las grandes empresas- para que sea un sistema virtuoso y justo que se desarrolle y sostenga en el largo plazo.

## VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En la posconvertibilidad, la inserción subordinada de la economía argentina en el mercado global creó condiciones estructurales para el desenvolvimiento de los diferentes sectores productivos internos. La industria Textil e Indumentaria local reprodujo y reafirmó un rol ya asignado dentro de la división internacional del trabajo: en tanto país periférico, fue productor y proveedor de materias primas con procesamiento mínimo para delegar en los países centrales la producción de bienes con alto valor agregado.

El análisis de las exportaciones, importaciones y balanza comercial del período 2002-2017, muestra que el sector Textil e Indumentaria actuó de una manera subordinada en la cadena global de valor de la moda en general y en la de lujo en particular. Ello se consolidó a



pesar de las diferentes políticas públicas que ejecutaron los tres gobiernos que se sucedieron. Ni aún el período 2003-2015 (era *kirchnerista*) cuando se aplicaron políticas favorables a la industrialización por sustitución de importaciones, pudo operarse una modificación del perfil de especialización heredado de la etapa neoliberal, sino que se experimentó un crecimiento del sector sin transformación de la estructura productiva. Los rasgos de distribución regresiva del ingreso, heterogeneidad y extranjerización de ciertos eslabones no se revirtieron.

La industria de la moda nacional es estructuralmente deficitaria porque carece de una canasta exportable que permita cambiar su patrón de inserción en la división internacional del trabajo y lograr una posición equilibrada en términos de intercambio. En el subsector de las fibras animales, el rol de proveedor de materias primas se sostiene por la propia estructura económica que incluye un complejo entramado de actores internos y externos que operan coordinadamente con intereses comunes. En el caso específico de la fibra de vicuña, las relaciones económicas configuran un oligopolio productivo y un oligopsonio comercial funcionales a los requerimientos de los conglomerados internacionales, a la vez que dificultan la concreción de un proceso de agregación de valor local. El estado ha avalado a estos actores e intereses: la normativa ha sido funcional a la exportación de la fibra sin o con escaso procesamiento, alentando un proceso de pérdida de capacidades tecnológicas, organizacionales e institucionales.

La disputa por el acceso y control de las fibras naturales de lujo entre los grandes grupos transnacionales ha modificado las estructuras productivas en países de América Latina donde se encuentra el recurso natural. Las relaciones económicas asimétricas alrededor de la producción, comercialización y procesamiento de la materia prima involucran actores muy diversos en su naturaleza y capacidad de apropiación de la renta: comunidades indígenas, cooperativas, productores independientes, empresas nacionales y compañías extranjeras, a

lo que hay que sumar al Estado. La estrategia de la firma Loro Piana (perteneciente al grupo L.V.M.H.) implementada en Perú y Argentina, que combina la integración vertical a través de una red de subsidiarias con la compra directa de la fibra a las comunidades, es un ejemplo claro del mecanismo utilizado por los conglomerados para garantizarse la provisión de materias primas y consolidar su posición dominante en el mercado del lujo.

La Argentina tiene la oportunidad de cambiar parcialmente su perfil de inserción en la cadena global de valor la moda de lujo a partir de la producción de bienes diferenciados en base a las fibras finas naturales -con la vicuña como protagonista- bajo sólidos estándares de sustentabilidad, para así evitar la exportación de la materia prima en bruto y lograr una mayor apropiación de la renta a nivel local.

Ello requiere llevar adelante un proceso de profesionalización, industrialización e integración vertical de todos los eslabones de la cadena de producción. Los objetivos económicos no deben perder de vista un fin prioritario: el beneficio equitativo de todos los actores involucrados, en especial, las poblaciones locales, algunas de ellas con fuertes tradiciones ancestrales. Del mismo modo, es insoslayable el cuidado del recurso natural y la reconfiguración de la producción primaria e industrial bajo el precepto de la circularidad.

El rol de Estado es clave para fijar condiciones de competencia que rompan con el oligopolio en la producción y el oligopsonio en la comercialización de la fibra. Es imperioso sumar otros actores económicos a cada uno de los eslabones, algo que requiere establecer incentivos para el ingreso de nuevos jugadores, así como una necesaria continuidad de las políticas públicas para modificar un sector conservador -como el de las fibras animales- que ya ha demostrado ser resistente a los cambios.

El Estado – a través de sus centros científicos tecnológicos- también debe definir los estándares de calidad a alcanzar por el producto de cada eslabón (hilado, tejido, prenda) a la

vez que la aplicación a los sistemas de certificación internacional que garanticen la trazabilidad de la oferta. Ello supone facilitar el acceso a la tecnología y al conocimiento para el desarrollo de las capacidades técnicas y organizacionales de las unidades productivas. Transparentar la información permitiría echar luz sobre “la caja negra” que se encuentra sobre el procesamiento industrial y las maquinarias necesarias.

Un consenso público-privado debe establecer los pasos y las prioridades del plan de agregación de valor, ya que es necesario avanzar progresivamente en la nueva oferta, considerando la factibilidad de cada producto (hilados, tejidos, prendas) en base a los recursos disponibles y los objetivos comerciales. El marco jurídico e impositivo debe alentar la exportación de bienes con mayor valor agregado basados en las materias primas locales y dificultar el envío al exterior de las fibras sin o con escaso procesamiento.

El éxito de una oferta local de bienes diferenciados sólo puede lograrse con un trabajo sistemático de posicionamiento en los mercados maduros de lujo, tarea que demanda una labor conjunta entre los actores económicos y el Estado para definir las estrategias comerciales, de distribución y de marketing a largo plazo. Podría ser deseable alinear las acciones de promoción con la marca país y otros bienes culturales, turísticos y productivos argentinos ya reconocidos en el mundo.

Sin embargo, toda posibilidad de cambio estructural en un sector se inscribe dentro de un marco económico general más complejo. Como afirman Juan Santarcángelo, Juan Manuel Padín y Cecilia Vitto (2021), una estructura socio-productiva local se sostiene por *“una madeja de relaciones sociales entre clases y fracciones que hace posible la acumulación y reproducción ampliada del capital bajo determinadas reglas en un espacio local/nacional, que se interconecta de múltiples formas con la economía global”* (pág. 57).

En términos concretos, la posibilidad de modificar el perfil de inserción de la industria de Textil e Indumentaria en la cadena global de valor se enfrenta a dificultades considerables:

a. Intereses de actores nacionales e internacionales que pujan por mantener la primarización del sector/subsector. Estas relaciones económicas intra y extra-fronteras propias de una inserción subordinada en la cadena global de valor se han consolidado a lo largo de décadas, por lo que su posibilidad de cambio requiere, principalmente, de una decisión política antes que económica.

b. Un mercado del lujo dominado por conglomerados multinacionales que, como firmas líderes, tienen capacidad para obstaculizar el surgimiento de nuevos competidores cuando lo que está en juego es el desarrollo de competencias claves como el diseño, investigación y desarrollo (I+D) con mayor poder de apropiación de la renta. Las alianzas con algunos actores claves de la industria textil global podría ser un camino para asegurar el acceso a tecnologías y saberes necesarios para el desarrollo local de ciertas capacidades técnicas y competencias profesionales.

c. Una estructura productiva local heterogénea que integra relaciones capitalistas y precapitalistas, con grandes diferencias en la capacidad de apropiación de la renta dentro un marco asimétrico de poder. La posibilidad de lograr integrar a la diversidad de actores (así como sumar a nuevos jugadores) en un proceso de desarrollo virtuoso implica, por un lado, igualar las condiciones técnicas, de capital y organizacionales de los diferentes actores y, por otro, comprender la naturaleza social y cultural de las actividades económicas en las comunidades locales e indígenas.

d. La importante informalidad de ciertos eslabones de la cadena de producción que dificulta la realización de diagnósticos económicos precisos, así como limita la capacidad de intervención posterior. Censar en profundidad a todos los actores y recursos involucrados,

integrar las bases de datos de diferentes instituciones públicas y privadas, y crear plataformas comunes de análisis sectoriales, puede ser un camino que facilite su formalización y profesionalización.

La posibilidad de transformar un subsector relativamente pequeño como el de la cadena de producción de la vicuña y las fibras finas, podría ser un ensayo para luego avanzar en otros planes de agregación de valor, difusión de tecnología e I+D e industrialización que involucren otros subsectores de la industria Textil e Indumentaria, con la aspiración de revertir el histórico patrón de inserción subordinada en favor de un desarrollo nacional y soberano.

## ANEXOS

# ANEXO I: ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS Y TABLAS

## i. Figuras.

FIGURA 1. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA EN ARGENTINA. ....	26
FIGURA 2. ESLABONES DE LA CADENA DE PRODUCCIÓN DE LAS FIBRAS ANIMALES (LANA, VICUÑA, LLAMA, GUANACO) Y SUS PRODUCTOS EXPORTABLES.....	49
FIGURA 3. RELACIONES ENTRE GRANDES GRUPOS INTERNACIONALES Y SUBSIDIARIAS EN ARGENTINA PARA PROVEERSE DE FIBRA DE VICUÑA.....	85
FIGURA 4. TRAZABILIDAD DE LOS BIENES FINALES CON FIBRA DE VICUÑA. FLUJOS RELEVANTES Y REGULARES ENTRE PAÍSES, PERÍODO 2002-2017. ....	86
FIGURA 5. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO A LO LARGO DE LOS ESLABONES DE PRODUCCIÓN EN BASE A LA VICUÑA. ESTIMACIONES PARA 2018. ....	97

## ii. Gráficos.

GRÁFICO 1. SALDO COMERCIAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA 2002 -2017. EXPORTACIONES FOB EN U\$S – IMPORTACIONES CIF EN U\$S* . ....	28
GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA LOCAL 2002-2017. EXPORTACIONES FOB EN U\$S.....	30
GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA LOCAL 2002-2017. EXPORTACIONES FOB EN U\$S.....	30
GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE FIBRAS 2002-2017. EXPORTACIONES FOB EN U\$S. ....	31
GRÁFICO 5. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA LOCAL 2002-2017. IMPORTACIONES CIF EN U\$S. ....	31
GRÁFICO 6. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL E INDUMENTARIA LOCAL 2002-2017. IMPORTACIONES CIF EN U\$S. ....	32
GRÁFICO 7. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS EN BASE A FIBRA ANIMAL 2002-2017. EXPORTACIONES FOB EN U\$S. ....	51
GRÁFICO 8. IMPORTACIONES DE PRODUCTOS EN BASE A FIBRA ANIMAL 2002-2017. EXPORTACIONES CIF EN U\$S. ....	52
GRÁFICO 9. PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIONES DE PELO FINO EN BRUTO. EXPORTACIONES FOB EN U\$S. ....	99
GRÁFICO 10. PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIONES DE PELO FINO CON PRIMER PROCESAMIENTO. EXPORTACIONES FOB EN U\$S.....	100

## iii. Tablas.

TABLA 1. EXPORTACIONES DE PELO (EN BRUTO) Y FIBRA (CON PRIMER PROCESAMIENTO) DE VICUÑA A ALEMANIA E ITALIA EN EL PERÍODO 2002-2017. DATOS EN KILOGRAMOS. ....	101
---	-----

## ANEXO II: DETALLES DE LA METODOLOGÍA

### **i. Enfoque metodológico.**

De acuerdo con las características de la investigación y los objetivos propuestos, se consideró conveniente utilizar un enfoque mixto que integrase procesos cualitativos y cuantitativos de acuerdo con la naturaleza de las fuentes de datos primarias y secundarias, sus posibilidades de recolección y sus requerimientos de procesamiento. Abordar el sector de la producción de fibras animales y, en particular, la cadena de la vicuña, implica explorar un entramado complejo de intereses que, muchas veces, vuelven opaca la información disponible, por lo que se requiere de un diseño de investigación que permita obtener datos para describir estadísticamente las principales variables de la estructura productiva sin perder de vista una trama de relaciones económicas particulares que se ha desarrollado para sostener esa estructura en el tiempo, lo que exige un ejercicio de comprensión e interpretación para hallar las causales y posibilidades de transformación.

Desde una perspectiva metodológica cuantitativa, y ante la inexistencia de estudios sistemáticos que integrasen las diferentes variables e indicadores del sector, fue necesario, por un lado, relevar una diversidad de fuentes estadísticas, series de datos e informes técnicos provenientes de instituciones públicas y privadas y, por otro, recopilar datos inéditos a través de entrevistas a investigadores, técnicos, responsables de unidades productivas y funcionarios públicos. La estructuración de esta información permitió elaborar los gráficos, tablas y diagramas que muestran un panorama de la industria, sectores y subsectores estudiados entre 2002 y 2017 alrededor de variables como tipo y volumen de producción, importación,



exportación, balanza comercial, distribución de la renta, estructura de costos y cantidad de unidades productivas.

Uno de los fines prioritarios de la tesis es comprender la naturaleza de los jugadores involucrados y las relaciones económicas entabladas entre ellos, por eso se ha considerado necesario utilizar técnicas cualitativas -principalmente, la entrevista abierta- para abordar en profundidad temas relevantes con actores claves de la cadena de producción. Ello permitió entender las características de las unidades productivas así como los vínculos societarios y comerciales entre ellos, dilucidando algunos aspectos ocultos del entramado económico. En los anexos se han incluido las entrevistas completas para que los lectores puedan hallar otras claves útiles de interpretación que no hayan sido incluidas en este trabajo.

## **ii. Método de recolección de datos.**

### **ii. a. Técnicas de investigación cuantitativa.**

En referencia a la utilización de técnicas cuantitativas de recolección de datos, se ejecutaron las siguientes acciones:

ii. a. 1. Estudio de la base de datos del INDEC para recabar información sobre la balanza comercial, importación y exportación de la industria de la indumentaria y textil para el periodo 2002-2017, en particular, la *Sección XI - Materias Textiles y sus Manufacturas* y los capítulos del 50 al 63 con un desagregado a 8 dígitos -según la Nomenclatura Común del Mercosur- para observar los ítems específicos comprendidos en la investigación. En los anexos, se incluye el detalle de los capítulos e ítems relevados.

ii. a. 2. Revisión de la base de datos de CITES para obtener datos sobre la importación y exportación de fibra de vicuña a nivel mundial para el período 2002-2017. Esta fuente recopila sólo las declaraciones realizadas por los exportadores.

ii. a. 3. Registro de la base de datos de Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca para conseguir información sobre exportaciones, y derechos y reintegros a las exportaciones de lana y pelo fino para el período 2010-2017.

ii. a. 4. Producción de datos sobre resultados de campañas de esquila de vicuña en Catamarca para el período 2010-2017 a través de informes y entrevista al responsable de la Secretaría de Estado del Ambiente y Desarrollo Sustentable y Dirección de Recursos Naturales del gobierno de la provincia de Catamarca.

ii. a. 5. Producción de información sobre la población de camélidos, distribución geográfica y proyección de crecimiento a través de informes del INTA y del Área Camélidos, Dirección de Animales Menores y de Granja, Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca.

ii. a. 6. Producción de datos sobre los precios de las fibras, hilados, tejidos y productos terminados de vicuña, y estructura de costos, para el período 2010-2017 a través de entrevistas a productores, empresarios, técnicos y funcionarios públicos.

ii. a. 7. Producción de información sobre cantidad y tipo de unidades productivas por eslabón en la cadena de la fibra de vicuña para el período 2010-2017, a través de entrevistas a técnicos y funcionarios públicos.

#### **ii. b. Técnicas de investigación cualitativa.**

Un aspecto importante de la metodología residió en la realización de entrevistas abiertas (telefónica o video llamada) a actores claves relacionados con la producción, procesamientos y comercialización de la fibra de vicuña. La elección de esta técnica cualitativa

se justificó por el objetivo de comprender en profundidad el perfil de los actores productivos, el tipo de relación económica entabladas entre ellos y la trama de intereses intra y extra-fronteras, así como obtener ciertos datos particulares (en muchos casos, opacos) que no se hayan documentado en ningún soporte con anterioridad.

Bajo este diseño de investigación, se entrevistó un primer grupo de actores públicos y privados quienes están vinculados directamente en la producción, comercialización y/o procesamiento de la materia prima en Catamarca:

*Ramón Gutiérrez, presidente de la Cooperativa Mesa Local Laguna Blanca Cooperativa Limitada, Catamarca, Argentina.*

*Leandro De Vita, propietario y CEO de Textil Los Andes S.A., Catamarca, Argentina.*

*Lucas Florit, jefe de Área de Manejo de Vicuña y Certificación de Fibra, Dirección Provincial de Biodiversidad, Secretaría de Estado Del Ambiente Y Desarrollo Sustentable de la Provincia de Catamarca, Argentina.*

Un segundo grupo de entrevistados fueron aquellos técnicos que desarrollan o desarrollaron tareas de asistencia tecnológica y organizacional en la cadena de producción de la fibra de vicuña en la región del Noroeste, desde instituciones públicas nacionales:

*Hugo Lamas, especialista en producción y calidad de fibras animales de la Estación Experimental Agropecuaria Abra Pampa, INTA, Argentina.*

*Sandra Di Mauro, ex técnica del centro Textiles, del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), Argentina, con experiencia en marcas de moda de Europa.*

*Cecilia Takashima, ex técnica del centro Textiles, del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), Argentina.*

Un tercer grupo de entrevistados estuvo integrado por expertos internacionales conocedores de la dinámica de la industria textil y las estrategias de posicionamiento comercial de materias primas, textiles y productos terminados en el mercado global:

*Edmondo Giorgio Giovannini, experto textil de la industria italiana de la región de Biella, Italia.*

*Henrik Kuffner, exdirector general de la International Wool Textile Organization, Alemania.*

#### **ii. c. Detalle de fuentes primarias y secundarias por tipo de dato.**

ii. c. 1. Balanza comercial, exportación e importación de la industria textil e indumentaria nacional.

Fuente primaria: INDEC.

Fuentes secundarias: Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA), del Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, informes varios; AFIP; Dirección Nacional de Aduana; Argentina Trade Net; Fundación Protejer, informes varios.

ii. c. 2. Exportaciones e importaciones de fibra de vicuña a nivel global.

Fuente primaria: CITES.

Fuente secundaria: Centro de Comercio Internacional (ITC), informes varios.

ii. c. 3. Población actual de camélidos, distribución geográfica y proyección de crecimiento a nivel país.

Fuentes primarias: INTA, informes varios; Área Camélidos, Dirección de Animales Menores y de Granja, Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca.

ii. c. 4. Resultados de campañas de esquila de vicuña en Catamarca.

Fuente primaria: Secretaría de Estado del Ambiente y Desarrollo Sustentable y Dirección de Recursos Naturales del gobierno de la provincia de Catamarca. Entrevista e informes varios.

Fuente secundaria: Convenio de la conservación y Manejo de la Vicuña (Ley Nacional 23.582) suscrito por los países de Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador y Perú en el año 1979.

ii. c. 5. Precios de las fibras, hilados, tejidos y producto terminado. Estructura de costos.

Fuente primaria: entrevista a productores, empresas, técnicos y funcionarios.

Fuentes secundarias: Área Camélidos, Dirección de Animales Menores y de Granja, Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca; Centro de Investigación y Desarrollo Textil del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), informes varios; Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), informes varios; Centro de Comercio Internacional (ITC), informes varios.

ii. c. 6. Cantidad y tipo de unidades productivas por eslabón.

Fuente primaria: entrevista a técnicos y funcionarios públicos.

Fuente secundaria: Área Camélidos, Dirección de Animales Menores y de Granja, Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca.

ii. c. 7. Datos técnicos sobre variedad y calidad de materias primas, calificación de mano de obra por eslabón, infraestructura tecnológica y calidad de los procesos.

Fuentes primarias: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), informes varios; Centro de Investigación y Desarrollo Textil del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), informes varios.

## **ii. d. El procedimiento.**

El procedimiento de recolección de datos se estructuró a partir de 4 etapas:

I. La primera etapa incluyó la obtención, recopilación y procesamiento de los datos referidos a las variables económicas-productivas a través de fuentes primarias y secundarias: bases de datos e informes técnicos de instituciones públicas (INDEC, AFIP, INTA, MAGP, INTI, SIIA, Gob. De Catamarca) y privadas (CITES, ITC, Fundación Protejer, Argentina Trade Net) y la construcción de las estadísticas, con foco en tres niveles de análisis:

La industria textil e indumentaria en Argentina.

La producción de fibras animales y fibras finas en Argentina

La producción de la fibra de vicuña en Catamarca.

II. La segunda etapa requirió la recolección y producción de los datos referidos a las variables económicas-productivas a través de las entrevistas en profundidad (vía telefónica o video llamada y registro grabado) a técnicos y funcionarios públicos con acceso a la información, y la posterior elaboración de las estadísticas para completar los resultados de la primera etapa.

III. La tercera etapa incluyó las entrevistas en profundidad (vía telefónica o video llamada y registro grabado) a actores claves del entramado productivo con el fin de obtener información cualitativa sobre los actores, intereses y relaciones económicas. Esta etapa permitió, además, discernir cierta información inconsistente y opaca que pudo haber surgido de la primera y segunda etapa, procediendo a su corrección en los casos que fue necesario.

IV. La cuarta etapa comprendió las entrevistas en profundidad (vía telefónica o video llamada y registro grabado) a personas relevantes dentro de la industria textil e indumentaria local e internacional para conocer diferentes perspectivas sobre los requerimientos

tecnológicos para una transformación de la estructura productiva, así como el tipo de demanda y las estrategias de posicionamiento comercial en el mercado de la moda global.

### **iii. Definición del universo.**

Desde una perspectiva metodológica, el universo de estudio definido es la cadena de producción de la fibra de vicuña en la provincia de Catamarca en el período 2002-2017. La ventaja de este universo es que tiene una escala pequeña abordable con relativa facilidad, ya sea a nivel de volumen de producción como de actores que la componen.

En tanto productores locales de fibra hay sólo un puñado de agentes diversos -dos comunidades indígenas, tres cooperativas, un productor independiente y una empresa, a lo que habría que sumar al Estado-, lo que posibilita un análisis profundo sobre sus características y relaciones. El universo se complejiza cuando la investigación aborda los lazos con otros actores nacionales e internacionales -principalmente empresas y conglomerados- que intervienen en la comercialización y el procesamiento de la fibra de vicuña intra y extra-fronteras de Catamarca. Al contextualizar la producción de la fibra de vicuña dentro del sector de la producción de fibras animales y, yendo más allá, de la cadena local y global de valor textil-indumentaria, el universo de estudio se redimensiona en términos analíticos y permite abrir nuevas líneas de investigación.

## ANEXO III: ENTREVISTAS A ACTORES NACIONALES E INTERNACIONALES

### **i. Hugo Lamas, especialista en producción y calidad de fibras animales de la Estación Experimental Agropecuaria Abra Pampa, INTA.**

Entrevista por video llamada, abril 2020.

*Laureano Mon: ¿Cuáles son las asimetrías que nota en la cadena de producción de la fibra de vicuña?*

Hugo Lamas: Las principales empresas exportadoras de Argentina en fibra de vicuña serian dos: FURHMAN y PELAMA. Las condiciones adversas de mercado para los pequeños productores andinos son muy grandes, por las pocas posibilidades de discutir precios y acceder a mercados que aseguren mejores ingresos. La situación de Catamarca es un tema particular y es observada con preocupación por cierta parte del sector científico y técnico ya que las comunidades están produciendo 100, 150 o 200 kilogramos de fibras y mientras que el campo de propiedad privada de una gran empresa estaría produciendo alrededor de 500 kilogramos. Hay una cuestión de la producción que no está bien si consideramos los objetivos de CITES y el convenio de la vicuña en la cual hacen referencia a que el beneficiario por la venta de la fibra de la vicuña debe ser la población local. La cuestión comercial es preocupante en el sentido global de cómo está el negocio. Es un oligopsonio.



*L.M.: ¿El cuello de botella está en la comercialización y la compra de la fibra, donde cada actor juega su poder?*

H. L.: Correcto. No se trataría de un aumento de las cantidades. Si quiero vender bien -lo que sostengo en mi tesis sobre la fibra de vicuña- el secreto no está en aumentar la producción, o quien produce más. Tomemos el caso de Perú, se batió el récord de producción con 8 toneladas, y el precio estaría cada vez más bajo. Es un mercado muy duro por sus características, es un oligopsonio, por ello no es un mercado perfecto.

*L.M.: Según usted, en estas condiciones, aumentar la producción de vicuña haría bajar el precio. ¿No hay tanta demanda?*

H. L.: Para mí está pasando algo de eso. No sé cuál es la situación. Estuve trabajando en Perú el año pasado, lo que me contaban es que Perú tendría un volumen de stock no comercializado que es muy grande. Sería muy bueno estudiar en profundidad esto para ver si es cierto.

*L.M.: ¿La calidad de la vicuña peruana es de la misma calidad de la vicuña argentina?*

H. L.: Son dos cosas distintas. La vicuña argentina o sureña es la vicuña blanca. La vicuña del norte es la canela. Las dos son usadas en los textiles, la blanca para hacer terminaciones. El mayor del volumen es canela, que se produce de Bolivia para el norte. Perú tiene la mayor cantidad de producción: la canela, 8 toneladas por año. La ventaja que puede tener el sur es que tiene el tono más claro, por lo que se utiliza -según me dijeron- en las terminaciones para

ciertas prendas. La cantidad producida es menor. Ahora, en el global, también entró con este concepto Bolivia, con 3 toneladas por año, tal vez 3 toneladas y medio, o 4, sin considerar la fibra que pasa por el mercado informal. Según una de mis hipótesis de estudio es que uno de los factores que motivarían la baja del precio de la fibra de vicuña es por la cantidad de fibra comercializada por vía ilegal, la cual sería muy grande. Otro aspecto para estudiar es que hay un tráfico ilegal de fibra entre los países que genera también una complejidad muy grande. Quienes comenzaron con los criaderos en Argentina en los 90's pensaban que tenían la exclusividad de la producción, resulta que Argentina desde el año 2002 ingresaría fibra desde los otros países andinos. Actualmente el principal proveedor de esta fibra sería Bolivia, en cantidades muy importantes.

*L.M.: El monopolio de la producción y comercialización de un conglomerado de lujo como L.V.M.H. provoca quejas en otras empresas del lujo que no pueden acceder a la fibra de vicuña. ¿No podemos pensar que la estrategia de hacer caer el precio por canales formales e informales tiene como objetivo hacer caer el costo final de los productos de lujo?*

H. L.: El oligopsonio es grande a nivel nacional e internacional. Habría dos filtros ahí difíciles, hablando de comunidades campesinas que tengan acceso directo a los mercados. Hay mucho poder económico de estas grandes empresas que hacen que cualquier nuevo actor textil vea complicada su capacidad de adquirir fibra y mantener su funcionamiento.

*L.M.: A Perú lo pongo como ejemplo porque me interesa saber la estrategia verticalista de una empresa como Loro Piana, para comprender que esa lógica de control absoluto sobre la fibra*

*de lujo extremo se aplica en todos los lugares, de distinta manera logran tener el control prioritario de esas fibras.*

H. L.: Es así.

*L.M.: Si bien uno puedo pensar que hay fuerzas internacionales que actúan en este esquema, la articulación con socios locales es muy fuerte. Es un entramado que, por más buena intención que uno tenga, uno se encuentra con un mecanismo de fuerzas complejas. Cuando usted piensa en hacer progresar esta producción de fibra, el único camino sería el descerchado de vicuña, ¿usted piensa en la agregación de valor en el territorio?*

H. L.: Hay una cuestión con la vicuña, si no se tiene solucionado el descerchado se tiene un gran problema y no se puede pensar en el agregado de valor. Hasta hace poco la tecnología de descerchado no estaba disponible en Argentina. El único que habría tenido descerchadora habría sido la empresa PELAMA en Trelew, aunque había otras mini *mills* que también lo hacían. Si se quiere incorporar agregado de valor hay que resolver el problema del descerchado. El descerchado manual que promueven las comunidades sería antieconómico por las pruebas que hemos hecho acá (Jujuy). Nosotros hemos hecho las pruebas de descerchado manual y descerchado mecánico, y no se pueden comparar; si se piensa en tener una producción permanente, que no haya desgaste humano, que el trabajo sea permanente y homogéneo, el único camino sería el descerchado industrial. Esto también lo vi en Pampa Galera, en Lucanas, donde las señoras que tienen años haciendo esto del descerchado para la cooperativa de Lucanas, yo vi sus registros y entre septiembre de un año y principio de febrero del otro año solamente una persona, haciendo lo máximo de lo máximo, había hecho 5

kilogramos de descordado. A mí me lleva a pensar que, si no se dispone de la tecnología del descordado, en el caso de vicuña es muy difícil. Hay nuevos actores en Argentina que realizan descordado. Desde hace poco, la tiene la empresa Textil de Los Andes que está incursionando en vicuña y está teniendo contactos en Italia. Es un proceso que estaría yendo bien. Si se tuviese que plantear una salida para un mejor ingreso mediante el agregado de valor sería necesario tener un desarrollo tecnológico en el descordado para acceder a mercados internacionales. Los estudios que estoy haciendo mostrarían que históricamente los precios medios de la exportación de la fibra de vicuña sucia no supera los 500 dólares. Mas o menos como están las cosas, con los números que están costando los *chakus*, los números cierran ahí nomás. Pensando que 500 dólares es el precio de exportación, no es el precio que se estaría pagando actualmente. Acá estamos hablando de 320 dólares, 350 dólares, 420 dólares, y la tendencia sería que siga bajando. Si vos considerás que quien compra acá compra también en Bolivia y Perú a menor precio, estamos en una situación complicada. En cambio, la fibra descordada se exportaría a casi 1000 dólares y la peinada alrededor de 1500 dólares.

*L.M.: Algunos actores mencionaron que la calidad de la vicuña argentina es mejor, más allá del color, y la estrategia era importar fibra de vicuña más barata de otros países para mezclarlas y hacerlas pasar como fibras de vicuña de más calidad. También mezclarla con otras fibras como llama que por su calidad se asemejan bastante a algún tipo de vicuña. Ello podría explicar por qué en algunos casos pagaban 500 dólares y en otros 300 dólares, absorben todo lo que puede de fibras para luego hacer un combo de fibras que no se pueden distinguir.*

H. L.: Esto que estás diciendo es verdad. El combo que no se podría hacer es la vicuña canela con la blanca, dentro de todos los *blends* que hacés, ese es el que no convendría. Esto de los *blends* pienso que sucede porque si no sería imposible pensar de comprar la fibra de menos de 3 cm, y sí se compra. En Perú tuve oportunidad de ver vellones de un centímetro y medio, de dos centímetros. La calidad de la fibra de Perú se habría venido abajo por la baja altura de corte promedio que tiene su fibra. Eso complicaría hacer un hilo fuerte, con buena resistencia. Ahora ¿con qué se está mezclando? Tendrías algunas alternativas: se podría estar haciendo la mezcla con la fibra del tráfico ilegal porque esa es fibra larga. La otra que se puede hacer, hablando técnicamente, es hacer los *blends* con la llama o el merino ultrafino. Más con un merino que con la llama, porque con la llama tenés más largo de mecha, pero existe el mismo problema que no tenés las escamas para que se entrelacen bien las fibras al hilar. Con un merino ultrafino se puede hacer, y además es teñible del color que vos quieras. Ahora nadie te mezclaría un lote de fibra sureña con un lote de fibra norteña, ¡aunque hay tantos intereses económicos dando vuelta que nunca se sabe! Porque las dos tienen su nicho, y la blanca del sur esta más cotizada porque en este momento habría una diferencia muy grande entre los stocks acumulados de canela en relación con la blanca.

*L.M.: Usted considera que si hubiese intención de aumentar la producción de la fibra de vicuña en el NOA (aunque por el momento solamente están autorizadas Jujuy y Catamarca) ¿Es posible escalar la producción? ¿Cuáles son las condiciones que se deberían dar para ello? ¿Qué tipo de recursos u organización?*

H. L.: Posible, sí es posible. Porque hasta cierto punto hay campos disponibles con cierta densidad de animales aprovechable. Esto no es una solución o desarrollo de la región que sea

igual para toda la zona porque hay zonas con alta densidad y zonas con baja densidad de animales. El principal concepto que tenés que manejar acá es que haya densidad de animales que justifiquen un proceso de *chaku* o captura. Porque hay costos muy altos, tanto del estudio previo como del post *chaku*. ¿Si la pregunta es si hay lugares que esto se puede hacer? La respuesta es sí, pero están limitados. No en toda la puna, en Jujuy, por ejemplo, que tiene un componente de puna húmeda y un componente de puna seca, hay lugares que no es posible. Es tirar la plata, más aún si el precio de la fibra sigue bajando. En eso habría un techo.

El permiso del *chaku* se gestiona en cada área de biodiversidad de cada provincia, con un procedimiento estandarizado. Pero para llegar a eso hay requisitos de haber hecho los censos, la organización, los cursos de capacitación, la compra de los elementos, es un trabajo de un año, el costo global es grande. El costo del monitoreo posterior también es grande.

*L.M.: ¿Usted estimó un porcentaje de cuánto se podría aumentar la producción?*

H. L.: No. No fue hacia ahí mi trabajo de investigación. El proceso en si del *chaku* es transferible, es adoptable por las comunidades, necesita una organización, se puede extender a otros lugares. Pero vas a estar limitado. Ahora, si eso puede ser una solución para que el sistema se consolide y fortalezca, no. El desafío de la producción argentina es otro. Es momento de desensillar, bajarse del caballo, y aguantar la tempestad. Según los estudios que nosotros tenemos, si un kilo de vicuña baja de 400 dólares, cruzas la línea roja, y con 350 dólares mucho más, apenas si podés cubrir los costos y ganar algo. Ahí viene la cuestión de lo difícil del sistema, para la gran empresa el hilo se sigue cotizando súper bien. No hay que entrar en la fiebre de Bolivia y de Perú, hay que cuidar la calidad, el largo de mecha y todo

eso. Bolivia a partir de 2013 se metió en una carrera de incrementar la cantidad de *chakus*, proceso en el cual también se deben incrementar los controles. Si vos aumentas a la vez la cantidad de *chakus*, la cantidad de producción, debés aumentar los sistemas de control. Si ves el caso de Bolivia que llegó, después de varios años, a los 200 kilogramos o 300 kilogramos que era lo que tenía que vender en la primera venta, y ahora está en los 3.000 o 3.500 kilogramos y los que controlan deben aumentar también en cantidad para asegurar que los nuevos centros de captura también son monitoreados.

*L.M.: El aumento de la producción de la fibra de vicuña generaría tensiones dentro de lo que es la estructura organizacional, pero además no lograría cambiar el patrón de inserción internacional. Si no hay una política y consenso alrededor de un plan para agregar valor, lo que se está haciendo es generar aún más dependencia.*

H. L.: Esto sería tal cual.

*L.M.: Pensando en romper la reproducción de la estructura de dependencia e inserción, por si sola la vicuña no va a generar ningún cambio circunstancial. Entonces, ¿es posible pensar constituir una oferta de fibras especiales -hilados y tejidos- integrando las camélidas y las lanas finas de más valor? En ese caso, la oferta 100% vicuña será sólo un nicho mínimo, y la mayor oferta serán mezclas con 1 - 5 % de vicuña.*

H. L.: Comparto esa visión. Aquí habría un error de la política que se ha implementado en el sector. El enfoque es poner todos los huevos en la canasta de la vicuña, y lo demás es considerado un “chiquitaje”, como la llama. Ese ha sido el mensaje que se ha difundido desde

la gran industria y la prensa. Jujuy y Catamarca ponen y concentran sus esfuerzos en la canasta de la vicuña, y la canasta llama lo poco que se ponía ya cada vez es menor. La vicuña debe ser un ingreso que se suma a los demás ingresos en el mundo de los textiles andinos. Es difícil que alguien pueda generar ingresos trabajando sólo con la vicuña, desechando las otras fibras y lanas. Entrevistando a los industriales que están comenzando a descender vicuña, ellos mismos sostienen que “la vicuña es un pedacito del montón, las fábricas no las podemos poner exclusivamente para vicuña, aunque sean toneladas”. Una buena política sería procesar llama, vicuña, ovino. En Jujuy entre 2010 y 2014 había una producción de llama de 90 toneladas y cayó a 30 toneladas los últimos años. Es una caída de producción muy grande.

*L.M.: Viendo la trazabilidad de la fibra, uno puede ver que hay una cantidad de fibra de vicuña que entra a Alemania pero que luego no se registra su salida. Una teoría sería que ahí la mezclan para exportarlas a un menor precio, valor que luego se recupera en el producto final que se produce en Italia u otros países.*

H. L.: Entre el año 2002 y 2017, el principal exportador de fibras habría sido PELAMA. Esta fibra ingresaría a Europa por puertos de Alemania e Italia. FURHMAN enviaría exclusivamente a Italia tipo fibra sucia. Si la fibra sale descordada o peinada va a Alemania, si sale sucia iría a Italia. Luego no se tienen datos de los movimientos de esta fibra, al menos no pude acceder a ellos. Pero en Bolivia me hacían referencia de que pasan al menos por tres empresas para terminar en Italia. Esto dicho por los bolivianos. Esto debería estudiarse. Esto es parte de lo que sucede en el negocio internacional, las fibras se mezclan y se mueven haciendo que sus cantidades aumenten o disminuyan de acuerdo con los intereses comerciales.



Tal vez la presión de los conglomerados por controlar el acceso a la vicuña no es por la fibra en sí, sino porque le permite valorizar toda su oferta de productos. El nuevo jugador que entra es China, que comienzan a ser importadores de vicuña y quieren tener el *know how* para desarrollar un batería de productos de lujo para competir con Europa.

La clave es aumentar la cantidad de compradores, generar realmente una competencia, y que se vaya generando información accesible para todos. Por ejemplo, en el caso de estudios que llevamos adelante en el INTA de Abra Pampa, en alianzas estratégicas con algunas nuevas empresas textiles, hemos llegado a saber cuál es el rendimiento de la fibra cuando descordás o hilas. Todo esto era una información antes no disponible.

## **ii. Henrik Kuffner, exdirector general de la International Wool Textile Organization.**

Entrevista por video llamada, abril 2020.

*Laureano Mon: A nivel global ¿qué perspectiva comercial podría haber para las fibras especiales, como la vicuña, que podría ofrecer Argentina tanto en materia prima como hilado?*

Henrik Kuffner: La vicuña debe usarse como la locomotora para posicionar todas las fibras especiales de Argentina. Es como si lo comparara con la industria del automóvil de Alemania: Mercedes Benz es lo más avanzado y lo más famoso para ganar mercados, pero hay otras marcas detrás con autos menos finos, pero viven todos de la reputación que le da Mercedes Benz o BMW como el top del sector. Es similar a la reputación que tiene la vicuña, porque es lo más famoso, lo más conocido, lo de más valor, y todas las otras fibras también tienen

posibilidades en el mercado por su calidad y hasta más oportunidad comercial, pero viven de la reputación de la vicuña. El valor de la vicuña está relacionado a que viene de las regiones de Los Andes y por su finura. La perspectiva comercial es grande pero lo que falta -de todo lo que he visto de los tours que hicimos en el noroeste- lo esencial para tener este éxito comercial es que pongan un *branding*, ya sea a la fibra en bruto, a los hilados, tejidos, o prendas. Sería mejor que se hicieran más pasos de producción en el país, pero el *branding* debe ser el mismo para todo lo que hagan, todo se puede comercializar profesionalmente solo si ponen un *branding* profesional detrás de la oferta, porque los productos tienen algo especial, pero hay que mostrarlo. Recuerdo que visitamos una casa privada de una señora (artesana) que se fue detrás a una habitación de dormir y trajo una “*scarf*” de vicuña por un valor de 10.000 dólares, eso es un escándalo, porque eso no representa el valor: ni la forma como lo guarda ni como lo quiere vender.

*L. M.: Hoy en día hay grandes conglomerados de lujo que se proveen verticalmente a través de subsidiarias de las fibras especiales como la vicuña y ya tienen armado su circuito y su negocio: ¿cree que hay espacio para que un país que no pisa tan fuerte en el sector textil pueda colocar productos, o la estrategia es articular con estos actores más potentes del lujo (mismo del sector no lujo)?*

H. K.: Todos los sectores en el mundo están divididos ya, (hay) un *establishment* y es difícil de abrirlo, pero en todos los sectores hay nichos donde se puede entrar. El sector de las fibras de lujo está en manos de los italianos, y ese escenario no se va a romper, pero (hay) mercados adyacentes, de nichos, con nuevos jugadores, nueva gente creativa, que ponen nuevas marcas, y hay posibilidad de crecer. Comercialmente toca buscar *partners*. En situaciones de

crisis (se refiere al coronavirus) se pueden ver oportunidades para nueva gente con nuevas ideas. Lo natural será hasta más importante, porque la gente puede buscar cosas más clásicas, no todo tan técnico. Creo mucho en la perspectiva comercial, pero es necesario hacer la tarea de vender con el *branding*, la historia de la fibra.

*L. M.: En la estrategia comercial, las marcas de lujo o lujo accesible utilizan las mezclas, la vicuña es un porcentaje de entre el 1% y el 5% del hilado que se mezcla con otras fibras naturales finas. Sacan al mercado esas mezclas utilizando la vicuña como branding para elevar el valor. ¿Argentina debería seguir esa estrategia de los blends para ampliar la oferta y llegar a mercados diferentes o debería concentrarse en algo más específico?*

H. K.: Hay capacidad para manejar una estrategia con dos columnas: una es la del 100% de fibras finas que es el nicho súper lujoso, y para este hay un mercado pequeño, pero con precios de tanto valor que comercialmente es interesante. Este nicho definitivamente se debe desarrollar. La segunda columna es la más comercial, son los *blends*, donde la vicuña es un porcentaje bajo, para controlar el precio, y el resto es mezcla de otras fibras. Esto es para el mercado más comercial. Se necesitan ambas estrategias. El primero es importante también para ayudar al posicionamiento del otro. El puro solo no es suficiente porque el mercado no es tan grande. Hay cupo para las dos estrategias. En ambos casos el *branding* tiene que ayudar a justificar el valor, si la gente paga dinero quiere saber qué compra.

*L. M.: La tecnología que se requiere para procesar vicuña (hilado, tejido) no sería tan compleja sino más bien son maquinarias antiguas, que trabajan más lento, con baja capacidad, están*

*adaptadas para trabajar fibras finas especiales. ¿Tiene conocimiento qué maquinarias se utilizan?*

H. K.: Parcialmente puedo confirmar que se utilizan máquinas de edad, de las compañías viejas, pero las usan todavía. Como este tratamiento no es un *hight tech fiber* no se necesitan máquinas que trabajen a velocidad, primero por la cantidad de la fibra que es limitada no necesitan el *speed* que se necesita para una *chemical fiber*. A nivel de la finura, con tantos años y décadas de experiencias, esas máquinas ya están calibradas como debe ser la calidad, ya tienen un estándar tan alto que no es posible de mejorar, ni con una máquina más nueva. Comercialmente no es necesario mejorar la calidad.

*L. M.: Hay mucho misterio alrededor de estas máquinas, es como una caja negra.*

H. K.: Pude ver esas máquinas en fábricas de Italia, pero no me dejaron tomar fotografías.

*L. M.: Cuando uno analiza la exportación de la materia prima de vicuña, mucha cantidad va a Alemania: ¿es un país que tiene plantas de procesamientos?*

H. K.: Cuando estuve allá trabajando para el mercado del lujo, mirando todas las estadísticas me pareció raro que la fibra vaya a Alemania. Italia, Reino Unido y Francia y algunos otros países son productores. (Los alemanes) son *traders* que lo compran y en algunos casos tal vez (hacen) una clasificación o un procesamiento pequeño, pero lo venden a otros países.

*L. M.: ¿Considera que podría ser interesante -en una hipótesis muy avanzada – desarrollar textiles donde las fibras naturales tengan un procesamiento con nanotecnología o acabados que mejoren la performance o las hagan impermeables?*

H. K.: Tengo una respuesta dividida. Mi opinión es que las fibras naturales finas se deben vender por sus atributos mismos, se deben vender como *high tech fiber*. Es lo mismo que hicimos en la asociación de lanas (International Wool Textile Organization) que dijimos de comunicar las lanas por sí mismas, sin algo más, ya es una *high tech fiber* porque tiene todos los atributos de ser térmicas, etc. Ese es el mensaje que hay que vender. Si pones cosas extras con plasma, *hight tech*, o mezclas con *goretex*, en teoría no es lógico porque tú mismo dañas tu propio mensaje si dices que recurres a plasma para lograr los buenos atributos, entonces ya no es verdad lo que dijiste antes sobre los atributos que ya poseen esas fibras. En teoría no se debe hacer esa estrategia.

Ahora bien, el mercado demanda ese tipo de cosas súper modernas y *hyper*, con tratamientos sofisticados. No estoy seguro pero tal vez puede ser necesario incluir un poco, no me gusta, yo soy purista y como sé que estas fibras no necesitan nada más... pero el mercado demanda ello. Toca aceptar que se puede hacer, pero no estoy seguro por el éxito. Es muy difícil de saber, no tengo una idea firme, estoy 50% y 50% si puede funcionar o no. Se puede probar y el INTI sería la institución para hacerlo.

*L. M.: La idea me vino porque hay productos de Loro Piana, y otras marcas de lujo, que aplican estos procesos ultra tecnológicos sobre tejido con mezcla de fibras para abrigos, aunque no queda claro cuánto modifican del material. Tal vez era un proceso de impermeabilización en*

*caso de mezclas altas. Estas marcas de lujo tienen un segmento de textiles que comunican como fibras naturales con tecnología. El INTI logró impermeabilizar la fibra de llama. Tal vez es una arista más de la estrategia para hacer un salto de posicionamiento.*

H. K.: Si tomás llamas o lana tal vez es un poco más fácil aplicar tecnología para vender diciendo que como no son las fibras más finas de camélidos... En el campo de las fibras menos finas puede ser, sin hacer tanto daño, pero a la vicuña no creo que se deba hacer. Seguro que Loro Piana hace eso, porque tal vez el mercado lo pide.

*L. M.: Una hipótesis es que Argentina puede llegar solo a los textiles, que el producto terminado es difícil no por la creatividad y diseño sino porque el posicionamiento de productos de lujo que tiene que hacer una marca requiere niveles de inversión que en Argentina no hay ninguna empresa textil o de producto terminado que lo pueda hacer. ¿Considera que sería difícil o tal vez se puede apuntar a un nicho específico de posicionamiento que es más fácil de penetrar?*

H. K.: Se puede, pero se necesita al Estado. El ejemplo es Colombia con el turismo, hace 30 años viví allá y ni mi familia ni amigos viajaron por la imagen peligrosa, ahora a nivel turismo es el país más demandado para *cool-traveling*, es el país al que hay que ir. El estado puso mucha ayuda, hicieron proyectos con imagen, lograron que todos quieran ahora ir. Se puede cambiar la imagen. En Argentina, la naturaleza y el diseño no toca cambiarlo, porque está, solo toca sacarlo de la caja y comercialmente con mucho dinero del gobierno. Hay que lanzar campañas. Veo posibilidad para prendas porque yo vi que la creatividad está, solo necesitan el *branding* profesional.

*L. M.: ¿Habla de una articulación público-privada? ¿Has visto otros ejemplos de una asociación de estas características para posicionar productos?*

H. K.: Colombia tiene varias asociaciones, una es marca Colombia, la más famosa, relacionada con el ministerio de Turismo. Tienen una sección comercial para promocionar productos de Colombia y al país como inversiones. Tienen Pro Colombia para ayudar a la industria para atraer inversiones y para exportar. Una organización así se necesita. Para ello se necesita a organismos como el INTI, o una *sister association* del INTI.

*L. M.: La tesis se centra en Catamarca donde la producción de vicuña ya está más establecida. La cadena está integrada por una serie de actores informales y formales. ¿Notó esa informalidad cuando visitó la región? ¿cómo pensar una cadena de producción estable que pueda garantizar la provisión? ¿Qué requiere?*

H. K.: La mitad de la cadena de producción puede quedarse en el norte, de ahí vendrá la imagen de la naturaleza, pero en la parte final de la cadena sería bueno hacerla en Buenos Aires antes de salir para exportación, porque de ahí viene una imagen suplementaria que es el diseño, lo sofisticado que tiene Buenos Aires. La mezcla de naturaleza y esta cultura sofisticada es la diferencia de Argentina con otros países de América Latina. Bolivia y Perú tienen la naturaleza, pero no tienen sofisticación. Otros países tienen sofisticación, pero no tienen la naturaleza. Esta combinación es lo único que tiene Argentina. Para los productos finales deben usar esos dos atributos.

*L. M.: Referido a la oferta de fibras naturales que tiene Argentina, el guanaco es otra fibra especial pero no se menciona tanto. ¿Conoce sus posibilidades?*

H. K.: Conozco la fibra cuando estuve en el sur de la Argentina con la Asociación Mundial de la Lana, IWTO. Los italianos están probando mucho de ponerlo igual de sofisticado, lo usan para reemplazar, hay mucha trampa que se hace con esta fibra. En teoría es un gran mercado y tiene un potencial casi igual de grande que la vicuña. Toca tomarlo profesionalmente. Nadie lo ha hecho. Los italianos no lo hicieron 100% profesional porque ellos sienten un dilema: tienen bajo control la producción de vicuña y no quieren arriesgar que salga otra fibra igual de famosa donde ellos no tengan igual de control, no se puede controlar tan fácil, es muy informal. Ellos sienten que no pueden controlarlo y por ello no lo están empujando tanto. Se necesita un proyecto grande del gobierno para mostrar los atributos de la fibra. Se necesita un *marketing project*. Es como si Mercedes Benz está sacando un modelo completamente nuevo, entonces eso requiere millones de dólares para la campaña de mercado.

*L. M.: La vicuña ya está posicionada por marcas de lujo a nivel global, en el caso del guanaco hay que empezar de cero.*

H. K.: Es una oportunidad. Porque Argentina puede tener un mayor control que en el caso de la vicuña donde lo ha perdido hace décadas. En el caso del guanaco pueden tener el control y no cederlo a otra gente.

*L. M.: En este set de fibras naturales especiales ¿hay un tipo de lana que haya conocido que es especial y que por sus atributos podría jugar en este set para mezcla?*



H. K.: Siempre se puede mezclar con lana de oveja fina, algo de merino. La promoción no debe ser sobre el merino argentino, porque el nombre está conectado con Australia y Nueva Zelanda. Lo ponen en la mezcla. Lo que están vendiendo es fibra de guanaco.

### **iii. Leandro De Vita, propietario y CEO de Textil Los Andes S.A.**

Entrevista telefónica, septiembre 2018.

*Laureano Mon: ¿Hace cuánto tiempo la empresa tiene presencia en la provincia de Catamarca? ¿Por qué se eligió ese territorio?*

Leandro De Vita: La empresa inicialmente se había establecido en la provincia de Buenos Aires. A partir de 2009 estableció relación con los productores de fibra fina como vicuña y llama en Catamarca. En 2013 la empresa abrió una sede en Santa María para llevar adelante un proyecto FONARSEC y luego, en 2015, trasladó todas sus instalaciones a San Fernando del Valle de Catamarca.

*L. M.: ¿Qué tipos de productos hacen? ¿Hilados? ¿Tejidos?*

L. D. V.: En la planta se realiza el primer procesamiento de la fibra de vicuña en bruto: la apertura y el descordado. Actualmente la empresa exporta pequeñas cantidades de fibra de vicuña descordada, ya que su principal fuente de recursos es la llama. Con la fibra de llama se hace el descordado, la hilatura (con la tecnología instalada se puede hilar solo las fibras más

largas, mientras que la vicuña es más corta y de menor resistencia), y el tejido de llama y lana andina. Los productos terminados son básicos: mantas y ruanas.

*L. M.: ¿Cómo resulta el acceso a las fibras camélidas, en particular a la vicuña?*

L. D. V.: La empresa comenzó a trabajar en el procesamiento de fibra de vicuña en el 2017. Para ello elaboró un convenio de producción e investigación con el INTA de Abra Pampa de Jujuy que posee producción propia de fibra en un campo experimental de 5.000 hectáreas. Los principales compradores provienen de Italia (ponen altos requerimientos técnicos) y China.

*L. M.: ¿Cuál es el valor de la fibra en bruto?*

L. D. V.: Textil Los Andes paga 500 dólares el kilo; Pelama paga 600 dólares; Loro Piana paga 400 dólares. En 2017 el gobierno de Jujuy vendió todo el lote de producción de fibra de vicuña a Pelama a un precio de 380 dólares el kilo.

*L. M.: ¿Quiénes son los actores con más peso en la disputa por el acceso a la materia prima?*

L. D. V.: Alemania triangula para luego vender a Italia (siendo parte del mismo consorcio de empresas), y la exportación se hace desde Trelew a un precio de 400 y 600 dólares. FUHRMANN es Loro Piana y exporta a través de Chubut. SANIN S.A. (subsidiaria de FUHRMANN) debe cumplir un cupo de compra de fibra por año, si no necesitan más porque lo cubren con su producción propia, entonces no compran a terceros. Loro Piana y

Ermenegildo Zegna comparten la planta de lavado y descordado de Verrone en Biella. La artesana catamarqueña Guillermina Zarate compra 3 kilo al año.

*L. M.: ¿Qué visiones relacionadas al desarrollo local encontramos en el territorio?*

L. D. V.: Hay un choque de visiones entre los organismos públicos. Si bien se expresa el deseo de industrializar, lo cierto es que hay muchas políticas públicas que actúan en caso contrario. Uno de los principales programas de apoyo a la producción de fibra animal, el PROLANA, tiene como objetivo oficial vender mejor la fibra sucia de lana. Toda la normativa del SENASA, por ejemplo, está dispuesta para facilitar la exportación de la fibra sin procesamiento.

*L. M.: ¿Qué elementos harían falta en la cadena de valor para agregarle mayor valor a la fibra?*

L. D. V.: Hace falta maquinaria de hilatura que se adecúe a fibras finas, o sea, hilatura de fibra corta. Para ello es necesario una estrategia de adquisición de tecnología italiana existente en el mercado y de adaptación y modificación para que sea apropiada a la fibra fina. Eso requiere una inversión de entre 4 y 3 millones de dólares.

**iv. Lucas Florit, jefe del Área de Manejo de Vicuña y Certificación de Fibra de la Dirección Provincial de Biodiversidad, Secretaría de Estado del Ambiente y Desarrollo Sustentable, de la Provincia de Catamarca.**

Entrevista telefónica, julio 2018.

*Laureano Mon: ¿Hace cuánto tiempo se desempeña en el rol?*

Lucas Florit: Comencé a trabajar en 2011, y desde 2013 soy jefe de Área de Manejo de Vicuña y Certificación de Fibra de la Dirección Provincial de Biodiversidad, Secretaría de Estado del Ambiente y Desarrollo Sustentable, de la Provincia de Catamarca.

*L. M.: ¿Quiénes son los actores públicos y privados que intervienen en el proceso de producción y obtención de la fibra en Catamarca?*

L. F.: En la provincia hay una empresa privada, dos comunidades, tres cooperativas y un productor independiente. Para las comunidades es más difícil obtener reconocimiento jurídico.

Para producir y comercializar las fibras de vicuña se requiere una certificación del Estado provincial, del Estado Nacional y de CITES. Para la producción de las prendas -que realizan 300 artesanos inscriptos en un registro provincial- los productos deben llevar su propio certificado del Estado provincial, del Estado Nacional y de CITES.

Para los artesanos es más difícil conseguir la certificación de los productos que se realiza en Buenos Aires, y ello limita su posibilidad de comercializarlos de manera directa a turistas. Por lo tanto, la venta se concentra en agentes que tienen aceitados esos sistemas para lograr la certificación de la materia prima.

*L. M.: ¿Cómo se planifican las esquilas? ¿En qué parte del territorio catamarqueño se realizan? ¿Con qué frecuencia? ¿Cuántos módulos de capturas de vicuñas en silvestría hay actualmente?*

L. F.: La explotación del recurso debe hacerse 100% silvestría. No se puede cercar un territorio para explotar el recurso. Una empresa que desee explotar el recurso tiene como condición tener 5 años de antigüedad en la provincia, así como presentar el plan de manejo de vicuñas. En cada esquila está presente un inspector, certificador, biólogo, veterinario. Cada módulo es una esquila diferente. Un campo puede tener varios módulos. En la actualidad (julio 2018) existen 18 módulos de esquilas distribuidos en diferentes partes del territorio provincial. De las esquilas llevadas adelante por una empresa privada con su propio plan de manejo de la vicuña, el Estado se queda con el 20% de la fibra. Si el Estado hace y lleva adelante el plan de manejo de la esquila, entonces se queda con el 30%. En el caso de las comunidades, si el estado provee todo para la explotación, entonces retiene un 20%; en cambio, si la comunidad lo hace sola, entonces el Estado retiene un 10% de la fibra esquilada.

*L. M.: ¿Qué cantidad de fibra se está obteniendo anualmente? ¿Cómo se distribuye la fibra? ¿Porcentajes?*

L. F.: El promedio de esquila anual es de 1.100 kg. En 2017 se estuvo por debajo del promedio por temas ambientales: 900 kilogramos. Gracias al sistema implementado por el área hubo en 4 años un aumento del 100% en la cantidad esquilada.

El 20% de toda la fibra obtenida pertenece al organismo estatal, como tasa por uso del recurso, y es destinado al Programa de Redistribución de Fibra, el cual se encarga de vender fibra de

vicuña legal a precio subsidiado a los artesanos inscriptos en el Registro de Artesanos de Vicuña de la Provincia.

En 2017, la fibra recolectada por el Estado se vendió a precio subsidiado a los artesanos: \$ 800 el kilo. El resto de la fibra que no se vende a artesanos se pone a la venta a través de una licitación pública a precio internacional: entre 380 y 450 dólares, pudiendo llegar hasta 550 dólares el kilo de fibra sucia.

En el caso de las empresas, los principales compradores de fibra en las licitaciones públicas son Pelama y Sanin/Fuhrmann. Fuhrmann es una acopiadora mientras que Sanin S.A. es la empresa registrada legalmente para explotar la fibra en la provincia de Catamarca, ambas pertenecen a Schneider.

De todo lo producido por una empresa privada, el Estado provincial retiene el 20% de la fibra, y sobre el restante 80% la empresa realiza un proceso de transformación (desherbado, descerdado, lavado y clasificado) para poder sacar la fibra de la provincia y evitar pagar una tasa de extracción de fibra en bruto. Luego de realizar el proceso, el Estado controla y emite un certificado de transformación. Para la labor de primera transformación (descerdado), Sanin recurre a 16 mujeres de un pueblo cercano a la estancia que por 21 días de trabajo perciben \$ 7.500 (julio 2018). Fuhrmann también compra ocasionalmente fibra en bruto a cooperativas y comunidades a un precio de 400 dólares el kilo. La cooperativa Laguna Blanca le vende a la empresa Pelama. El precio de venta ronda los 600 dólares el kilo de fibra en bruto.

*L. M.: ¿De qué depende la productividad del sector vicuñero?*

L. F.: Depende de la capacidad operativa de la secretaria para el control.

El censo de vicuñas de 2006 reportó 45.000 ejemplares, por lo que se estima que en 2018 hay unas 55.000 vicuñas en el territorio provincial. En los últimos años se han capturado y esquilado unos 2.000 animales en 18 módulos, un promedio de 200/250 animales por módulo.

*L. M.: En una entrevista afirmó que la provincia padece problemas con respecto a la comercialización de las fibras de vicuña: ¿Cuáles son esos problemas?*

L. F.: El principal problema es la complejidad de la burocracia provincial, nacional (Fauna Nación) e internacional (CITES) que es necesaria para lograr la certificación de la fibra para comercializar. Actualmente (julio 2018), la certificación se realiza en Buenos Aires, lo que requiere una logística e implica un costo alto. La solución sería poder hacer la certificación desde el origen, en Catamarca.

*L. M.: En la última campaña de esquila (2017) términos de cantidad: ¿cuántos kg produjo la empresa Sanin? ¿cuánto las cooperativas y cuánto las comunidades? En términos de compra de fibra: ¿hay un porcentaje o número duro de cuánta fibra terminaron adquiriendo a terceros: SANIN/FUHRMANN y PELAMA?*

L. F.: En 2017 SANIN S.A. cosechó: 555,995 kilogramos. El productor independiente Rodríguez: 130,2 kilogramos. Cooperativa Laguna Blanca: 118,275 kilogramos. Cooperativa Fuerza del

Trabajo: 65,445 kg. Cooperativa La Vicuñita: 12,140 kilogramos. La comunidad de Antofalla no realizó capturas. La Comunidad La Redonda comienza este año (2018).

SANIN S.A. le compró toda la fibra acopiada desde 2013 a La Cooperativa Del Peñón. PELAMA le compró en 2017 a Laguna Blanca. Este año ofreció la mitad del precio y no vendieron. La cooperativa La Vicuñita sigue sin poder lograr la inscripción en Nación para comercializar su fibra 2013. Rodríguez no vendió su fibra producida.

La última licitación pública de fibra de vicuña realizada por el Estado provincial la ganó SANIN S.A., por lo que adquirió 110 kilogramos aproximadamente.

**v. Cecilia Takashima, ex técnica del centro Textiles, del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).**

Entrevista telefónica, septiembre 2019.

*Laureano Mon: ¿Cuáles son las principales limitaciones de la producción de fibra de vicuña?*

Cecilia Takashima: Con la vicuña hay una dificultad importante de escala y altísimos costos de materia prima (exponencialmente altos para lo que la industria textil está acostumbrada). Son volúmenes muy pequeños para un procesamiento industrial y esta característica facilita (o condena) a que su procesamiento se concentre en pocos actores; por ejemplo, si una empresa invirtiera en maquinaria para procesar vicuña, tendría capacidad para procesar toda la fibra



producida en el país. Es un negocio muy riesgoso, prueba de ello es que sino cualquier empresa con capacidad financiera (que las hay) ya hubiera invertido.

No cabe la idea de arrancar con una industrialización de la fibra de vicuña de manera aislada. Sería más coherente que se arrastre de un desarrollo general para todas las fibras que se producen en Argentina y quizás sea conveniente que esté la lana a la cabeza, que es la fibra que cuenta con más volumen y calidad. Hubiera sido más fluido el camino si las empresas especializadas en la industrialización de la lana, con cierto *expertise* logrado (hoy ya casi desaparecidas), hubieran incorporado a la fibra de vicuña, como sucedió en otros países. La estrategia podría ser general, en el largo plazo, para todas las fibras, aunque requeriría que a cada tipo de fibra se la atiende de manera diferenciada, pero de manera coordinada.

Un tema importante para considerar es la diferencia “cultural” entre las provincias que producen la vicuña, y los mercados destinos. Catamarca apuesta a las artesanías, y considera ahí un patrimonio o algo para rescatar y proteger. Y hasta ahí se quedan sus ambiciones de agregar valor. Puede ser que no haya el suficiente espíritu emprendedor, empresarial; que no se entiendan los códigos, que se ponga el valor en otras cosas. Hay un desfasaje, y hay oportunistas. No digo que esté mal, lo marco como característica.

*L. M.: ¿Qué tipo de tecnologías se requiere para avanzar en la industrialización de la fibra de vicuña?*

C. T.: La inversión no pasa solo en maquinaria y tecnología, solo en la industrialización, y el impedimento no es solo económico. Creo que además se requieren inversiones e

innovaciones para la coordinación de la cadena (entre distintas provincias, entre distintos tipos de actores, entre distintos intereses empresariales, entre instituciones y lo que mencioné en el punto anterior) y para las estrategias de negocios/mercado (diseño, marketing, comunicación). No creo que se pueda entrar al negocio solo alcanzando la calidad de producto asimilable con la oferta actual; es una condición necesaria (y difícil de conseguir) pero no la única.

*L. M.: ¿Qué tipo de productos de lujo serían conveniente realizar?*

C. T.: ¿Por qué hablar de lujo solo al estilo Loro Piana e Italia? ¿No pueden existir otros mercados, otros conceptos de lujo? Creo que Italia impone barreras muy altas para entrar a su círculo de lujo, ¿por qué cedería parte de sus ventajas? No sé si es conveniente apuntar ahí. Será conveniente de manera aislada para algunas poquísimas empresas que sean hábiles en asociarse con algunas otras empresas en el exterior, como PELAMA o como quiere lograr Textil Los Andes. ¿Pero no es un poco limitado a futuro? ¿No es más de lo mismo?

*L. M.: ¿Otro factor hay que considerar?*

C. T.: Me parece importante considerar la mirada más ambientalista. La vicuña, primero de todo, es un animal silvestre, es libre. Y segundo, se aprovecha su fibra. Quiero decir, es de las pocas "explotaciones" animales en las que se antepone "sus derechos" ante el interés económico del hombre, o algo así se podría intentar. Creo que es un rasgo diferenciador mucho más valioso que pensar en aumentar el volumen de producción (lo que puede poner en riesgo esta característica). Habiendo tantas fibras disponibles en la naturaleza, ¿por qué

molestar a la vicuña? ¿Es verdad que hay un beneficio para el poblador de la puna? Aumentar el volumen va a hacer bajar el precio y cambiar las características del negocio, también. ¿Cuál es el costo-beneficio?

**vi. Ramón Gutiérrez, presidente de la Cooperativa Mesa Local Laguna Blanca Cooperativa Limitada.**

Entrevista telefónica, septiembre 2018.

*Laureano Mon: ¿Quiénes y cuántas personas componen la Cooperativa? ¿Hace cuánto tiempo se formó y con qué objetivo?*

Ramón Gutiérrez: La cooperativa Mesa Local Laguna Blanca Cooperativa Limitada se creó en el año 2007, aunque inicialmente fue una comisión creada en 2003 para organizarse para la producción de fibra de vicuña. Actualmente la cooperativa está integrada por entre 36 y 40 personas, en su mayoría familias de 4 comunidades diferentes.

*L. M.: ¿Qué tareas productivas realiza la Cooperativa?*

R. G.: La Cooperativa se dedica a la producción de fibra de vicuña, organizando los *chaku* (la captura y esquila) y la producción de artesanías. También se dedica a la producción de artesanías en llama y lana.

*L. M.: ¿Dónde se realiza la captura y esquila de las vicuñas? ¿Son territorios comunitarios, privados o del Estado?*

R. G.: La cooperativa trabaja en la Reserva Provincial y de la Biósfera de Laguna Blanca, en el departamento de Belén, Catamarca. En esa zona la cooperativa trabaja en cuatro módulos fijos de captura y esquila: Cerrito Colorado, Peñas Frías, Las Retamas y Salinas Grandes.

*L. M.: ¿Qué cantidad de fibra se obtiene anualmente?*

R. G.: En promedio se suelen obtener entre 80 y 100 kilogramos anuales.

*L. M.: ¿Quién es el principal comprador de la fibra de vicuña actualmente? ¿Hay otros actores/empresas que están demandando fibra?*

R. G.: La mitad de la fibra es para los artesanos de la cooperativa que trabajan con fibra de vicuña. El resto se vende a empresas. En 2017 se le vendió a PELAMA un 30-40% de la fibra obtenida.

**vii. Edmondo Giorgio Giovannini, experto textil de la industria italiana de la región de Biella, Italia.**

Entrevista por video llamada, abril 2020.

*Laureano Mon: ¿Quiénes son los actores que trabajan actualmente con fibra de vicuña en Italia?*

Giorgio Giovannini: Si comenzamos con el descordado, hay dos firmas: Loro Piana y Pettinatura di Verrone, del grupo Schneider. En la Argentina existe la firma PELAMA Chubut que es uno de los mayores exportadores de vicuña, mohair y cashmere descordado. PELAMA Chubut tiene un acuerdo comercial con Alpha Tops, una firma de Biella, cuyo dueño es Luca Alvigini. Están en estrecho contacto por lo que todo el producto de fibra super fina de PELAMA Chubut es tratada por medio de Alpha Tops en Biella. También en Argentina, en Trelew, se encuentra la firma de nombre alemán (FURHMANN). Esas son desde el punto de vista comercial.

Para contestar a la pregunta ¿Cómo podemos conseguir información? Digamos que la mayoría de los empresarios que tratan este tipo de fibras tienen en secreto su tecnología. No es muy fácil entrar en ese campo y en ese sector, salvo conseguir la experiencia.

Una sugerencia. En la Argentina existe también Leandro De Vita en Catamarca, con quien estoy en contacto, él consiguió una importante experiencia, él tiene contacto y vende la mayoría de la vicuña descordada a Brunello Cucinelli.

Después del descordado bien hecho, hay dos caminos que se pueden seguir: el peinado y el cardado. En el cardado quienes tienen buena tecnología es Loro Piana, Filatura di Trivero y Fratelli Piacenza. En el sector peinado está Loro Piana y Filatura di Trivero. Un buen hilador es

Brunello Cucinelli que tiene buena tecnología al igual que Filatura di Trivero, son los más cualificados en ese sector.

En un nivel más amplio, Argentina posee una gran cantidad de materia prima que tendría que utilizar no solamente en los primeros eslabones de la cadena productiva. Sería muy importante mejorar la tecnología, y en ello la hilatura es muy importante. La tecnología es importante y la moda, porque la demanda viene por la moda. La (punta) mira al peinado super fino, por eso la peinaduría es muy importante.

*L. M.: La tecnología que se requiere para procesar vicuña (hilado, tejido) no sería tan compleja sino más bien son maquinarias antiguas, que trabajan más lento, con baja capacidad, están adaptadas para trabajar fibras finas especiales. ¿Tiene conocimiento qué maquinarias se utilizan?*

G. G.: Exactamente, uno se da cuenta al visitar una peinaduría como la Pettinatura Fibre Pregiate en Candelo (Biella), que la maquina cardadora es de los años 50's del siglo pasado, con un metro cincuenta de ancho. Y la peinadora es Sant' Andrea modelo P90 o P100, que trabajan con 90 golpes por minuto. Es una tecnología muy especializada, con una productividad muy baja, muy reducida, y por el contrario tiene una particular atención al mantenimiento, a la exacta regulación de la maquinaria, el control de provisión por cada fase. Este es el problema, el gran desafío.

Para la etapa del tejido -de plano o punto- no se utilizan tecnologías de punta, son maquinarias de productividad baja para lograr productos finales de lujo.

*L. M.: A nivel del hilado, las maquinarias tampoco son muy modernas.*

G. G.: Seguramente. Puede ser maquinaria de 20 o 25 años. Las revoluciones por minuto de la hilatura pueden ser 7.000 u 8.000 revoluciones por minuto. Son maquinarias que no necesitan ser muy modernas. Es más, la maquinaria moderna no se si podría llegar a realizar un producto muy cuidado de este tipo.

*L. M.: Una hipótesis es hacer mezclas de fibras para aumentar la escala y las posibilidades comerciales. Por ejemplo, vicuña con llama, guanaco y lana merino. ¿Es posible?*

G. G.: Posible sí es. Creo que la única mezcla de fibras que, a mi juicio, podría funcionar es la vicuña con seda muy fina.

*L. M.: Cuando uno analiza los productos de Loro Piana encuentra tejidos que hacen la mezcla de vicuña y lanas finas.*

G. G.: Es un producto de valor comercial pero no de alto lujo, solo por nombrar la fibra de vicuña en una chalina puede ser un empuje a la compra por parte de personas. Pero la vicuña, a mi juicio, se encuentra, desde el punto de vista de la imagen del producto, arriba del *cashmere*. Hay que mantener esta posición de absoluta prioridad, es la fibra más fina y cara del mundo. No debería cambiar esta imagen. Desde el punto de vista comercial todo se puede hacer: un 5% o 10% de vicuña y declarar en la etiqueta que tiene vicuña ayuda.

*L. M.: ¿Cuál es la diferencia que se percibe entre la vicuña argentina y la vicuña peruana? Algunos dicen que la vicuña argentina podría estar mejor valorada porque es blanca.*

G. G.: Son parecidas. Estoy de acuerdo con el argumento de empujar la producción de vicuña blanca es un punto de fuerza. Lo que falta al producto argentino es la imagen en el mundo. Todo los que piensan en vicuña piensan en la vicuña peruana. En Argentina la producción es pequeña, hay que aumentar la producción para justificar la inversión en imagen de producto, principalmente en Europa.

*L. M.: Una de las hipótesis de la tesis es que como el sector de la vicuña es pequeño en incidencia económica en Argentina, la estrategia debería ser crear una estrategia de fibras naturales especiales con la vicuña como estrella, pero detrás sostener con otras fibras finas de menor valor, pero mayor volumen (la llama, guanaco y lana merino). ¿Lo considera viable?*

G. G.: Si, Argentina debería organizar una campaña para hacer conocer en el mundo, y en particular en Europa y en capitales como Milán, París, Tokio, productos de lujo argentino. Vicuña o camélidos argentinos. Hay que soportar esa campaña en términos de costo y, sobre todo, en calidad. Hay que mejorar la tecnología. La hilatura como la peinadura en Argentina, por lo que vi cuando visité el país en 2012, no sé si ha mejorado. Puedo decir que el soporte del INTI es muy importante, y actúan muy bien por lo que he visto.

*L. M.: El sector textil italiano es dominante en el sector de fibras de lujo. ¿Cómo cree que podría reaccionar frente a una posible competencia con fibras industrializadas argentinas? ¿Usted*



*cree que la estrategia es salir a competir con la industria italiana o buscar aliados allí para insertarse en algunos eslabones de la cadena?*

G. G.: Estoy convencido que hay que encontrar empresarios y técnicos italianos que tengan conveniencia de llevar su experiencia a empresas argentinas. Se podría armar un proyecto de factibilidad para haber si hay empresarios dispuestos. Teniendo el mercado del lujo márgenes económicos importantes, pero de pequeña producción, digamos que los empresarios tienen celos. Pero personas que puedan transferir experiencias o tecnologías no digo que no sea posible, digo que no es fácil.

*L. M.: Alrededor de Biella como sitio geográfico donde se concentran las empresas textiles líderes del sector del lujo, hay una idea que funcionan como un sector compacto, como un clúster, con relaciones entre sí y que defienden mucho esa localización, ese “made in Italy”.*

G. G.: De esto hablan desde siempre, pero en cuenta a realidad estamos muy atrás. Cada uno actúa por su casa, por su propia ventaja. Se encuentran, charlan, pero no es un grupo muy compacto, cada uno hace sus negocios.

*L. M.: Pero sí hay diferentes relaciones de estas empresas en cada uno de los eslabones, como la asociación de The Schneider Group, Ermenegildo Zegna, Loro Piana y Marzotto Wool Manufacturing en la Pettinatura di Verrone.*

G. G.: Hay relaciones en los diferentes eslabones, pero sobre todo por distintos sectores de mercado. Puede ser que varios actúen en el mismo mercado haciendo cada uno un tipo de producto particular.

*En un artículo se sostiene que empresas del Reino Unido se quejan de que no tienen acceso a fibras o tejidos 100% de fibra vicuña sino a sólo mezclas, porque los productos puros se los queda la industria italiana. ¿Esto es cierto? Y si es así ¿Hay una demanda insatisfecha que podría abastecerse desde Argentina?*

G. G.: En Escocia, por ejemplo, hay hiladores de *cashmere* y vicuña que hacen 100% de esas fibras. De todas maneras, los escoceses y los italianos son competidores en este tipo de mercado, así tanto los unos como los otros declaran este tipo de cosas.

*L. M.: Cuando uno analiza la exportación de vicuña desde Argentina, una gran cantidad va a Alemania. ¿Este país procesa fibra?*

G. G.: No tengo información que haya empresas que hagan peinado o top. Tampoco me parece que sean dueños de tecnologías especiales. Seguro que hay comercializadores.

*L. M.: El guanaco, que se asemeja a la vicuña por su finura y exotismo, no es una fibra que este bien posicionada. ¿Tiene alguna teoría de por qué sucede esto?*

G. G.: Desde siempre me fijé de la calidad y la oportunidad de empujar el guanaco. Porque a mi juicio el guanaco se encuentra entre el *cashmere* y la vicuña. Es una fibra que a mi juicio

tiene un alto valor. Pero tiene una pésima fama, una mala imagen, y no sé por qué. A cada persona -técnicos, estilistas- en Europa que le he hablado me han dicho que no tiene valor, que tiene defectos, que no vale nada. Se trata de un prejuicio. En 2011 fui llamado por el MINCYT para hacer una asesoría. La conclusión de mi informe fue que la fibra de guanaco estaba poco valuada. Es una tarea del gobierno argentino empujar el posicionamiento del guanaco.

*L. M.: Una hipótesis podría ser que en realidad el guanaco no ha sido posicionado por los grandes jugadores del lujo para no competir con la vicuña, fibra en la que se invirtió mucho en el posicionamiento, y, sobre todo, para no apostar a una fibra sobre la que no se tiene el control mayoritario en su producción.*

G. G.: Eso es posible. Pero podrían ir en paralelo, con un paso adelante la vicuña y un paso atrás el guanaco. Pueden marchar las dos juntas.

*L. M.: Un jugador que ha entrado en los textiles de lujo es China. Las exportaciones de Argentina a ese país han comenzado a aumentar. ¿Podría la industria textil china alcanzar los niveles de calidad de Italia?*

G. G.: Los chinos son valientes, tienen capacidad, tienen genio. No me extraña el hecho de que en china se realicen productos con los mismos estándares. El *made in Italy* hace una diferencia de precio.

*L. M.: ¿Qué precios se manejan en subproductos y productos con fibras de vicuña?*

G. G.: No tengo esa información, solo sé que el precio había bajado en 2019, de materia prima y procesados como el descordado.

*L. M.: ¿Esa baja de precio se pudo deber al aumento de la producción de fibra de vicuña en países como Bolivia? ¿O la baja de precio se debe a la coordinación entre los actores de un sector concentrado?*

G. G.: No creo que el problema sea el aumento de la producción, una mayor oferta de mercado. Creo que eso depende de la capacidad de compra de los clientes finales.

**viii. Sandra Di Mauro, ex técnica del centro Textiles, del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), con experiencia en marcas de moda de Europa.**

Entrevista telefónica, abril 2020.

*Laureano Mon: ¿Recomendarías utilizar el plasma en la fibra de vicuña? ¿En qué casos la recomendarías?*

Sandra Di Mauro: De mi experiencia investigando en INTI Textiles y luego en empresas de moda de Europa, mi opinión es que el plasma hoy en día puede reemplazar tecnologías de antes para anti-encogimiento que usaban un montón de agua y químicos, por lo que se pueden reemplazar con esta tecnología seca que no utiliza agua. Lo que sucede es que el plasma modifica la mano de los materiales, y la realidad es que utilizar plasma para fibra de

vicuña y guanaco, que son extremadamente suaves, no tiene mucho sentido. Por ejemplo, yo usaría plasma como justamente hace una empresa en Europa para una fibra como lana de merino y es cierto que modificas la mano. Las fibras cuando son muy finas encojen mucho más. Entonces minimizar la tendencia al afieltrado usando plasma es interesante más si es en una fibra que puede ser orgánica y que viene de la Patagonia con toda su historia. Tratar de mejorar esa mano, también no va a encoger tanto, y utilizas menos químico en los procesos de teñido. La verdad es que como todos los materiales siempre va a haber una propiedad que no va a ser buena, o que va a empeorar, siempre hay que tratar de minimizar ese impacto lo más posible. Yo no usaría plasma para la fibra de vicuña y guanaco, no obstante, en los estudios que hice de las fibras, había muestras que encogían dependiendo de la finura y otras cosas que son un misterio que no se puede explicar. Otras fibras de vicuña súper finas no encogían con lo cual no era necesario utilizar el plasma. Si las fibras de vicuña están mezcladas con otras fibras - con lana fina de merino, por ejemplo- la tecnología se puede utilizar para equilibrar un poco la mano, y hay muchas más posibilidades. No la utilizaría para el 100% vicuña porque no tiene sentido. Esa es la aplicación más sobresaliente para las fibras proteicas. Lamentablemente es una tecnología en la que no hay nadie que la pueda llevar a la industria global con fuerza para impulsarla, faltan líderes y gente que sepa del tema para hacerlo.

# ANEXO IV: SECCIÓN, CAPÍTULOS E ÍTEMS RELEVADOS (INDEC) PARA DETERMINAR LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA DE LA INDUMENTARIA Y TEXTIL EN ARGENTINA

FUENTE UTILIZADA: INDEC.

NOMENCLATURA COMÚN DEL MERCOSUR (NCM)

XI. SECCION XI - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

Capítulo 50 – seda.

Capítulo 51- lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.

Capítulo 52- algodón.

Capítulo 53 - las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel.

Capítulo 54- filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial.

Capítulo 55- fibras sintéticas o artificiales discontinuas.

Capítulo 56-guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.

Capítulo 57- alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil.

Capítulo 58-tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados.

Capítulo 59- telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil.

Capítulo 60 -tejidos de punto.

Capítulo 61- prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto.

Capítulo 62- prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto.

Capítulo 63- los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.

CAPÍTULO 50 – SEDA.	CAPÍTULO 51- LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN	CAPÍTULO 52- ALGODÓN	CAPÍTULO 53 - LAS DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES; HILADOS DE PAPEL Y TEJIDOS DE HILADOS DE PAPEL	CAPÍTULO 54- FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIFICIALES; TIRAS Y FORMAS SIMILARES DE MATERIA TEXTIL SINTÉTICA O ARTIFICIAL	CAPÍTULO 55- FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	CAPÍTULO 56- GUATA, FIELTRO Y TELA SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES; CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES; ARTÍCULOS DE CORDELERÍA
5001.00.00	51.01	5201.00	53.01	54.01	55.01	56.01
5002.00.00	5101.1	5201.00.10	5301.10.00	5401.10	5501.10.00	5601.2
50.03	5101.11	5201.00.20	5301.2	5401.10.1	5501.20.00	5601.21
5003.00	5101.11.10	5201.00.90	5301.21	5401.10.11	5501.30.00	5601.21.10
5003.00.10	5101.11.90	52.02	5301.21.10	5401.10.12	5501.40.00	5601.21.90
5003.00.90	5101.19.00	5202.10.00	5301.21.20	5401.10.90	5501.90.00	5601.22
5004.00.00	5101.2	5202.9	5301.29	5401.20	55.02	5601.22.1
5005.00.00	5101.21.00	5202.91.00	5301.29.10	5401.20.1	5502.10.00	5601.22.11
5006.00.00	5101.29.00	5202.99.00	5301.29.90	5401.20.11	5502.90	5601.22.19
50.07	5101.30.00	5203.00.00	5301.30.00	5401.20.12	5502.90.10	5601.22.9
5007.10	51.02	52.04	53.02	5401.20.90	5502.90.90	5601.22.91
5007.10.10	5102.1	5204.1	5302.10.00	54.02	55.03	5601.22.99
5007.10.90	5102.11.00	5204.11	5302.90.00	5402.1	5503.1	5601.29.00
5007.20	5102.19.00	5204.11.1	53.03	5402.11.00	5503.11.00	5601.30
5007.20.10	5102.20.00	5204.11.11	5303.10	5402.19	5503.19	5601.30.10
5007.20.90	51.03	5204.11.12	5303.10.10	5402.19.10	5503.19.10	5601.30.90
5007.90.00	5103.10.00	5204.11.20	5303.10.90	5402.19.90	5503.19.90	56.02
	5103.20.00	5204.11.3	5303.90	5402.20.00	5503.20	5602.10.00
	5103.30.00	5204.11.31	5303.90.10	5402.3	5503.20.10	5602.2
	5104.00.00	5204.11.32	5303.90.90	5402.31	5503.20.90	5602.21.00
	51.05	5204.11.40	5305.00	5402.31.1	5503.30.00	5602.29.00
	5105.10.00	5204.19	5305.00.10	5402.31.11	5503.40.00	5602.90.00
	5105.2	5204.19.1	5305.00.90	5402.31.19	5503.90	56.03
	5105.21.00	5204.19.11	53.06	5402.31.90	5503.90.10	5603.1
	5105.29	5204.19.12	5306.10.00	5402.32	5503.90.20	5603.11
	5105.29.10	5204.19.20	5306.20.00	5402.32.1	5503.90.90	5603.11.10
	5105.29.9	5204.19.3	53.07	5402.32.11	55.04	5603.11.20
	5105.29.91	5204.19.31	5307.10	5402.32.19	5504.10.00	5603.11.30
	5105.29.99	5204.19.32	5307.10.10	5402.32.90	5504.90	5603.11.40
	5105.3	5204.19.40	5307.10.90	5402.33	5504.90.10	5603.11.90
	5105.31.00	5204.20.00	5307.20	5402.33.10	5504.90.90	5603.12
	5105.39.00	52.05	5307.20.10	5402.33.20	55.05	5603.12.10
	5105.40.00	5205.1	5307.20.90	5402.33.90	5505.10.00	5603.12.20
	51.06	5205.11.00	53.08	5402.34.00	5505.20.00	5603.12.30
	5106.10.00	5205.12.00	5308.10.00	5402.39.00	55.06	5603.12.40
	5106.20.00	5205.13	5308.20.00	5402.4	5506.10.00	5603.12.50
	51.07	5205.13.10	5308.90.00	5402.44.00	5506.20.00	5603.12.90
	5107.10	5205.13.90	53.09	5402.45	5506.30.00	5603.13
	5107.10.1	5205.14.00	5309.1	5402.45.10	5506.40.00	5603.13.10
	5107.10.11	5205.15.00	5309.11.00	5402.45.20	5506.90.00	5603.13.20
	5107.10.19	5205.2	5309.19.00	5402.45.90	5507.00.00	5603.13.30
	5107.10.90	5205.21.00	5309.2	5402.46.00	55.08	5603.13.40
	5107.20.00	5205.22.00	5309.21.00	5402.47	5508.10.00	5603.13.50
	51.08	5205.23	5309.29.00	5402.47.10	5508.20.00	5603.13.90
	5108.10.00	5205.23.10	53.10	5402.47.20	55.09	5603.14
	5108.20.00	5205.23.90	5310.10	5402.47.90	5509.1	5603.14.10
	51.09	5205.24.00	5310.10.10	5402.48.00.	5509.11.00	5603.14.20
	5109.10.00	5205.26.00	5310.10.90	5402.49	5509.12	5603.14.30
	5109.90.00	5205.27.00	5310.90.00	5402.49.10	5509.12.10	5603.14.40
	5110.00.00	5205.28.00	5311.00.00	5402.49.90	5509.12.90	5603.14.90
	51.11	5205.3		5402.5	5509.2	5603.9

5111.1	5205.31.00	5402.51	5509.21.00	5603.91
5111.11	5205.32.00	5402.51.10	5509.22.00	5603.91.10
5111.11.10	5205.33.00	5402.51.90	5509.3	5603.91.20
5111.11.20	5205.34.00	5402.52.00	5509.31.00	5603.91.30
5111.19.00	5205.35.00	5402.53.00	5509.32.00	5603.91.90
5111.20.00	5205.4	5402.59.00	5509.4	5603.92
5111.30	5205.41.00	5402.6	5509.41.00	5603.92.10
5111.30.10	5205.42.00	5402.61	5509.42.00	5603.92.20
5111.30.90	5205.43.00	5402.61.10	5509.5	5603.92.30
5111.90.00	5205.44.00	5402.61.90	5509.51.00	5603.92.40
51.12	5205.46.00	5402.62.00	5509.52.00	5603.92.90
5112.1	5205.47.00	5402.63.00	5509.53.00	5603.93
5112.11.00	5205.48.00	5402.69.00	5509.59.00	5603.93.10
5112.19	52.06	54.03	5509.6	5603.93.20
5112.19.10	5206.1	5403.10.00	5509.61.00	5603.93.30
5112.19.20	5206.11.00	5403.3	5509.62.00	5603.93.40
5112.20	5206.12.00	5403.31.00	5509.69.00	5603.93.90
5112.20.10	5206.13.00	5403.32.00	5509.9	5603.94
5112.20.20	5206.14.00	5403.33.00	5509.91.00	5603.94.10
5112.30	5206.15.00	5403.39.00	5509.92.00	5603.94.20
5112.30.10	5206.2	5403.4	5509.99.00	5603.94.30
5112.30.20	5206.21.00	5403.41.00	55.10	5603.94.90
5112.90.00	5206.22.00	5403.42.00	5510.1	56.04
5113.00	5206.23.00	5403.49.00	5510.11	5604.10.00
5113.00.1	5206.24.00	54.04	5510.11.1	5604.90
5113.00.11	5206.25.00	5404.1	5510.11.11	5604.90.10.
5113.00.12	5206.3	5404.11.00	5510.11.12	5604.90.2
5113.00.13	5206.31.00	5404.12.00	5510.11.13	5604.90.21
5113.00.20	5206.32.00	5404.19	5510.11.19	5604.90.22
	5206.33.00	5404.19.1	5510.11.90	5604.90.90
	5206.34.00	5404.19.11	5510.12	5605.00
	5206.35.00	5404.19.19	5510.12.1	5605.00.10
	5206.4	5404.19.90	5510.12.11	5605.00.20
	5206.41.00	5404.90.00	5510.12.12	5605.00.90
	5206.42.00	5405.00.00	5510.12.13	5606.00.00
	5206.43.00	5406.00	5510.12.19	56.07
	5206.44.00	5406.00.10	5510.12.90	5607.2
	5206.45.00	5406.00.20	5510.20	5607.21.00
	52.07	54.07	5510.20.1	5607.29.00
	5207.10.00	5407.10	5510.20.11	5607.4
	5207.90.00	5407.10.1	5510.20.12	5607.41.00
	52.08	5407.10.11	5510.20.13	5607.49.00
	5208.1	5407.10.19	5510.20.19	5607.50
	5208.11.00	5407.10.2	5510.20.90	5607.50.1
	5208.12.00	5407.10.21	5510.30	5607.50.11
	5208.13.00	5407.10.29	5510.30.1	5607.50.19
	5208.19.00	5407.20.00	5510.30.11	5607.50.90
	5208.2	5407.30.00	5510.30.12	5607.90
	5208.21.00	5407.4	5510.30.13	5607.90.10
	5208.22.00	5407.41.00	5510.30.19	5607.90.20
	5208.23.00	5407.42.00	5510.30.90	5607.90.90
	5208.29.00	5407.43.00	5510.90	56.08
	5208.3	5407.44.00	5510.90.1	5608.1
	5208.31.00	5407.5	5510.90.11	5608.11.00
	5208.32.00	5407.51.00	5510.90.12	5608.19.00
	5208.33.00	5407.52	5510.90.13	5608.90.00
	5208.39.00	5407.52.10	5510.90.19	5609.00
	5208.4	5407.52.20	5510.90.90	5609.00.10
	5208.41.00	5407.53.00	55.11	5609.00.90
	5208.42.00	5407.54.00	5511.10.00	
	5208.43.00	5407.6	5511.20.00	
	5208.49.00	5407.61.00	5511.30.00	
	5208.5	5407.69.00	55.12	
	5208.51.00	5407.7	5512.1	
	5208.52.00	5407.71.00	5512.11.00	
	5208.59	5407.72.00	5512.19.00	
	5208.59.10	5407.73.00	5512.2	
	5208.59.90	5407.74.00	5512.21.00	
	52.09	5407.8	5512.29.00	
	5209.1	5407.81.00	5512.9	
	5209.11.00	5407.82.00	5512.91	



		5209.12.00		5407.83.00	5512.91.10	
		5209.19.00		5407.84.00	5512.91.90	
		5209.2		5407.9	5512.99	
		5209.21.00		5407.91.00	5512.99.10	
		5209.22.00		5407.92.00	5512.99.90	
		5209.29.00		5407.93.00	55.13	
		5209.3		5407.94.00	5513.1	
		5209.31.00		54.08	5513.11.00	
		5209.32.00		5408.10.00	5513.12.00	
		5209.39.00		5408.2	5513.13.00	
		5209.4		5408.21.00	5513.19.00	
		5209.41.00		5408.22.00	5513.2	
		5209.42		5408.23.00	5513.21.00	
		5209.42.10		5408.24.00	5513.23	
		5209.42.90		5408.3	5513.23.10	
		5209.43.00		5408.31.00	5513.23.90	
		5209.49.00		5408.32.00	5513.29.00	
		5209.5		5408.33.00	5513.3	
		5209.51.00		5408.34.00	5513.31.00	
		5209.52.00			5513.39	
		5209.59.00			5513.39.1	
		52.10			5513.39.11	
		5210.1			5513.39.19	
		5210.11.00			5513.39.90	
		5210.19			5513.4	
		5210.19.10			5513.41.00	
		5210.19.90			5513.49	
		5210.2			5513.49.1	
		5210.21.00			5513.49.11	
		5210.29			5513.49.19	
		5210.29.10			5513.49.90	
		5210.29.90			55.14	
		5210.3			5514.1	
		5210.31.00			5514.11.00	
		5210.32.00			5514.12.00	
		5210.39.00			5514.19	
		5210.4			5514.19.10	
		5210.41.00			5514.19.90	
		5210.49			5514.2	
		5210.49.10			5514.21.00	
		5210.49.90			5514.22.00	
		5210.5			5514.23.00	
		5210.51.00			5514.29.00	
		5210.59			5514.30	
		5210.59.10			5514.30.1	
		5210.59.90			5514.30.11	
		52.11			5514.30.12	
		5211.1			5514.30.19	
		5211.11.00			5514.30.90	
		5211.12.00			5514.4	
		5211.19.00			5514.41.00	
		5211.20			5514.42.00	
		5211.20.10			5514.43.00	
		5211.20.20			5514.49.00	
		5211.20.90			55.15	
		5211.3			5515.1	
		5211.31.00			5515.11.00	
		5211.32.00			5515.12.00	
		5211.39.00			5515.13.00	
		5211.4			5515.19.00	
		5211.41.00			5515.2	
		5211.42			5515.21.00	
		5211.42.10			5515.22.00	
		5211.42.90			5515.29.00	
		5211.43.00			5515.9	
		5211.49.00			5515.91.00	
		5211.5			5515.99	
		5211.51.00			5515.99.10	
		5211.52.00			5515.99.90	
		5211.59.00			55.16	
		52.12			5516.1	

		5212.1 5212.11.00 5212.12.00 5212.13.00 5212.14.00 5212.15.00 5212.2 5212.21.00 5212.22.00 5212.23.00 5212.24.00 5212.25.00			5516.11.00 5516.12.00 5516.13.00 5516.14.00 5516.2 5516.21.00 5516.22.00 5516.23.00 5516.24.00 5516.3 5516.31.00 5516.32.00 5516.33.00 5516.34.00 5516.4 5516.41.00 5516.42.00 5516.43.00 5516.44.00 5516.9 5516.91.00 5516.92.00 5516.93.00 5516.94.00	
<b>CAPÍTULO 57- ALFOMBRAS Y DEMÁS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL</b>	<b>CAPÍTULO 58- TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES CON MECHÓN INSERTADO; ENCAJES; TAPICERÍA; PASAMANERÍA; BORDADOS</b>	<b>CAPÍTULO 59- TELAS IMPREGNADAS, RECUBIERTAS, REVESTIDAS O ESTRATIFICADAS; ARTÍCULOS TÉCNICOS DE MATERIA TEXTIL</b>	<b>CAPÍTULO 60 - TEJIDOS DE PUNTO</b>	<b>CAPÍTULO 61- PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO</b>	<b>CAPÍTULO 62- PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO</b>	<b>CAPÍTULO 63- LOS DEMÁS ARTÍCULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERÍA Y TRAPOS</b>
57.01 5701.10 5701.10.1 5701.10.11 5701.10.12 5701.10.20 5701.90.00 57.02 5702.10.00 5702.20.00 5702.3 5702.31.00  5702.32.00 5702.39.00 5702.4 5702.41.00 5702.42.00 5702.49.00 5702.50 5702.50.10 5702.50.20 5702.50.90 5702.9 5702.91.00 5702.92.00 5702.99.00 57.03 5703.10.00 5703.20.00 5703.30.00 5703.90.00 57.04 5704.10.00 5704.20.00	58.01 5801.10.00 5801.2 5801.21.00 5801.22.00 5801.23.00 5801.26.00 5801.27.00 5801.3 5801.31.00 5801.32.00 5801.33.00 5801.36.00 5801.37.00 5801.90.00 58.02 5802.1 5802.11.00 5802.19.00 5802.20.00 5802.30.00 5803.00 5803.00.10 5803.00.90 58.04 5804.10 5804.10.10 5804.10.90 5804.2 5804.21.00 5804.29 5804.29.10 5804.29.90 5804.30 5804.30.10	59.01 5901.10.00 5901.90.00 59.02 5902.10 5902.10.10 5902.10.90 5902.20.00 5902.90.00 59.03 5903.10.00 5903.20.00 5903.90.00 59.04 5904.10.00 5904.90.00 5905.00.00 59.06 5906.10.00 5906.9 5906.91.00 5906.99.00 5907.00.00 5908.00.00 5909.00.00 5910.00.00 59.11 5911.10.00 5911.20 5911.20.10 5911.20.90 5911.3 5911.31.00 5911.32.00 5911.40.00	60.01 6001.10 6001.10.10 6001.10.20 6001.10.90 6001.2 6001.21.00 6001.22.00 6001.29.00 6001.9 6001.91.00 6001.92.00 6001.99.00 60.02 6002.40 6002.40.10 6002.40.20 6002.40.90 6002.90 6002.90.10 6002.90.20 6002.90.90 60.03 6003.10.00 6003.20.00 6003.30.00 6003.40.00 6003.90.00 60.04 6004.10 6004.10.1 6004.10.11 6004.10.12 6004.10.13 6004.10.14	61.01 6101.20.00 6101.30.00 6101.90 6101.90.10 6101.90.90 61.02 6102.10.00 6102.20.00 6102.30.00 6102.90.00 61.03 6103.10 6103.10.10 6103.10.20 6103.10.90 6103.2 6103.22.00 6103.23.00 6103.29 6103.29.10 6103.29.90 6103.3 6103.31.00 6103.32.00 6103.33.00 6103.39.00 6103.4 6103.41.00 6103.42.00 6103.43.00 6103.49.00 61.04 6104.1 6104.13.00	62.01 6201.1 6201.11.00 6201.12.00 6201.13.00 6201.19.00 6201.9 6201.91.00 6201.92.00 6201.93.00 6201.99.00 62.02 6202.1 6202.11.00 6202.12.00 6202.13.00 6202.19.00 6202.9 6202.91.00 6202.92.00 6202.93.00 6202.99.00 62.03 6203.1 6203.11.00 6203.12.00 6203.19.00 6203.2 6203.22.00 6203.23.00 6203.29 6203.29.10 6203.29.90 6203.3 6203.31.00	63.01 6301.10.00 6301.20.00 6301.30.00 6301.40.00 6301.90.00 63.02 6302.10.00 6302.2 6302.21.00 6302.22.00 6302.29.00 6302.3 6302.31.00 6302.32.00 6302.39.00 6302.40.00 6302.5 6302.51.00 6302.53.00 6302.59 6302.59.10 6302.59.90 6302.60.00. 6302.9 6302.91.00 6302.93.00 6302.99 6302.99.10 6302.99.90 63.03 6303.1 6303.12.00 6303.19 6303.19.10

5704.90.00	5804.30.90	5911.90.00	6004.10.3	6104.19	6203.32.00	6303.19.90
5705.00.00	5805.00		6004.10.31	6104.19.10	6203.33.00	6303.9
	5805.00.10		6004.10.32	6104.19.20	6203.39.00	6303.91.00
	5805.00.20		6004.10.33	6104.19.90	6203.4	6303.92.00
	5805.00.90		6004.10.34	6104.2	6203.41.00	6303.99.00
	58.06		6004.10.4	6104.22.00	6203.42.00	63.04
	5806.10.00		6004.10.41	6104.23.00	6203.43.00	6304.1
	5806.20.00		6004.10.42	6104.29	6203.49.00	6304.11.00
	5806.3		6004.10.43	6104.29.10	62.04	6304.19
	5806.31.00		6004.10.44	6104.29.90	6204.1	6304.19.10
	5806.32.00		6004.10.9	6104.3	6204.11.00	6304.19.90
	5806.39.00		6004.10.91	6104.31.00	6204.12.00	6304.20.00
	5806.40.00		6004.10.92	6104.32.00	6204.13.00	6304.9
	58.07		6004.10.93	6104.33.00	6204.19.00	6304.91.00
	5807.10.00		6004.10.94	6104.39.00	6204.2	6304.92.00
	5807.90.00		6004.90	6104.4	6204.21.00	6304.93.00
	58.08		6004.90.10	6104.41.00	6204.22.00	6304.99.00
	5808.10.00		6004.90.30	6104.42.00	6204.23.00	63.05
	5808.90.00		6004.90.40	6104.43.00	6204.29.00	6305.10.00
	5809.00.00		6004.90.90	6104.44.00	6204.3	6305.20.00
	58.10		60.05	6104.49.00	6204.31.00	6305.3
	5810.10.00		6005.2	6104.5	6204.32.00	6305.32.00
	5810.9		6005.21.00	6104.51.00	6204.33.00	6305.33
	5810.91.00		6005.22.00	6104.52.00	6204.39.00	6305.33.10
	5810.92.00		6005.23.00	6104.53.00	6204.4	6305.33.90
	5810.99.00		6005.24.00	6104.59.00	6204.41.00	6305.39.00
	5811.00.00		6005.3	6104.6	6204.42.00	6305.90.00
			6005.35.00	6104.61.00	6204.43.00	63.06
			6005.36.00	6104.62.00	6204.44.00.	6306.1
			6005.37.00	6104.63.00	6204.49.00	6306.12.00
			6005.38.00	6104.69.00	6204.5	6306.19
			6005.39.00	61.05	6204.51.00	6306.19.10
			6005.4	6105.10.00	6204.52.00	6306.19.90
			6005.41.00	6105.20.00	6204.53.00	6306.2
			6005.42.00	6105.90.00	6204.59.00	6306.22.00
			6005.43.00	61.06	6204.6	6306.29
			6005.44.00	6106.10.00	6204.61.00	6306.29.10
			6005.90	6106.20.00	6204.62.00	6306.29.90
			6005.90.10	6106.90.00	6204.63.00	6306.30
			6005.90.90	61.07	6204.69.00	6306.30.10
			60.06	6107.1	62.05	6306.30.90
			6006.10.00	6107.11.00	6205.20.00	6306.40
			6006.2	6107.12.00	6205.30.00	6306.40.10
			6006.21.00	6107.19.00	6205.90	6306.40.90
			6006.22.00	6107.2	6205.90.10	6306.90.00
			6006.23.00	6107.21.00	6205.90.90	63.07
			6006.24.00	6107.22.00	62.06	6307.10.00
			6006.3	6107.29.00	6206.10.00	6307.20.00
			6006.31	6107.9	6206.20.00	6307.90
			6006.31.10	6107.91.00	6206.30.00	6307.90.10
			6006.31.20	6107.99	6206.40.00	6307.90.20
			6006.31.30	6107.99.10	6206.90.00	6307.90.90
			6006.31.90	6107.99.90	62.07	6308.00.00
			6006.32	61.08	6207.1	6309.00
			6006.32.10	6108.1	6207.11.00	6309.00.10
			6006.32.20	6108.11.00	6207.19.00	6309.00.90
			6006.32.30	6108.19.00	6207.2	63.10
			6006.32.90	6108.2	6207.21.00	6310.10.00
			6006.33	6108.21.00	6207.22.00	6310.90.00
			6006.33.10	6108.22.00	6207.29.00	
			6006.33.20	6108.29.00	6207.9	
			6006.33.30	6108.3	6207.91.00	
			6006.33.90	6108.31.00	6207.99	
			6006.34	6108.32.00	6207.99.10	
			6006.34.10	6108.39.00	6207.99.90	
			6006.34.20	6108.9	62.08	
			6006.34.30	6108.91.00	6208.1	
			6006.34.90	6108.92.00	6208.11.00	
			6006.4	6108.99.00	6208.19.00	
			6006.41.00	61.09	6208.2	
			6006.42.00	6109.10.00	6208.21.00	

			6006.43.00	6109.90.00	6208.22.00	
			6006.44.00	61.10	6208.29.00	
			6006.90.00	6110.1	6208.9	
				6110.11.00	6208.91.00	
				6110.12.00	6208.92.00	
				6110.19.00	6208.99.00	
				6110.20.00	62.09	
				6110.30.00	6209.20.00	
				6110.90.00	6209.30.00	
				61.11	6209.90	
				6111.20.00	6209.90.10	
				6111.30.00	6209.90.90	
				6111.90	62.10	
				6111.90.10	6210.10.00	
				6111.90.90	6210.20.00	
				61.12	6210.30.00	
				6112.1	6210.40.00	
				6112.11.00	6210.50.00	
				6112.12.00	62.11	
				6112.19.00	6211.1	
				6112.20.00	6211.11.00	
				6112.3	6211.12.00	
				6112.31.00	6211.20.00	
				6112.39.00	6211.3	
				6112.4	6211.32.00	
				6112.41.00	6211.33.00	
				6112.49.00	6211.39	
				6113.00.00	6211.39.10	
				61.14	6211.39.90	
				6114.20.00	6211.4	
				6114.30.00	6211.42.00	
				6114.90	6211.43.00	
				6114.90.10	6211.49.00	
				6114.90.90	62.12	
				61.15	6212.10.00	
				6115.10	6212.20.00	
				6115.10.1	6212.30.00	
				6115.10.11	6212.90.00	
				6115.10.12	62.13	
				6115.10.13	6213.20.00	
				6115.10.14	6213.90	
				6115.10.19	6213.90.10	
				6115.10.2	6213.90.90	
				6115.10.21	62.14	
				6115.10.22	6214.10.00	
				6115.10.29	6214.20.00	
				6115.10.9	6214.30.00	
				6115.10.91	6214.40.00.	
				6115.10.92	6214.90	
				6115.10.93	6214.90.10	
				6115.10.99	6214.90.90	
				6115.2	62.15	
				6115.21.00	6215.10.00	
				6115.22.00	6215.20.00	
				6115.29	6215.90.00	
				6115.29.10	6216.00.00	
				6115.29.20	62.17	
				6115.29.90	6217.10.00	
				6115.30	6217.90.00	
				6115.30.10		
				6115.30.20		
				6115.30.90		
				6115.9		
				6115.94.00		
				6115.95.00		
				6115.96.00		
				6115.99.00		
				61.16		
				6116.10.00		
				6116.9		
				6116.91.00		

					6116.92.00		
					6116.93.00		
					6116.99.00		
					61.17		
					6117.10.00		
					6117.80		
					6117.80.10		
					6117.80.90		
					6117.90.00		

EXPORTACIONES								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s
FIBRAS SINTÉTICAS	7 330 317,00	9 186 549,00	10 008 309,00	10 604 824,00	11 976 388,00	6 622 649,00	4 465 772,00	5 255 629,00
FIBRAS NATURALES	155 738 341,00	164 557 534,00	187 850 616,00	192 277 116,00	178 537 186,00	242 691 985,00	211 055 902,00	161 579 271,00
HILADOS FIBRAS SINTÉTICAS/ARTIFICIALES	72 861 765,00	45 556 866,00	61 484 534,00	55 075 179,00	57 270 521,00	51 559 058,00	50 526 708,00	37 737 227,00
HILADOS FIBRAS NATURALES	14 082 131,00	7 525 133,00	11 396 541,00	9 268 337,00	6 879 512,00	10 718 838,00	10 810 681,00	8 598 621,00
HILADOS OTROS	197 075,00	371 026,00	614 293,00	716 928,00	935 595,00	880 995,00	1 412 138,00	905 156,00
TEJIDOS PLANOS	29 339 977,00	14 366 838,00	18 185 944,00	18 015 961,00	18 798 540,00	21 831 264,00	22 539 561,00	12 733 823,00
TEJIDOS DE PUNTO	6 040 205,00	6 924 287,00	7 669 512,00	7 459 773,00	8 870 454,00	12 876 794,00	12 332 183,00	10 163 560,00
ALFOMBRAS Y REVESTIMIENTOS	1 721 039,00	3 141 457,00	4 685 105,00	5 602 548,00	6 696 236,00	6 461 608,00	9 096 381,00	9 346 178,00
OTROS TEJIDOS	30 772 716,00	45 309 904,00	48 147 992,00	66 205 572,00	64 811 131,00	67 214 242,00	98 200 464,00	74 895 001,00
TEJIDOS TÉCNICOS	29 747 967,00	29 704 730,00	34 619 255,00	34 473 405,00	36 820 860,00	45 234 968,00	52 048 868,00	45 846 515,00
PRENDAS DE PUNTO	15 670 110,00	26 964 803,00	35 886 846,00	38 974 903,00	44 705 920,00	54 473 102,00	60 784 671,00	47 696 354,00
PRENDAS EXCEPTO DE PUNTO	13 269 131,00	18 881 174,00	24 817 067,00	28 288 309,00	31 637 696,00	31 963 388,00	43 317 751,00	29 771 518,00
HOGAR	7 622 446,00	6 692 994,00	9 206 056,00	9 296 998,00	10 221 146,00	12 511 400,00	13 465 208,00	11 637 734,00
	384 393 220,00	379 183 295,00	454 572 070,00	476 259 853,00	478 161 185,00	565 040 291,00	590 056 288,00	456 166 587,00

IMPORTACIONES								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s
FIBRAS SINTÉTICAS	9 179 190,00	16 148 444,00	21 478 708,00	21 924 475,00	26 168 815,00	37 560 119,00	48 160 108,00	30 422 812,00
FIBRAS NATURALES	24 499 993,00	72 514 334,00	45 580 964,00	27 955 126,00	60 096 992,00	49 300 720,00	63 005 983,00	24 940 704,00
HILADOS FIBRAS SINTÉTICAS/ARTIFICIALES	54 646 534,00	132 045 773,00	164 922 803,00	198 277 690,00	216 325 591,00	276 573 376,00	292 985 830,00	212 063 409,00
HILADOS FIBRAS NATURALES	3 733 270,00	28 288 345,00	23 139 638,00	39 019 192,00	34 178 971,00	34 369 268,00	40 990 077,00	10 889 895,00
HILADOS OTROS	2 840 579,00	3 343 573,00	4 158 683,00	4 915 413,00	5 573 183,00	7 386 039,00	8 283 463,00	6 001 746,00
TEJIDOS PLANOS	34 452 572,00	125 974 546,00	158 854 579,00	187 049 605,00	212 960 447,00	233 415 376,00	272 595 671,00	167 512 458,00
TEJIDOS DE PUNTO	8 004 936,00	25 219 421,00	40 536 993,00	44 075 806,00	54 065 458,00	101 033 343,00	133 272 682,00	106 183 392,00
ALFOMBRAS Y REVESTIMIENTOS	2 414 815,00	5 384 286,00	8 673 662,00	11 094 993,00	11 012 142,00	14 184 921,00	17 797 207,00	11 761 044,00
OTROS TEJIDOS	17 324 984,00	41 477 033,00	52 151 200,00	68 296 989,00	86 862 675,00	78 598 041,00	105 411 547,00	87 791 579,00
TEJIDOS TÉCNICOS	30 143 361,00	48 456 833,00	55 740 803,00	66 691 737,00	69 395 522,00	83 455 274,00	96 234 887,00	81 075 357,00
PRENDAS DE PUNTO	17 844 370,00	21 908 643,00	35 853 692,00	46 996 920,00	55 513 712,00	87 034 063,00	147 940 832,00	122 841 178,00
PRENDAS EXCEPTO DE PUNTO	23 313 579,00	31 677 276,00	57 106 641,00	74 390 830,00	95 329 213,00	128 784 363,00	195 719 202,00	155 851 212,00
HOGAR	12 199 682,00	30 091 819,00	51 018 033,00	68 222 091,00	84 550 640,00	112 894 902,00	137 742 065,00	102 488 044,00
	240 597 865,00	582 530 326,00	719 166 399,00	858 910 867,00	1 012 033 361,00	1 244 589 805,00	1 560 139 554,00	1 119 822 830,00

EXPORTACIONES								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s	Monto FOB en u\$s
FIBRAS SINTÉTICAS	4 543 175,00	3 904 000,00	1 192 114,00	802 981,00	1 436 681,00	582 198,00	1 718 669,00	6 909 812,00
FIBRAS NATURALES	304 454 808,00	511 786 295,00	306 664 746,00	234 244 302,00	300 823 125,00	210 746 501,00	303 497 893,00	262 492 095,00
HILADOS FIBRAS SINTÉTICAS/ARTIFICIALES	51 161 871,00	103 531 112,00	67 073 279,00	57 637 978,00	59 447 219,00	32 251 599,00	28 800 287,00	28 608 114,00
HILADOS FIBRAS NATURALES	13 500 103,00	25 240 792,00	2 252 546,00	8 212 497,00	21 634 873,00	3 439 882,00	5 057 410,00	8 668 255,00
HILADOS OTROS	1 061 248,00	1 484 764,00	1 060 138,00	1 320 627,00	1 523 483,00	1 199 521,00	1 157 663,00	1 260 753,00
TEJIDOS PLANOS	13 697 888,00	9 490 853,00	7 389 278,00	5 754 375,00	6 996 577,00	3 115 534,00	4 552 560,00	6 982 384,00
TEJIDOS DE PUNTO	12 896 785,00	15 838 333,00	5 264 455,00	4 858 225,00	3 802 904,00	4 132 053,00	1 073 263,00	1 656 652,00
ALFOMBRAS Y REVESTIMIENTOS	8 932 051,00	7 557 786,00	9 167 756,00	9 257 000,00	7 490 423,00	6 662 328,00	4 638 119,00	3 918 528,00
OTROS TEJIDOS	93 779 579,00	36 722 479,00	35 044 477,00	29 389 332,00	26 185 482,00	30 144 861,00	61 900 981,00	22 631 950,00
TEJIDOS TÉCNICOS	51 481 804,00	21 312 145,00	17 467 465,00	15 356 789,00	11 119 848,00	8 097 047,00	5 711 411,00	2 317 812,00
PRENDAS DE PUNTO	51 705 130,00	53 439 186,00	51 877 785,00	40 173 109,00	32 744 931,00	30 190 260,00	15 798 744,00	17 369 489,00
PRENDAS EXCEPTO DE PUNTO	32 708 555,00	42 929 331,00	47 442 366,00	40 344 743,00	32 375 899,00	24 818 817,00	15 450 849,00	13 189 853,00
HOGAR	14 889 877,00	15 469 486,00	13 926 490,00	12 271 414,00	11 657 281,00	9 041 821,00	8 495 847,00	4 146 157,00
	654 842 844,00	848 706 562,00	570 822 895,00	459 623 372,00	517 238 726,00	364 422 422,00	457 853 696,00	380 151 854,00

IMPORTACIONES								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s	Monto CIF en u\$s
FIBRAS SINTÉTICAS	30 097 746,00	44 289 853,00	45 840 823,00	47 414 629,00	46 541 203,00	36 373 385,00	28 027 630,00	23 607 294,00
FIBRAS NATURALES	27 575 408,00	20 211 305,00	19 792 743,00	11 496 459,00	7 853 061,00	4 473 958,00	7 142 004,00	5 685 146,00
HILADOS FIBRAS SINTÉTICAS/ARTIFICIALES	257 226 512,00	298 373 072,00	277 533 502,00	285 883 881,00	259 394 004,00	262 240 774,00	232 659 483,00	212 248 070,00
HILADOS FIBRAS NATURALES	23 955 950,00	19 842 197,00	19 946 235,00	22 778 286,00	15 256 044,00	19 233 881,00	20 597 543,00	16 167 070,00
HILADOS OTROS	8 029 315,00	9 314 817,00	7 188 449,00	6 694 813,00	7 358 309,00	8 018 946,00	7 008 573,00	7 465 500,00
TEJIDOS PLANOS	225 901 059,00	338 609 727,00	285 646 470,00	258 970 185,00	217 460 358,00	246 066 428,00	231 741 056,00	241 452 870,00
TEJIDOS DE PUNTO	128 994 949,00	121 276 731,00	114 639 975,00	130 244 851,00	159 781 883,00	175 577 234,00	158 465 046,00	144 740 335,00
ALFOMBRAS Y REVESTIMIENTOS	20 690 352,00	27 175 877,00	21 659 642,00	20 849 152,00	17 108 496,00	15 373 020,00	18 992 816,00	24 026 194,00
OTROS TEJIDOS	121 292 849,00	169 678 116,00	80 179 575,00	68 777 651,00	66 614 923,00	74 737 593,00	72 246 603,00	58 541 034,00
TEJIDOS TÉCNICOS	101 522 880,00	130 386 157,00	122 123 320,00	112 825 624,00	91 528 788,00	100 360 526,00	90 044 833,00	100 694 506,00
PRENDAS DE PUNTO	140 586 728,00	210 557 329,00	164 275 387,00	139 307 377,00	122 156 406,00	115 887 631,00	155 973 556,00	214 089 024,00
PRENDAS EXCEPTO DE PUNTO	185 445 443,00	256 938 242,00	212 716 071,00	186 845 068,00	159 223 291,00	167 866 038,00	206 835 539,00	246 974 140,00
HOGAR	119 382 564,00	141 322 432,00	87 186 236,00	93 531 012,00	68 443 465,00	63 341 126,00	88 507 445,00	97 980 605,00
	1 390 701 755,00	1 787 975 875,00	1 458 724 610,00	1 385 718 988,00	1 238 720 231,00	1 289 550 540,00	1 318 202 127,00	1 393 671 792,00

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adúriz, I. (2009). *La Industria Textil en Argentina. Su evolución y sus condiciones de trabajo*.

Instituto para la Participación y el Desarrollo.

Ahmed, O. (2017). *Inside the Business of Vicuña, the Wool Worth More Than Gold*. Business of Fashion.

Aiello, G., Donvito, R., Ranfagni, S. y Grazzini, L. (2013). *Luxury SMEs Networks*. Gabler Verlag, Wiesbaden.

*A New Textiles Economy: Redesigning Fashion's Future* (2017). Ellen MacArthur Foundation.

*Análisis de la evolución reciente de la cadena de valor textil y de confección de la Argentina*.

(2012). Fundación Pro Tejer.

Akerman, C. y Goldberg, N. (2011). *Complejo Algodonero-Textil Fibra de Algodón. En Serie Producción Regional por Complejos Productivos*. Dirección de Información y Análisis Regional, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación.

Arceo, E. (2005). *El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina*. En Cuadernos del CENDES, vol. 22, N.º 60, La internacionalización de las finanzas y de los procesos productivos. CENDES.

Arceo, E. (2009). *América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural*. CLACSO.

Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*. Cara o Ceca.

Arceo, N., González, M., Mendizábal, N. y Basualdo, E. (2010). *La Economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial*. Cara o Ceca.

Arghiri, E. (1969). *El intercambio desigual*. Siglo Veintiuno.

Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1994). *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina*. Ensayos de economía política. FLACSO - Tesis Norma.

Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Siglo Veintiuno Editores.

Bamberi, P., Fernandez-Starki, K., Gereffi, G. Y Guinni, A. (2014). *Connecting local producers in developing countries to regional and global value chains*. OECD trade policy papers no. 160.

Barattini, M. (2010). *Trabajo esclavo y organización: el caso de la Unión de Trabajadores Costureros*. En *Argentina Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 25, N.º 2. El colegio de México.

Basualdo, E. (2010). *Estudios de Historia Económica Argentina*. Siglo Veintiuno Editores.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica. Desde mediados del Siglo XX a la actualidad*. FLACSO Siglo Veintiuno Editores.

Basualdo, E. y Wainer, A. (2020). *Restricciones al desarrollo en la argentina actual: el comercio exterior y la cúpula empresarial*. FLACSO.

Cachanosky, R. (2013). 10 años de destrucción económica e institucional. *Blog Economía para Todos*. <https://econiaparatodos.net/>

*Cadena de valor del cuero, calzado y manufacturas* (2011). INET.

Caniato, F., Castelli, C.; Golini, R. y Caridi, M. (2011). *Supply chain management in the luxury industry: a first classification of companies and their strategies*. *International Journal of Production Economics*.

Censo Nacional Económico 2004/2005. (2005). INDEC, Argentina.



Chahboune, M. (2019). *Mission Report, Argentine Republic & Federative Republic of Brazil*. European Union.

Choren, A. (2009). Trabajo informal: mejorar el control para incluir. En *Saber Cómo*, N.º 81. Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

Coatz, D. y Kestelboim, M. (2011). La formación del precio de la ropa.

*Consumer Expenditure Survey* (2019). Bureau of Labor Statistics, EE. UU.

*Consumer Survey Report* (2018). Fashion Revolution & Ipsos MORI.

D'Arpizio, C., Levato, F.; Kamel, M-A. y De Montgolfier, J. (2017). *Luxury Goods Worldwide Market Study, Fall–Winter 2017*. Bain & Company.

*Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo. Textil - fibras de origen animal (lana, fibra caprina, de llama y vicuña). Chubut, Jujuy y Neuquén*. (2008). Unión Industrial Argentina – Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Nación.

Di Boscio, C. (2017). *The Ethics Of Vicuña, The Most Expensive Sustainable Fibre On Earth*. Eluxe Magazine.

*Driving Circular Fashion and Textiles* (2019). European Clothing Action Plan. European Union.

*El sector de la indumentaria en Argentina.* (2010). Instituto Nacional de Educación Tecnológica (ITEC).

Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2011). *Continuidades y cambios en el desarrollo productivo argentino 1990-2010.* UNQ – Centro REDES.

Ferreira, E. (2011). La Argentina en el mercado mundial de cueros. En revista CIMA, N.º 91. CIMA.

Ferreira, E. (2012). *Estudio de Factibilidad Comercial. Proyecto Desarrollo tecnológico de procesos y productos innovadores para la cadena de valor de camélidos.* Fondo Argentino Sectorial, Ministerio de Ciencia, Tecnología, e Innovación Productiva.

Ferreira, E. y Schorr, M. (2013). *La industria textil y de indumentaria en la Argentina. Informalidad y tensiones estructurales en la posconvertibilidad.* En Schorr, M. (Coord.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Miño y Dávila.

Ferreira, E. y Schorr, M. (2013). *La industria del cuero en la posconvertibilidad: reactivación y especialización regresiva.* En Schorr, M. (Coord.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Miño y Dávila.

Flôres Júnior, R. G. (2010). A fragmentação mundial da produção e comercialização: conceitos e questões básicas. En: Álvarez, R., Baumann, R. y Wohlers, M. (Eds.), *Integração produtiva: caminhos para o Mercosul.* Brasília: ABDI, Série Cadernos da Indústria, v. 16.

Furtado, C. (1964). *Desarrollo y Subdesarrollo*. Eudeba.

Gaggero, J. (2012). Argentina: problemas del pasado y progresos recientes. En Revista Realidad Económica, N.º 269. IADE.

García Fernández, J. J. (1993). *Análisis del mercado de pelos finos de camélidos sudamericanos de la Argentina*. Fundación para la Conservación de las Especies y el Medio Ambiente (FUCEMA).

Gereffi, G. (1994). *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: how US retailers shape overseas production networks*. En Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (Eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, pp. 95-122.

Gereffi, G. y Fernández-Stark, K. (2011). *Global Value Chain Analysis: a Primer*. North Carolina Duke University.

*Global Powers of Luxury Goods 2017, The New Luxury Consumer* (2017). Deloitte University EMEA CVBA.

Gould, W. (05 de febrero de 2018). Family affair at Schneider. *Farm Weekly*.

*Informe de Exportación de Lanás*. (2011). Federación Lanera Argentina.

*Informe de Exportación de Lanas (2017)*. Federación Lanera Argentina.

*Informe sector textil lana (2011)*. Dirección de Oferta Exportable; Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Buenos Aires.

*Informe sobre encuesta 2013*. (2013). Fundación Pro Tejer.

*Informe sectorial: sector de la industria de la indumentaria (2010)*. Dirección de Oferta Exportable, Dirección General de Estrategias de Comercio Exterior, Subsecretaría de Comercio Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

Kasterine, A. y Lichtenstein, G. (2018). *El comercio de fibra de vicuña: consecuencias para la conservación y los medios de vida de las poblaciones rurales*. Centro de Comercio Internacional (ITC).

Kestelboim, M. (2012). *Las cuentas pendientes de la reindustrialización textil*. Fundación Pro Tejer.

Kirchain, R.; Olivetti, E., Reed Miller, T. y Greene, S. (2015). *Sustainable Apparel Materials*. Materials Systems Laboratory.

Kosacoff, B. (2000). *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones*. CEPAL.

Kulfas, M. (2009). *Cambio de régimen y dilemas del largo plazo. La economía argentina 2003-2007*. AEDA.

Lamelas, K., Pondé, M. y Sánchez Proaño, M. (2010). *Anuario Sector Camélidos*. Dirección de Ovinos, Porcinos, Aves de granja y Pequeños Rumiantes, Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, Buenos Aires.

Lamelas, K., Pondé, M. y Sánchez Proaño, M. (2011). *Anuario Sector Camélidos*. Dirección de Ovinos, Porcinos, Aves de granja y Pequeños Rumiantes, Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, Buenos Aires.

Lieutier, A. (2010). *Esclavos, los trabajadores costureros de la Ciudad de Buenos Aires*. Retórica ediciones.

Loro Piana refuerza su cadena de suministro con la compra de la argentina Sanin (28 de mayo de 2013). *Modaes.es*.

LVMH compra el 80% del fabricante italiano de tejidos Loro Piana por 2.000 millones de euros (8 de julio de 2013). *Moda.es*.

Lucero, J. C. (2017). *La industria textil en crisis bajo las políticas económicas actuales*. Revista Realidad Económica, N.º 311. IADE

Lukens N. (2013). *The Coat Route: On the Trail of the \$50,000 Coat*. Scribe Publications.

Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013). *La extranjerización de la industria argentina en la posconvertibilidad. Un análisis del poder económico sectorial*. En Schorr, M. (Coord.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Miño y Dávila.

Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013). *Dinámica externa de la economía argentina. Un análisis a partir de las grandes firmas*. En Schorr, M. (Coord.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Miño y Dávila.

Marino, P. (2013). *Cadena de valor de las fibras camélidas*. Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

*Medición de la informalidad sectorial*. (2010). Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

Mueller, J. Coord. (2011). *Documento Base de Programa Nacional: Fibras Animales*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

Mueller, J., Rigalt, F., Cancino, A. y Lamas, H. (2010). *Calidad de las fibras de camélidos sudamericanos en Argentina*. En Quispe E. C. y Sánchez V. G. (Eds.), *International Symposium on Fibers from South American Camelids, Conferencias Magistrales*, Huancavelica, Perú.

Noyola, J. (1956). *El desarrollo económico y la inflación en México y otros países*

Latinoamericanos. En Investigación Económica, N.º 16. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Pinto, A. (1965). *Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano*. En El trimestre Económico, N.º 125. Fondo de Cultura Económica.

Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina. En El trimestre económico, vol. 37, N.º 1. Fondo de Cultura Económica.

Prébisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL.

Prébisch, R. (1964). *Nueva política comercial para el desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.

*Pulse Of The Fashion Industry Update 2019* (2019). Boston Consulting Group's BCG & Global Fashion Agenda And Sustainable Apparel Coalition.

Remy, N., Speelman, E. y Swartz, S. (2017). *Style That's Sustainable: A New Fast-Fashion Formula*. McKinsey & Company.

Roberts, A. y Rotondi, F. (31 de mayo de 2016). Can the \$42,000 Overcoat Survive as Part of LVMH's Empire? *Bloomberg*.

Santarcángelo, J. (27 de mayo 2013). Radiografía de la industria nacional. Logros y desafíos. *Diario Página 12*.

Santarcángelo, J. y Padín, J. (2019). *La reinstauración del neoliberalismo en Argentina durante el gobierno de la Alianza Cambiemos (2015-2019)*. En *Realidad Económica*, vol. 48 N.º 326, La Soberanía argentina en juego. IADE.

Santarcángelo, J., Padín, J. y Vitto, C. (2021). *Los desafíos de la industria. Reflexiones a partir del caso argentino en la posconvertibilidad (2003-2019)*. FLACSO.

Santarcángelo, J., Schteingart, D. y Porta, F. (2017). *Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo*. CEC Año 4, N.º 7.

Schorr, M. (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Edhasa.

Schteingart, D. (2017). *El rol del Estado en los encadenamientos basados en recursos naturales: el caso noruego*. CIECTIC.

Schteingart, D. y Coatz, D. (2015). *¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina?* Boletín Informativo Techint N.º 349.

Schteingart, D. y Coatz, D. (2016). *La industria argentina en el siglo XXI: entre los avatares de la coyuntura y los desafíos estructurales*. Boletín Informativo Techint N.º 353.



Sparavigna, A. (2008). *Plasma Treatment Advantages for Textiles*. Politecnico di Torino.

*State of Fashion 2018* (2018). Business Of Fashion & Mckinsey.

Sunkel, O. (1989). Institucionalismo y estructuralismo. En *Revista de la CEPAL*, N.º 38. CEPAL.

Sztulwark, S. y Juncal, S. (2014). *Innovación y Producción en la Industria Manufacturera: Estudio Comparativo de Cadenas Globales*. Revista JOTMI, volumen 9, N.º 4.

*True-Luxury Global Consumer Insight* (2019). Boston Consulting Group & Altagamma.

Una mirada sobre la cadena del cuero y sus manufacturas (2011). Saber Cómo, N.º 101, INTI.

Vilá, B. y Lichtenstein, G. (2006). *Manejo de vicuñas en la Argentina Experiencias en las provincias de Salta y Jujuy*. En Bolkovic, M. L. y D. Ramadori (Eds.), *Manejo de Fauna Silvestre en la Argentina. Programas de uso sustentable*. Dirección de Fauna Silvestre, Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable.

Wainer, A. (2021). *Una nueva "década perdida" en la Argentina y su crónica crisis en el balance de pagos*. En Cuadernos de Economía Crítica, Vol. 7 N.º 14. SEC.

Wainer, A. (2019). *¿Desarrollismo o neoliberalismo? Una economía política del macrismo*. En Realidad Económica, vol. 48 N.º 324, Sin dinero para el trabajo. IADE.

Wainer, A. y Schorr, M. (2013). *Inserción de la industria argentina en el mercado internacional: perfil de especialización según densidad tecnológica de los productos*. En Schorr, M. (Coord.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Miño y Dávila.

Wendlandt, A. (9 de julio de 2013). LVMH says buys control of Loro Piana for 2 billion euro. *Reuters*.



**FLACSO**  
ARGENTINA

Facultad  
Latinoamericana de  
Ciencias Sociales.  
Sede Argentina.

**Área de Economía  
y Tecnología.**