

**Productos de alpaca: identificación
de oportunidades para el
suministro peruano en Suecia**

PROMPERU



Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	3
ÁMBITO DE ESTUDIO ESPECIALIZADO: SECTOR Y LÍNEA DE PRODUCTO.....	6
Líneas de producto.....	6
ANÁLISIS DE SUMINISTRO EN SUECIA.....	8
Producción.....	8
Importaciones del Perú	14
Exportaciones	17
Análisis de la competencia	19
Rutas de acceso.....	41
Costos aproximados de logística.....	41
Principales agencias de envío	42
Canales de mercadeo.....	43
Precios.....	49
ANÁLISIS DE DEMANDA	54
Perfil del consumidor	54
Análisis de tendencias	55
Percepción del producto peruano.....	58
REQUISITOS PARA ACCEDER AL MERCADO.....	59
Medidas arancelarias.....	59
Normativas	60
Otra normativa	60
Certificación	62
ACTIVIDADES PROMOCIONALES	64
Ferias.....	64
Exhibiciones.....	66
Publicaciones especializadas	67
CONTACTOS DE INTERÉS	68
A nivel institucional	68
A nivel comercial	69
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
Conclusiones	70
Recomendaciones.....	71

RESUMEN EJECUTIVO

Este estudio de mercado, realizado por Globally Cool y encargado por PROMPERU, tiene como objetivo analizar el mercado sueco de los productos de alpaca e identificar las oportunidades futuras con el fin de aumentar el suministro de productos de alpaca, específicamente prendas de vestir y textiles para el hogar. Conclusiones basadas en el viaje de estudio a Suecia, entrevistas con los compradores potenciales e otras organizaciones relevantes y en la investigación de escritorio adicional, confirman que el mercado sueco de productos de alpaca es específico. Los principales hallazgos de los capítulos incluyen:

Demanda de productos de alpaca en Suecia

Suecia es un mercado relativamente pequeño, pero constante y en constante crecimiento para los productos textiles de fibra animal. Suecia es el 12º importador europeo con una importación de 363 millones de euros. Las prendas de vestir representan la mayor parte de las importaciones de productos textiles de fibra animal, con la tasa de crecimiento media anual de importaciones del 7%.

La importación de prendas de vestir de fibra animal a Suecia representa cerca del 8% de todas las importaciones o el 16% de prendas importadas de tejido de punto. Como se estima que las prendas de fibra de alpaca representan al máximo 1% de prendas de punto de calidad, se puede estimar que las importaciones de prendas de alpaca representan menos del 0,01% de las importaciones totales de prendas de vestir o el 0,1% de las importaciones totales de prendas de punto.

La mayoría de las prendas importadas de pelo de animales en Suecia son los modelos femeninos.

La importación de hilados de alpaca a granel procedentes del Perú y destinados a los fabricantes de moda, había aumentado constantemente en los últimos años, pero la importación de hilados destinados a las ventas al por menor para tejido a mano aumentó enormemente en 2016, por más del 4000%. La razón del aumento de la importación es que el mayorista de hilos en Suecia, la empresa Drops Design, importó la mayor parte de sus hilados a través de su sucursal sueca en 2016, en lugar de hacerlo a través de su oficina central noruega, práctica habitual antes de 2016. Debido a eso, la importación de hilados de alpaca en Noruega disminuyó, ya que fue sustituida por la importación en Suecia.

La importación de prendas de alpaca en Suecia aumentó después de 2013, pero disminuyó en 2016. Aproximadamente el 75% de las prendas de alpaca importadas de Perú a Suecia son prendas femeninas y el 25% las prendas masculinas. La mayor parte de las prendas importadas de alpaca peruana consiste en suéteres, pulóveres y cardigans, seguidos de las camisetas de alpaca (camisetas, blusas, chalecos, etc.) y calcetines.

Competidores

Los principales competidores a nivel de producto son las prendas de lana de oveja, seguidas de productos de cabra (cachemir y mohair) y productos de conejo (angora). El uso de las fibras de alpaca e otras animales (lama, guanaco, camello, vicuña, yak y búfalo) en la producción de prendas de vestir en Suecia es muy pequeño.

El sector sueco de lana de oveja depende de la importación, ya que la industria sueca de lana no es autosuficiente. La industria de lana en Suecia hoy consiste en propietarios de ovejas, hilanderías, tejedurías y pequeñas empresas de artesanía y diseño. Las principales marcas de lana que se venden en Suecia son principalmente de proveedores noruegos. Por lo tanto, Noruega puede ser considerada como el principal competidor en el nivel de producto, la producción y venta de lana y que los consumidores suecos lo perciben como un producto de alta calidad.

Las importaciones de prendas de cachemira están dominadas por China y Hong Kong, con una indicación aproximada de que la importación de suéteres de cachemira es al menos el doble de los suéteres de alpaca.

Los tres principales proveedores de lana y de pelo fino de animal para Suecia son China, Alemania y Dinamarca, que representan alrededor de la mitad de las importaciones totales. Con respecto a los textiles para el hogar de fibra animal, India es el principal proveedor, seguida por Alemania y Dinamarca. La presencia de Bolivia como el proveedor de productos de alpaca en el mercado sueco es insignificante, con la excepción de los juguetes de alpaca y las pequeñas artesanías donde la oferta es más significativa.

Sector de análisis

La mayoría de los productos vendidos por las compañías suecas de moda se producen en el extranjero. La mayoría de las empresas de la industria de moda sueca que participan en el comercio de alpaca son pequeñas: propietarios individuales (sin empleados) y microempresas.

La mayoría de los productos de alpaca en Suecia son uno o dos artículos coloreados. Los colores más comunes son los diferentes tonos de gris, negro, blanco y los llamados colores de "tierra" como el ocre, marrón, carbón o piedra. En general, la mayoría de las empresas entrevistadas coinciden en que las prendas tradicionales típicas del Perú son demasiado coloridas para el mercado sueco, ya que los consumidores prefieren la simplicidad.

Las principales empresas suecas de moda (como H&M, Lindex o Kappahl) venden un número limitado de estilos, que normalmente contienen entre 3 y 15% de fibras de alpaca en las mezclas. Sus fibras de alpaca con el acrílico, el nilón, el spandex y la poliamida se importan generalmente de China o de Italia.

Muchas empresas tienen más de un papel en la cadena de suministro. Por ejemplo, la mayoría de las empresas del negocio de alpaca venden los productos en línea a los consumidores finales. También, hay muchos ejemplos de comercio directo con los proveedores peruanos en la forma de subcontratación, donde el papel de los importadores como intermediarios no existe.

El mercado de alpaca en Suecia puede dividirse aproximadamente en 5 segmentos:

- **Proveedores generales de prendas de vestir con un fuerte enfoque en los géneros de punto** (Gant, Bestseller, Tigre de Suecia, Filippa K, Casa de Dagmar, Rodebjer,...)
- **Proveedores de ropa artesanal y sostenible** (Macka, Birc a Brac, Pernilla Svenre, empresas de Comercio Justo,...)
- **Proveedores de textiles para el hogar** (Millen Notti, Beach House,...)
- **Proveedores de regalos y artesanía** (Afro Art,...)
- **Minoristas especializados en línea** (Luisa Fashion, Alpacka Koncept, Tolefsbo,...)

Análisis de tendencias y consumidor

Los consumidores suecos compran anualmente 15kg de textiles per capita, lo que equivale a unas 150.000 toneladas en total. De este consumo, la mayor proporción de fibras es sintética (49%), mientras que la lana y fibras similares son alrededor del 3%. El consumo de alpaca se estima en aproximadamente 60 toneladas por año. Los consumidores suecos generalmente no están bien informados sobre la alpaca como material.

El consumidor objetivo típico del segmento de alto precio de prendas de alpaca y textiles para el hogar es de 30-45 años de edad, interesado en el consumo sostenible, educado y prefiere diseños simples y minimalistas. Los consumidores suecos acuden regularmente a los centros comerciales, con un 35% de los encuestados que lo hacen al menos una vez a la semana.

Las principales tendencias de mercado son las siguientes:

- Moda orgánica
- Moda sostenible y reciclaje
- Comercio ético
- Venta al por menor por internet

Las empresas especializadas en géneros de punto o tienen una gran parte de los géneros de punto en su oferta son un mercado objetivo potencial para los proveedores peruanos de alpaca. Esas empresas producen muchos estilos que también incluyen mezclas de alpaca, pero suelen estar dirigidos a los segmentos de mercado de mayor precio.

ÁMBITO DE ESTUDIO ESPECIALIZADO: SECTOR Y LÍNEA DE PRODUCTO

Este estudio proporciona la información del mercado sueco de los productos de alpaca. Debido a un alto aumento de las importaciones de alpaca en el último año, Suecia es elegido como un mercado interesante para los productos peruanos de alpaca. Su clima de largos inviernos, donde la alpaca se puede utilizar como un buen material para el calentamiento del cuerpo, también lo convierte en un mercado interesante. Además, Suecia es un país con un alto nivel de vida donde los consumidores pueden darse el lujo de comprar prendas de mayor precio como los productos de alpaca. Por último, Suecia es interesante como un país en el que los consumidores tienen un gran interés en la moda sostenible, la responsabilidad social de las empresas y las prácticas éticas de comercio.

Líneas de producto

La clasificación de los productos de alpaca incluye una gama muy amplia de otros productos hechos a base de fibras animales (como ovejas, merino, vicuña, mohair y cachemira) en el Sistema Armonizado (SA). No existen códigos internacionales específicos para los productos de alpaca. Por lo tanto, en este estudio se definen los valores y tendencias del comercio mundial (capítulo 3) para Suecia en lo que respecta a las prendas de lana y pelo fino de animal y los artículos del hogar. Productos de alpaca y sustitutos cercanos caen en esta categoría de lana y pelo fino. Como se puede ver en la tabla a continuación, los accesorios (como bufandas, guantes, etc.) también están incluidos en la categoría de prendas de vestir en este caso. Estas líneas de productos incluyen los tipos de prendas de vestir y artículos para el hogar que se enumeran a continuación.

Figure 1: Descripción de productos y códigos de SA usados en el estudio

Línea de producto	Línea arancelaria nacional	Subgrupos
Prendas de lana y pelo fino de animal	61019020, 61019080, 61021010 61021090, 61023090, 61033100 61043100, 62011100, 62021100 62029100, 62033100, 62043100	Abrigos, chaquetas, etc.
	61169100	Guantes
	61171000, 62142000	Bufandas, chales
	61069010	Camisas, blusas, etc.
	61044100, 61045100, 62042100 62044100, 62045100	Faldas, vestidos, etc.
	61159400	Calcetines

	61031010, 62031100, 62114100	Trajes
	61101110, 61101130, 61101190 61101210, 61101290, 61101910 61101990	Suéteres, cardigans, etc.
	61034100, 61046100, 62034110 62034130, 62034190, 62046110 62046185	Pantalones, etc.
	61099020	Camisas, etc.
	61178080, 61179000	Otros
Textiles del hogar	57011010, 57011090, 57023180 57024190, 57029100, 57029900 57031000	Alfombras
	63012010, 63012090	Mantas, rugs etc.
Tejidos	51111100, 51111900, 51112000 51119010, 51119091, 51119098 51121100, 51121900, 51122000 51123010, 51123080, 51129010 51129098, 60031000, 60061000	
Hilado	51011100, 51021930, 51031010 51032000, 51040000, 51051000 51052900, 51053900, 51061010 51061090, 51062010, 51062091 51062099, 51071010, 51071090 51072010, 51072030, 51072051 51072059, 51072091, 51072099 51081010, 51081090, 51082010 51082090, 51091010, 51091090 51099000, 51100000, 55096100	

Fuente: Globally Cool

ANÁLISIS DE SUMINISTRO EN SUECIA

Producción

La producción de fibras y prendas de vestir de alpaca en Suecia es insignificante. Los primeros animales de alpaca fueron importados en Suecia en 1995 y el número de granjas en Suecia que tienen alpacas están aumentando constantemente. Sin embargo, la mayoría de las granjas sólo tienen unos pocos animales de alpaca, que se mantienen más como mascotas y también como una especie de atracción en el turismo rural. El número actual de animales de alpaca en Suecia es de más de 2500. El problema principal en el crío de los animales es la reproducción y la Universidad Sueca de Ciencias Agrícolas está tratando de mejorar la reproducción de alpaca a través de programas de inseminación artificial.



Los actuales criadores de alpacas están unidos en la Asociación sueca de la alpaca ([Swedish Alpaca Association](#)), que tiene casi 200 miembros. Los miembros de la asociación firman un código ético que les obliga (entre otros temas) a tratar a los animales éticamente, vender o mantener alpacas hasta que mueren naturalmente (lo que significa más de 20 años) y nunca los matan. La asociación organiza exposiciones de alpacas cada año en abril.

El precio medio de venta de las hembras de alpaca en Suecia es alrededor de 15.000 SEK (1.700 US \$) y para los jóvenes machos 10.000 SEK (1.170 US \$). El precio de las hembras embarazadas es de 45.000 SEK (5.290 US \$). El precio medio de venta de la lana de alpaca sin procesar es de 50 SEK/100 g, para lana cardada 100SEK/100g y para hilo de alpaca cerca de 300 SEK/100g. Sin embargo, a veces



algunos hilados de la producción nacional se venden al precio mucho más bajo.

Los dueños de alpacas hacen girar sus vellones, los venden a otros hilanderos manuales o los envían a hilanderías que aceptan vellón de alpaca y llevan el hilo listo para vender en sus tiendas. Algunas alpacas

no tienen calidad de hilatura y su lana se usa en huertas o simplemente se considera como basura. Algunos criadores procesan lana en una de las 6 hilanderías existentes que aceptan lana de alpaca.

Parece que el funcionamiento de una hilandería no es un negocio rentable en Suecia, ya que requiere largas horas de trabajo y no es rentable. Por lo tanto, su número está disminuyendo.

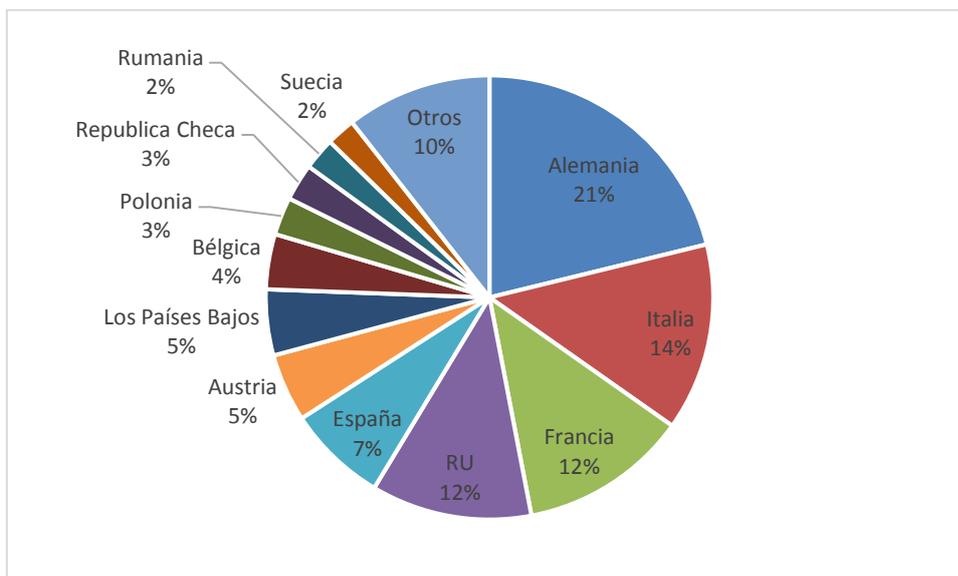
Las hilanderías actuales que producen hilados de alpaca de lana de alpaca sueca son las siguientes:

- [Alpaca of Sweden](#) (están planeando venderla)
- [Båvens Spinnhus](#)
- [Design & Hantverk Gotland](#) (hilandería recientemente comprada de [Ull i Väst](#) que terminó su producción)
- [Solkustens Spinneriverkstad](#)
- [Wålstedts Textil verkstad](#)
- [Karlsbergsgården](#)

Las hilanderías suecas producen muy pequeñas cantidades de hilo, que se utiliza principalmente para tejer a mano. Los productos suecos de alpaca incluyen principalmente un número limitado de accesorios tejidos a mano, tales como bufandas o casquillos, que se venden en línea o en algunos acontecimientos y exposiciones locales. Ninguna de las marcas o diseñadores suecos más famosos utiliza el hilo sueco de alpaca. La opinión de los diseñadores que tienen experiencia con el hilo sueco de alpaca es que la calidad es mucho menor que la del alpaca peruano.

Importaciones

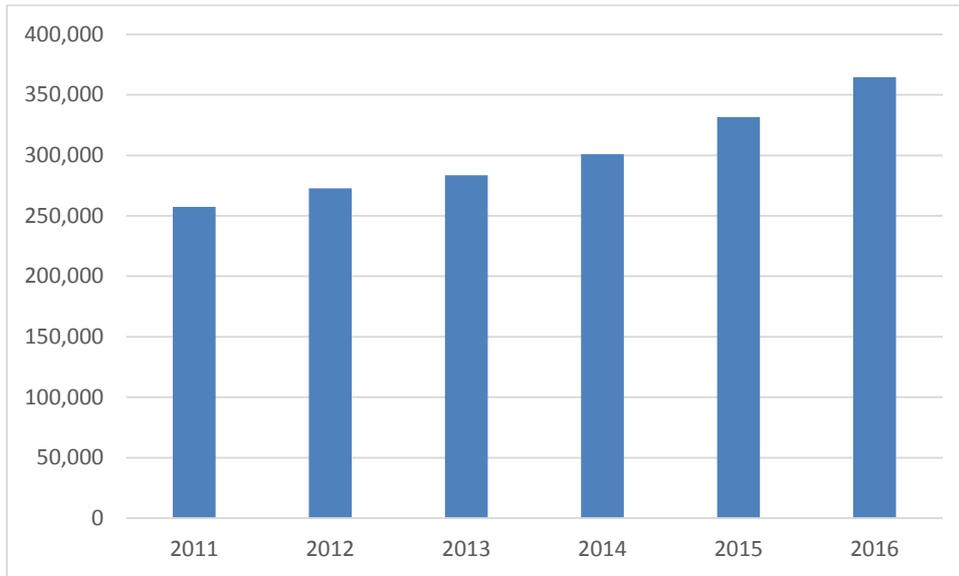
Figura 2: Estructura europea de la importación de los productos textiles de lana y pelo fino de animal, 2016



Fuente: ITC Trademap

Suecia es un mercado relativamente pequeño para los productos textiles de fibra animal. Se clasifica como el 12º importador europeo con una cuota de importación del 2% y un valor de importación de 363 millones de euros. El 49% de las importaciones totales del grupo, proviene de otros países europeos, mientras que el resto del 51% (184 millones de euros) proviene de los países fuera de Europa.

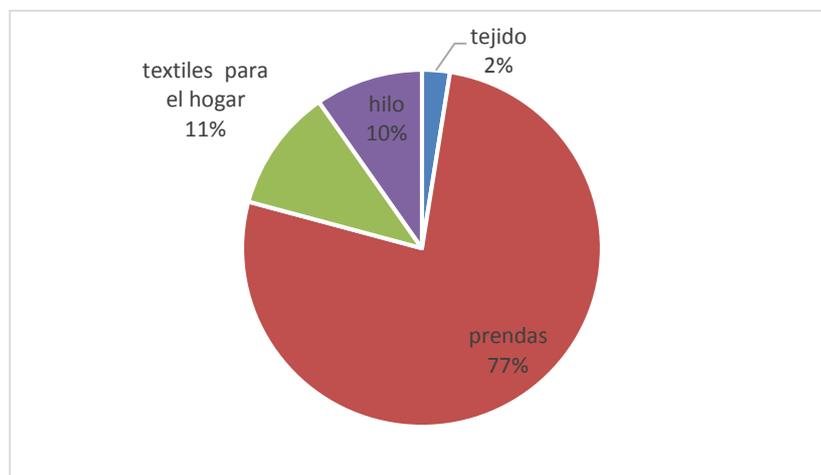
Figura 3: Las importaciones suecas de productos textiles de lana y pelo fino de animal, 2011-2016



Fuente: Eurostat

La importación de productos textiles de fibra animal en Suecia está aumentando constantemente. Desde 2011 la importación está creciendo a una tasa media anual del 7%, alcanzando un valor de € 363 millones en 2016. El valor importado en 2016 fue más de € 100 millones mayor que hace 6 años.

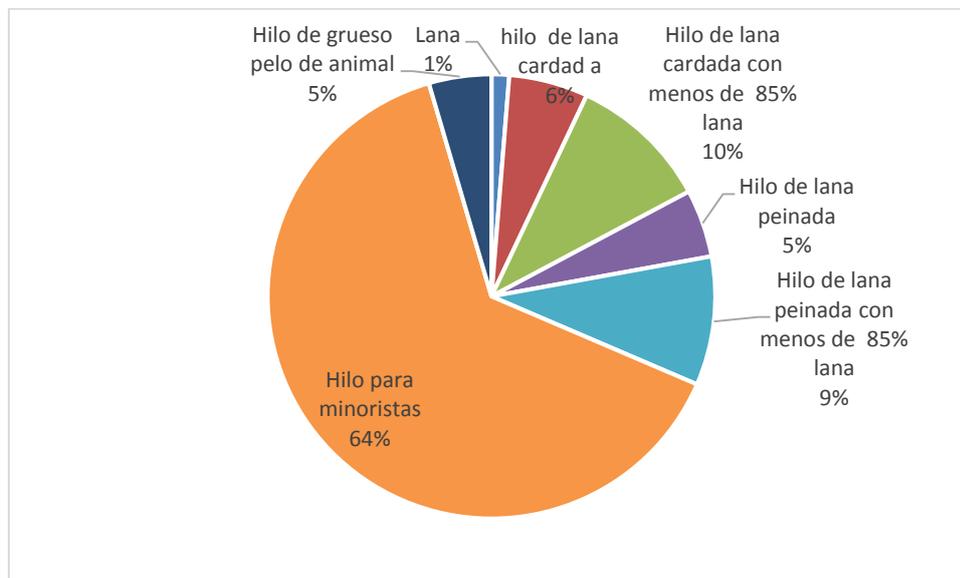
Figura 4: Estructura de las importaciones suecas de productos textiles de lana y pelo fino de animal, 2016



Fuente: Eurostat

Las prendas de vestir representan la mayor proporción de las importaciones de productos textiles de fibra animal, con una tasa media anual de crecimiento del 7%. La mayor tasa de crecimiento de las importaciones en todo el grupo de productos seleccionados es del 82% para los tejidos. Las importaciones de telas aumentaron de € 450 mil en 2011 a € 9 millones en 2016.

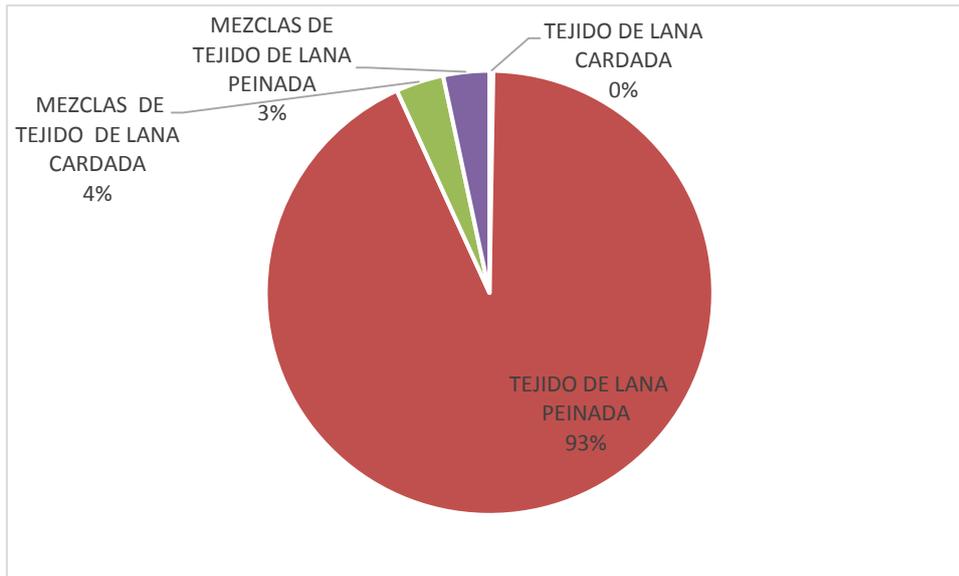
Figura 5: Estructura de las importaciones suecas de materias primas textiles de lana o pelo de animal, 2016



Fuente: Eurostat

La importación de materias primas textiles de lana y pelo de animales estaba aumentando constantemente a una tasa de crecimiento anual del 15% en los últimos 5 años, alcanzando un valor de 35 millones de euros en 2016. Todos los productos del grupo muestran un crecimiento de las importaciones, excepto el hilo peinado que muestra una disminución media anual de importaciones de -4% desde 2011. La mayor parte de importaciones de este grupo consiste en hilados destinados a la venta al por menor, donde el valor de importación alcanzó más de 22 millones de euros en 2016. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que sólo el 10% del hilo importado para la venta al por menor es el 100% de hilados de lana animal, mientras que el 90% restante representa las mezclas de lana con otras fibras.

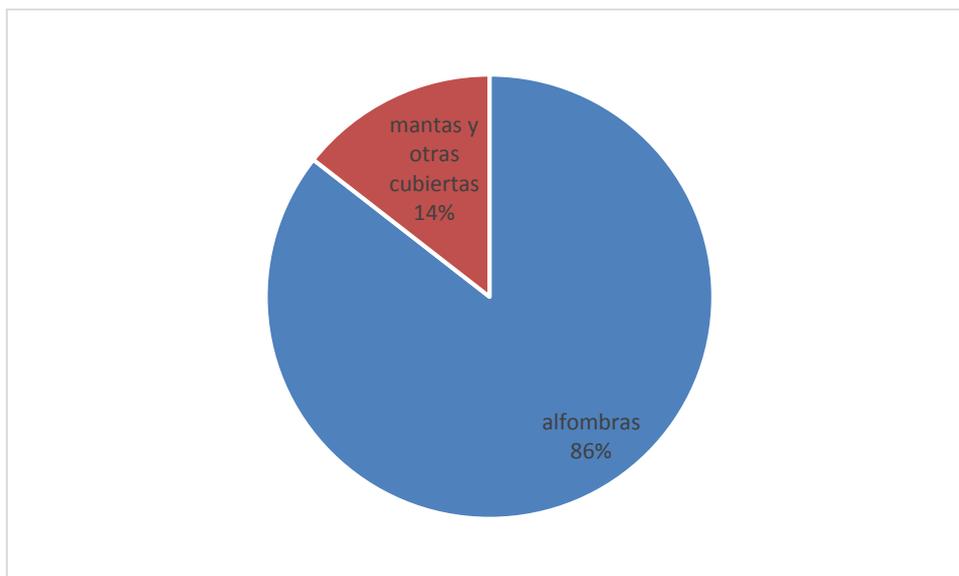
Figura 6: Estructura de importaciones suecas de telas de lana o pelo fino de animal, 2016



Fuente: Eurostat

La mayor parte de importaciones de tejidos de fibras animales consiste en tejidos de lana peinada que contienen más del 85% de lana o pelo fino. Estos tipos de tejidos también muestran un aumento en las importaciones. El menor porcentaje en el grupo se nota en las mezclas de tejidos que contienen menos del 85% de lana. En este grupo, la importación disminuyó de 1,6 millones de euros en 2013 a 300 000 euros en 2016.

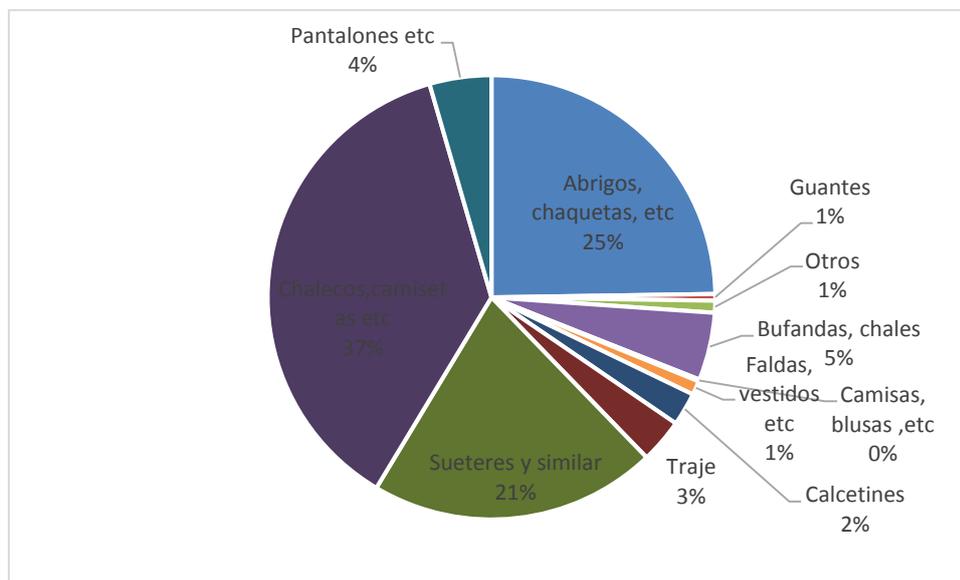
Figura 7: Estructura de importaciones suecas de textiles para el hogar hechos de lana o pelo fino, 2016



Fuente: Eurostat

Los textiles para el hogar de lana o pelo fino pueden dividirse en dos grupos de productos: "alfombras" y "mantas y otras cubiertas". Sin embargo, para algunos productos, como almohadas o cojines, no hay estadísticas exactas de importación, ya que su código SA no es lo suficientemente preciso como para diferenciar entre los diferentes rellenos de esos productos (como plumón, materiales sintéticos o lana). Las alfombras representan la mayor proporción de importaciones del grupo de hogares. Las alfombras tejidas representan la mayor proporción sueca de importaciones de alfombras de fibra animal (52%). La importación total de alfombras, mantas y otras cubiertas de fibra animal ha aumentado gradualmente en los últimos cinco años a un ritmo medio del 5%, alcanzando un valor de 34 millones de euros en 2016.

Figura 8: Estructura de las importaciones suecas de prendas de lana o pelo fino, 2016



Fuente: Eurostat

La importación de prendas de fibras animales en Suecia representa el 8% del total de las importaciones de prendas de vestir, o el 16% de las importaciones de prendas de punto. Como se estima que las prendas de fibras de alpaca representan un máximo de 1% de prendas de punto de calidad, se puede estimar que las importaciones de prendas de alpaca representan menos del 0,01% de las importaciones totales de prendas de vestir o el 0,1% de las importaciones totales de prendas de punto.

La importación de prendas de lana y pelo de animales en Suecia aumentó a una tasa media anual del 7% y alcanzó un valor de 280 millones de euros en 2016. La tasa de crecimiento del 7% es superior a la tasa general de crecimiento de importaciones de todas las prendas, que es del 5%. Esto significa que las prendas de fibra de animales están obteniendo lentamente cuotas de mercado en el mercado sueco de prendas de vestir.

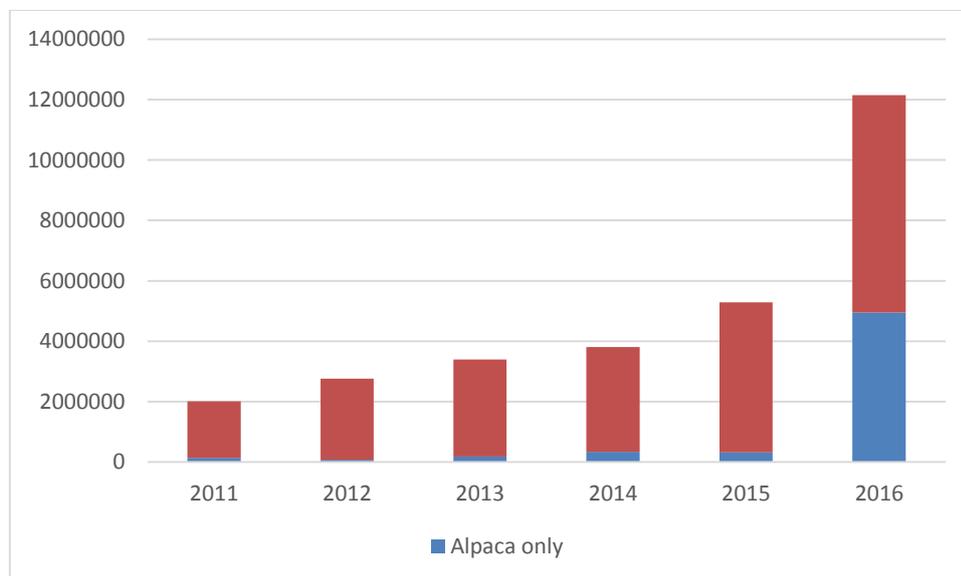
La mayor participación en importaciones tenían los chalecos de fibra animal y artículos similares, seguidos por abrigos, chaquetas, suéteres, cardigans y pulóveres. Las camisas y blusas tuvieron la menor cuota de importación (0,1%), pero su importación aumentó de 111 miles de euros en 2011 a 390 miles de euros en 2016.

La mayoría de las prendas importadas de pelo de animales en Suecia son modelos femeninos. En el grupo de suéteres y artículos similares, los modelos femeninos representan alrededor del 65% de las importaciones y los modelos masculinos el 35%. El único subgrupo de productos con una mayor proporción de modelos masculinos es el grupo de abrigos y chaquetas, donde los modelos masculinos representan el 60% de las importaciones.

Importaciones del Perú

La importación de textiles de lana o pelo fino de animal de Perú a Suecia se estaba incrementando gradualmente en los últimos años, con un crecimiento extremadamente alto en 2016. Aunque la proporción de productos de alpaca en el grupo de tejidos de fibras de animales era muy pequeña hasta 2015, alcanzó un 41% en 2016. Esto se debió principalmente a un aumento muy alto en la importación de hilados de Perú (Figuras 10 y 11).

Figura 9: Importaciones suecas de fibras animales de Perú y proporción de productos de alpaca (valor), 2011-2016

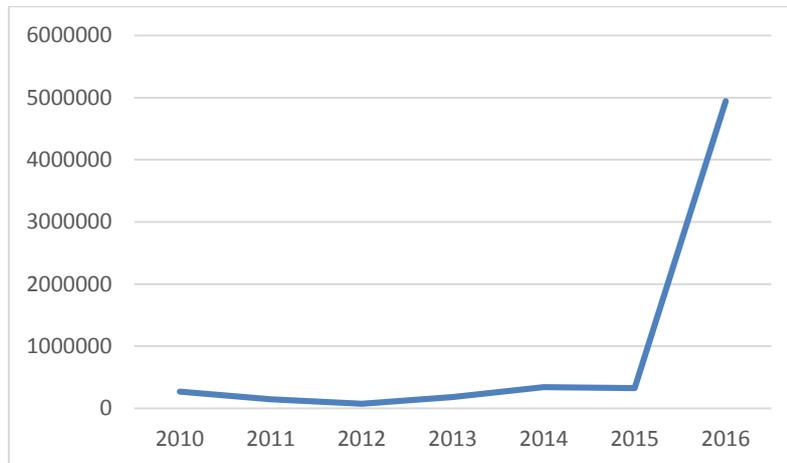


Fuente: Eurostat y Promperu

Aunque la importación de prendas de alpaca en Suecia disminuyó, la importación total de todos los productos de alpaca aumentó debido a un aumento muy alto de importaciones de materias primas

(especialmente hilados) de más de 4100% en el último año (de US\$ 117 mil en 2015 a casi US\$ 4,9 millones en 2016).

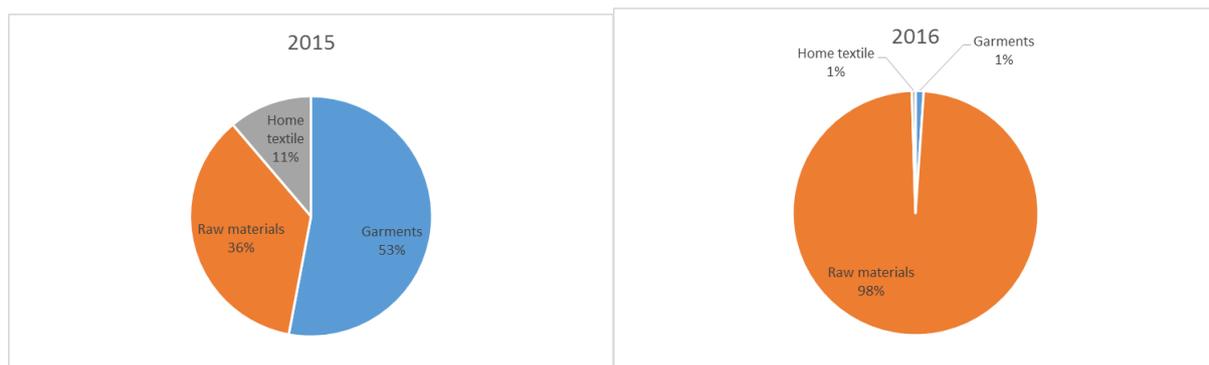
Figura 10: Importaciones suecas de productos textiles de alpaca de Perú, 2010-2016



Fuente: PromPeru

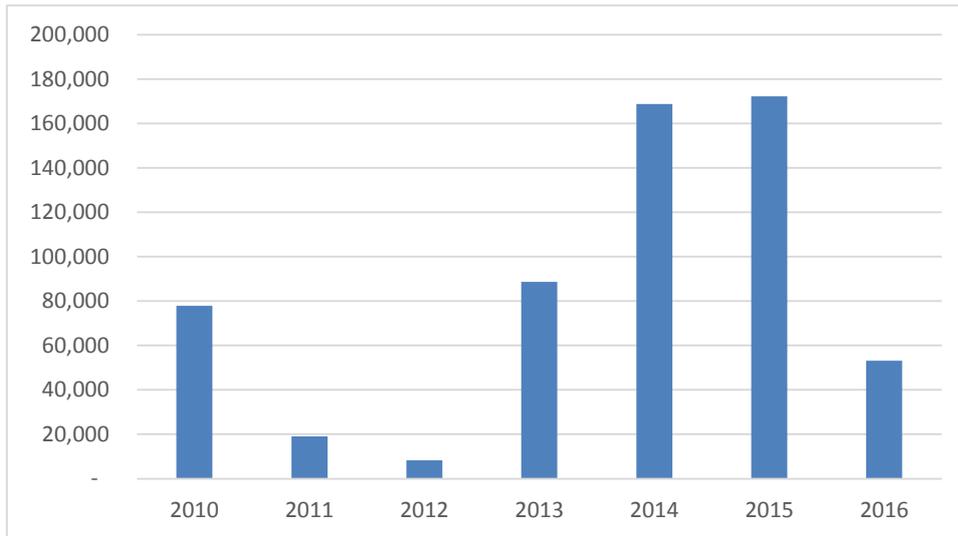
Este aumento de las importaciones cambió significativamente la estructura de los productos importados de alpaca en Suecia, donde el hilo y las fibras representaron casi el 98% de las importaciones totales de textiles de alpaca (Figura 11).

Figura 11: Estructura de las importaciones suecas de productos textiles de alpaca procedentes del Perú (valor de importación), 2015/2016.



Fuente: PromPeru

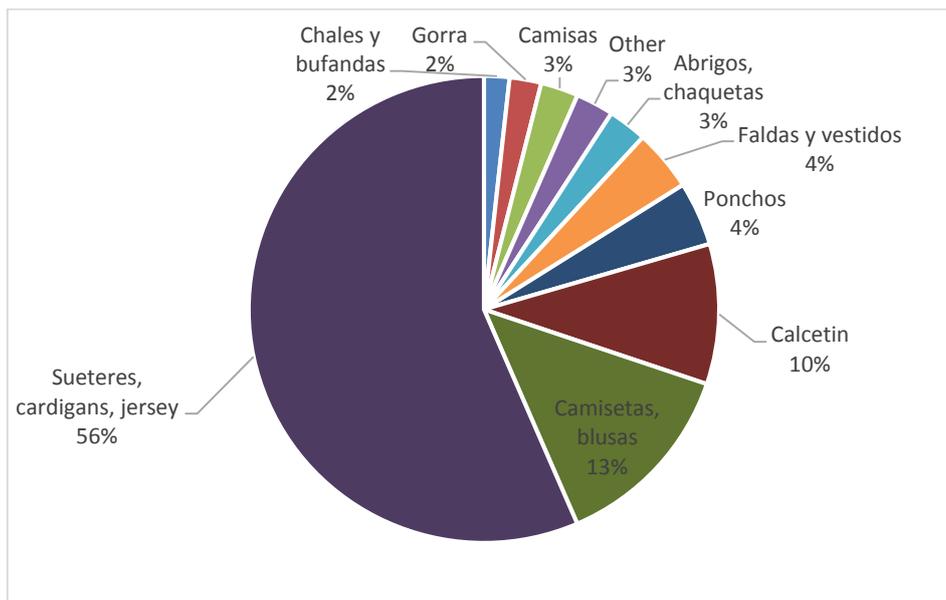
Figura 12: Importaciones suecas de prendas de alpaca procedentes de Perú (US\$), 2010-2016



Fuente: PromPeru

La importación de prendas de vestir de alpaca en Suecia aumentó después de 2013, pero disminuyó en 2016. Aproximadamente el 75% de las prendas de alpaca importadas de Perú a Suecia son prendas femeninas y 25% de prendas masculinas. La mayor parte de las prendas importadas de alpaca peruana consiste en suéteres, pulóveres y cardigans, seguidos de las camisetas de alpaca (camisetas, blusas, chalecos, etc.) y calcetines.

Figura 13: Estructura sueca de importación de prendas de alpaca importadas de Perú (valor de importación), 2016

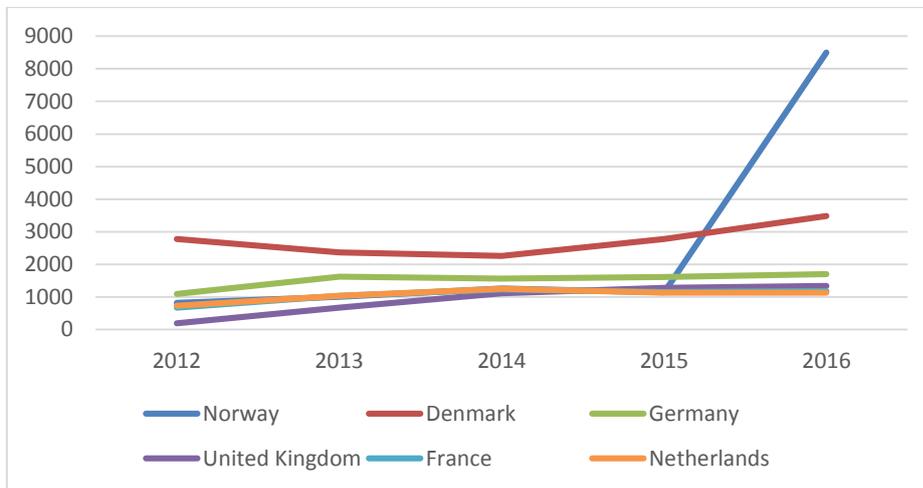


Fuente: PromPeru

Exportaciones

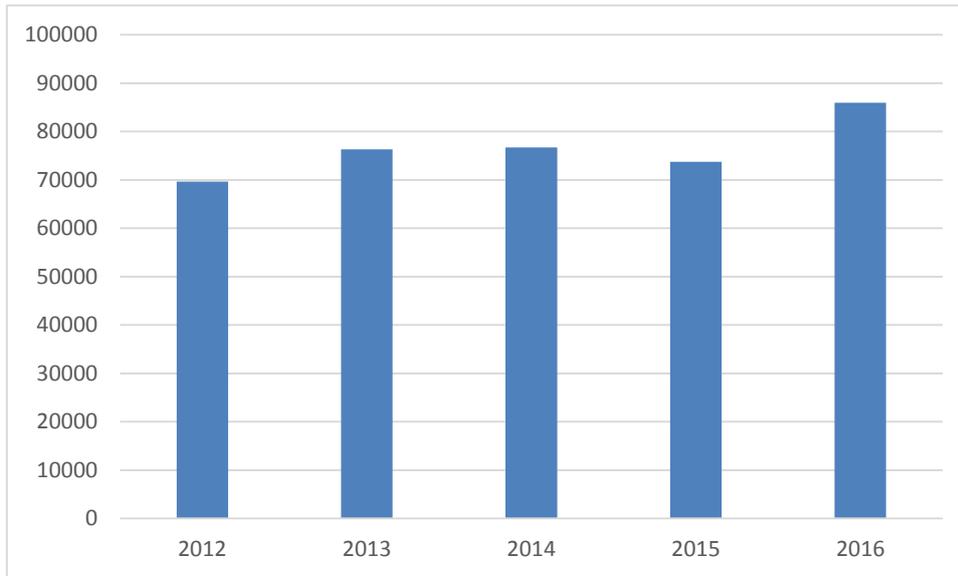
La exportación de prendas de alpaca y textiles para el hogar de Suecia es muy pequeña y consiste principalmente en suéteres y cardigans de mezclas de alpaca. Sin embargo, como muestran los datos de los hilados, se observa un aumento significativo de las exportaciones de hilados, especialmente a Noruega. Esto se debe al hecho de que el mayor importador escandinavo de hilos de alpaca, la empresa "Drops Design", importó hilados de alpaca a través de Suecia en 2016, en lugar de Noruega, y luego re-exportó ese mismo hilo a Noruega (véase la figura 14).

Figura 14: Exportación de hilados de lana y pelo fino de animal procedentes de Suecia (miles de US\$), 2012-2016



Fuente: Eurostat

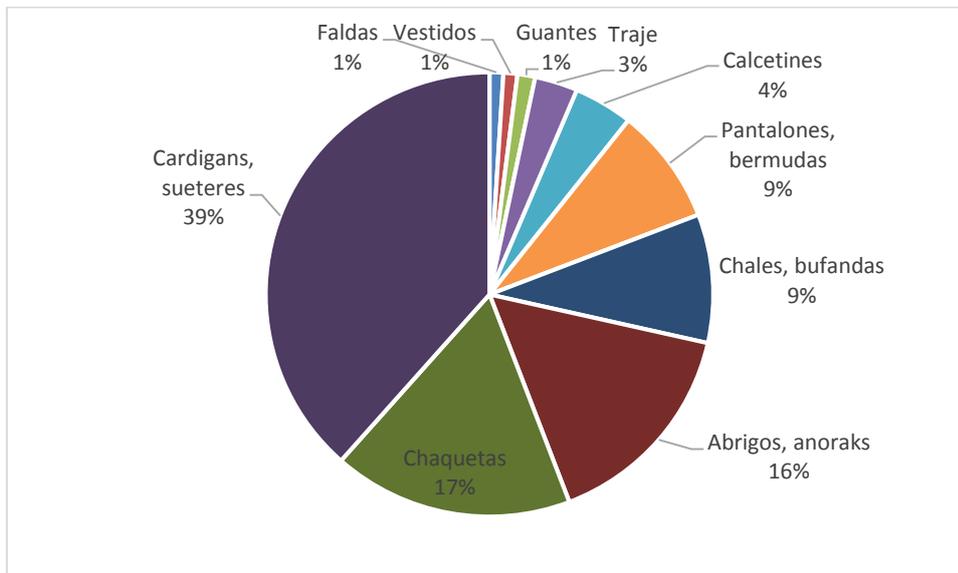
Figura 15: Exportación de prendas de lana y pelo fino de animal de Suecia (en miles de US\$), 2012-2016



Fuente: Eurostat

La exportación de prendas de fibras animales de Suecia es estable sin fluctuaciones significativas. En 2016 alcanzó un valor de 86 millones de dólares. Cardigans, suéteres y artículos similares representan la mayor parte de las prendas exportadas. El principal mercado objetivo para los cardigans de lana y suéteres es Noruega, que representa el 25% de las exportaciones suecas.

Figura 16: Estructura de exportación de prendas de lana o pelo fino de animal, 2016



Fuente: Eurostat

Los mantones y las bufandas muestran el mayor incremento en el valor de exportaciones en los últimos 5 años, alcanzando un valor de 8 millones de dólares en 2016, después de un incremento promedio anual

del 33%. El mercado más importante para la lana sueca y los mantones y pañuelos finales de pelo de los animales es Noruega, que representa el 36% de las exportaciones.

La exportación de textiles para el hogar es relativamente estable, sin fluctuaciones significativas en los últimos años. Las exportaciones de alfombras de lana y de pelo de animales han alcanzado un valor de 17 millones de dólares, con Noruega como principal mercado objetivo. La exportación de mantas de lana y de pelo de animales ha alcanzado un valor de 3,5 millones de dólares, con Alemania como principal mercado objetivo.

Filippa K es el mayor exportador sueco de productos de mezcla de alpaca.

Análisis de la competencia

Este análisis muestra qué países suministran los productos y qué productos se pueden considerar como productos sustitutivos.

Competencia en el nivel de producto

En un ámbito más amplio, todas las fibras naturales utilizadas en la producción de prendas de vestir pueden considerarse competidoras de los productos de alpaca. Sin embargo, una definición más precisa de los competidores de fibra de alpaca en el nivel del producto en Suecia sería diferentes tipos de fibras animales. Los competidores principales en el nivel del producto son las prendas producidas a partir de lana de oveja, donde Noruega es el mayor proveedor y el competidor más fuerte de productos de alpaca. Después de la lana de oveja, siguen los productos de cabra (cachemir y mohair) y productos de conejo (angora). El uso de alpaca y otras fibras animales (lama, guanaco, camello, vicuña, yak y búfalo) en la producción de prendas de vestir en Suecia es muy pequeño. La participación de las fibras de alpaca en prendas comercializadas en Suecia se estima en menos del 1% del mercado total de prendas de fibras animales.

La competencia en el mercado de la lana ovina

La cadena productiva de lana ovina en Suecia depende de la importación, ya que la industria lanera sueca no es autosuficiente. Hoy en día, los principales agentes de la industria textil lanera en Suecia son los propietarios de ganados ovinos, las hilanderías, las tejedurías y las pequeñas empresas diseñadoras y artesanales. También, se realizan los proyectos a nivel local y regional para comercializar la lana, ya que existe un gran interés y compromiso para desarrollar dicha industria. La industria ovina de Suecia actualmente no tiene equipos e instalaciones adecuadas para poder competir con los productores extranjeros. Como algunos otros países, Suecia tiene dificultades para conseguir rentabilidad económica de la lana doméstica muy basta.

En Suecia hay cerca de 20 diferentes razas ovinas divididas en cuatro grupos. Se calcula que hay 550.000 ovejas aproximadamente. Las fibras de la mejor lana ovina sueca (proveniente de raza Landrace finlandés) tiene diámetro entre 20 y 30 micras, mientras que la de la lana proveniente de otras razas suecas tiene diámetro mayor de 30 micras.

Las empresas que procesan lana sueca se pueden encontrar en el sitio web de [Asociación Sueca de Criadores de Ganado](#)

[Ovino](#). Todas las empresas que realizan el proceso de transformación primaria de lana son pequeñas. La mayor transformadora de lana es la pequeña empresa [Ullkraft](#), que produce las mantas y alfombras de lana. Sin embargo, utilizan principalmente la lana importada de Noruega y del Reino Unido



por los precios mucho más bajos que los de la lana sueca. Otra empresa comerciante, pero también transformadora de la lana sueca, es [Ullcentrum](#) - un mayorista de fibra natural y de ropa de materiales naturales. Además, tienen 2 tiendas propias y una tienda en línea. Ullcentrum vende a través de minoristas en varios países. Sin embargo, esta empresa también se dedica al comercio de los hilos de alpaca, así como de los productos de lana, y además de ser un competidor, presentan, también, un socio potencial para los proveedores peruanos.

El número de los subcontratistas en la industria de la moda que realizan la producción en Suecia es bastante bajo, lo que presenta oportunidad para las empresas de moda extranjeras, incluyendo los productores peruanos de prendas de vestir de alpaca. Hay sólo unas pocas marcas suecas locales especializadas exclusivamente en la producción de prendas de lana. Por ejemplo, la empresa [Sättila of Sweden](#) se especializa en la producción de gorros de lana. Otra marca especializada en la producción de prendas de punto con un gran número de modelos de lana merina es la empresa [Ivanhoe de Suecia](#). Ambas marcas mencionadas tienen fábricas en Suecia, lo que resulta bastante inusual en la industria de la moda sueca. Son muy pocas empresas en Suecia que también subcontratan la fabricación de productos tejidos de pelo de animal y de lana a otras marcas, como por ejemplo [A&H](#), [Marbäck Tricot](#) y [Trikåby](#).

Las principales marcas de lana que se venden en Suecia provienen principalmente de proveedores noruegos. Por lo tanto, Noruega puede ser considerada como el principal competidor en el nivel de producción, la fabricación y vendiendo la lana considerada por los consumidores suecos como un producto de alta calidad. El número de las ovejas noruegas es de alrededor de 1,1 millones, el doble que suecas, pero el número de animales ha estado disminuyendo constantemente en las últimas décadas. Los productores noruegos consideran que la



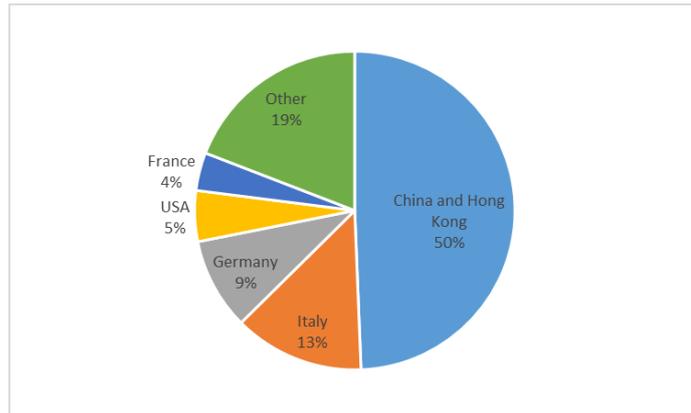
lana merina es su principal competidor y por eso promocionan la de Noruega como más duradera y lavable, tratando de demostrar sus ventajas sobre la merina. La principal marca noruega de prendas de lana en el mercado sueco es [Oleana](#), seguida por [Dale of Norway](#) y [Janus](#). El principal proveedor noruego de los hilos de lana y las fibras (incluyendo la alpaca) de Suecia es la fábrica de procesamiento de lana [Rauma](#). Sin embargo, hasta el 2016 el principal proveedor noruego de hilos de alpaca de Suecia fue una empresa llamada [Drops Design](#), pero esta empresa también tiene las oficinas de representación y los almacenes en Suecia y a veces importa hilos como si fuera una empresa sueca y no noruega.

Es importante destacar que las ofertas de muchas marcas internacionales incluyen las fibras de lana o la mezcla de lana en sus colecciones. Esas compañías internacionales pueden ser consideradas como competidoras de los proveedores peruanos de prendas de alpaca, pero al mismo tiempo como sus socios potenciales. Solo unas cuantas marcas venden exclusivamente los productos hechos de lana. Por ejemplo, la marca danesa [Kauni](#) está especializada en producción de las prendas de punto de lana que se vende en varias tiendas de Suecia.

Competencia en el mercado de cachemira

Figura 17 – Importación de los suéteres y los cardigans de cachemira en Suecia (cuota del valor importado) - fuente ITC Trademap, 2016

La mayoría de prendas de cachemira importadas proviene de China y Hong Kong. En grupo de suéteres y artículos similares, el porcentaje de importación de los suéteres de cachemira alcanza el 12%, mientras que los suéteres y los cardigans de pelo fino tienen una cuota de importación del 6%. Esto indica que



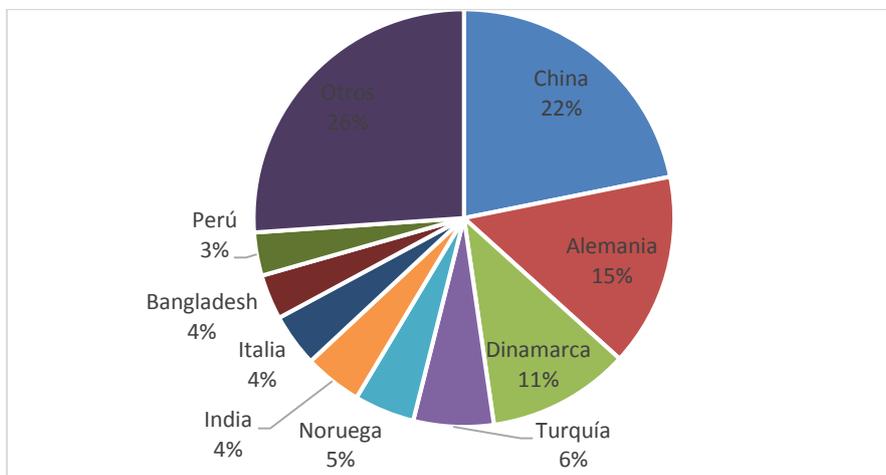
la importación de suéteres de cachemira es, por lo menos, el doble que la de los suéteres de alpaca. China también muestra un aumento significativo de las exportaciones de los cardigans de cachemira y los suéteres a Suecia, doblando el valor de las exportaciones de 1,2 millones de dólares en el 2015 a 2,7 US\$ en el 2016.

Muchas de las principales marcas especializadas en producción de las prendas de punto usan la cachemira para producir mezclas de fibras y también externalizan su producción a China. Algunas empresas comerciantes suecas de las prendas de cachemira son [Portia](#) (bufandas de cachemira), [Davida](#) (suéteres 100% de cachemira, cardigans y ponchos) y [Soft Goat](#) (amplia gama de productos de cachemira).

Competencia a nivel nacional

Una amplia gama de empresas que exportan productos de lana y pelo fino a Suecia pueden ser consideradas como competidoras de comercio de alpaca peruana en el mercado sueco. Si se limitan los datos a los productos de alpaca específicamente, sólo Bolivia es un competidor directo.

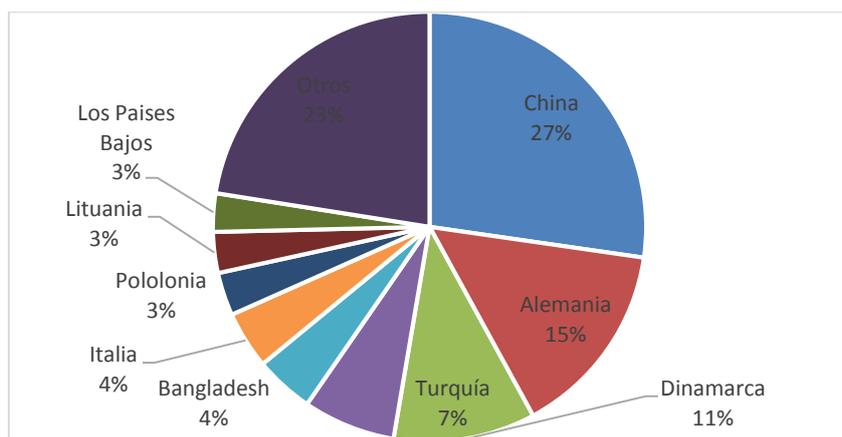
Figura 18 - Las importaciones suecas de todos los productos de lana y de pelo fino en el 2016 (cuota del valor importado)



Fuente: Eurostat

Los tres principales proveedores de los productos de lana y de pelo fino de Suecia son China, Alemania y Dinamarca que realizan casi la mitad de las importaciones totales. La importación del Perú ha tenido un aumento significativo de la tasa de crecimiento anual del 57%, tomando así la mayor parte de la cuota de mercado a costa de otros competidores. Sin embargo, este aumento de la cuota de mercado proviene principalmente de los hilados exportados. Cuando se trata de la exportación de prendas de lana y pelo fino a Suecia, el Perú ocupa el puesto 49. Entre otros proveedores líderes, Bangladesh ha aumentado sus exportaciones a Suecia en los últimos 5 años registrando una tasa de crecimiento anual del 37%.

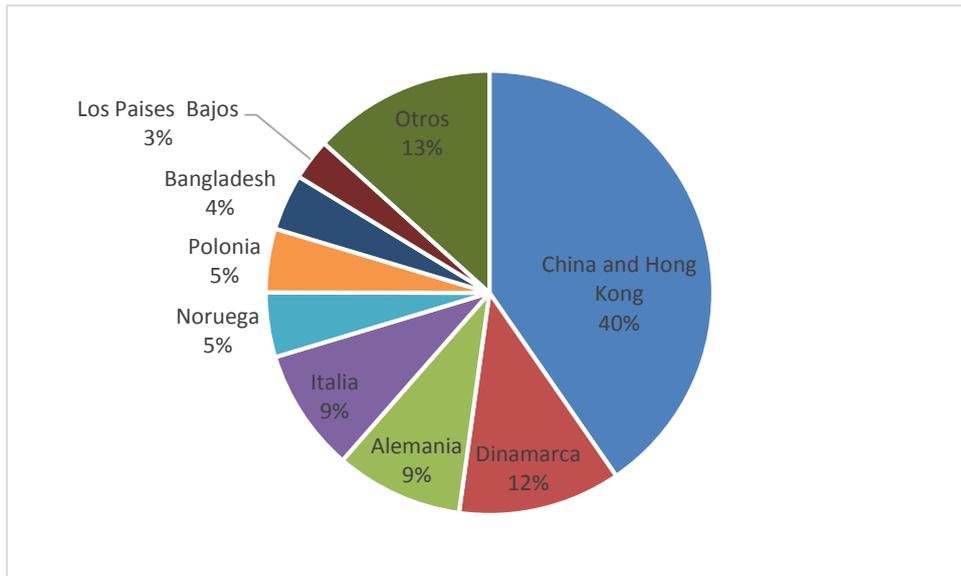
Figura 19 - Las importaciones suecas de prendas de vestir de lana y pelo fino en el 2016 (cuota de valor importado)



Fuente: Eurostat

La estructura de importaciones de prendas de lana o de pelo fino a Suecia es similar a la de la importación total, donde China, Alemania y Dinamarca representan más de la mitad del valor total de importación. Bangladesh también muestra un aumento significativo de las exportaciones con una tasa media de crecimiento anual del 27%.

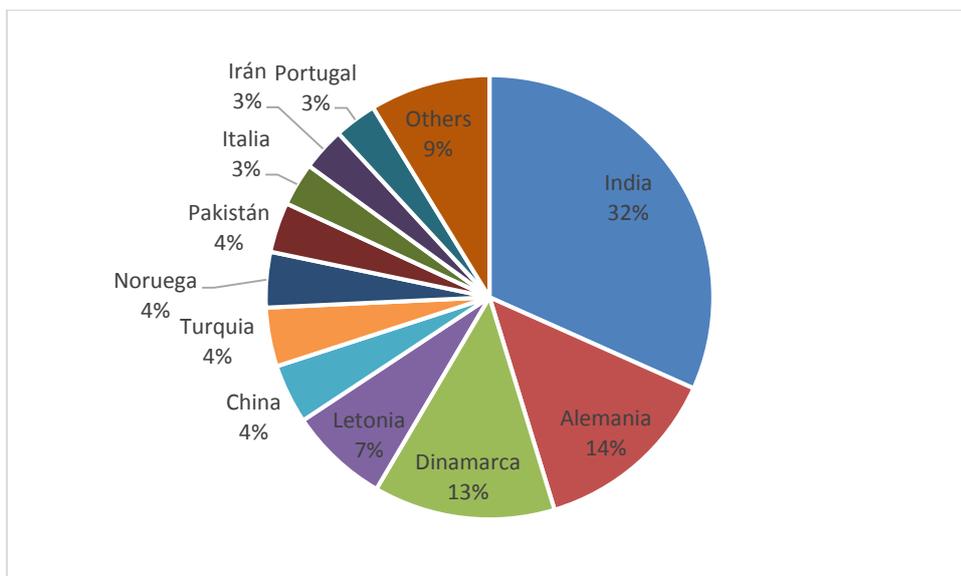
Figura 20 Las importaciones suecas de los suéteres y los cardigans de lana y pelo fino en el 2016 (cuota de valor importado)



Fuente: Eurostat

Si analizamos concretamente el suministro de suéteres de lana y de pelo fino a Suecia, China y Hong Kong tienen una posición dominante con una cuota de mercado del 40%.

Figura 21 Las importaciones suecas de los textiles para el hogar de lana y pelo fino en el 2016 (cuota de valor importado)



Fuente: Eurostat

El análisis de mercado sueco muestra diferencia entre la estructura de importaciones de textiles para el hogar de lana y pelo fino y la de las importaciones de prendas de vestir. India es el principal proveedor, seguido por Alemania y Dinamarca, mientras que China sólo dispone de una cuota de mercado del 4%. Entre los principales proveedores, el aumento más significativo de la tasa media de crecimiento anual de las importaciones tuvieron Portugal (34%) y Noruega (29%).

Aunque Bolivia es considerada como un competidor directo al Perú en las exportaciones de los productos de alpaca, su presencia en el mercado sueco es insignificante. La importación sueca total de lana y pelo fino procedente de Bolivia en el 2016 fue de 215 mil euros, que es un valor casi 1700 veces inferior a la importación procedente del Perú. En la categoría de lana y pelo de animales, Bolivia exportó a Suecia los hilos por un valor de 167 mil euros en el 2016, los suéteres y los cardigans por 23 mil, los ponchos y los abrigos por 16 mil, las bufandas por 16 mil y los guantes por 1 mil. Sin embargo, en comparación con Perú, Bolivia es un proveedor más importante de mercado sueco de los juguetes de alpaca y los objetos de artesanía.

SECTOR DE ANÁLISIS / LINEAS DE PRODUCTOS EN EL MERCADO

El volumen de negocios de la industria de la moda en Suecia se estima en 36.000 millones de dólares en el 2015, lo que representa un aumento del 15,3% en comparación con el año anterior. Este es el incremento anual más rápido desde que comenzaron las mediciones en el 2011. El 68% de las ventas presentan las exportaciones y el 32% de ventas se realizan en el mercado interno.

Tanto las exportaciones como las ventas en el mercado interno aumentaron en el 2015. Las exportaciones aumentaron un 19,6% y las ventas en el mercado interno aumentaron un 7%. Excluyendo a H & M, que representa el 59% de todo el mercado de la moda en Suecia, las exportaciones aumentaron un 18,1% y el mercado interno registro el incremento del 7%. Desde que las mediciones comenzaron hace cinco años, se ha producido un aumento de casi el 50% en total y las exportaciones casi se duplicaron.

La mayoría de los productos que venden las compañías de moda suecas se producen en el extranjero. Los grandes minoristas son H & M, Lindex, KappAhl, Gina Tricot, MQ, Dressman y RNB Retail.

La mayoría de las empresas de la industria de la moda en Suecia son pequeñas: los propietarios individuales (sin empleados) representan el 61% de la industria textil. Las microempresas (1-9

empleados) representan el 35% del número total de las empresas textiles. Esto significa que aproximadamente el 96% de las empresas de la industria textil tienen menos de 10 empleados. Las pequeñas empresas (10-49 empleados) representan el 4%. Las empresas medianas y grandes representan en total el 1% o menos. Aunque sólo el 0,2% de las empresas pueden calificarse como grandes, representan aproximadamente el 33% del volumen de negocios total de la industria textil.

Las empresas que como su foco principal tienen la comercialización de alpaca también forman parte de la estructura general. La mayoría de ellas son empresas individuales o microempresas. Para algunas empresa unipersonales, que participan en la comercialización de productos textiles de alpaca, las ventas de alpaca son una actividad secundaria para el gerente de la empresa y ellas reciben sus ingresos principales de otros negocios.

Variedades y formas de presentación

Los productos de Alpaca se venden en diferentes formas en el mercado sueco. Pueden clasificarse en:

- Prendas de vestir (principalmente suéteres, cardigans, pulóveres y ponchos)
- Accesorios (bufandas, calcetines, gorros, guantes)
- Textiles para el hogar (mantas, mantas decorativas , alfombras, alfombrillas, colchas, almohadas, edredones)
- Materias primas (fibras, hilados, tejidos)
- Juguetes y artesanías

La mayoría de los productos de alpaca en Suecia son artículos de dos colores por lo máximo. Los colores más usados son diferentes tonos de gris, negro, blanco y los llamados colores tierra: ocre, marrón, carbón o piedra. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que las preferencias de colores cambian de una temporada a otra y no existe un esquema estándar de colores. Las preferencias de colores difieren entre las empresas y cada empresa de moda está lanzando sus propios esquemas de colores. En general, la mayoría de las empresas entrevistadas están de acuerdo en que las prendas tradicionales típicas del Perú son demasiado coloridas para el mercado sueco, ya que los consumidores prefieren la simplicidad.

Tipos de prendas de alpaca en Suecia

Las prendas fabricadas de fibra de alpaca representan entre el 0,1% y el 0,5% de prendas de punto de alta calidad en Suecia. Es de destacar que esta cuota también engloba prendas de vestir de alpaca mezclada con otros materiales en la elaboración de prendas de vestir. Según las entrevistas con las principales empresas de prendas de punto, se utiliza más frecuente la alpaca mezclada con otros materiales que las prendas 100% de alpaca.

Las principales empresas de moda suecas (como H & M, Lindex o Kappahl) venden un número limitado de modelos, que normalmente contienen entre el 3% y el 15% de alpaca en las mezclas de fibras. Sus mezclas de fibras que contienen alpaca se producen generalmente en China o Italia. Además de la lana de alpaca, estas mezclas suelen contener una gran cantidad de fibras sintéticas tales como acrílico, nailon, lycra (elastano) y poliamida. Esas prendas pertenecen al segmento bajo del mercado de moda y por lo tanto no debería ser un objetivo para los productores peruanos de prendas de vestir de alpaca.

Las empresas que se especializan en las prendas de punto, o tienen en su oferta una cuota importante de las prendas de punto, presentan un mercado objetivo potencial para los proveedores de alpaca peruanos. Muchos de los modelos producidos por esas empresas también incluyen mezclas de alpaca con otras fibras, pero por lo general tienen como meta los segmentos altos del mercado.

Además de los diseños suecos de prendas de alpaca, en el mercado sueco también existen productos de alpaca de empresas de Noruega, Dinamarca y el Reino Unido.

<p>Figura 22 - cardigan largo de Filippa K (Mezcla que contiene 33% de alpaca)</p>	<p>Figura 23 - abrigo de House of Dagmar (100% de alpaca)</p>
--	---



Figura 24 - cardigan de Rodebjer
(Mezcla que contiene 97% de alpaca)



Figura 26 - suéter orgánico de Maska
(Mezcla que contiene 33% de alpaca)



Figura 25 - cardigan de Pernilla Svenre
(100% de alpaca)



Figura 27 - poncho de Tolfesbo
(100% de alpaca)



Fuente: Globally Cool

Tipos de accesorios de alpaca en Suecia

En Suecia, a diferencia de las prendas de vestir, los accesorios de alpaca se venden generalmente como productos 100% de alpaca. También, debido a sus menores precios en comparación con los de las prendas de vestir, los accesorios de alpaca son cada vez más populares en el mercado en los últimos años. La mayoría de los accesorios 100% de alpaca se venden por parte de las pequeñas empresas como productos de precio medio a través de tiendas en línea. Algunos accesorios son artículos de lujo, vendidos por las marcas internacionales en el mercado sueco, tales como Max Mara (bufanda 100% de alpaca) y Happy Socks (calcetines de mezcla de alpaca con algodón).

<p>Figura 28 - calcetines de alpaca vendidos por Alpacka Konzept (mezcla de alpaca de la empresa peruana Lancaster con el 44% de la lana de alpaca)</p> 	<p>Figura 29 - calcetines de alpaca de Luisa Fashion (Mezcla de alpaca con 80% de alpaca bebé)</p> 
<p>Figura 30 - Gorro y bufanda de alpaca de Stickfabriken (100% de alpaca)</p> 	<p>Figura 31 - Bufandas de alpaca de Alpaca of Sweden (100% de alpaca)</p> 

Fuente: Globally Cool

Tipos de textiles para el hogar de alpaca en Suecia

Alpaca como un material textil para el hogar todavía no se conoce lo suficiente en el mercado sueco. Sólo unas pocas empresas incluyen en su oferta los productos textiles para el hogar de alpaca. Los colores de los productos textiles del hogar se difieren mucho de los modelos tradicionales peruanos de colores vivos. Los colores simples, tales como blanco, negro y diferentes tonos de gris están dominantes en el mercado. Los principales productos textiles para el hogar de alpaca en el mercado son las mantas decorativas y las mantillas para el sofá (los plaids). Las mantas y los edredones de alpaca son realmente poco comunes en el mercado sueco y suelen venderse como marcas provenientes de otros países

Figura 32 - Manta decorativa de alpaca por Beach House
(100% de alpaca bebé)



Figura 33 - Manta peluda de alpaca por Beach House
(100% de alpaca)



Figura 34 - Mantilla de alpaca para el sofá de Mille Notti
(100% de alpaca bebé)



Figura 35 - Manta decorativa de alpaca de Hästens
(100% de alpaca bebé)



<p>Figura 36 - Manta de alpaca bebé (100%)</p> 	<p>Figura 37 - Edredón de alpaca</p> 

Fuente: Globally Cool

Tipos de juguetes y artesanías de alpaca en Suecia

Las artesanías de alpaca se venden comúnmente a través de las tiendas de regalos y las tiendas de comercio justo en Suecia. El número de los artículos vendidos es bastante reducido en comparación con los hilos, las prendas de vestir y los accesorios para el hogar.

<p>Figura 38 - Muñeca de alpaca de Afro Art (100% de alpaca)</p> 	<p>Figura 39 - Cartera de alpaca de House of Fair Trade</p> 
--	--

Figura 40 - Oso de peluche de alpaca de
Alpacka Konzept



Figura 41 - Juguete de alpaca de Kawaii



Fuente: Globally Cool

Los canales de distribución

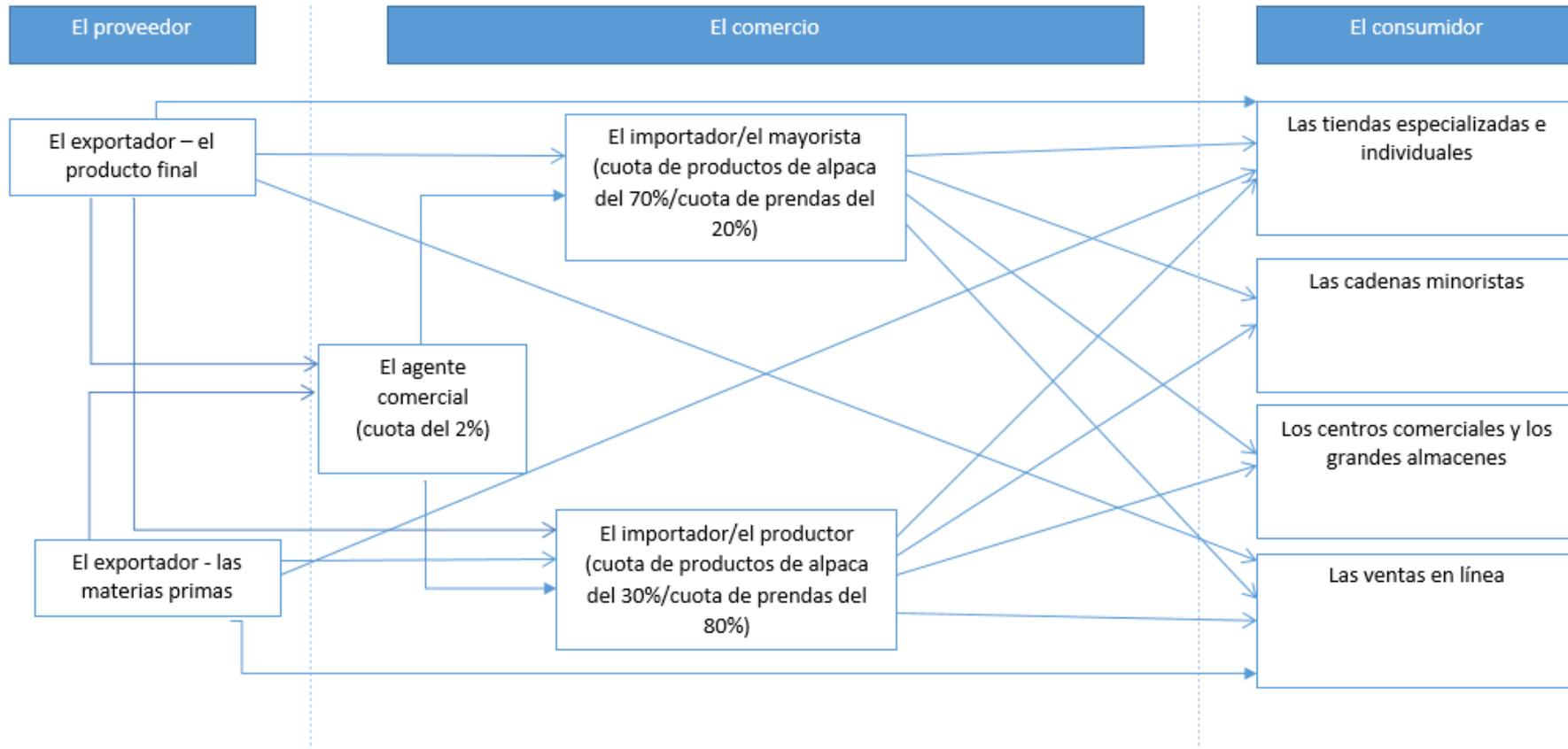
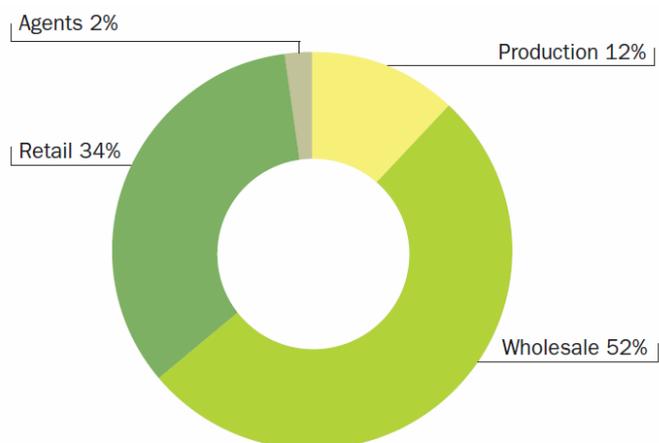
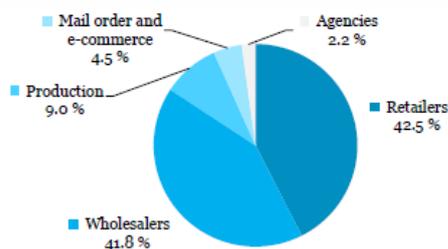


Figura 42 El volumen de negocio total en todo el sector sueco de la moda, desglosado por canales de distribución, 2016



Fuente: Svensk Handel

Figura 43 Las ventas totales de la industria de la moda en Suecia en el 2015, desglosadas por canales de distribución, excluyendo H&M



Fuente: Tillväxtverket

El esquema de distribución arriba presentado muestra las diferentes líneas comerciales en el mercado de la alpaca en Suecia. Las cuotas de mercado de los diferentes canales distributivos de alpaca difieren del esquema de la cadena de suministro general, de manera que gran número de productores subcontratan la producción en el Perú.

En cuanto al esquema de canales de distribución en el mercado sueco, es interesante observar que muchas empresas tienen más de una función en la cadena de suministro. Por ejemplo, la mayoría de las empresas implicadas en el negocio de alpaca venden los productos en línea a los consumidores finales. También, hay muchos ejemplos de comercio directo con los proveedores peruanos realizado mediante subcontratación, donde no existe la función intermediaria de los importadores.

A continuación se presentan las características de los diferentes agentes de la cadena de suministro y comercio. Las características de los canales de venta directa a los consumidores, incluyendo las ventas en línea, se describen en el capítulo Canales de marketing.

Los agentes comerciales

Aunque hay más de 200 agentes que se dedican al comercio de prendas de vestir en Suecia, sólo unos pocos participan en el comercio de productos de alpaca. Los productos comercializados a través de las agencias representan alrededor del 2% del comercio de la ropa de moda total. Aunque los agentes pueden realizar la subcontratación para las empresas productoras en Suecia, esta práctica no es tan difundida cuando se trata de los productos de alpaca. Un ejemplo de empresa que utiliza servicios de un agente para suministro comercial en Perú es Filippa K. La mayoría de las otras compañías generalmente tratan de establecer conexiones directas en Perú y evitar el uso de servicios de agentes para reducir los costes comerciales. Varias empresas incluso tienen una política que les impide negociar con los agentes. En algunos casos se utilizan los servicios de agentes como proveedores de los hilos de alpaca, quienes posibilitan el suministro de los hilos o tejidos de los principales productores peruanos como Michel o Inca Tops.

Se puede adquirir una lista de agentes suecos de [Directorio de Agentes Comerciales Escandinavos](#) por €150. También, es posible ponerse en contacto con muchos agentes durante la Feria de Tejidos Especializados en Estocolmo – [Vista previa](#). Una de las agencias comerciales con mayor volumen de negocios en los últimos años es [Siöklint Agenturer](#), que representa varias marcas internacionales. Sin embargo, esta empresa no está involucrada en el negocio de la alpaca.

El importador/el mayorista

Casi la mitad de las actividades comerciales en el negocio de la moda en Suecia pertenecen al comercio al por mayor. Sin embargo, en el sector de la alpaca, la venta de prendas de vestir únicamente al por mayor no es muy común y el mayorista se dedica también a las ventas directas a los consumidores. La venta al por mayor como única actividad comercial es más común en el comercio de hilos de alpaca, los tejidos y los productos textiles del hogar.

La importación de hilos a granel destinados a los fabricantes de moda ha estado aumentando constantemente en los últimos años, pero en el 2016 la importación de hilos destinados a las ventas al por menor dedicadas a las actividades de tejido a mano, aumentó enormemente en más de 4000%. El motivo del aumento de las importaciones es que el principal mayorista de hilo en Suecia, la empresa Drops Design, importó la mayor parte de los hilos a través de su representación sueca en el 2016 en lugar de

hacerlo a través de su sede noruega, lo que era una práctica común antes del 2016. Debido a ello, la importación de hilo de alpaca a Noruega disminuyó, ya que la importación se realizó a través de Suecia.

La mayor parte de hilo de alpaca importado (entre el 60% y el 70%) está destinado al tejido a mano, mientras que el 30%-40% restante es hilo importado a granel destinado a los productores de prendas de vestir. Los principales mayoristas de lana de alpaca en Suecia son [Drops Design](#) (sede en Noruega) y [Järbo Garn](#). Ambas empresas están orientadas a la exportación y el suministro de los diferentes tipos de hilos, los accesorios de punto y el diseño de patrones de ganchillo y tejido en los países escandinavos y otros países. Otras compañías mayoristas de hilo con sede en Suecia que tienen una cuota de mercado significativa son: [Garnaffären](#), [YlloTyll](#), [Strikk](#) y [Hobbii](#). La marca noruega [Sandness Garn](#) también genera ventas considerables de hilo en Suecia.

Los principales mayoristas de tejidos de alpaca en Suecia son las empresas [Textilhuset Swelogent](#) y [Bergman Textiles](#).

Los principales mayoristas de textiles para el hogar que se dedican al comercio de los productos de alpaca se mencionan en la sección Importador/productor, ya que esas empresas también son fabricantes. El único mayorista dedicado exclusivamente a los productos de alpaca, pero con un número limitado de artículos, es la empresa Aguayo Import, la propiedad del ciudadano sueco de origen peruano.

El importador/el productor

Los importadores que producen las prendas de vestir y los textiles para el hogar en Suecia se diferencian mucho en cuanto a los tipos de productos que importan y sus actividades empresariales. Algunos de ellos importan los hilos y los tejidos de Perú y otros países proveedores (principalmente Italia, Alemania y China) y, además, producen prendas de vestir ellos mismos, mientras que otros subcontratan las actividades de producción en Perú (o Bolivia en un número limitado de casos). Sin embargo, la producción suele ser externalizada y sólo se hace en Suecia en el escasísimo número de casos.

En general, las empresas productoras suecas que importan los productos de alpaca pueden clasificarse de la siguiente manera, de acuerdo con sus clases de productos y los segmentos de mercado:

- Proveedores de prendas comunes (centrándose especialmente en las prendas de punto)
- Proveedores de ropa artesanal y sostenible
- Proveedores de textiles para el hogar
- Proveedores de tiendas de regalos y las de artesanía

Por favor, tenga en cuenta que también existe un grupo más pequeño de empresas proveedoras de prendas de vestir en Perú, las que también venden los productos directamente a los consumidores a través de tiendas en línea. Dado que estas empresas no suelen ser proveedores de las tiendas o las cadenas minoristas, se describirán en el capítulo Canales de Marketing de presente informe.

Proveedores de prendas de vestir comunes

Los proveedores de prendas comunes que ofrecen la alpaca en sus líneas de productos por lo general no pertenecen al grupo de empresas con cadenas minoristas de ropa de moda (tales como H & M, Stockman (Lindex), Kappahl o Varner-Gruppen (Dressman)). Los proveedores de prendas comunes raramente ofrecen ropa 100% de alpaca y por lo general producen ropa hecha de mezclas de alpaca con otros materiales. Hay que tener en cuenta que las líneas de alpaca tienen la cuota muy pequeña en las ofertas de estas empresas. Sin embargo, debido a su posición de mercado tan fuerte, pueden ser interesantes para el desarrollo futuro del sector de la alpaca en Suecia si la conciencia del consumidor sobre alpaca aumenta. La mayoría de esas compañías venden sus productos de alpaca en el segmento medio y alto de mercado. La siguiente tabla muestra un breve panorama de las principales empresas involucradas en el negocio de la alpaca.

Figura 44: Las ventas de las principales empresas de productos de punto en Suecia que utilizan las fibras de alpaca

Empresa	Las ventas totales en el 2016 (SEK - coronas suecas)	Líneas de alpaca
Gant	2129788	Cardigans y suéteres hechos de mezclas de la alpaca producidos comúnmente en Italia.
Acne Studios	1396381	Suéteres hechos de mezclas de alpaca producidos comúnmente en Italia.
Bestseller Sverige (marcas Vero Moda y Pieces)	898399	Pulóveres hechos de mezcla de la alpaca con las fibras sintéticas.

Filippa K	529681	Pulóveres y cardigans hechos de mezclas de alpaca.
Tiger of Sweden (IC Group)	569435	Un número limitado de blazers, cárdigans, abrigos y pantalones hechos de lana, mezcla de la alpaca con fibras sintéticas.
Esprit Sweden	254147	Un número limitado de cardigans de mezclas de alpaca y bufandas hechas en Italia.
Oscar Jacobson	259466	Jerséis de cuello alto hechos de mezcla de la alpaca con poliamida.
Hunkydory	13459	Un número limitado de cárdigans y suéteres hechos de mezcla de lana, sintéticos y alpaca.
House of Dagmar	54356	Mezcla de alpaca y cardigans 100% de alpaca, suéteres y abrigos.
Rodebjer	53573	Cardigans de mezcla de alpaca.
Malene Birger (Marca danesa con la representación en Suecia)	77403	Suéteres y cárdigans de mezcla de alpaca.

Fuente: Globally Cool

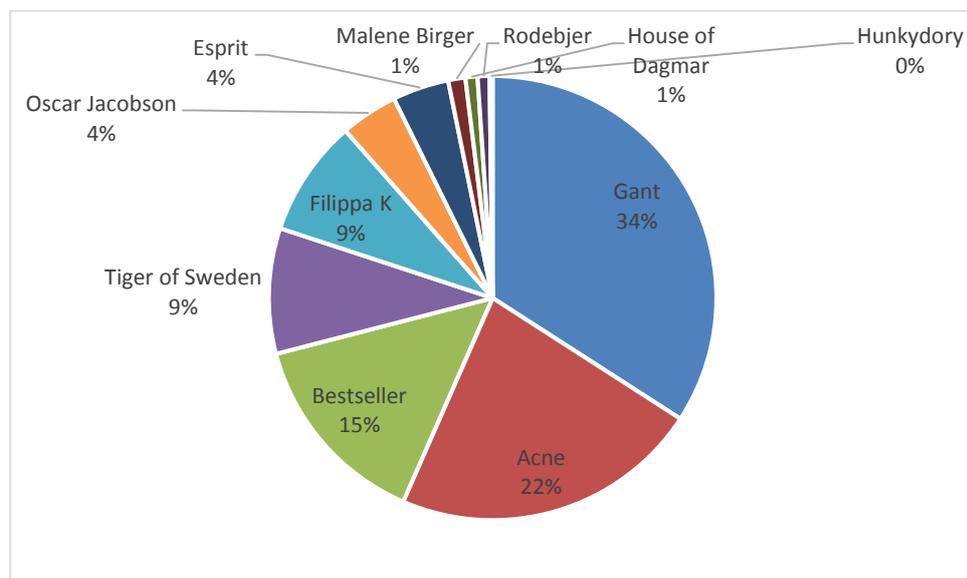
En la actualidad (2017), las empresas más interesantes en cuanto a las prendas de vestir de alpaca peruana en el segmento de proveedores de ropa de moda común son [Filippa K](#), [House of Dagmar](#), [Rodebjer](#) y [Malene Birger](#). Aunque no tiene su sede en Suecia, Malene Birger es una empresa danesa con representación sueca y una posición importante en el mercado sueco de los productos de punto.

Figura 45 - suéter de mezcla de alpaca de Acne studios	Figura 46 - suéter de mezcla de alpaca de Malene Birger
--	---



Fuente: Globally Cool

Figura 47 - Ventas totales de los seleccionados proveedores de productos de punto comunes en Suecia (2016)



Fuente: Globally Cool

Proveedores de ropa artesanal y sostenible

Los proveedores de ropa artesanal y sostenible representan un segmento de empresas generalmente más pequeñas, en comparación con los proveedores de prendas comunes. Sin embargo, no hay una distinción estricta entre los dos segmentos, ya que algunas de las empresas más pequeñas pueden alcanzar un crecimiento significativo y en el futuro pueden llegar a formar parte del segmento de proveedores de

prendas comunes. Algunas empresas de este segmento sólo importan hilos de alpaca y realizan la producción, mientras otros externalizan su propia producción en Perú y otros países. Esas empresas son mucho más propensas a ofrecer prendas 100% de alpaca, en comparación con los proveedores de prendas comunes. Los productos fabricados por esas empresas suelen pertenecer al segmento alto y lujoso de mercado.

Los proveedores de productos artesanales suelen hacer un número limitado de modelos, de acuerdo a los pedidos previos o vender productos en pequeños desfiles de moda, en línea y conectándose directamente con los consumidores. Probablemente la empresa líder en este segmento es [Maska](#), que está aumentando significativamente sus exportaciones y sus ventas en Suecia. "Maska" se centra fuertemente en tejidos ecológicos hechos de la lana, la cachemira y los materiales similares. Otras empresas de este segmento son: [Bric a Brac](#), [Spirit of Maya](#), [Leluma Design](#), [Pernila Svenre](#) y [Maredial Design](#). Los principales productos de estas empresas son los tejidos de fibras animales, tales como la lana, la cachemira y la alpaca.

Proveedores de textiles para el hogar

Los proveedores de textiles para el hogar que comercializan los productos de alpaca comúnmente externalizan la producción en otros países. Muy pocas empresas en Suecia pertenecen a esta categoría y todas ellas pertenecen al segmento del mercado de lujo. Los tres principales proveedores de los productos textiles para el hogar de alpaca son: [Mille Notti](#) (edredones y almohadas de alpaca), [Beach House](#) (mantas decorativas y alfombras de alpaca), [Hästens](#) (mantas decorativas de alpaca). Hästens está haciendo eliminación progresiva de sus líneas de alpaca. Otras empresas que se dedican al comercio de textiles para el hogar hechos de fibras animales como la lana son [Gant](#) (edredones) y [Lexington](#) (gran gama de productos).

Los proveedores de tiendas de regalos y las de artesanía

Los proveedores de las tiendas de artesanía y las de regalos que están involucrados en comercio de alpaca en realidad tienen un doble papel, son mayoristas, pero con la diferencia de que crean productos junto con sus proveedores. La práctica común de esas empresas es externalizar la producción y crear los diseños que presentan una mezcla de estilos étnico y sueco. Estas empresas suministran tiendas étnicas especializadas, las tiendas de museos, las tiendas de regalos y tiendas de comercio justo. La mayor empresa de Suecia en este segmento es [Afro Art](#), que vende los juguetes de alpaca hechos a mano, las bufandas y los cardigans de Bolivia. Otros dos grandes proveedores de las artesanías en Suecia son [Designorget](#) y [Royal Design](#).

Un subsegmento especial de esta categoría son las empresas que son miembros de [Organización Mundial de Comercio Justo](#) (WFTO). Actualmente hay 6 miembros de comercio justo de WFTO, tres de los cuales están involucrados en el comercio al por mayor de productos de alpaca: [Fair Monkey](#), [House of Fair Trade](#) y [I'M Fair Trade](#). Las empresas de comercio justo sólo trabajan con los productores certificados con el Sello FAIRTRADE - comercio justo, y por lo general representan las cooperativas de tejido a mano de las mujeres.

Rutas de acceso

Debido a la cantidad limitada de productos de alpaca que se encuentran en el mercado, el método más común de envío de las prendas de vestir de alpaca que se importan directamente desde Perú es por vía aérea. Si bien es mucho más costoso en comparación con el transporte marítimo, es más común debido a que vía marítima los productos tardan en llegar a Suecia desde Perú entre tres y cuatro semanas. Ese tiempo es un factor restrictivo porque las prendas por lo general deben llegar antes de las temporadas de moda.

Los envíos aéreos por lo general salen de Lima hacia la terminal aérea de carga del aeropuerto Arlanda de Estocolmo. La cantidad de prendas de vestir de alpaca que se envían de Perú a Suecia vía aérea suelen ser más bien pequeñas: entre 100 y 200 kg (o entre uno y dos palés).

Sin embargo, para importar fibras, telas y textiles para el hogar es más común el transporte marítimo. Dado que el volumen de prendas de vestir de alpaca que se importan son pequeñas, los importadores utilizan la carga a contenedor parcial (LCL) cuando importan directamente desde Perú. En ocasiones utilizan la carga de contenedor completo (FCL) cuando importan textiles para el hogar, y transportan varios productos en un solo contenedor. El principal puerto de mercancías de Suecia es Gotemburgo y hay varias líneas directas frecuentes entre el Callao y Gotemburgo.

Costos aproximados de logística

Las compañías suecas que importan directamente desde Perú lo hacen principalmente bajo el método FOB. No obstante, en varios casos como cuando se importan fibras de compañías más grandes, como Michel o Inca Tops, los proveedores peruanos organizan los envíos ya que cuentan con acuerdos preferenciales con agencias de envío. En estos casos, se hacen bajo el método CIF.

El transporte marítimo FOB desde el Callao, Perú, hasta Gotemburgo, Suecia, cuesta entre US\$1800 - 1820 (carga de 24t/20'ft) para la carga de contenedor completo. Estos son los principales costos adicionales:

- Costos de intermediación en Suecia: US\$90
- Emisión del conocimiento de embarque: US\$65
- Pesaje del contenedor VGM (masa neta verificada): US\$50

- Costos portuarios en Suecia: €540 (US\$600)

El transporte desde Perú suele ser más costoso que desde otros países sudamericanos, ya que es necesario atravesar el canal de Panamá.

El precio del transporte aéreo depende del volumen (cantidad y el tamaño del embalaje en metros cuadrados) de los bienes que se exportan. Por lo general el costo del envío aéreo representa entre un 10 y un 15% del costo de importación. Esto es alrededor de diez veces más costoso que el envío marítimo, ya que este cuesta cerca del 1.5% del costo de importación. En algunos casos puede ser más alto dependiendo del tamaño del envío y del costo de importación. Por ejemplo, una de las compañías entrevistadas reportó el caso de unas prendas de vestir que importaron desde Ecuador, cuyo costo de envío fue de 220US\$ para un costo de importación de 990 US\$ (22%). Los proveedores peruanos también podrían exportar productos de alpaca vía aérea. De Lima, Perú, hasta Gotemburgo, Suecia, el costo es de alrededor de €610 (US\$678) para un palé de 100 kg. Los pequeños importadores por lo general envían dos palés de productos de alpaca por un costo de transporte de f 10.000 SEK vía DHL (alrededor de 1200 US\$).

Principales agencias de envío

Los importadores suecos transportan productos desde Perú y otros países de Sudamérica por medio de diferentes agencias de envío.

Estas son las agencias que más utilizan para envíos aéreos:

- [DHL Global Forwarding](#) – puede transportar pequeñas cantidades de bienes, de un contenedor o menos, directamente a la dirección de los compradores suecos. Una desventaja es que esto hace que los costos de importación se incrementen significativamente.
- Servicios de envío aéreo de compañías de carga nacionales internacionales y peruanas. Entre estas se incluyen el transporte de carga de [Air France – KLM](#) o [Delta Airlines Cargo](#). Algunas compañías también contratan los servicios de agencias de envío peruanas o sudamericanas, como [Rox Trans](#) o [Croipa Panalpina](#). [Spirit Air Cargo Handling](#) es la agencia de carga aérea más grande de Escandinavia.
- Servicio de carga aérea del correo peruano – [SERPOST](#).

Entre las agencias que contratan para el transporte marítimo se cuentan:

- [DSV Global Transport and Logistic](#) – compañía danesa que ofrece transporte a nivel mundial por carretera, aire, mar y tren. DSV hace envíos marítimos y aéreos desde Perú, así como en el

comercio de productos dentro de Europa desde los puertos más (Rotterdam, Hamburgo y Felixstowe).

- [UPS](#) (United Parcel Service) – uno de los principales proveedores a nivel mundial. UPS también es una de las preferidas porque puede transportar cantidades pequeñas.
- [Maersk Line](#) – la división global de contenedores de A.P. Moller – Maersk Group, un conglomerado empresarial danés. Es la empresa transportadora de contenedores más grande del mundo.
- [Sweden Transport & Logistic Shipping AB](#) – una compañía que se desempeña principalmente como corredores marítimos y agentes de línea. Trabajan como agentes de línea con los sectores Ro-Ro, a granel, multipropósito y de contenedores, así como en corretaje marítimo.
- [DB Schenker](#) – es la división logística de Deutsche Bahn AG. Si bien Schenker es una importante compañía de transporte marítimo, los importadores suecos de prendas de vestir contratan sus servicios principalmente para transportar por carretera bienes importados desde otros países europeos, por ejemplo, la compañía Maska importa fibras y telas desde Reino Unido, Polonia y Lituania a través de esta compañía.

Canales de mercadeo

Las ventas de productos de alpaca a consumidores suecos se pueden dividir en cuatro categorías de canales de mercadeo:

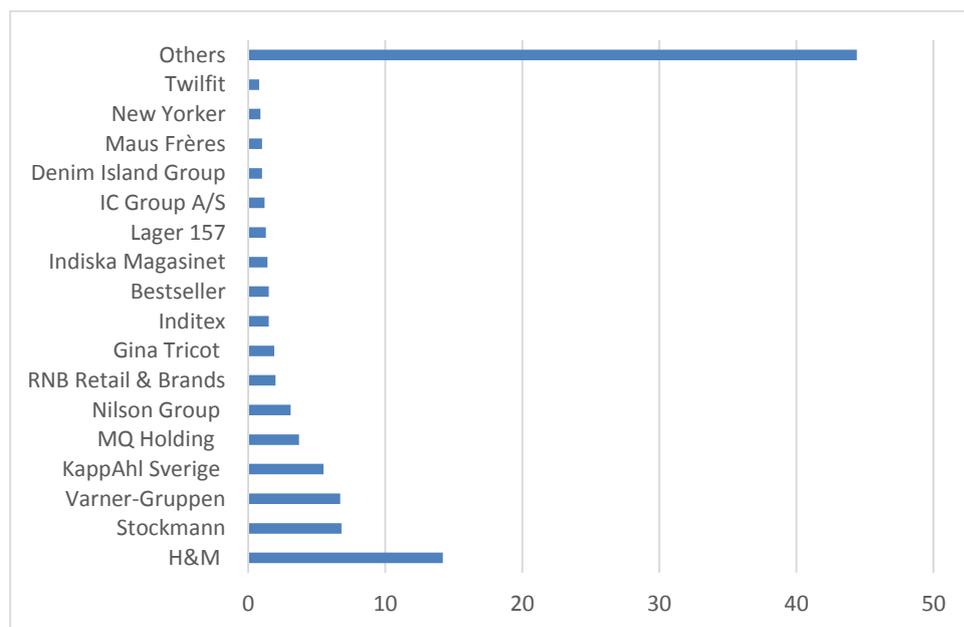
- **Cadenas de moda minoristas** (una pequeña participación en el mercado de las prendas de vestir 100% de alpaca, pero una gran participación de las mezclas de alpaca)
- **Tiendas individuales y especializadas** (la mayor participación en el mercado para los productos 100% de alpaca)
- **Centros comerciales y tiendas por departamentos** (una participación media de todos los productos de alpaca, pero una alta participación para los productos de lujo de alpaca ofrecidos por las marcas de lujo internacionales)
- **Tiendas en línea** (una alta participación de los productos 100% de alpaca)

Todos los segmentos del mercado que se mencionan arriba se pueden dividir en subcategorías de acuerdo con el tipo de productos que venden (prendas de vestir, textiles para el hogar, telas, etc.) el tamaño de los mismos. Es muy común que las compañías combinen varios canales de mercadeo para llegar a los consumidores. Por lo general, las tiendas físicas cuentan también con ventas en línea, aunque hay varias tiendas especializadas en productos de alpaca que solo ofrecen sus productos por internet.

Cadenas de moda minoristas

Las cadenas de moda minoristas están en control de compañías que solo venden productos de su propia marca. Hennes & Mauritz (H&M) lideró las ventas minoristas de prendas de vestir en 2016, con un 14% de la participación en el mercado.

Figura 48 – Principales cadenas de moda minoristas en Suecia que vendan productos de su propia marca (valor participación minorista), 2016



Fuente: Euromonitor

En la actualidad, las principales cadenas minoristas no ofrecen muchas oportunidades a los proveedores peruanos de alpaca, dado que venden una cantidad limitada de prendas hechas con mezclas, las cuales tienen un pequeño porcentaje de fibras de alpaca. Por lo general, las marcas líderes subcontratan la producción en los países de Asia Oriental (China, Bangladés, India), así como en Turquía. De hecho solo unas cuantas de las cadenas líderes minoristas ofrecen prendas con fibras de alpaca, como H&M, Bestseller o Gina Tricot.

Además de los minoristas que venden únicamente prendas de su propia marca, hay varias cadenas más pequeñas que venden prendas de otras compañías. Entre estas se cuentan [Lisa Cassels](#), [Gudrun Sjödén Design](#) (que ofrecen gorros, sacos y guantes hechos con mezclas de alpaca), [Best of Brands](#) (que ofrecen chaquetas y ponchos hechos con mezclas de alpaca), [Vingåkers Factory Outlet](#), [Volt](#), [Californian Roots](#) (que ofrecen suéteres y sacos), [Albert Thun](#), [Noa Noa Sverige](#) (que ofrecen chaquetas hechos con mezclas de alpaca), [Pagelle](#), [Gatt](#), [Engelbrektsboden](#), [Holmens Herr](#) (que ofrecen abrigos y sacos para hombre hechos con mezclas de alpaca), [Magasin Mathilde](#), [Ströms i Göteborg](#), [Thermlunds](#) y [Grandpa](#). Aunque las cadenas

minoristas más pequeñas todavía no venden una cantidad importante de productos de alpaca, contactarlas suele ser más sencillo en comparación con las cadenas de moda que lideran el mercado.

La principal cadena minorista de textiles para el hogar de Suecia es [SOVA](#), que vende productos de cerca de 20 marcas, incluyendo algunas que ofrecen productos del alpaca (como Mille Notti o Hästens). SOVA tiene una cadena de más de 40 tiendas en Suecia.

Tiendas individuales y especializadas

En Suecia son pocas las tiendas que se especializan en vender productos de alpaca. Solo una cuenta con una tienda física, mientras que las demás se enfocan en las ventas en línea. Las tiendas especializadas suelen importar los productos de alpaca directamente desde Perú,



y una gran parte de estas han contratado la producción de prendas de vestir y accesorios de alpaca. Unas cuantas son propiedad de ciudadanos suecos de origen peruano. Entre esas tiendas se cuentan:

- [Andino Design](#) – se encuentra en Uddevalla y es la única boutique de Suecia cuyo principal producto son las prendas de vestir de alpaca. En la actualidad venden prendas y accesorios de la marca Kuna, pero entre sus planes está ampliar su rango de producción en un futuro cercano.
- [Alpacka Koncept](#) – es una tienda en línea que vende prendas de vestir y accesorios de alpaca, así como textiles para el hogar que por lo general se producen en Perú bajo la marca de la tienda, Alpacka Koncept.
- [LS Trading](#) – una tienda en línea que vende prendas de vestir de alpaca producidas en Perú, y que planea concentrarse en bufandas y medias de alpaca en el futuro. La mayoría de prendas son de la marca de LS Trading, Luisa Fashion.
- [Tolfesbo](#) – es una tienda en línea que vende ponchos y bufandas de origen boliviano.
- [R&N Brännvall](#) – es una tienda en línea que vende ponchos, bufandas y fibras de alpaca producidos en Perú. También son vendedores mayoristas de fibras de alpaca a tiendas de lanas y tejidos bajo su propia marca (R&N Brännvall).
- [Alpaca of Sweden](#) – una pequeña hilandería y tienda en línea que ofrece ponchos, bufandas, medias y fibra de alpaca. También son vendedores mayoristas de fibra de su propia marca (Alpaca of Sweden) y de unas cuantas marcas más pequeñas. También venden fibras de otros materiales además de alpaca.

Centros comerciales y tiendas por departamentos

El mercado de centros comerciales de Suecia es uno de los más maduros y mejor desarrollados de Europa. En el mercado sueco hay una gran cantidad de superficie comercial minorista, y el espacio total alcanza los 18 millones de metros cuadrados, incluyendo centros comerciales, parques comerciales y locales en las principales calles. Alrededor de 15 centros comerciales nuevos en toda Suecia permitirán extender el mercado en 2017.

Desde la década de 1950, las familias suecas hacen compras semanales, tanto fuera de sus sitios de residencia como en las ciudades. Cerca del 30% de las compras de bienes no diarios tienen lugar en los centros comerciales. En el área de Estocolmo, esta cifra está alrededor del 50%. Las ventas minoristas en los centros comerciales representan más del 33% del total de las ventas minoristas en el país.

Estos son algunos de los principales centros comerciales y parques comerciales de Suecia:

1. [Mall of Scandinavia](#) es un centro comercial cuya superficie comercial es de 101.048 m² y 224 locales. Dado que abrió en el 2015, los datos de facturación del 2016 todavía no están disponibles. Está ubicado en Solna, cerca de Estocolmo.
2. [Sickla Köp kvarter](#) es un parque comercial y un distrito comercial ubicado en una propiedad industrial que se reconstruyó en Nacka, cerca de Estocolmo. La superficie comercial es de 75.525 m² y 168 locales. Alcanza una facturación de SEK 3.100 m.
3. [Täby Centrum](#) es un centro comercial ubicado en la municipalidad de Täby, en Estocolmo. Su superficie comercial es de 62.075 m² y 230 locales. Alcanza una facturación de SEK 3.395 m.
4. [Nordstan Shopping Centre](#) es un centro comercial de Gotemburgo cuya superficie comercial es de 77.475 m² y 167 locales. Alcanza una facturación de SEK 4,020 m.
5. [Backaplan](#) es un parque comercial ubicado en Hisingen, al norte del centro de la ciudad de Gotemburgo. Su superficie comercial es de 78.700 m² y 122 locales. Alcanza una facturación de SEK 1.870 m.
6. [Emporia](#) es un centro comercial ubicado en Malmö. Su superficie comercial es de 70.000 m² y 173 locales. Alcanza una facturación de SEK 2.445 m.
7. [Gekås Ullared](#) es un hipermercado sueco que se encuentra en Ullared. Tiene un área de 35,000 m², 69 cajas y tiene la capacidad de recibir hasta 7,000 clientes al mismo tiempo. En 2015, 4.8 millones de clientes acudieron a Gekås y compraron un total de SEK 5.2 mil millones en productos.

Las dos tiendas de moda por departamentos más importantes de Suecia son:

1. [Åhléns](#) es una cadena de tiendas por departamentos con 66 locales en Suecia. Sus ventas son de SEK 4.8 mil millones y reciben cerca de 80 millones de visitantes.

2. [NK](#) (Nordiska Kompaniet) son dos tiendas por departamentos que se encuentran en Estocolmo y Gotemburgo. Sus ventas son de SEK 2958 millones y reciben cerca de 15 millones de visitantes.

Las tiendas por departamentos y los centros comerciales de Suecia ofrecen un amplio espacio a las marcas de moda, incluyendo las que ya hemos mencionado que participan en la venta de productos de alpaca.

Tiendas en línea

Casi todas las compañías que comercian con alpaca en Suecia ofrecen a sus clientes la posibilidad de adquirir sus productos en línea. Cuatro de cada seis tiendas especializadas de alpaca incluso venden prendas de alpaca en línea únicamente.

Las cifras más recientes sobre comercio en línea son del tercer trimestre de 2016, periodo en el que las ventas crecieron en un 5% (E-barometern Q3 2016). Dos de cada tres consumidores hace compras en línea al menos una vez al mes. El 35% de esas ventas son de prendas de vestir y zapatos. El comercio internacional en línea también está en crecimiento. Uno de cada cinco suecos compra bienes en el extranjero, y 27% de esas compras es de prendas de vestir y zapatos. Estas cifras señalan que uno de cada 20 consumidores suecos hacen compras en línea en otros países cada mes. El principal motivo para comprar en línea en otros países son los precios bajos. Investigaciones sobre el comportamiento de los consumidores señalan que uno de cada cuatro consumidores que compra en el extranjero, primero busca el producto en Suecia y luego busca en internet el mismo producto en otro país a un precio más bajo.

Gran parte de los minoristas líderes que se especializan en prendas de vestir y calzado ya han establecido un enfoque multicanal, mediante el cual las tiendas físicas funcionan en combinación con un canal en línea. Gran parte de las fuentes comerciales consideran que contar con una plataforma web y móvil que funcione correctamente y soporte las operaciones de la tienda es esencial para no perder competitividad. Aunque las compras por móvil siguen siendo limitadas en comparación con todas las ventas que se hacen por internet, estas crecen con rapidez, y el uso de teléfonos móviles en Suecia es extremadamente alto.

En la siguiente tabla se muestra un compendio de las compañías líderes de Suecia que tienen ventas en línea y ofrecen productos de alpaca en Suecia mediante plataformas digitales. En la lista no se incluyeron las tiendas deportivas ni de calzado.

Figura 49 – Líderes en ventas en línea en Suecia

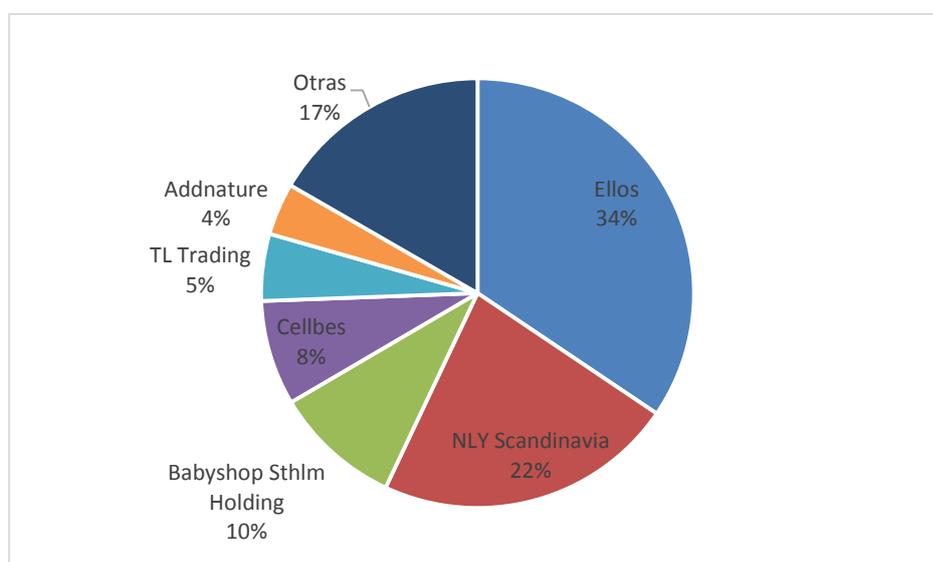
Compañía	Ventas totales 2016 (SEK)	Líneas de alpaca	Marcas y productos de alpaca
NLY Scandinavia https://nelly.com	1195213	Sacos, chaquetas y bufandas de alpaca	American Vintage (Francia), Samsøe Samsøe (Dinamarca), Odd Molly (Suecia),

			Malene Birger (Dinamarca), Selected Femme (Dinamarca), Object Collectors Items (Dinamarca)
Ellos (La Redourte Sverige) www.ellos.se	1830632	Sacos y chaquetas de alpaca	Cientos de marcas diferentes
Cellbes www.cellbes.se	419404	En el momento no ofrecen productos de alpaca	
Halens www.halens.se	167825	En el momento no ofrecen productos de alpaca	
TL Trading (Junkyard) www.junkyard.com	267699	Sacos de mezcla de alpaca	Junkyard
New Bubbleroom Sweden www.bubbleroom.se	124366	Sacos de mezcla de alpaca	Samsøe Samsøe (Dinamarca)
Stayhard https://stayhard.se	145716	Sacos de mezcla de alpaca	Tiger of Sweden (Suecia), Diesel (Italia)
Zoovillage https://se.zoovillage.com	80433	Gorros, sacos y chaquetas de mezcla de alpaca	Acne Studios (Suecia), Samsøe Samsøe (Dinamarca), Holebrook (Suecia)
Campadre https://campadre.se	114903	Sacos y chaquetas de mezcla de alpaca	Muchas marcas diferentes
Babyshop Sthlm Holding AB www.babyshop.com	506177	Cobijas de alpaca	Cam Cam (Dinamarca)
Addnature www.addnature.com	208130	Gorros de mezcla de alpaca	Buff (Reino Unido), Black Diamond (EE. UU.)
Happy Dress www.houseoflola.se	101216	En el momento no ofrecen productos de alpaca	

Tailor Store Sweden www.tailorstore.com	72594	En el momento no ofrecen productos de alpaca	
Peter Hahn www.peterhahn.se	45078	Sacos y chaquetas de mezcla de alpaca y 100% de alpaca	Marca propia y algunas otras marcas
BonÁ Parte Postshop (DK Company Online)	20663	Ponchos y chaquetas de mezcla de alpaca	Pulz (Dinamarca)

Fuente: Habit y Globally Cool

Figura 50 – Ventas totales de tiendas seleccionadas de prendas en línea en Suecia (2016)



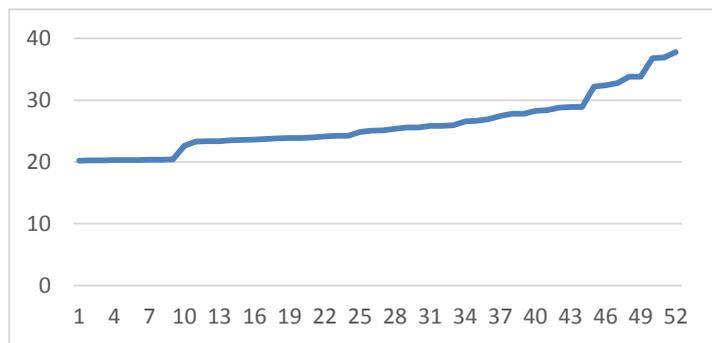
Fuente: Habit y Globally Cool

Las tiendas en línea ofrecen buenas oportunidades de promoción a los proveedores peruanos de prendas de vestir de alpaca. Los temas clave al momento de trabajar con las compañías de moda en línea son contar con logística y servicio posventa bueno y ágil.

Precios

Los precios de la fibra de alpaca dependen del tipo de fibra (conteo de micrones), pero se pueden monitorizar con el tiempo. No obstante, los precios de las prendas de vestir de alpaca varían considerablemente según el tipo y el estilo de la prenda, así como la marca. Los precios FOB para fibra de alpaca 100% al por menor (valor neto) que se exportó a Suecia en 2016 estuvieron entre 20 y 35 dólares por kilo. El precio promedio fue de **26 US\$/kg**, el precio medio fue de **25US\$/kg** y el precio más común fue de **24US\$/kg**. En algunos casos, la fibra de alpaca bebé alcanzó precios superiores a los 50 US\$/kg.

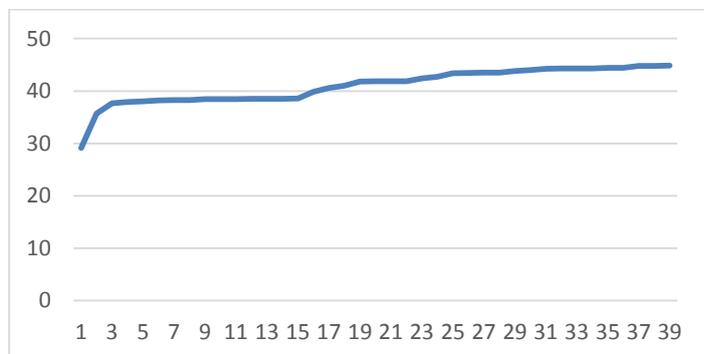
Figura 51 – Precios FOB de 100% alpaca (dólares, Suecia, al por menor, 2016)



Fuente: PromPerú

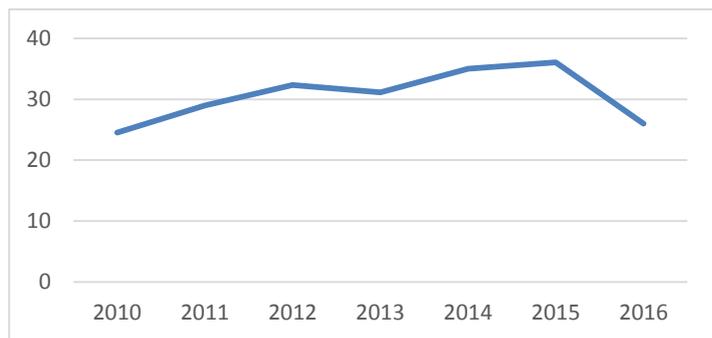
El precio de las fibras que tenían alpaca en combinación con otras fibras naturales fueron superiores a las fibras 100% de alpaca. Por lo general la alpaca se mezclaba con seda, lo que disparaba los precios, pero también había otras mezclas con acrílico, cuyos precios eran los más bajos. El precio FOB promedio de las fibras de alpaca en combinación con otras que se exportaron a Suecia fue de **41 US\$/kg**, el precio medio fue de **42 US\$/kg**, pero el precio más común fue de **38 US\$/kg**.

Figura 52 – Precios FOB promedio de mezclas de alpaca 100% con otras fibras naturales (dólares, Suecia, al por menor, 2016)



Fuente: PromPerú y Globally Cool

Figura 53 – Precios FOB promedio de fibras 100% alpaca al por menor (dólares, Suecia, al por menor), 2010-2016



Fuente: PromPerú y Globally Cool

En la gráfica de arriba aparecen los precios de las fibras de alpaca al por menor para la lana de alpaca fina normal. Los precios de las mezclas y de las fibras de alpaca bebé no aparecen en la gráfica. En 2016 los precios cayeron significativamente, pero el valor total se incrementó debido al gran aumento en la cantidad de las importaciones.

Los precios de las prendas de vestir varían dramáticamente según el diseño, la fibra de alpaca y la marca. Por ejemplo, la marca Kuna suele ser más costosa que las demás, pero ciertas piezas artesanales pueden alcanzar precios mucho más elevados. En la siguiente tabla aparece el precio por kilogramo de las diferentes prendas de vestir que se exportaron desde Perú a Suecia entre el 2010 y el 2016:

Figura 54: Precios de exportación de prendas de vestir de alpaca en Suecia, 2012-2016

Tipo de prenda	Precio FOB promedio por kg (US\$)
Gorros de alpaca	90
Chaquetas de alpaca	130
Bufandas de alpaca	65
Suéteres y sacos de alpaca	95
Ponchos de alpaca	43

Fuente: Globally Cool y PromPerú

Figura 54^a: Precios de exportación de prendas de vestir de alpaca en Suecia, 2016-2017

Tipo de prenda	Precio FOB promedio por pieza (US\$)
Abrigos de alpaca	100-150
Bufandas de alpaca	20-35
Chales de alpaca	40-70
Cardigans de alpaca	35-50
Ponchos de alpaca	35-50
Calcetines de alpaca (un par)	4-10

Fuente: Globally Cool

Estructuras de pago

Los importadores suecos de productos de alpaca afirman que el procedimiento estándar de pago con los proveedores peruanos es pago (parcial) por adelantado. Esto se debe a que los proveedores peruanos no aceptan otro tipo de pago en los que (parte) del pago se hace después de recibir los productos.

En algunos casos se cancela la mitad del total cuando se hace la orden y la otra mitad después de recibir los documentos o los productos.

Sin embargo, gran parte de los importadores suecos tienen la posibilidad de hacer pagos tardíos cuando trabajan con proveedores a nivel local. Lo común al hacer negocios con proveedores locales es establecer un pago tardío de 30 días y así contar con el tiempo para vender los productos en las tiendas minoristas. Por lo tanto, les gustaría tener una estructura de pago similar con los proveedores peruanos.

Precios minoristas

En promedio, los márgenes que se incluyen en las prendas de vestir de alpaca importadas son del 250% para el mayorista y un 250% adicional para los minoristas. Por ejemplo, esto se traduce en que un producto que se importa a un costo de 100 SEK, se vende al mayorista por 250 SEK y cuando se ofrece al consumidor final alcanza un precio de 625 SEK. No obstante, los márgenes de los accesorios pueden llegar a ser muy inferiores. En muchos casos, los importadores solo incrementaron entre un 30 y un 50% los precios de importación de medias y gorros a la hora de vender a los consumidores en línea.

Los precios en línea suelen ser menores a los precios en las tiendas físicas. En la siguiente tabla se muestra el rango común de precios de prendas de vestir y textiles para el hogar de alpaca que se venden en Suecia.

Figura 55: Precios al por menor de prendas de alpaca en Suecia, junio-julio, 2017

Tipo de producto	Rango de precio al por menor (SEK)
Gorros 100% de alpaca	320-480 (40-60)
Medias de mezcla de alpaca	115-215 (14-26)
Almohadas de alpaca	500-800 (60-100)
Ponchos 100% de alpaca	750-1450 (90-180)
Juguetes 100% de alpaca	150-250 (20-30)
Suéteres 100% de alpaca	1250-1300 (150-160)
Sacos y chaquetas 100% de alpaca	950 – 2500 (116-300)
Abrigos de mezcla de alpaca	5800-7700 (700-940)
Bufandas de mezcla de alpaca	430-950 (50-115)
Sacos y chaquetas de mezcla de alpaca	700-1700 (85-210)
Guantes y calentadoras de mezcla de alpaca	650 (80)

Mantas de alpaca	2000-3300 (240-4000)
Alfombras de alpaca	5000-11000 (600-1350)

Fuente: Globally Cool

El precio al por menor promedio de lana 100% de alpaca bebé para tejer a mano en Suecia (paquetes de 50g) está entre 80 y 90 SEK (10-11 US\$). Sin embargo, la lana de alpaca se puede comprar en línea entre 40 y 50 SEK.

Figure 55ª: Precio de prendas de vestir en tiendas de 100% fibras naturales, junio-julio 2017

Tipo de producto	Alpaca (SEK)	Cachemir (SEK)	Lana (SEK)
Suéteres y cardigans	950-1600 (115-195 US\$)	1500-1700 (180-210 US\$) 3000-9000 lujo marcas (370-1100 US\$)	1200-1900 (150-230 US\$)
Cardigans largos y abrigos	2300-2500 (280-300 US\$)	2300-2900 (280-350 US\$) 7000 – 10000 lujo marcas (850-1250 US\$)	2800-4000 (340-490 US\$)
Ponchos y capas	750-1500 (90-180)	1600-3500 (195-430 US\$)	1300-2150 (160-260 US\$)
Bufandas	390-490 (47-60)	1200-2300 (150-280 US\$)	500-800 (60-100 US\$)
Gorros	320-480 (40-60 US\$)	450-550 (55-67 US\$) 1000 – 1800 lujo marcas (120-220 US\$)	350-475 (42-60)

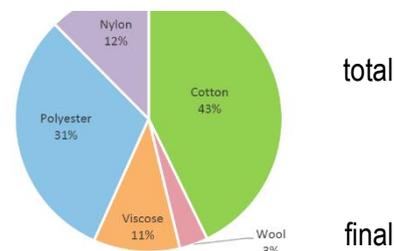
Fuente: Globally Cool

ANÁLISIS DE DEMANDA

Perfil del consumidor

Los consumidores en Suecia compran 15g de textiles per cápita anualmente, lo que representa 150.000 toneladas en total. Sin embargo, el consumo total supera las 200.000 toneladas. El consumo de fibras muestra que el 49% son fibras sintéticas, el 41% son fibras naturales y el 10% no se especifica. Cuando las fibras que no se especifican se clasifican en otras categorías, los datos del consumo se ven como aparecen en la figura 56. El principal material es el poliéster.

Figura 56 – Consumo de fibras textiles en Suecia (fuente Jelina Strand 2015)



En consumo de materiales de lana y pelo fino de animal se calcula en un 3% (6.000 toneladas). Si suponemos que la alpaca representa entre un 0.5 y un 1% de los materiales de lana, el consumo estimado de textiles de alpaca es de aproximadamente entre 30 y 60 toneladas.

El consumidor de alpaca de alta costura por lo general tiene las siguientes características:

- Se interesa activamente en el diseño
- Puede pagar precios altos
- Busca practicar un consumo sostenible
- De vida ocupada, nivel alto de educación y seguro de sí mismo
- Entre 30y 45 años (en esta edad un consumidor cuenta con la capacidad de compra para ser exigente al momento de elegir)
- Se interesa en moda cómoda, sencilla y duradera
- Prefiere lo simple como un tipo de lujo
- Prefiere los diseños minimalistas
- Prefiere una escala de colores en particular (“colores tierra”)

Los diseños habituales de prendas de vestir de alpaca de Perú, de tonos rojos intensos o franjas no son muy apetecidos en Suecia. Por lo tanto, se recomienda hablar sobre los diseños con los importadores suecos antes de entrar al mercado de ese país.

Los consumidores suecos se sienten orgullosos de ser el hogar de la modestia y la igualdad. Por eso, Suecia es un mercado poco prometedor para las marcas de lujo (como Gucci y Prada), pero es un mercado atractivo para las marcas de lujo asequibles como Acne, J Lindeberg, Tiger of Sweden y Filippa K. Todas estas marcas cuentan con tiendas físicas en el país, además de secciones individuales en la tienda por departamentos de lujo NK y una gran presencia en tiendas de lujo de múltiples marcas. Sus productos también están disponibles en las principales tiendas en línea de Suecia.

En Suecia el uso de redes sociales y la comunicación móvil es muy alta, y además es el país con más alta penetración de usuarios de internet a nivel mundial. Los patrones de consumo se reflejan a nivel equitativo e individual. Los estilos de vida y patrones de relaciones alternativos son aceptados y bienvenidos. Por lo general, los nuevos movimientos de moda, música o diseño se difunden a través de medios de comunicación, blogs y personalidades o influenciadores.

El 35% de los consumidores suecos van a los centros comerciales al menos una vez a la semana. Este promedio se incrementa en un 41% entre el grupo de edad entre los 55 y los 65 años, y en un 38% entre el grupo de edad entre los 16 y los 24 años. En efecto, los visitantes más frecuentes están polarizados entre la cohorte más joven y la de más avanzada edad. Ir de compras es una actividad social en especial entre los consumidores más jóvenes, ya que un 51% de los suecos entre 16 y 24 años siempre van con amigos a los centros comerciales.

De acuerdo con una investigación que se llevó a cabo en 2016 por parte del Consejo Internacional de Centros Comerciales, los suecos son más conscientes de los precios en comparación con otros mercados nórdicos, por lo que se aconseja a las marcas aspiraciones que enfoquen sus esfuerzos de expansión en las principales ciudades, ya que es allí donde viven los más adinerados. La investigación de mercado que se realizó como parte de este estudio también destaca que a los suecos lo que más los entusiasma es la llegada de nuevas marcas internacionales.

Análisis de tendencias

Por lo general, las tendencias se pueden dividir en tendencias a largo plazo, que se espera que tengan un impacto en el mercado durante varios años, y las tendencias estacionales, que cambian de una estación a otra.

Tendencias a largo plazo

Moda orgánica

La moda orgánica cada vez cobra más importancia en Suecia. Muchos minoristas están incrementando las ventas de prendas hechas con materiales orgánicos. Sin embargo, la certificación GOTS solo incluye algodón, cáñamo, lino, lana de oveja y bambú procesado mecánicamente. No existe una certificación específica para los productos de alpaca. No obstante, algunos comercializadores de alpaca insisten en que las alpacas no son animales comunes de granja y que la fibra de alpaca es orgánica gracias al entorno en el que las alpacas viven en Perú. Algunas de las compañías entrevistadas mencionaron que la compañía peruana Narurtex tiene la capacidad de ofrecer lana y fibras de alpaca naturales.

Moda sostenible y reutilización

Los consumidores suecos se preocupan mucho más por la sostenibilidad y los temas éticos que la mayoría de países europeos. Las principales marcas de prendas tejidas publican reportes de sostenibilidad con

regularidad, en los que informan a los consumidores acerca de cómo minimizan el impacto negativo en las personas y el medio ambiente. Las compañías también instan a sus consumidores para que den una segunda oportunidad a sus prendas al dárselas a otros o llevarlas a las tiendas. Por ejemplo, en 2008 la compañía Filippa K abrió una tienda de prendas de segunda mano en Estocolmo.

Dentro del top 10 de los consumidores de prendas de poliéster que más se reciclan en el mundo hay dos marcas suecas: H&M y Lindex. En el top 10 de consumidores que más reciclan prendas de lyocell hay tres marcas suecas: H&M, Lindex y Fjällräven.

El ambicioso programa de investigación [Mistra Future Fashion](#) se esfuerza por implementar un cambio sistémico hacia una moda sostenible. Se enfoca en cuatro áreas: diseño, usuarios, cadena de suministro y reciclaje. Se aseguran de que los resultados científicos lleguen a la industria de la moda y trabajan con socios clave, como H&M, Lindex, Eton, Filippa K y Nudie Jeans. Asimismo, la compañía sueca [re:newcell AB](#) ha anunciado que terminará la construcción de su planta piloto en 2017, en donde una forma completamente nueva de reutilizar el algodón revolucionará la industria de la moda.

Si se tiene en cuenta que la alpaca por lo general se produce de forma sostenible, esta puede ser una ventaja competitiva para los proveedores de alpaca de Perú.

Comercio ético

The Textile Exchange ha desarrollado un estándar común responsable de lana que aborda los problemas relacionados con la obtención de lana de las ovejas y otras especies, como cabras y alpacas. Hasta el momento en Suecia no se han reportado problemas relacionados con el bienestar de los animales en relación con los productos de alpaca. Es muy común que los importadores soliciten evidencias y visiten a los criadores de alpaca para asegurarse de que la producción está diseñada de tal forma que los animales no sufran estrés.

Venta de prendas por internet

Las ventas por internet se han disparado durante los últimos años y se convirtieron en una fuerza que hay que tener en cuenta por el 9% de participación que tuvieron en el total de ventas de prendas de vestir y calzado durante el 2016. Los suecos por lo general confían en el internet para buscar información sobre precios o productos, así como para hacer compras. La devolución sin costo y los envíos gratis después de compras superiores a ciertos montos hacen más llamativo el uso de los canales en línea para comprar prendas de vestir y calzado. Por lo tanto, el aumento y la necesidad de los fabricantes de fusionar las ventas

físicas y en línea es evidente, ya que muchos consumidores quieren tener la opción de probarse las prendas y los zapatos antes de hacer una compra, así como de comparar los precios en línea.

Las salas de muestras y las tiendas físicas de los vendedores en línea se han popularizado durante el periodo de análisis. En 2016, los fabricantes fusionaron más estos dos canales al intentar que las colecciones en la tienda en línea fuera mucho más similar a que ofrecían en la tienda física, algo que mejoró la experiencia de compra para los usuarios de teléfonos móviles mediante de aplicaciones como Instagram. Algunas tiendas especializadas en productos de alpaca han seguido esta tendencia que solo venden sus productos en línea.

Tendencias estacionales

Las micro tendencias cambian de estación a estación. Para esta estación en particular, la revista sobre la industria de la moda, *Habit*, organizó un grupo focal para hablar sobre las tendencias estacionales con varias marcas de moda, incluyendo aquellas que ofrecen productos de alpaca. Sin embargo, después de un largo debate las compañías no lograron ponerse de acuerdo. Al parecer, cada una se está enfocando en sus consumidores objetivo, lo que genera una gran variedad de estilos y tendencias. Para demostrar que no hay verdaderas tendencias estacionales en la industria de la moda, a continuación algunas citas que se tomaron del grupo focal:

Sebastian Dolinger (Eton shirts): “Nuestro esquema cromático es muy brillante, con tonalidades verdes, púrpuras, naranjas y negras. Muchos patrones abstractos. Hemos agrandado los estampados, con franjas más anchas. El tema general de los estampados es Portugal. Piensen en los fantásticos azulejos que se ven allá. Para mí, los estampados fuertes que pueden reflejar la marca son importantes. Cosas que aterran a los consumidores tradicionales pero que promueven la imagen de nuestra marca”.

Christian Lippich (Dailyroutine): “He estado trabajando en un tema étnico para la primavera, con grandes patrones tradicionales en colores vívidos. Soy un fanático de las rayas. El rojo es muy emocionante, incluso cuando a los hombres les cuesta usarlo. Como base, colores neutros. Los colores intelectuales, como el terracota y los grises cálidos. Mucho blanco”.

Cecilia Dahl (Gina Tricot): “No creo que sea posible especificar un solo color. Es que hay tantos. Se puede decir que hace mucho no era tan colorido. Fuerte, y a la vez tonos atrevidos, junto con tonos neutrales. Mostaza y amarillo brillante, rosa y rojo”.

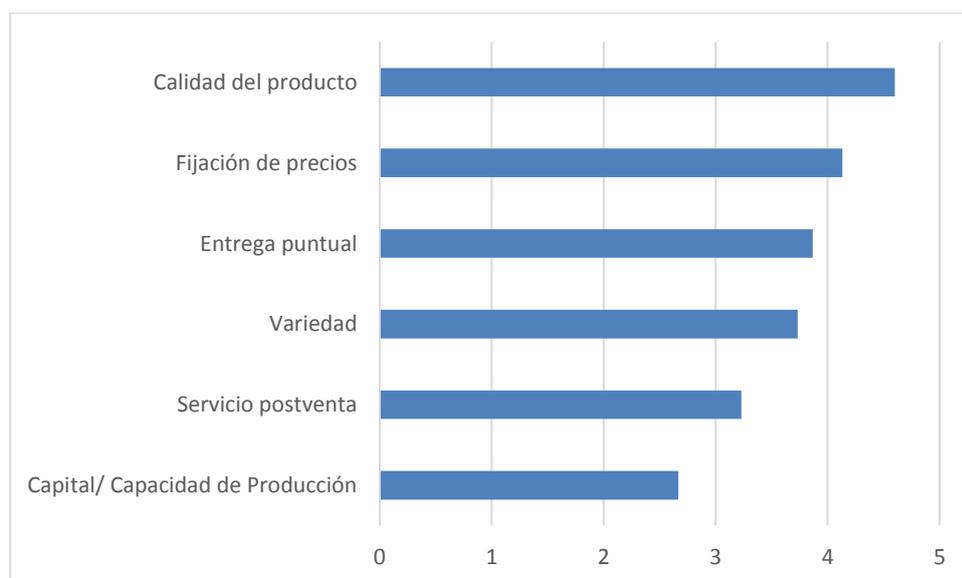
Alina Bendikova, (Arethé Stockholm): “No me gustan los colores, para nada. Si por mí fuera haría todo negro. Al comienzo me criticaron mucho por eso, por lo que siempre intento incluir al menos un color. Estoy pensando en rojo. En este momento, me atrae mucho el estilo caótico de Jackson Pollock”.

Kristina Tjäder (House of Dagmar): “No vamos a hacer nada en colores, vamos a utilizar colores neutrales. Mucho blanco y negro. Nuestros tejidos tienen muchos patrones, estilos étnicos, rayas deformadas y patrones tridimensionales”.

Percepción del producto peruano

Al elegir proveedores extranjeros, todas las compañías entrevistadas en Suecia que comercian con productos de alpaca consideran que la calidad del producto es el tema más importante. El tamaño de la compañía es lo menos importante, y todas las compañías están dispuestas a trabajar con proveedores de cualquier tamaño mientras cumplan con otros requerimientos.

Figura 57: Principales criterios a la hora de elegir un proveedor extranjero



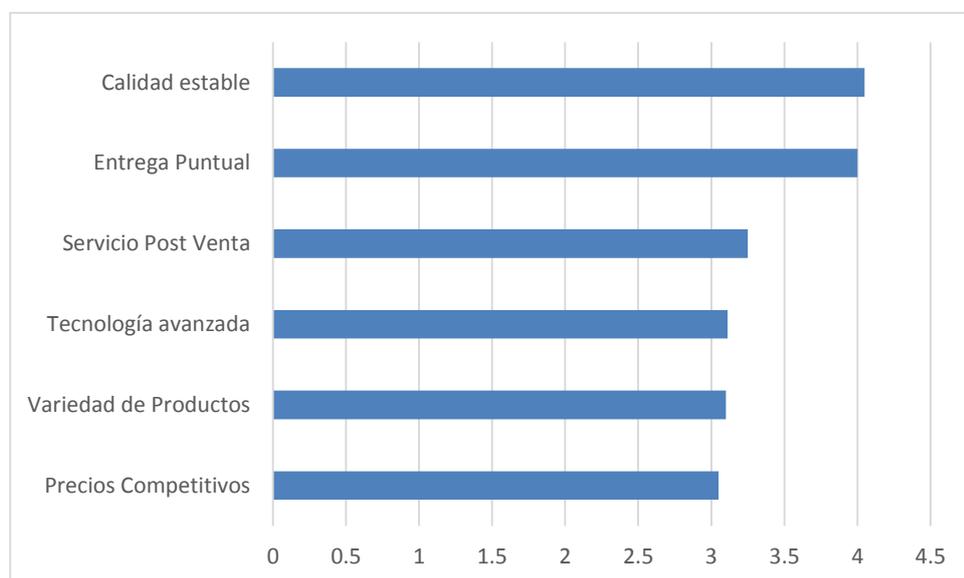
Fuente: visita de campo de Globally Cool, sonde con 15 participantes en Suecia, 2017

Las compañías que ya han trabajado con proveedores peruanos están muy satisfechas con la calidad de los productos de alpaca. La calidad casi nunca es un problema, y solo unos cuantos mencionaron que alguna

vez les ofrecieron fibras de alpaca normal como si fueran de alpaca bebé. Asimismo, por lo general los productos llegan a tiempo gracias a las frecuencias aéreas. El punto más débil es el precio de los productos, lo que dificulta que muchos consumidores puedan comprar productos de alpaca dado que por el mismo precio pueden comprar más productos de lana de oveja, e incluso de cachemir.

Un punto muy importante a mejorar que mencionaron varias compañías es la lenta comunicación. Algunas compañías suecas reportaron que incluso después de enviar varios correos electrónicos, no podían comunicarse con su proveedor peruano. Una compañía incluso trató de comunicarse por teléfono varias veces, pero decidió finalmente cambiar de proveedor. Las compañías suecas que entrevistamos consideran que la falta de sentido de urgencia es muy común entre los proveedores peruanos.

Figura 58: Experiencia previa con productos peruanos



Fuente: visita de campo de Globally Cool, sonde con 15 participantes en Suecia, 2017

REQUISITOS PARA ACCEDER AL MERCADO

Como miembro de la Unión Europea, los estándares suecos en relación con las prendas de vestir están unificados con los estándares generales de la UE.

Medidas arancelarias

Las tarifas que aplican a los productos de lana y que incluyen los productos de alpaca provenientes desde Perú es de 0% gracias al [Tratado de Libre Comercio Entre la Unión Europea y Perú y Colombia](#). Para los productos de alpaca no hay aranceles ni ninguna clase de cuota. Para obtener estatus preferencial, los exportadores deben emitir un certificado de origen – EUR 1 para demostrar que los productos de alpaca se produjeron en Perú. Las compañías que no presenten el certificado EUR 1 deberán pagar el arancel que aplica para los productos de alpaca que se exportan a Suecia, que es de un 12%.

Además del certificado EUR 1, los documentos que por lo general exige el importador incluyen una factura comercial y un conocimiento de embarque.

Normativas

[La directiva sobre la seguridad general de los productos](#) aplica a todos los bienes de consumo que se comercializan en Suecia. El objetivo de esta legislación es garantizar la seguridad de los consumidores.

La mayoría de restricciones a sustancias químicas se enumeran en la legislación europea sobre sustancias químicas que se conoce como [REACH](#) (Normativa (EC) 1907/2006).

Los [colorantes azoicos](#) por lo general se emplean para tinturar textiles. Ciertos colorantes azoicos son cancerígenos y su uso es ilegal en ciertos bienes de consumo en Europa.

En Europa la legislación con respecto al nombre, la composición y el [etiquetado de los productos textiles](#) está unificada. Cualquier producto textil compuesto por dos o más componentes de composiciones distintas deben llevar una etiqueta en la que se incluya las fibras de cada componente. Si dos o más productos tienen la misma composición y forman una unidad, solo es necesario poner una etiqueta. Para la alpaca, el nombre "alpaca" se usa probablemente junto con las palabras "lana" o "pelo".

Los retardantes de llamas están restringidos en los productos textiles que están en contacto con la piel. Entre los retardantes de llamas más comunes están el Tris (2,3 dibromopropilo) fosfato ([TRIS](#)), el Tris (aziridiny) óxido de fosfina ([TEPA](#)) y polibromobifenilos ([PBB](#)).

El sulfonato de perfluorooctano (PFOS), una sustancia que se utiliza para fabricar textiles resistentes al agua y la suciedad, es un agente contaminador orgánico continuo que está restringido en Europa mediante la normativa (EC) No. [850/2004](#) (Convención de Estocolmo).

Con respecto a la composición química de la alpaca y demás productos textiles, así como otras características de los productos, el laboratorio que más se utiliza en Suecia es el [Textil & Läderlaboratoriet](#). Este laboratorio está acreditado por la Swedac de acuerdo con el EN ISO 17025, y además emplea más de 400 métodos estándar reconocidos a nivel internacional para hacer pruebas en productos textiles. El costo de las pruebas varía entre SEK 2000 hasta SEK 8000 para las pruebas más frecuentes. Las pruebas en fibras no es una prueba común (aún). Según un experto del laboratorio, menos del 1% de las pruebas que realizan incluyen fibras de alpaca.

Otra normativa

Talla

Un error frecuente al momento de enviar prendas de vestir de alpaca desde Perú a Suecia es la talla de las prendas. Las tablas de tallas de Suecia y Perú son diferentes, y por lo general las prendas de la misma talla son más pequeñas en Perú que en Suecia. Esto se debe a que la altura promedio en Perú es de 151 cm para las mujeres y 164 cm para los hombres, mientras que en Suecia las mujeres son en promedio 15 cm

más altas y los hombres, 17 cm. Para evitar cometer este error, se recomienda hablar sobre la talla de las prendas con los importadores suecos en centímetros en lugar de hablar del número de las tallas. En la siguiente tabla se señalan las diferencias en las tallas de las prendas de vestir para mujeres en Europa:

Figura 59: Tabla de tallas de mujeres en Europa

EU	Busto	Cintura	Cadera	Longitud del brazo	Interior pierna
32	76 cm	60 cm	86 cm	58,5 cm	79 cm
34	80 cm	64 cm	90 cm	59 cm	79 cm
36	84 cm	68 cm	94 cm	59,5 cm	80 cm
38	88 cm	72 cm	98 cm	60 cm	80 cm
40	92 cm	76 cm	102 cm	60,5 cm	80 cm
42	96 cm	80 cm	106 cm	61 cm	81 cm
44	100 cm	84 cm	110 cm	61,5 cm	81 cm
46	104 cm	88 cm	114 cm	62 cm	81 cm

Fuente: Tiger of Sweden

Sin embargo, es importante tener en cuenta que hay diferencias entre los países europeos. En la siguiente tabla se ilustra la diferencia en tallas entre Suecia y otros mercados:

Figura 60: Talla aproximada de las prendas de vestir en diferentes países:

	EE. UU.	Reino Unido	Francia	Suecia
XS	2-4	6-8	36-38	34-36
S	6-8	10-12	38-40	36-38
M	8-10	12-14	40-42	38-40
L	12-14	16-18	44-46	42-44
XL	14-16	18-20	46-48	44-46

Las tallas en Alemania, Noruega y Dinamarca son iguales que en Suecia.

Fuente: Maska

Preferencias de lavado

No existe legislación en Suecia ni en Europa con respecto al uso de los símbolos en las instrucciones de lavado y demás instrucciones de cuidado de las prendas de vestir. Por el contrario, los consumidores consideran que la información de cuidado de la prenda es la segunda información más importante en las etiquetas (después de la talla). Por eso es importante tener en cuenta los estándares ISO al respecto [ISO 3758: 2012](#).

Etiquetado

Cuando se introduce un producto textil de fibra de alpaca o de cualquier tipo, el fabricante, distribuidor o importador se debe asegurar de que la etiqueta en la que se informa sobre la composición de la fibra del producto sea fidedigna. El etiquetado de los productos textiles en Suecia es regulado por la normativa de la Unión Europea sobre [denominaciones de las fibras textiles y marcado de la composición de fibras de los productos textiles](#). La etiqueta o marca debe ser duradera, fácil de leer, visible, de fácil acceso y estar fijada de forma segura. Solo los productos que están hechos de alpaca en su totalidad pueden llevar la etiqueta “100% de alpaca”, “alpaca pura” o “por completo de alpaca”. Sin embargo, se acostumbra diferenciar entre los productos 100% de alpaca bebé y 100% de alpaca según el conteo de micrones de la fibra.

Los productos textiles en los que se mezclan fibras de alpaca con otras fibras, deben llevar en la etiqueta el nombre y el porcentaje por peso de todas las fibras que lo componen en orden descendiente. Las fibras que todavía no aparezcan en el [Anexo I](#) o las que representen menos del 5% del peso total, se pueden denominar como “otras fibras”, precedidas o seguidas de su porcentaje total por peso. Los productos textiles que contienen dos o más componentes textiles con diferentes fibras deben llevar una etiqueta o marca en la que se indique el contenido de fibra de cada componente.

Se pueden utilizar hasta seis colores en la parte delantera y trasera de la etiqueta. La tinta utilizada debe ser resistente al lavado en seco y al lavado regular. Las dos compañías de producción de etiquetas para prendas de vestir más populares de Suecia son [Nilörn](#) y [Rudholm & Haak](#).

Requisitos técnicos del proceso de producción

Algunos importadores suecos pueden exigir que los proveedores peruanos tengan ciertas máquinas de tejer que permitan el uso de programas de diseños de tejidos para patrones electrónicos. Algunos ejemplos de las máquinas que se solicitan son [Silver Reed](#) tipo sk840 o sk860, [Shima Seiki](#) o [Stoll](#).

Certificación

Los tipos de certificación más comunes al comercializar productos de alpaca en el mercado sueco son certificaciones y prácticas relacionadas con responsabilidad corporativa y sostenibilidad. Si bien en la práctica muchos importadores de alpaca suecos no exigen las certificaciones oficiales que emiten varias organizaciones, por lo general sí exigen pruebas de que la producción se lleve a cabo de forma sustentable y responsable desde el punto de vista corporativo. Es muy común que los importadores pidan visitar las instalaciones del productor de las prendas de vestir o de los productos de alpaca para ver cómo es el proceso de producción. En el mercado sueco es muy importante informar a los



consumidores sobre la forma en que los productos originarios de países en vía de desarrollo benefician a sus habitantes.

Certificación de Comercio Justo

Gran parte de las compañías que trabajan con textiles de alpaca se quieren asegurar de que los productos que importan se producen de forma ética y con responsabilidad social. Esto incluye el trato a las alpacas, el trato y el pago a los empleados y demás condiciones laborales relacionadas con el proceso de producción. Una forma común de asegurar que existe responsabilidad corporativa y un trato ético a los animales es la Certificación de Comercio Justo. Esta certificación es obligatoria para las compañías que pertenecen a la WFTO, pero obtener la certificación pensando en otros compradores también ofrece muchas ventajas.

Si bien muchas compañías no exigen la certificación oficial de comercio justo, sí prefieren asegurarse de que las condiciones antes mencionadas se cumplen. Una forma de probarlo es permitir que toda la cadena de suministro sea transparente y proporcionar evidencia sobre las condiciones laborales, la duración de la jornada laboral y los salarios justos que se les pagan a los trabajadores. Algunas compañías prefieren que los proveedores comprueben que al menos el 80% de los ingresos de producción van hacia los trabajadores y no la dirección o las instalaciones de la compañía.

The Textile Exchange ha desarrollado un estándar común responsable de lana que aborda los problemas relacionados con la obtención de lana de las ovejas y otras especies, como cabras y alpacas

Etiquetado ecológico y orgánico

En la actualidad no existe ninguna certificación orgánica que esté dirigida específicamente a los productos de alpaca, aunque muchos importadores preferirían que los proveedores tuvieran una. Varios comerciantes de textiles orgánicos exigen a sus proveedores contar con la certificación [GOTS](#) pero no es común entre los productores peruanos, u otros, de textiles y prendas de vestir de alpaca.

Un estándar común que se usa mucho en Suecia y garantiza que el producto no es dañino para el consumidor final es el [OEKO-TEX](#). El estándar 100 Oeko-Tex® no solo incluye sustancias que han sido prohibidas o que tienen ciertos límites legales, también incluye otras sustancias sobre las cuales hay sospechas o se ha comprobado científicamente que son perjudiciales para la salud. Entre algunos de los parámetros que se incluyen en el estándar 100 Oeko-Tex®, se prohíben los colorantes azoicos, los cancerígenos y alergénicos, los ftalatos, formaldehídos, pesticidas, metales pesados, ciertos componentes organoclorados y organoestánicos, productos biológicamente activos y materiales retardantes de llamas. En la actualidad, el instituto [Swerea](#) es el único en ese país que está autorizado para emitir la certificación de acuerdo con el estándar 100 Oeko-Tex®.

Algunos importadores podrían exigir a sus proveedores teñir los productos textiles únicamente con colores naturales.

Un programa de certificación muy específico de Suecia es la certificación anti ácaros para los productos de cama que expide la Asociación Sueca de Asma y Alergia para los productos con relleno de plumas. Entre las compañías que comercializan productos de alpaca, la única que cuenta con esta certificación es Mille Notti.

ACTIVIDADES PROMOCIONALES

El consumidor sueco promedio no está bien informado con respecto a la alpaca como material textil utilizado en las prendas de vestir. Muchos consumidores suecos nunca han escuchado sobre las alpacas, por lo que las actividades promocionales son uno de los temas claves para mejorar las ventas de productos de alpaca en el mercado sueco.

Ferias

Existe una gran cantidad de ferias comerciales a las que asisten compañías de moda suecas que comercializan productos de alpaca. Las ferias más populares no se llevan a cabo en Suecia, sino en Dinamarca y otros países europeos. Todas las ferias a continuación son una oportunidad de promoción y encuentro para los proveedores peruanos de prendas de vestir y textiles para el hogar. En las siguientes tablas aparecen las ferias más importantes de Suecia y el extranjero para el comercio de alpaca:

Figura 61: Lista de ferias comerciales de Suecia

Feria	Productos	Ubicación	Época	Descripción
FORMEX	Textiles para el hogar, fibras	Estocolmo	Dos veces al año (enero y agosto)	El punto de encuentro más importante y más grande de los países nórdicos sobre diseño de interiores
Stockholm Furniture and Light Fair	Textiles para el hogar, muebles, diseño de interiores	Estocolmo	Una vez al año (febrero)	Evento líder del diseño de hogar e interiores en Escandinavia
PREVIEW Fabrics and accessories	Telas y accesorios	Estocolmo	Una vez al año (agosto)	Feria textil creativa de Suecia

Fuente: Globally Cool

Figura 62: Lista de ferias internacionales y exhibiciones a las que asisten compradores suecos

Feria	Productos	Ubicación	Época	Descripción
-------	-----------	-----------	-------	-------------

Copenhagen International Fashion Fair (CIFF)	Prendas de vestir	Copenhague (Dinamarca)	Dos veces al año (enero/ febrero y agosto)	La feria de moda más grande y antigua del norte de Europa
FORMLAND	Textiles para el hogar y diseño de interiores	Herning (Dinamarca)	Dos veces al año (febrero y agosto)	Feria nórdica de diseño de interiores
Première Vision	Producción, accesorios, telas, fibras y diseños	París (Francia)	Dos veces al año (febrero y septiembre)	Evento internacional que se divide en varias exhibiciones que cubren seis sectores: fibras, telas, cuero, diseño, accesorios y producción
PITTI IMMAGINE FILATI	Fibras	Florenia (Italia)	Dos veces al año (enero y junio)	Feria comercial de fibras internacionales
Munich Fabric Start	Telas y accesorios	Múnich (Alemania)	Dos veces al año (enero y septiembre)	Feria comercial de telas internacionales
Heimtextil	Textiles para el hogar	Fráncfort (Alemania)	Una vez al año (enero)	La feria internacional comercial más grande e importante del hogar y negocios de textiles
Ambiente	Textiles y decoración para	Fráncfort (Alemania)	Una vez al año (febrero)	Principal feria internacional de

	el hogar, regalos y servicio de mesa			comercio sobre bienes de consumo como regalos, productos para el hogar, decoración, etc.
MAISON&OBJET	Textiles y decoración para el hogar, regalos y servicio de mesa	París (Francia)	Dos veces al año (enero y septiembre)	Feria internacional de comercio sobre bienes de consumo como regalos, productos para el hogar, decoración, etc..
INNATEX	Prendas de vestir, accesorios, textiles para el hogar, telas, juguetes	El Messecenter Rhein-Main (Alemania)	Una vez al año (julio)	La única feria de textiles naturales del mundo

Fuente: Globally Cool

Exhibiciones

Con respecto a las exhibiciones, los eventos en Suecia que se incluyen cubren temas específicos que pueden ser relevantes para el comercio de alpaca. Estos eventos por lo general son más pequeños con respecto a las ferias comerciales. Algunos son:

Figura 63: Exhibiciones y muestras especializadas en Suecia

Exhibición	Descripción	Época	Ubicación
Stockholm Fashion Week	Evento de la industria de la moda de tres días en donde los diseñadores de modas y las marcas suecas hacen desfiles	Dos veces al año	Estocolmo

	para presentar sus últimas colecciones		
Fair Trade Forum	Una actividad dentro de la Swedish Fair Trade Network que se organiza de forma periódica en varios lugares. Incluye exhibiciones de productos, seminarios y talleres.	Variable	Variable
Sy- & Hantverksfestivalen	Una feria de consumo de textiles, fibras, de costura, bordado y tejido	5 veces al año	Estocolmo, Malmö, Gotemburgo y Umeå
Copenhagen Fashion Week	El principal evento de moda de los países nórdicos	Dos veces al año (febrero y agosto)	Copenhague

Fuente: Globally Cool

Publicaciones especializadas

Existen varias revistas de moda y estilo de vida saludable que pueden servir para promocionar los productos de alpaca en el mercado sueco. Una forma de abordar los reportes de estas revistas es organizar un viaje de presentación a Perú, durante el cual los periodistas puedan ver la producción y escribir artículos para que los consumidores suecos aprendan más sobre los productos de alpaca. Además de las revistas, también hay una gran cantidad de blogueros de moda que son influenciadores y pueden contribuir con el esfuerzo de incrementar el consumo de prendas de vestir y textiles para el hogar de alpaca en el mercado sueco. A continuación aparecen las revistas más relevantes para promover los diferentes productos de alpaca en Suecia:

- [Elle](#) (edición sueca) - revista sobre estilo de vida de circulación mundial y origen francés que se enfoca en moda, belleza, salud y entretenimiento. Elle también es la revista de moda más vendida del mundo.
- [Damernas Värld](#) – revista sueca sobre moda y mujeres de circulación mensual. Es una de las revistas más antiguas de Suecia.
- [Hemslöjd](#) – la principal revista sueca sobre arte, manualidades, artesanías étnicas y “hágalo usted mismo”. Ha ganado varios premios en los países nórdicos. Es publicada por la National Association of Swedish Handicraft Societies.

- [101 idéer](#) – revista especializada para lectores aficionados a “hágalo usted mismo” que se enfoca en el uso de lanas y tejidos a mano.
- [Camino Magasin](#) – revista que promueve un estilo de vida y el desarrollo sostenible.
- [Lantliv](#) – revista que se enfoca en un estilo de vida saludable campestre e incluye moda natural.
- [Sköna hem](#) – revista líder en Suecia sobre textiles para el hogar e interiores.
- [Tara](#) – revista femenina que se enfoca en un estilo de vida más saludable, incluyendo moda natural.
- [Femina](#) – versión sueca de la revista danesa para mujeres que habla sobre temas como moda, alimentación, diseño de interiores, salud y belleza, psicología y cultura.
- [Habit](#) – Revista especializada en la industria de la moda B2B.

Además de las revistas de moda, también hay varios blogueros de moda que influyen en los consumidores suecos. Algunos de ellos se enfocan principalmente en promover fibras naturales de animales y la moda sostenible (también llamada “moda lenta”), incluyendo productos de alpaca. Algunos de los que se pueden tener en cuenta para promover la alpaca en Suecia son los siguientes:

- [Make it Last](#) – blog de moda creado por la estilista sueca Emma Elwin que se enfoca en moda sostenible.
- [Cecilia Blankens](#) – bloguera de moda que escribe para Damernas Värld
- [Mama](#) – revista y punto de encuentro de varios blogueros de moda escandinavos que se enfocan en el estilo y la moda de madres y niños.
- [Emilia de Poret](#) – cantante sueca y bloguera de Elle
- [Trendsener](#) – blog que se especializa en el diseño de interiores y textiles para el hogar ecológicos
- [Madeleine Sophie Daria](#) – a pesar de su juventud, es una de las blogueras más influyentes de Europa en el tema de moda sostenible

CONTACTOS DE INTERÉS

A nivel institucional

- [Sweden's Chambers of Commerce](#) – esta organización se compone de once cámaras de comercio regionales que se encuentran por todo el país. Algunas de las cámaras de comercio regionales pueden proporcionar información importante sobre aduana, pero el servicio tiene un costo adicional.
- [Open Trade Gate Sweden](#) – es una pequeña organización que pertenece a la Junta Nacional de Comercio. Ofrece información con respecto a los requerimientos del mercado regulatorio en Suecia según el nivel del producto. Además, llevan a cabo capacitaciones sobre el mercado sueco en relación con temas específicos.

- [TEKO](#) – es la asociación de Comercio y empleados suecos que trabajan para compañías dentro de la industria textil y de la moda. Ofrecen asesoría y capacitación sobre derechos laborales, comercio, temas relacionados con el medioambiente, normativas antidumping, requerimientos de etiquetado, etc.
- [Swedish Fashion Council](#) – una organización independiente cuyo objetivo es promover y fortalecer la industria de la moda sueca. Participan en proyectos de investigación, dirigen con programa de talento llamado Moda Sueca, otorgan becas a estudiantes de moda y organizan la semana de la moda de Estocolmo.
- [Swedish Customs](#) – la organización de aduana de Suecia que se encarga de todas las actividades relacionadas con importaciones y exportaciones en Suecia. Pueden ofrecer información sobre cualquier tema en particular relacionado con la exportación de productos a Suecia desde Perú.

A nivel comercial

- [Association of Trade Partners Sweden](#) – una organización de afiliados cuya tarea es facilitar el comercio internacional para las pequeñas y medianas empresas. Ofrece una lista de agentes comerciales de moda en Suecia.
- [Svensk Handel](#) – una organización de empleadores que se encarga de asuntos relacionados con el comercio mayorista y minorista. Publica reportes regulares sobre el comercio de prendas de vestir en Suecia.
- [Sweden on the Go](#) – base de datos de consultores que asisten a las compañías que se quieren expandir a nivel internacional.
- [Association of Swedish Fashion Brands](#) – organización independiente creada por y para la industria de la moda sueca cuyo propósito es unir, respaldar y fomentar la industria.
- [Habit](#) – Revista especializada en la industria de la moda B2B. Ofrecen la oportunidad de promocionar los productos peruanos de alpaca y las compañías en eventos especializados dirigidos a los compradores suecos objetivo. También pueden promover la alpaca en la industria mediante publrreportajes y el montaje de esquinas de alpaca promocionales en las principales tiendas por departamentos.
- [Nordic Initiative Clean & Ethical Fashion](#) – es una iniciativa de 10 organizaciones de moda nórdicas que buscan intensificar la cooperación estratégica de la industria de la moda nórdica, promover la moda escandinava e implementar los principios de la moda sostenible.
- [FMI](#) – asociación Industrial de compañías de muebles para el hogar, interiores y textiles para el lugar.

- [Presskontakterna](#) – agencia de relaciones públicas que cuenta con muchos contactos en los medios de comunicación escandinavos y con una amplia experiencia en la industria de la moda. Puede contribuir con la promoción de la alpaca como producto para los consumidores suecos.
- [Grow](#) – agencia de desarrollo de marca, que trabaja en la adopción de cambios y el incremento del valor por medio de experiencias de marca únicas en los mercados sueco, nórdico y global. Puede contribuir con la promoción de la alpaca como una marca nacional del Perú en el mercado sueco y en los demás mercados escandinavos.
- [Market Place Borås](#) – una red de compañías de moda que cuenta con un espacio de exhibición en el [Textile Fashion Centre](#) de Borås, uno de los centros de investigación de textiles y moda más importantes de Europa. En Borås también se encuentra una de las principales escuelas de moda de Europa sobre textiles. En este mercado también se pueden llevar a cabo actividades de relacionamiento entre proveedores peruanos y compañías suecas. Ya se han organizado varios eventos de este tipo con diferentes organizaciones textiles de países como Túnez, Sri Lanka, India y Marruecos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Existen una cantidad de formas para mejorar las ventas de los productos de alpaca en el mercado sueco. Las acciones más importantes se deben dirigir a mejorar el posicionamiento de la alpaca Como un material para los consumidores suecos, ya que la mayoría de ellos no saben mucho sobre el tema. Esto se puede lograr al dirigirse a las compañías importadoras O promoviendo directamente las prendas de vestir Y los textiles para hogar de alpaca entre los consumidores. El mejoramiento de las prácticas empresariales y el mercadeo por parte de los proveedores peruanos también se puede estimular a partir de diferentes actividades. La siguiente es una lista de recomendaciones de los autores de estudio y las compañías suecas que participaron en el mismo.

Conclusiones

- El crecimiento constante en las importaciones de productos de lana a Suecia indica que existen oportunidades para la exportación de productos de alpaca peruanos.
- Los principales productos sustitutos que son competencia en Suecia son los productos de lana de oveja. Los suecos consideran que la alpaca es más un sustituto de la lana que el cachemir. Para ellos, la alpaca no es una fibra de lujo sino otra fibra de lana.
- Las principales compañías competidoras son las compañías noruegas de productos de lana y de cachemir.
- En el mercado sueco, Bolivia no es una fuerte competencia para la alpaca peruana.

- En la actualidad, las compañías líderes suecas, como H&M, Kapphal o Lindex, no ofrecen grandes oportunidades para los proveedores de alpaca peruana debido a que rara vez utilizan fibras 100% de alpaca. Además, suelen adquirir fibras de alpaca más económicas en países asiáticos.
- En Suecia no hay un mercado prometedor para las marcas de lujo, pero sí hay oportunidades para las marcas de lujo que ofrecen precios asequibles.
- Si bien en Suecia los precios al por menor de prendas de vestir son en promedio más altos que la mayoría de países europeos, los precios de importación sí se encuentran en niveles similares. Esto se debe a los altos márgenes en la cadena de suministro.
- Muchos importadores suecos creen que los productos peruanos de alpaca están sobrevalorados. Para poder entrar al mercado Sueco con éxito, los precios FOB objetivo para los suéteres y cardiganes de alpaca de rango medio debe estar entre los 25 y los 50 euros.
- Los consumidores suecos prefieren la simplicidad a la hora de vestirse. Asimismo, están más interesados en iniciativas comerciales sostenibles en comparación con otros países europeos.
- En promedio, el consumidor sueco no conoce sobre materiales de moda y no conoce los beneficios de la alpaca como fibra natural.
- Una de las tendencias clave en el comercio de la moda en Suecia es el incremento en las tiendas minoristas en línea.
- Las actividades promocionales y una mayor sensibilización de los consumidores con respecto a los beneficios de la alpaca como material de prendas de vestir es uno de los factores clave para tener éxito en el mercado sueco.

Recomendaciones

1. Establecer un contacto directo entre los proveedores peruanos y las compañías suecas

Si bien hace algunos años PromPerú organizó una misión comercial en Suecia, al parecer no fue suficiente para incrementar el comercio. Para generar un impacto importante en las ventas de productos de alpaca, este tipo de misiones se deben organizar durante dos o tres años consecutivos. Mediante el relacionamiento directo, los proveedores peruanos podrán conocer de primera mano la realidad del mercado sueco y tendrán la oportunidad de aprender a partir de la experiencia. Las actividades de relacionamiento se pueden llevar a cabo en cooperación con algunas agencias suecas o internacionales, tales como agencias de relaciones públicas o revistas especializadas. Una oferta directa de este tipo por parte de la revista de moda B2B "Habit" se puso sobre la mesa durante las visitas de campo. Sus encargados recomendaron organizar actividades de relacionamiento siguiendo estos cuatro pasos:

- a. Realizar una encuesta entre los lectores de Habit sobre su interés en la alpaca y en contactarse con proveedores peruanos.
- b. Seleccionar las compañías suecas interesadas en el relacionamiento.
- c. Organizar el "Día de la alpaca peruana". La primera parte estaría dedicada a talleres y presentaciones sobre el sector del alpaca en Perú. La segunda parte puede ser una especie de mini feria en donde las compañías puedan hablar de negocios de forma directa.
- d. Hacer un seguimiento mediante la organización de visitas de campo para las compañías suecas interesadas.

Las actividades de relacionamiento pueden ser cruciales para la mejora del comercio a largo plazo, aunque por supuesto hay muchas otras formas de organizarlas. Participar en las ferias de comercio y eventos suecos también es importante para establecer contactos.

2. Personalizar los estilos de moda de los proveedores peruanos para el mercado sueco

La moda peruana tradicional por lo general no se ajusta al consumidor sueco promedio. Aunque muchas de las compañías de prendas de vestir de alpaca peruana más importantes ya siguen de cerca las tendencias de moda a nivel mundial, al parecer existen algunas diferencias entre las preferencias de los consumidores y los estilos en los países escandinavos y otros países europeos. Una opción es organizar talleres sobre la moda sueca y las tendencias de moda suecas para los proveedores peruanos. Para lograrlo, se pueden contratar algunos de los diseñadores suecos más experimentados con experiencia en tejido, o algunas de las instituciones más competentes, como el Textile Fashion Centre o la Escuela Sueca de Textiles de Borås.

3. Incrementar la transparencia sobre el comercio ético y sostenible

Los consumidores suecos están muy interesados en los antecedentes éticos de los productos que adquieren. Por lo tanto, agricultores, vendedores de fibras y compañías de prendas de vestir deben resaltar las historias sobre el origen de la lana de alpaca y garantizar que los animales no sufren. También es importante resaltar que los tejedores y demás empleados reciben un buen sueldo, y que las compañías productoras y exportadoras contribuyen al desarrollo de las comunidades locales. Si bien no es obligatorio, se recomienda brindar apoyo a los proveedores peruanos para obtener la certificación de comercio justo.

4. Fomentar el conocimiento de los beneficios de la alpaca por parte de los consumidores suecos

Dado que los productos de alpaca hacen parte de un mercado muy especializado, es necesario que la promoción se enfoque en incrementar el consumo. Esto se puede lograr con la realización de varias

actividades. Algunas de las actividades que con más frecuencia recomendaron las compañías que comercializan productos de alpaca en Suecia son las siguientes:

- **Desarrollar una página web dirigida a promocionar la alpaca Suecia** – la promoción en línea es muy importante para los consumidores suecos. Se puede diseñar una página web dirigida especialmente al mercado sueco, aunque también se puede establecer una página web dirigida al mercado europeo con versiones en varios idiomas, incluyendo el sueco. La página web debe estar vinculada con diferentes redes sociales (Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter, etc.) y se debe actualizar constantemente.
 - **Apoyar la creación de una asociación de comercializadores de alpaca en Suecia** – en la actualidad en Suecia existe una asociación de criadores de alpaca, pero no hay asociaciones relacionadas con el comercio de prendas de vestir de alpaca. Tampoco existe ninguna asociación relacionada con el comercio de fibras naturales. Algunas de las compañías entrevistadas se mostraron interesadas en la iniciativa. PromPerú puede respaldar esta actividad al coordinar actividades por medio de algunos de los comerciantes de prendas de vestir de alpaca que son de origen peruano o por medio de la cooperación con la embajada y algunos de los cónsules.
 - **Organizar visitas de campo a Perú para los periodistas y bloggers de moda, mujeres y salud más influyentes de Suecia** – también se pueden contratar revistas especializadas o bloggers de moda para que escriban artículos promocionales sobre los beneficios de la alpaca. Sin embargo, si se los invita a ver el sector de la alpaca en Perú, seguro escribirán sin ningún costo. Este tipo de viajes se pueden organizar unas cuantas veces al año para diferentes periodistas o bloggers y así mantener una promoción constante.
 - **Arrendar una “esquina” promocional en las principales tiendas por departamentos** – hay una posibilidad mucho mayor de que los consumidores suecos empiecen a sentirse atraídos por los materiales de alpaca si tuvieran la oportunidad de verlos y sentirlos en lugar de simplemente leer sobre ellos. Se pueden contratar agencias de relaciones públicas y revistas de moda para organizar espacios de “alpaca” en tiendas por departamento, como Åhlens o NK.
5. **Participar en el distrito de la moda de Estocolmo** – el distrito de la moda Estocolmo, ubicado en Nacka Strand, es el nombre genérico que se le da a todas las ferias, eventos y exposiciones de moda y textiles. Un método efectivo de promoción es participar en las exposiciones.
 6. **Mejorar las prácticas empresariales de los proveedores peruanos** – todo parece indicar que algunas de las oportunidades potenciales que había de entrar en el mercado sueco se han perdido debido a “la falta de un sentido de urgencia” por parte de las compañías peruanas. PromPerú puede

organizar talleres y visitas de campo al mercado sueco para educar a los proveedores de productos de alpaca sobre la importancia de la comunicación a nivel empresarial. Algunas de las mejoras que se deben tener en cuenta para poder entrar al mercado sueco son el uso del inglés, mejorar los tiempos de respuesta en los correos electrónicos, hacer las entregas a tiempo y ser proactivos.