

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN BEIJING	1.2. Fecha	4 de enero de 2023
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Ying Chen	
	Cargo	Especialista comercial	

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	Vestimenta de vicuña
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	<p>Capítulo:</p> <p>61101990 LOS DEMÁS SUÉTERES (JERSEYS) DE LANA</p> <p>62142090 CHALES, PAÑUELOS DE CUELLO, BUFANDAS, etc.</p>
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	<p>61101990 骆马毛毛衣, 开衫</p> <p>62142090 骆马毛大衣</p>
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Aranceles: 0%</p> <p>Como producto derivado de vida silvestre, el exportador debe solicitar CITES en Perú.</p> <p>CITES: Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres</p> <p>Importador tiene que solicitar la aprobación de la Oficina Forestal</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Declaración de situación 2. Formulario de solicitud de certificado de permiso de importación y exportación. 3. Contrato 4. Copia del certificado CITES emitido por el país exportador 5. Copia de la licencia comercial 6. Metas y planes de implementación 7. Para importación por primera vez se deberá adjuntar perfil de la empresa. <p>El importador tiene que solicitar el "Certificado de asignación de importación" de la Oficina de Gestión de Peligro de Extinción local</p>

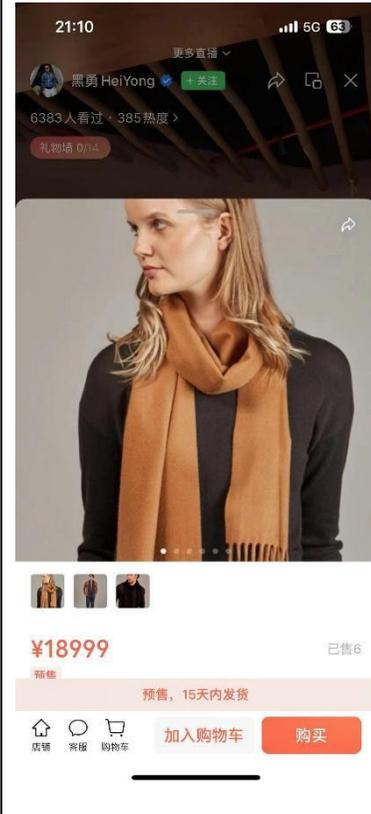
	<ol style="list-style-type: none">1. Formulario de solicitud de certificado de permiso de importación y exportación.2. Documentos de aprobación de importación y exportación.3. Contrato de importación o exportación4. Copia del certificado CITES emitido por el país exportador <p>Proceso de tramitación en ventanilla única</p> <ol style="list-style-type: none">1. Presentación en línea2. Al mismo tiempo, los materiales de solicitud en papel deben enviarse a la Oficina de Gestión de Peligros del lugar de registro.3. Solicitud de certificado: complete la información de la solicitud4. Consulta de certificado: Consultar el estado de la solicitud de certificado.5. Imprimir certificado electrónico <p>Declaración de importación</p> <ol style="list-style-type: none">1. Copia de CITES emitida por el país exportador2. "Certificado de Permiso de Importación y Exportación"3. Facturas, listas de empaque, contratos, conocimientos de embarque y otros documentos <p>Solicite la identificación profesional del manejo y utilización de la vida silvestre en China</p> <p>Una vez que la aduana completa los procedimientos de declaración de importación, el destinatario de las mercancías importadas no puede vender los productos relacionados inmediatamente.</p> <p>Antes de eso, también se debe solicitar una "tarjeta de identificación de plantas y vida silvestre", y la tarjeta de identificación y la mercancía no se pueden "separar" durante el proceso de venta. Al mismo tiempo, los productos de especies en peligro de extinción que han pasado por procedimientos de declaración de importación no significan que puedan ser sacados del país. Incluso si se obtiene una "Tarjeta de Identificación de Animales y Plantas Silvestres", su efecto legal se limita al territorio de China.</p> <p>Proceso de solicitud de tarjeta de identificación:</p>
--	---

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitar una tarjeta de identificación en el Centro de Identificación y Mercado de Animales y Plantas. 2. Presentar el documento de aprobación de la Dirección Forestal. 3. Proporcionar una copia del formulario de declaración de aduanas. 4. Regístrese en el sitio web y abra una cuenta. 5. Firmar un contrato para el procesamiento de marcado de muestras de cuero. 6. Pagar la tarifa de producción de señales especiales para el manejo de vida silvestre. 7. Cargue fotografías y complete la producción de letreros especiales para el manejo de la vida silvestre.
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>Como la mejor fibra de animales salvajes del mundo, el desarrollo de la vicuña en el mercado chino comenzó principalmente cuando Loro Piana, una marca de lujo de renombre internacional, vendió el producto en China.</p> <p>El conocimiento de este tipo de artículos de lujo de alta gama todavía es muy bajo en China, pero con la mejora del nivel de vida del pueblo chino, el principal grupo de consumidores de artículos de lujo ha comenzado gradualmente a comprender y comprar productos de Vicuña.</p> <p>Podemos resumir las tendencias del mercado chino para este tipo de productos a partir de los siguientes aspectos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Lujo y Exclusividad:</i> La vicuña es conocida por producir una de las fibras más finas y suaves del mundo. Las prendas de vicuña podrían tener un atractivo significativo para consumidores que buscan productos exclusivos y de alta calidad. - <i>Conciencia ambiental y Sostenibilidad:</i> Protección ambiental y preferencia por productos sostenibles han incrementado su demanda. Responsabilidad ambiental. - <i>Tendencias de Moda y Estilo de Vida:</i> Moda y Estilo de Vida también pueden afectar la demanda de prendas de vicuña., podrían generar un mayor interés en el mercado chino. - <i>Los consumidores son cada vez más jóvenes:</i> después de experimentar el rápido desarrollo del comercio electrónico, muchos jóvenes inician sus propios negocios, como los KOL de entre 25 y 35 años, también buscan calidad de vida y están dispuestos a comprar. Para algunos productos de alto valor y alta calidad existe un nicho de mercado, por ejemplo, en el evento Vicuña Salvation celebrado a finales de año, los jóvenes KOL compraron productos de marcas peruanas en el acto. - <i>Más búsqueda de la rentabilidad:</i> después de la epidemia, los conceptos de consumo de muchas personas están cambiando gradualmente, por lo que muchos consumidores de alto nivel, mientras buscan el conocimiento de la marca, también persiguen la rentabilidad del producto. En otras palabras,

	valoran la esencia y materia prima del producto, no es necesario que sea de una marca famosa para que lo compren.
2.6 Estacionalidad de la producción local	Muy poca gente en China importa materia prima de pelo de vicuña, además del alto precio, los trámites de importación son muy complejos y la cantidad de productos que se pueden exportar es muy pequeña. Por lo tanto, hay muy pocas fábricas en China que produzcan prendas de vicuña. Pocos de los productos producidos se venden en el país.
2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)	No hay registro de cifra de importación de la prenda de vicuña en el 2022. (Nota: debido al cambio de la estadística de la Administración General de Aduanas de la República Popular China, los datos anteriores son datos estadísticos según el destino de registro)
2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)	Debido a la particularidad del producto, la cadena de canales involucrada es relativamente sencilla. Importadores: Importan bienes de exportadores peruanos, pueden actuar como agente general de las marcas peruanas en China y venderlos directamente a los consumidores finales a precios minoristas, o venderlos a distribuidores a precios mayoristas, y luego los distribuidores los venden a los consumidores finales. Andean Sky Co Ltd, es el importador principal. Canales de comercio electrónico o tráfico de dominio privado: algunos KOL de moda tienen sus propios canales de venta electrónicos. A través de la transmisión en vivo, puedes vender ropa directamente a sus clientes y el tiempo de entrega es un poco más largo, generalmente más de 15 días. KOL, Sr. Heiyong y Sra. Tracy Ferias y eventos: En el 30 de noviembre de 2023, hubo un evento de vicuña salvation, y que tiene una zona de venta, y se venden en el mismo evento.
2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)	- Consistencia de la calidad - Autenticidad de los materiales - Precio
2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)	Ventas de agentes Ventas en transmisión en vivo Ventas en eventos
2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto	- Influencer Marketing, KOL (wechat, Weibo, Xiaohongshu), Livestream marketing, etc. - Organizar evento particular

ANEXO

PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio 1* (US\$ por unidad)	Precio 2* (US\$ por unidad)	Precio 3* (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Wechat mini tienda	unidad	2675			Perú	21 de octubre de 2023	Certificado CITES En caja de regalo	

Nota*: Tipo de cambio USD/RMB: Bank of China

Precio 1: se refiere al precio de puntos de venta final

Precio 2: se refiere al precio de mercados mayoristas

Precio 3: se refiere al precio de distribuidores

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.