

**FICHA MERCADO – PRODUCTO
VESTIMENTA PARA BEBÉS Y NIÑOS**

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA

1.1. Nombre de la OCEX	OMOS	1.2. Fecha	22/05/2023
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Jaime Cárdenas Pérez	
	Cargo	CEC	

II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO

2.1 Producto	Vestimenta para bebés y niños																											
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.: 0806.10)	61.11 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés 62.09 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés																											
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Ropa para niños y bebés = Детская одежда																											
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>La Federación Rusa fija tasas arancelarias de acuerdo con el tipo de producto aplicando un arancel e IVA.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Arancel</th> <th>IVA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">61.11 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés</td> <td>611120</td> <td rowspan="2">1,3 euros/kg</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>611130</td> <td>0% ⁽¹⁾</td> </tr> <tr> <td>6111901100</td> <td rowspan="2">1,1 euros/kg</td> <td>10% ⁽²⁾</td> </tr> <tr> <td>6111901900 6111909000</td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="4">62.09 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés</td> <td>6209200000</td> <td rowspan="2">1,5 euros/kg</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>6209300000</td> <td>0% ⁽¹⁾</td> </tr> <tr> <td>6209901000</td> <td rowspan="2">1,75 euros/kg</td> <td>10% ⁽³⁾</td> </tr> <tr> <td>6209909000</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>(1) Tercero Medios técnicos, incluidos los vehículos a motor y los materiales que puedan utilizarse exclusivamente para la prevención de la discapacidad o la rehabilitación de las personas con discapacidad</p> <p>35. Ropa para discapacitados para fines especiales, hecha a pedido, u otra ropa especial que solo pueda usarse para la prevención de la discapacidad o la rehabilitación de personas discapacitadas (incluyendo ropa de compresión, guantes de compresión y protección, medias, calcetines, cascos, chalecos, fijadores de cinturones, perneras, pantalones y faldas para el movimiento en silla de ruedas).</p> <p>(2) Ropa infantil y complementos de confección infantil, de punto o ganchillo, para recién nacidos y niños pequeños que no midan más de 86 cm. Calcetería con una longitud de pie de hasta 22 cm inclusive; sin dejar rastro - para niñas: altura - hasta 164 cm inclusive, para niños: altura - hasta 176 cm inclusive. Zapatos (excepto calzado deportivo), con una plantilla de longitud en cm, inclusive: para niñas, hasta 24 años, para niños, hasta 24: botines y zapatos de punto para niños sin suela.</p> <p>(3) Ropa infantil y accesorios de vestir para recién nacidos y niños pequeños de hasta 86 cm. Zapatos para niños sin suela (excepto calzado deportivo), con una plantilla de longitud en cm, inclusive: para niñas, hasta 24, para niños, hasta 24.</p> <p>Se aplica el Reglamento Técnico" SOBRE LA SEGURIDAD DE LOS PRODUCTOS DESTINADOS A NIÑOS Y ADOLESCENTES " – TR TS 007/2011. Con base en esta regulación, durante la importación de ropa para niños, se requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SRC (Certificado de Registro Estatal) que se menciona anteriormente • Certificado de conformidad para (excepto para productos que requieren SRC) <ul style="list-style-type: none"> - productos sanitarios e higiénicos, de caucho, moldeados y no moldeados para el cuidado de niños; - productos sanitarios, higiénicos y de mercería, de plástico y metal; - ropa de cama; - productos de la 1ª capa, tricot de lino y materiales textiles; 				Arancel	IVA	61.11 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés	611120	1,3 euros/kg	20%	611130	0% ⁽¹⁾	6111901100	1,1 euros/kg	10% ⁽²⁾	6111901900 6111909000		62.09 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés	6209200000	1,5 euros/kg	20%	6209300000	0% ⁽¹⁾	6209901000	1,75 euros/kg	10% ⁽³⁾	6209909000	
	Arancel	IVA																										
61.11 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés	611120	1,3 euros/kg	20%																									
	611130		0% ⁽¹⁾																									
	6111901100	1,1 euros/kg	10% ⁽²⁾																									
	6111901900 6111909000																											
62.09 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés	6209200000	1,5 euros/kg	20%																									
	6209300000		0% ⁽¹⁾																									
	6209901000	1,75 euros/kg	10% ⁽³⁾																									
	6209909000																											

	<ul style="list-style-type: none"> - productos de calcetería de punto de la 1ra capa; - sombreros (verano) de la 1ra capa, hechos de tricot y materiales textiles; - ropa y productos de la segunda capa, hechos de materiales textiles y cuero; productos de tricot de la segunda capa; - gorros de tricot de 2da capa, hechos de materiales textiles y cuero para niños menores de 1 año; - prendas de punto y productos de la tercera capa, hechos de materiales textiles y cuero hasta el primer año; - ropa, productos y sombreros de piel para niños menores de 1 año; <p>● Declaración de conformidad para todos los demás productos infantiles importados, incluidos los emitidos por SRC.</p> <p>Durante los Certificados de Registro del Estado emisor, las Declaraciones de Conformidad y los Certificados de Conformidad, es necesario indicar en estos documentos las direcciones de las sucursales de las fábricas ubicadas en otros países. Por ejemplo, si el país de origen es Perú, entonces la dirección de la fábrica debe estar en Italia. Al mismo tiempo, se permite indicar en un documento: una sucursal de la fábrica ubicada en otros países.</p> <p>Además, después de la importación de ropa a Rusia (antes de una aduana), debe colocar una marca en la carta de porte (guía aérea, CMR) "se permite la importación" en el Rospotrebnadzor si los productos requieren el SRC (Sección II LISTA de productos sujetos a decisiones de registro estatal de la Comisión de fecha 28 de mayo de 2010 N 299).</p> <p>Si se importa el resto de la nomenclatura de ropa para niños (que no figura en el SRC), el personal de Rospotrebnadzor no pondrá una marca en la guía aérea, porque la ropa para niños está incluida en la Sección I LISTA de productos sujetos a Decisiones de supervisión (control) sanitaria y epidemiológica de la Comisión de fecha 28 de mayo de 2010 N 299.</p> <p>Al importar ropa (accesorios de vestir), zapatos y accesorios para ellos, se requiere información adicional para la declaración. Incluida la determinación correcta del código HS (del que depende el monto de los pagos al estado), se requiere la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nombre comercial (falda, camisa, suéter, etc.); - productos de punto o sin punto; - ropa para adultos o niños; - el porcentaje de composición del material del que está hecha la ropa; - signos dimensionales (cm): altura, rango de pecho, rango de cintura (caderas), rango de cuello; - género (ropa de hombre o mujer); - modelo (artículo); - nombre de marca; - fabricante; - país de origen; - peso neto de un producto; - cantidad; - precio. <p>Los certificados son emitidos por organizaciones autorizadas por la Agencia Federal de Regulación Técnica y Metrología (anteriormente, Gosstandart). Para obtener un certificado, debe solicitar la certificación. A más tardar un mes después, la organización certificadora presenta una lista de la documentación técnica necesaria y una lista de laboratorios de prueba.</p> <p>Las muestras de productos deben enviarse al laboratorio de pruebas. Luego emite un informe de prueba. El informe de prueba y otra documentación técnica son analizados por la organización certificadora, también toma la decisión de emitir un certificado o rechazarlo.</p>
--	---

	<p>El período de validez de cada certificado lo determina la organización certificadora y no puede exceder los tres años. Los certificados o evidencias de su reconocimiento se presentan a la aduana junto con la declaración de aduanas de la carga y son los documentos necesarios para obtener el permiso para importar productos al territorio de Rusia.</p> <p>Se debe presentar a la aduana una copia del certificado, certificada por un notario público o por la organización que emitió el certificado.</p> <p>Si en el momento de la llegada de la mercancía a la aduana no se ha recibido el certificado de conformidad, la mercancía puede conservarse en la aduana durante dos meses. En ese caso, debe pagar una tarifa por el almacenamiento aduanero de mercancías en un depósito aduanero.</p> <p>La certificación de la ropa es obligatoria y existe para que el consumidor reciba productos seguros y de alta calidad. Los fabricantes y distribuidores deben pasar por este procedimiento en centros acreditados en Rusia u otro país de la Unión Aduanera.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>La venta de ropa para niños está experimentando dificultades, tales como el abandono de las marcas occidentales y que vienen siendo reemplazadas por fabricantes rusos y turcos. La creciente competencia de las tiendas en línea ha llevado al cierre de más de 500 tiendas para niños en todo el país. Sin embargo, la venta de ropa para niños es menos vulnerable que los vendedores de ropa para adultos, ya que los padres a menudo prefieren no ahorrar en las compras de los niños. La producción de ropa en el mercado ruso depende mucho de la importación, con tan solo un 25% de participación de la producción local. Por su lado, el 40% proviene de China, el 10% de Bangladesh, el 8% de Vietnam, el 8% de Italia y aproximadamente el 6% de Turquía y otros.</p> <p>Existen tipos de fabricantes según la edad de los niños:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recién nacidos - hasta 3 años • Categoría de edad de 3 a 8 años • Adolescentes de 8 a 16 años <p>El segmento de ropa y calzado infantil se mantiene relativamente estable, incluso en tiempos de crisis. Los padres están menos dispuestos a ahorrar en productos para niños. Además, los niños crecen, a menudo llevan un estilo de vida activo, asisten a la escuela y a secciones adicionales y desgastan la ropa más rápido que los adultos. Sin embargo, debido al aumento de los precios de los bienes importados, la demanda de los consumidores cambió su atención a los productos de bajo precio (especialmente a los fabricantes rusos y chinos). Muchas marcas de ropa infantil no trabajan siguiendo el modelo B2B, prefiriendo vender su producto directamente a los clientes. Sin embargo, es realmente difícil construir la disponibilidad logística de estas prendas para el cliente común en la nueva realidad. Para encontrar estos productos, las personas tienen que visitar tiendas y mercados multimarca, donde su ventaja sobre los competidores puede no ser tan obvia.</p> <p>Las entregas desde Turquía compensan en cierta forma la falta de ropa en el segmento infantil. La ropa de fabricación turca tiene ventajas tales como buena calidad, precios razonables (incluso teniendo en cuenta el aumento en el tipo de cambio y los precios), plena preparación para la promoción: se ofrece un lookbook, una descripción, fotos y videos profesionales para cada producto. Existe la posibilidad de establecer suministros desde Bishkek, que está muy subestimado por los proveedores. Hay más de 3.000 fábricas de ropa en Kirguistán, la mitad de ellas trabajan de manera informal. Todos ellos están listos para adaptarse al cliente, incluso coser ropa a partir de fotografías. Al mismo tiempo, el costo de los productos es significativamente menor que en Turquía y China. Sin embargo, la mayoría de las fábricas locales trabajan en el segmento de precios bajos y podría ser cuestionable su calidad.</p> <p>Por otro lado, el monto promedio de compra disminuyó, lo que indica que las personas están tratando de ahorrar dinero en la compra de ropa, eligiendo modelos menos costosos y esforzándose por comprar solo lo esencial.</p> <p>La ropa escolar viene presentando dificultades. Los padres compraron solo el mínimo necesario. Las ventas de ropa festiva formal para niños disminuyeron, sobre todo, en un</p>





	<p>70-80%, según Kids Fashion Retail. Sin embargo, los pijamas experimentaron un crecimiento.</p> <p>Entrar en el mercado con ropa infantil no es fácil. No hay nichos libres en la ropa infantil ya que este es un mercado altamente competitivo. Existe cierta oportunidad ya que faltan materiales textiles. Los grandes mercados electrónicos se están convirtiendo en un canal prioritario para vender ropa. La ropa ahora también se pide más en línea. Las tiendas y marketplaces en línea se han convertido en los principales canales de venta para todas las categorías principales de productos para niños. Según una encuesta, es más fácil y rápido ver varias opciones en línea, compararlas entre sí, así como comparar los precios del modelo que le gusta y tomar una decisión de compra.</p> <p>Para atraer y retener clientes, las empresas intentan tener en cuenta las características específicas de los grupos de edad de los niños, así como las necesidades de sus padres, para que ambos tengan una experiencia positiva con el cliente y desarrollen una actitud leal. Cada año es importante en el desarrollo de un niño: las necesidades cambian muy rápidamente y los actores del mercado deben centrarse en las características de las categorías de edad objetivo. Por ejemplo, es importante para los padres de bebés que se instalen puertas automáticas sin contacto en los puntos de venta para que sea fácil pasar entre los bastidores con un cochecito. Las tiendas deben proporcionar baños especiales para familias con niños con bolsas para desechar pañales, desinfectantes y toallitas húmedas. Para los padres de niños en edad preescolar, es importante tener áreas de juego especializadas en las tiendas donde los padres puedan dejar a sus hijos bajo supervisión por un tiempo. Además, la presencia de carritos especiales para niños y estacionamientos para vehículos para niños en los puntos de venta tiene un efecto positivo en la experiencia del cliente. La orientación profesional ya es importante para niños mayores y adolescentes, por lo que los centros comerciales pueden organizar días de profesiones, interesantes clases magistrales, conferencias de expertos sobre los secretos de la artesanía, cómo encontrar su vocación, así como reuniones con influencers.</p> <p>Finalmente, aún está en debate la supresión temporal del IVA.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>La mayoría de las empresas producen con anterioridad y también operan temporada tras temporada. Hay lanzamientos de nuevos modelos que se llevan a cabo durante todo el año para complacer a los clientes y los principales modelos de la temporada se agotan rápidamente.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p><u>Vía aérea</u> Aeropuerto de Sheremétievo Aeropuerto Domodedovo Aeropuerto de Vnúkovo Aeropuerto de Púlkovo Aeropuerto de Koltsovo</p> <p><u>Vía marítima</u> Puerto de Arkhangelsk - Puerto de Arkhangelsk Puerto de Azov - Puerto de Azov Puerto de Bronka -Port of Bronka Puerto de Kaliningrado - Puerto de Kaliningrado Puerto de Novorossiysk - Puerto de Novorossiysk Puerto de San Petersburgo - Port of St Petersburg Puerto de Taganrog -Port of Taganrog Puerto de Ust-Luga -Port of Ust-Luga</p> <p><u>Puerto de Vladivostok - Puerto de Vladivostok</u> Dirección: Calle Strelnikova, 11. Territorio de Primorie, Vladivostok Este método generalmente implica el transporte de contenedores desde Perú a Rusia, lo que permite minimizar el tiempo y los costos de las operaciones de recarga.</p> <p>Puerto Vostochny -Port of Vostochny</p> <p><u>Vía terrestre</u> Puntos de llegada de mercancías por carretera: Food Logistic Ltd (Food City); OST terminal (puesto aduanero de Kiev en Óblast de Moscú); Autologistika, Ltd (puesto</p>

	aduanero de Leningrado) y otros. Estaciones de tren: Selicatnaya, Kuntsevo, Vorsino, Hovrino
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)	<p>Dependiendo de la configuración de la cadena, los siguientes tipos de canales de distribución se pueden distinguir de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directo: directo del productor al consumidor; • Indirecto: con la participación de intermediarios / agentes de ventas <p>En Rusia, las empresas de fabricación de ropa para niños utilizan con mayor frecuencia el canal directo. Las empresas venden directamente a los consumidores a través de sus propios sitios web y mercados.</p>
2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)	<p>Los niños tienden a elegir productos con sus personajes favoritos, por lo que los fabricantes a menudo confían en el desarrollo de un mercado para productos con licencia. Debe tenerse en cuenta que cada audiencia de edad tiene sus propias preferencias. Si hablamos de madres de bebés, entre este grupo de clientes, las más populares son la ropa para niños con personajes: "Masha y el oso", "Tres gatos y Mimimishki". Los niños los aman, por ende, las madres están listas para comprar productos con estos personajes. Ahora podemos ver un aumento en la popularidad de los dibujos animados rusos.</p> <p>Los niños mayores de 4 a 15 años tienen personajes de Disney en la parte superior, pero los héroes rusos están ganando popularidad rápidamente entre esta categoría de edad. Para promocionar la ropa infantil, los fabricantes utilizan reseñas de videos en las redes sociales y reseñas en foros. Esto aumenta la demanda, ya que muchos padres intentan estudiar el segmento en línea de ropa para niños.</p> <p>Por otro lado, hay otros criterios a tomar en cuenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La marca debe ser reconocida • País de origen • Posicionamiento de la marca en el mercado (filosofía y los principios de la marca hasta el mapa de ventas, en el que otras tiendas están representadas) • Diseño de la marca • Coeficiente: cuanto mayor es el coeficiente, más interesado está el socio potencial en hacer su trabajo. El coeficiente mínimo para trabajar en el mercado ruso: precio mayorista x 2.2 • Condiciones de cooperación: cantidad mínima de pedido y número de productos a pedido, tiempo de producción, métodos de pago y entrega; • Relación precio / calidad • Popularidad de la marca (recomendaciones de influencers) • Capacitación para vendedores
2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)	La presencia de la oferta peruana en el mercado ruso es nula o mínima. En plataformas C2C (consumer to consumer) se puede encontrar vestimenta peruana para bebés y niños.
2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto	<p>Como parte de las actividades de promoción idóneas están:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación de un lookbook de colección para distribución a compradores y medios • Informar a la audiencia sobre la marca a través de las redes sociales como en Instagram (una red social prohibida en la Federación de Rusia, pero según las estadísticas, sigue siendo la más efectiva y vendida), de forma constante. • Envío de comunicados de prensa a editores de medios en línea: The Blueprint, Harper's Bazaar, Marie Claire, RBC Style, Forbse, Umagazine (ej. Instyle), Kommersant Style, así como notificación de artículos de la nueva colección disponibles para sesiones de moda para atraer la atención y apoyar las ventas. Además, cualquier aparición del producto de una marca en los medios populares tiene un efecto positivo en la reputación y puede atraer clientes en el futuro. • SEM y SEO (Google y Yandex) • Filmación con actores/actrices menores de edad y estilistas para estrellas, programas, música y videos publicitarios

	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo con la opinión de líderes de opinión e influencers para atraer clientes y aumentar la lealtad. • Eventos offline (jornadas de clientes en plataformas exteriores, participación en pop-up stores multimarca y monomarca) • Reseñas / referencias de marketing en redes sociales • Colaboraciones: creación de una colección, productos o eventos conjuntos con marcas no competidoras con un público objetivo similar. • Crear una comunidad unida por valores transformación de clientes potenciales en fans de la marca • Resaltar las diferencias entre las marcas extranjeras y las locales. Las marcas extranjeras se refieren a los orígenes del producto o las especificidades nacionales del país de fabricación, lo que inspira más confianza entre los clientes, el 90% de los cuales tiene prejuicios sobre la calidad de los productos producidos localmente; siguen el concepto de una marca líder y destacan por su libertad de información, el deseo de contar y compartir información sobre su empresa y los procesos que tienen lugar en su interior, la información de los fabricantes rusos suele estar cerrada y, si se comunica a los consumidores, no siempre se corresponde con la realidad. <p>El mercado ruso tiene sus propios detalles, que se basa en el concepto de marca desde el exterior, las empresas locales adoptan las tradiciones de Occidente, rara vez intentan crear algo propio. Y los consumidores están más dispuestos a pagar por las marcas producidas en el extranjero que por las locales.</p> <p>Todo esto permite a las empresas extranjeras "ingresar" de manera exitosa y productiva al mercado ruso, desarrollarse y existir con éxito.</p> <p>Las principales ferias de moda para niños en Rusia son:</p> <table border="1" data-bbox="544 1064 1428 1568"> <thead> <tr> <th>Nombre</th> <th>Descripción</th> <th>Web</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Textilegprom</td> <td>Feria federal de bienes y equipos textiles y de la industria ligera</td> <td>https://www.textilexpo.ru/</td> </tr> <tr> <td>Intertkan</td> <td>Exposición Internacional de Tejidos y Materiales Textiles</td> <td>https://intertkan.ru/</td> </tr> <tr> <td>Tekstile Salon</td> <td>Exposición Internacional de Telas y Accesorios para la Producción de Prendas de Vestir</td> <td>https://tekstile-salon.ru/</td> </tr> <tr> <td>Modatex Expo</td> <td>Feria internacional de Tejidos y Complementos para ocasiones especiales</td> <td>https://modatex-expo.com/</td> </tr> <tr> <td>CPM</td> <td>La mayor exposición internacional de la industria de la moda en Rusia</td> <td>https://cpm-moscow.com/</td> </tr> <tr> <td>Kids Russia Krasnogorsk</td> <td>Exposición Internacional Especializada de Productos para Niños</td> <td>https://kidsrussia.ru/en/</td> </tr> <tr> <td>Fashion Industry</td> <td>Feria internacional</td> <td>https://en.fi-expo.ru/</td> </tr> <tr> <td>CJF</td> <td>Exposición internacional de moda infantil y juvenil</td> <td>https://www.cjf-expo.ru/en/</td> </tr> <tr> <td>MIR DETSTVA</td> <td>La plataforma más popular para la presentación de nuevos productos y la comunicación empresarial efectiva en la industria infantil</td> <td>https://www.mirdetstva-expo.ru/en/</td> </tr> </tbody> </table>	Nombre	Descripción	Web	Textilegprom	Feria federal de bienes y equipos textiles y de la industria ligera	https://www.textilexpo.ru/	Intertkan	Exposición Internacional de Tejidos y Materiales Textiles	https://intertkan.ru/	Tekstile Salon	Exposición Internacional de Telas y Accesorios para la Producción de Prendas de Vestir	https://tekstile-salon.ru/	Modatex Expo	Feria internacional de Tejidos y Complementos para ocasiones especiales	https://modatex-expo.com/	CPM	La mayor exposición internacional de la industria de la moda en Rusia	https://cpm-moscow.com/	Kids Russia Krasnogorsk	Exposición Internacional Especializada de Productos para Niños	https://kidsrussia.ru/en/	Fashion Industry	Feria internacional	https://en.fi-expo.ru/	CJF	Exposición internacional de moda infantil y juvenil	https://www.cjf-expo.ru/en/	MIR DETSTVA	La plataforma más popular para la presentación de nuevos productos y la comunicación empresarial efectiva en la industria infantil	https://www.mirdetstva-expo.ru/en/
Nombre	Descripción	Web																													
Textilegprom	Feria federal de bienes y equipos textiles y de la industria ligera	https://www.textilexpo.ru/																													
Intertkan	Exposición Internacional de Tejidos y Materiales Textiles	https://intertkan.ru/																													
Tekstile Salon	Exposición Internacional de Telas y Accesorios para la Producción de Prendas de Vestir	https://tekstile-salon.ru/																													
Modatex Expo	Feria internacional de Tejidos y Complementos para ocasiones especiales	https://modatex-expo.com/																													
CPM	La mayor exposición internacional de la industria de la moda en Rusia	https://cpm-moscow.com/																													
Kids Russia Krasnogorsk	Exposición Internacional Especializada de Productos para Niños	https://kidsrussia.ru/en/																													
Fashion Industry	Feria internacional	https://en.fi-expo.ru/																													
CJF	Exposición internacional de moda infantil y juvenil	https://www.cjf-expo.ru/en/																													
MIR DETSTVA	La plataforma más popular para la presentación de nuevos productos y la comunicación empresarial efectiva en la industria infantil	https://www.mirdetstva-expo.ru/en/																													
<p>2.12 Conclusiones y recomendaciones</p>	<p>Una de las características de este segmento es que no es tan vulnerable a las sanciones o inestabilidad económica generada por las sanciones ya que los padres usualmente no escatiman en las compras de los niños. Las marcas peruanas tienen una oportunidad interesante para ingresar en este segmento ya que existe una creciente demanda por productos de alta calidad y diseños atractivos, especialmente relacionados con super héroes.</p> <p>Por otro lado, como parte de las recomendaciones que deben seguir las marcas peruanas al entrar al mercado ruso es que cuenten con una tienda virtual ya que el consumo online en este segmento es alto en comparación a otros segmentos. Asimismo, en la producción de vestimenta deben tener en consideración la inclusión de cartoons estampados, así como contar con variantes de ropa adecuadas para el clima ruso que puede llegar a ser muy caluroso en verano y extremadamente frío en invierno. Finalmente, se debe tener en cuenta que los rusos están cada vez más atentos en que sus productos sean sostenibles con el medio ambiente.</p>																														

ANEXOS

ANEXO N° 1: PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
27kids.ru	1 prenda	US\$ 16.51	China	22/05/2023	Chompa 100% algodón	
Ozon	1 prenda	US\$ 150.13	Rusia	22/05/2023	Abrigo de lana 70%, algodón 10%, poliéster 20%	
Tsum	1 prenda	US\$ 370.13	Italia	22/05/2023	Chompa 100% algodón	
Mir Kashemira	1 prenda	US\$ 157.75	Rusia	22/05/2023	Chompa 100% cachemira	

ANEXO N° 2: PRECIOS DE REFERENCIA POR SEGMENTO Y PRODUCTOS

SEGMENTO	PRODUCTOS	PRECIO MÁS ALTO US\$ (US\$ 1 = 69 rublos)	PRECIO MÁS BAJO US\$ (US\$ 1 = 69 rublos)
Marcas de lujo	Chompa 100% lana	940	475
	Chompa 100% cachemira	1,820	950
	Abrigo 100% lana	4,200	1,449
	Blusa 100% algodón	1,010	248
Confección	Chompa 100% lana merino	435	72
	Chompa 100% cachemira	478	110
	Abrigo 100% lana	1,086	196
	Blusa 100% algodón	102	22
Marca premium	Chompa 100% lana merino	600	268
	Chompa 100% cachemira	764	314
	Abrigo 100% lana	1,875	829
	Blusa 100% algodón	593	100
Marca de clase media	Chompa 100% lana	228	192
	Chompa 100% cachemira	322	243
	Abrigo 44% Algodón, 41% Lana, 15% poliamida	834	481
	Abrigo 100% lana	678	499
	Abrigo 75% lana, 5% cachemira, 20% poliamida	447	347
	Abrigo 60% lana, 40% poliéster	542	362
	Camisa/blusa 100% algodón	174	64
Marcas masivas	Chompa 100% lana	51	48
	Chompa 70% lana merino, 30% acrílico	72	54
	Abrigo 80% poliéster, 20% lana	181	144
	Abrigo 100% lana	184	46
	Camisa/blusa 100% algodón	36	28