

FICHA MERCADO – PRODUCTO

**I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA**

1.1. Nombre de la OCEX	OMOS	1.2. Fecha	25/05/2022
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Jaime Cárdenas Pérez	
	Cargo	CEC	

**II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO**


2.1 Producto	Uña de gato
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	34221-2017 Semillas de cultivos medicinales y aromáticos
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Uncaria o Uña de Gato (Кошачий коготь)
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>No se permite la siembra de semillas de cultivos medicinales y aromáticos si contienen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>malas hierbas cuarentenarias (semillas, frutos), plagas y enfermedades de importancia cuarentenaria de acuerdo con la lista aprobada en la forma prescrita;</li> <li>semillas y frutos de plantas venenosas (heliotropo peludo (<i>Heliotropium dasyocarpum</i> Ldb.), heliotropo europeo (<i>Heliotropium ellipticum</i> L.), trichodesma gris (<i>Trichodesma incanum</i> (Bge) DC, cola de zorra sophora (<i>Sophora alopecuroides</i> L.), hierba de corral sin hojas (<i>Anabasis aphylla</i> L.), colchicum ( <i>Colchicum</i> L.), ajeno blanquecino ( <i>Artemisia compacta</i> Fisch ex DC).</li> </ul> <p>Se establecen normas de calidad varietal y de siembra de las semillas para las variedades.</p> <p>Para poblaciones mejoradas y silvestres (cultivos que no tienen variedades registradas en la forma prescrita), se han establecido estándares de calidad de siembra.</p> <p>Para las variedades, las normas de calidad varietal y de siembra se diferencian por categoría: para semillas originales, semillas de élite y semillas de reproducción.</p> <p>En cuanto a las cualidades varietales y de siembra, las semillas de cultivos medicinales y aromáticos deben cumplir con los requisitos específicos</p> <p><b>I. Marcado</b></p> <p>Etiquetado de semillas de cultivos medicinales y aromáticos - de acuerdo con las normas para la venta y transporte de semillas, aprobadas en la forma prescrita por los estados que adoptaron la norma, con las siguientes adiciones.</p> <p>Se adjunta una etiqueta (etiqueta) con un tamaño de al menos 74x105 mm a cada unidad de embalaje que indica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>países (para semillas exportadas);</li> <li>nombre completo del fabricante (código del fabricante);</li> <li>nombres de la cultura;</li> <li>nombre de la variedad;</li> <li>categorías de semillas (para OS - etapas de reproducción, para PC - generaciones);</li> <li>año de cosecha (vida útil);</li> <li>número de lote;</li> <li>peso neto de la unidad de embalaje;</li> <li>número de la unidad de embalaje (empacador);</li> <li>símbolos de esta norma.</li> </ul> <p>Las siguientes etiquetas se utilizan para el marcado: para semillas OS - púrpura, ES - blanco, PC 1 - azul, PC 2 y posteriores - rojo o de acuerdo con los documentos de los</p>



	<p>estados que han adoptado el estándar, aprobado en la manera prescrita.</p> <p>En el caso del uso de medios químicos de protección contra enfermedades y plagas de cultivos medicinales y aromáticos, la etiqueta indicará la inscripción: "¡En escabeche!" y el nombre del agente de preparación, así como la fecha de preparación.</p> <p>Marcado de transporte - según <u>GOST 14192</u> .</p> <p><b>II. Reglas de aceptación</b></p> <p>Las semillas de cultivos medicinales y aromáticos se toman en lotes de acuerdo con <u>GOST 12036</u> . Cada lote debe estar documentado de acuerdo con <u>GOST 12046</u> o documentos debidamente aprobados por los estados que han adoptado la norma.</p> <p>Se inspecciona el lote de semillas en los puntos de envío y recepción para determinar si el empaque y etiquetado cumple con los requisitos de esta norma y la ausencia de daños que afecten negativamente la calidad de las semillas.</p> <p>En caso de desacuerdo sobre las cualidades de siembra de las semillas, las disputas se resuelven de acuerdo con <u>GOST 12047</u> o de acuerdo con las reglas aprobadas de la manera prescrita por los estados que han adoptado la norma.</p> <p>Reglas para establecer el período de validez de los documentos, período de validez, extensión del período de validez, emisión de un nuevo documento (al vencimiento), de acuerdo con <u>GOST 12046</u> o de acuerdo con las reglas aprobadas de la manera prescrita por los estados que han adoptado el estándar.</p> <p><b>III. Métodos de control</b></p> <p>Las calidades varietales de semillas de cultivos medicinales y aromáticos se determinan de acuerdo con los documentos vigentes en el territorio del estado que adoptó la norma y establecen el procedimiento para determinar las calidades varietales.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>Consumo de Uña de Gato en el mercado ruso</p> <p>Durante la última década, los inmunoestimulantes se han vuelto extremadamente populares. El mercado ruso de inmunoestimulantes está en constante crecimiento. La mayor parte del mercado es capturada por las drogas; la proporción restante la toman los complementos alimenticios. El año anterior no fue una excepción: según RMBC, durante el último año (QIII 2006-QII 2007), el mercado nacional de inmunoestimulantes (ventas minoristas y hospitalarias) alcanzó \$ 503,7 millones o 13,35 mil millones de rublos a precios finales ganando un 39,7% en dólares, términos y 31,5% en rublos. El segmento de medicamentos sin receta fue el de más rápido crecimiento, con un aumento del 45,1% en dólares y del 36,7% en rublos. Victoria SOKOLOVA, RMBC. El mercado ruso de inmunoestimulantes.</p> <p>Tendencias del mercado</p> <p>La inclusión de productos parafarmacéuticos en la nomenclatura se ha vuelto cada vez más efectiva en los últimos tiempos. La cuota de parafarmacia en las oficinas de farmacia ha alcanzado el 60%, y en algunas divisiones de farmacia especializada (farmacia salud, farmacia verde, Gente Sana), esta cifra es muy superior. El nivel promedio de margen minorista de farmacia para productos parafarmacéuticos es de alrededor del 50%. Dinámica del segmento parafarmacéutico en Rusia en 2003-2006 tiene una tendencia positiva. En 2004, el crecimiento global del mercado parafarmacéutico fue del 20,7%; y en 2005 creció más de un 28%. En 2006 El segmento parafarmacéutico en el mercado ruso creció un 43%, mientras que el segmento comercial de medicamentos creció solo un 16%.</p> <p>Debido a la duración y complejidad de los procedimientos de registro de medicamentos, muchos se registran como suplementos dietéticos. Durante el año pasado, se registraron 1.600 nuevos suplementos dietéticos domésticos en la Federación Rusa. Muchos medicamentos cuyo registro caducó se volvieron a registrar como suplementos dietéticos</p>

	<p>y, a la inversa, algunos suplementos dietéticos que han demostrado eficacia clínica se vuelven a registrar como medicamentos.</p> <p>El volumen total de suplementos dietéticos en el mercado ruso es de 1.500 millones de dólares, con una facturación del sector farmacéutico de 300-400 millones de dólares, el resto de la facturación se realiza a través del mercadeo en red. El aumento en la tasa de venta de estos medicamentos contribuye a la relativa facilidad de registro y entrada al mercado farmacéutico, actividad publicitaria ultra alta de los fabricantes y mayor lealtad del público a un tipo particular de producto. Basta recordar suplementos dietéticos tan conocidos y consolidados como Shark Cartilage, Coenzyme Q10, Cat's Claw, Alphabet, Antislág, Zhuidemen, Lyzivit-S, Inoltra, Omega-3", "Blueberry Forte", "Viardot", "Spirullina", "Capilar" y muchos otros</p> <p>El concepto de suplementos dietéticos significa suplemento alimenticio biológicamente activo - es una forma concentrada de factores nutricionales esenciales. El término "Suplemento dietético" o "BAA" se introdujo en 1934. El primer fármaco de este tipo fue fabricado por Carl Reinborn. Desde los años 70 del siglo pasado, los suplementos dietéticos se han utilizado activamente en Europa y América. En Rusia se utilizan desde hace poco más de quince años.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>No existe Producción Local</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Aeropuerto de Sheremétievo Aeropuerto Domodedovo Aeropuerto de Vnúkovo Aeropuerto de Púlkovo Aeropuerto de Koltsovo</p> <p>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 Puerto de Vladivostok - Puerto de Vladivostok Puerto Vostochny -Port of Vostochny</p> <p>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 aduanero de Leningrado) y otros. Estaciones de tren: Selicatnaya, Kuntsevo, Vorsino, Hovrino</p>
<p>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>	<p>Este producto solo podemos encontrarlo en Farmacias y tiendas online.</p> <p>Farmacias: Rigla <a href="https://www.rigla.ru/">https://www.rigla.ru/</a> 36,6 <a href="https://366.ru/">https://366.ru/</a> Evalar <a href="https://asevalar.ru/">https://asevalar.ru/</a></p> <p>Tienda Online: Ozon <a href="https://www.ozon.ru/">https://www.ozon.ru/</a></p>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la</p>	<p>Certificaciones Relación Calidad Precio</p>

<p>selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Facilidad de pago Rapidez en la entrega</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>Se puede encontrar durante todo el año en diferentes Farmacias del país.</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Las ferias internacionales de comida son buenas alternativas para promocionar y captar potenciales clientes. Las más representativas son PRODEXPO Y World Food Moscow.</p> <p><b>PRODEXPO</b> Prodexpo reúne a proveedores y fabricantes de alimentos y bebidas para establecer contactos y firmar contratos con mayoristas, cadenas minoristas, tiendas, cafés, bares y restaurantes. Cuenta con más de 68 600 visitantes de 115 países cada año, más 120 cadenas minoristas internacionales y rusas. Participar en esta feria brinda los siguientes beneficios: Incremento del nivel de ventas Incrementar la base de datos de clientes potenciales y territorio de ventas Brinda la oportunidad de tener conversaciones cara a cara con compradores mayoristas, cadenas minoristas federales y regionales, minoristas que no son cadenas. Oportunidad de mostrar los productos a clientes potenciales. Oportunidad de encuestar a competidores y poder hacer benchmarking.</p> <p><b>World Food Moscow</b> Los visitantes de WorldFood Moscú pueden conocer socios potenciales, explorar nuevas ofertas en todas las categorías de alimentos y recibir consultas e información útil sobre el sector de la industria alimentaria. Durante los 4 días de la exposición de alimentos y bebidas de otoño WorldFood Moscow, tendrá la oportunidad de:  Conocer en persona a los principales fabricantes y proveedores de productos alimenticios de más de 40 países y 70 regiones de Rusia. Ser uno de los primeros en enterarse de nuevos productos en la industria alimentaria y compare productos y servicios presentados en diferentes categorías de productos. Cruzar caminos con antiguos socios y encuentre otros nuevos entre los principales fabricantes y proveedores de productos alimenticios a nivel mundial y nacional. Negociar suministros de alimentos y bebidas, y firme contratos de suministro directamente en la Exposición WorldFood Moscú. Conocer las tendencias del mercado de alimentos y recopile información relevante en los diferentes eventos que se presentan en el programa de exhibición.</p>

**ANEXO**  
**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
<p>Ozon</p> <p><a href="https://www.ozon.ru/product/koshachiy-kogot-nsp-una-de-gato-nsp-525287288/?asb=3TnvQ537W%252FZRSb518FHhkeg8SQT1PwrqavdQdYTCx00%253D&amp;asb2=mezFIOmPXmb3">https://www.ozon.ru/product/koshachiy-kogot-nsp-una-de-gato-nsp-525287288/?asb=3TnvQ537W%252FZRSb518FHhkeg8SQT1PwrqavdQdYTCx00%253D&amp;asb2=mezFIOmPXmb3</a></p> <p>QOz- 3GII6ZjL81UYHosT PZO 7RTVHJgjen 6zwXZS2OUVadU6</p> <p>Zy- 1&amp;keywords=%D0%BA%D0%BE%D1%88%D0%B0%D1%87%D0%B8%D0%B9+%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%82%D1%8C&amp;sh=AelkQiTnYA</p>	caja	38 USD	N/A	25/02/2022	NSP	

<p>Fitosila</p> <p><a href="https://fitosila.ru/product/kosacij-kogot-ponseca-super-kk-plus-bad-no-20-kaps-h-03-g">https://fitosila.ru/product/kosacij-kogot-ponseca-super-kk-plus-bad-no-20-kaps-h-03-g</a></p>	<p>caja</p>	<p>4 USD</p>	<p>N/A</p>	<p>25/02/2022</p>	<p>Fitosila</p>	
<p>Ozon</p> <p><a href="https://www.ozon.ru/product/unkarin-90-kapsul-effektivnaya-podderzhka-immunnoy-sistemy-280773302/?advert=NUAnS6HMXXkqYWcWo1rD5vXpHsmxU4KHjPgmtXcVXHqmuV3iPaxtGzWsjYUfOprkhyONogjuqYgfwkwt5G2pgnEXzY3Moww25oZAbZ6OwB8DAzoOUwem5RSLqgmZ9MCLHHTZ4-DAbsz8uc kOkW1EqJSajPPmL 1007V-nNNDJOmmPpnM10pfC3tVwjFKpAQcJvGIMHVsvyQN1GdJlbelKiHMTES4T_SbZnbTCD52d">https://www.ozon.ru/product/unkarin-90-kapsul-effektivnaya-podderzhka-immunnoy-sistemy-280773302/?advert=NUAnS6HMXXkqYWcWo1rD5vXpHsmxU4KHjPgmtXcVXHqmuV3iPaxtGzWsjYUfOprkhyONogjuqYgfwkwt5G2pgnEXzY3Moww25oZAbZ6OwB8DAzoOUwem5RSLqgmZ9MCLHHTZ4-DAbsz8uc kOkW1EqJSajPPmL 1007V-nNNDJOmmPpnM10pfC3tVwjFKpAQcJvGIMHVsvyQN1GdJlbelKiHMTES4T_SbZnbTCD52d</a></p>	<p>Caja 80 g</p>	<p>40 USD</p>	<p>N/A</p>	<p>25/02/2022</p>	<p>Art life</p>	

<p> <u>yot_FYJ5ymCtpHx</u>  <u>MFYbr8B0-</u>  <u>xeLmXy69PzdwWf</u>  <u>C8J6zA1IfncoUMM</u>  <u>5Y3NU7_SPbFq6X</u>  <u>YtHsTmWqL08r-e-</u>  <u>yXY_JNnQ0FqPuv</u>  <u>3IRfkGmWeCCiglA</u>  <u>neqkCxtm6GU9s0</u>  <u>nfTpWMfH13fFgh</u>  <u>VC7MaZv9lwmqcT</u>  <u>9SbbjOD0hV1FB</u>  <u>Rd-YUiEvDy6-</u>  <u>ajcMLXivR_hRLgG</u>  <u>wlPR_jCzfwKq4fYr</u>  <u>yBOHo3lnDeEBRs</u>  <u>ENALYFDFjtD2MJ</u>  <u>oMUPsWcD8I3FuX</u>  <u>2qC_qeOiQF2q1S</u>  <u>mFEptHngh-</u>  <u>01MOWtY0xyFfca4</u>  <u>jgoaGMJx7UO6qh</u>  <u>hNmRsvX09rC6jwl</u>  <u>cd1hp4XRXxK5q2</u>  <u>MHr4QzxiZHiw7Sj</u>  <u>agdmPWWgHYQlp</u>  <u>DgA8xSMwZy2wlC</u>  <u>cVYYM&amp;keywords</u>  <u>=%D0%BA%D0%B</u>  <u>E%D1%88%D0%B</u>  <u>0%D1%87%D0%B</u>  <u>8%D0%B9+%D0%</u>  <u>BA%D0%BE%D0%</u>  <u>B3%D0%BE%D1%</u>  <u>82%D1%8C&amp;sh=A</u>  <u>elkQkZVug</u> </p>						
--	--	--	--	--	--	--