



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Comisión de Promoción del Perú
para la Exportación y el Turismo —
PROMPERÚ

Oficina Comercial del
Perú en Moscú

ANEXO 5

FICHA MERCADO PRODUCTO MACA EN RUSIA

31.12.2020

1. Nomenclatura arancelaria

1106201000

2. Denominación o nombre comercial en el país de destino

Мака перуанская

3. Requisitos de acceso al mercado

- Arancel: 9%
- Impuestos al Valor Agregado: 10%
- No existen impuestos específicos

4. Tendencias del mercado

La maca es aún poco conocida por los consumidores rusos. Las importaciones y el consumo de maca son bastante modestos, pero esta raíz tiene potencial de mercado por sus propiedades saludables. Sin embargo, el grupo meta actual está formado por los healthy eaters, que preventa la venda más amplia de esta raíz exótica.

5. Estacionalidad de la producción local

No hay producción local

6. Principales puntos de ingreso del producto al mercado

Puertos: El puerto marítimo de San Petersburgo (URL: <http://www.en.seaport.spb.ru/>)
El puerto marítimo comercial de Novorossiysk (URL: <http://www.nmtp.info/en/>)

Aeropuertos: Aeropuerto de Domodedovo (Almacenamiento temporal Domodedovo cargo);

Aeropuerto de Sheremetyevo (Almacenamiento temporal Sheremetyevo cargo, Almacenamiento temporal Moscú cargo);
Aeropuerto de Vnukovo (Almacenamiento temporal Vnukovo cargo);
Aeropuerto de Pulkovo (Almacenamiento temporal Pulkovo cargo).

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.

7. Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado

Actualmente hay solo un distribuidor de maca - 'Productos del siglo XXII', que recibe los embarques por casi 4500 USD de solo un exportador peruano y vende su producto en canales retail (supermercados) y e-commerce (tiendas online).

Principales actores en retail:

- Auchan (www.auchan.ru)
- METRO Cash and Carry (www.metro-cc.ru)
- Lenta (<https://lenta.com/>)

Principales actores en e-commerce:

- www.4fresh.ru
- www.ozon.ru
- www.wildberries.ru

8. Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia).

- 1) Precio competitivo
- 2) Calidad
- 3) Disponibilidad regular de mercancía en stock
- 4) Certificación orgánica

9. Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporada, puntos de venta).


Maca se vende en Rusia durante todo el año. Principales puntos de venta serán los supermercados de clase media-alta y tiendas online.

10. Actividades de promoción idóneas para promover el producto

Se recomienda realizar campañas de promoción de la maca en plataformas de salud, como por ejemplo en programas de televisión o en redes sociales. Además, se recomienda el trabajo con bloggers e influencers.

Asimismo, se recomienda promover en revistas y medios impresos dedicados a la salud y dirigidos a la población mayor.

Marca	Unidad (en Kg)	Precio (en RUB por unidad)	Precio (en RUB por kg)	Precio (en USD por kg)	Origen del producto	Foto
De La Sierra	0.14 kg	310 RUB	2,214 RUB	\$28.7	Perú	
Healthy Lifestyle	0.34 kg	516 RUB	1,517 RUB	\$19.7	Perú	
UFEELGOOD (mezcla: maca blanca y roja)	0.165 kg	459 RUB	3,000 RUB	\$38.9	Perú	

<p>Noyer</p>	<p>0.12 kg</p>	<p>530 RUB</p>	<p>4,416 RUB</p>	<p>\$57.4</p>	<p>Perú</p>	
<p>Продукты XXII века (Productos del siglo XXII)</p>	<p>0.21 kg</p>	<p>598 RUB</p>	<p>2,847 RUB</p>	<p>\$40</p>	<p>Perú</p>	