

### FICHA MERCADO – PRODUCTO CÚRCUMA FRESCA

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA				
1.1. Nombre de la OCEX	ROTTERDAM		1.2. Fecha	02.12.2024
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Gycs Gordon		
	Cargo	CEC		
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO				
2.1 Producto	Cúrcuma fresca ( <i>Curcuma longa</i> ) – Planta herbácea tropical. La cúrcuma es originaria del sur de Asia y es conocida por sus propiedades medicinales, uso en la gastronomía y aplicaciones en las industrias farmacéutica y cosmética. Es rica en curcumina, antioxidantes y vitaminas esenciales. Su consumo se da en diferentes formas: fresca, en polvo o como ingrediente en suplementos y productos de cuidado personal.			
2.2 Nomenclatura arancelaria	Partida arancelaria de la cúrcuma: 0910.30.00.00 – “Los demás” dentro de jengibre, azafrán, cúrcuma y otras especias. Fuente: <a href="#">My trade Assistant de Access2Markets</a>			
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Turmeric, Kurkuma.			
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Arancelario (derechos e impuestos).- Perú tiene un TLC con la Unión Europea, gracias a ello posee preferencias arancelarias. Lo que permite una preferencia arancelaria del 0% para la cúrcuma fresca en los Países Bajos. IVA local aplicable: 9%.</p> <p>Las principales regulaciones y normas de ingreso son:  <a href="#">Control de los contaminantes alimenticios en alimentos y Niveles máximos (CEE N° 315/93, y CE N° 1881/2006)</a>  <a href="#">Controles Fitosanitarios</a></p> <p>Para la exportación se debe de tener el Certificado Fitosanitario emitido por parte de SENASA – PERU, el cual debe de ser tramitado en la <a href="#">VUCE</a>.  <a href="#">Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos (CE N° 178/2002)</a>  <a href="#">Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal (CE N° 852/2004)</a>  <a href="#">Normas de comercialización de las frutas y hortalizas frescas</a>  <a href="#">Directivas 2000/13/CE, relativas al etiquetado de los productos alimenticios, y 90/496/CEE, relativa al etiquetado sobre propiedades nutritivas.</a></p> <p><b>Regulaciones de residuos:</b> Cumplir con los niveles máximos de residuos (LMR) de pesticidas establecidos por la UE. Los residuos de pesticidas son uno de los problemas más importantes para los proveedores de frutas y hortalizas. Para evitar daños a la salud y al medio ambiente, la Unión Europea (UE) ha establecido niveles máximos de residuos (LMR) de pesticidas en y sobre productos alimenticios . Se retirarán del mercado los productos que contengan más pesticidas de los permitidos. Lo mismo ocurre con contaminantes como los metales pesados. Además de cumplir con los LMR, solo se deben exportar productos que estén registrados y aprobados por la autoridad fitosanitaria de Perú: Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA).</p> <p><b>Control de contaminantes:</b> Respetar los límites permitidos de metales pesados y otros contaminantes.</p> <p><b>Trazabilidad y seguridad alimentaria:</b> Cumplir con el Reglamento (CE) N° 178/2002 sobre seguridad alimentaria y trazabilidad.</p> <p><b>Certificaciones recomendadas:</b> GLOBALG.A.P., HACCP y certificación orgánica.</p>			

#### **El Pacto Verde Europeo:**

En 2020, la Unión Europea implementó un conjunto de políticas y acciones llamado [Pacto Verde Europeo](#). Su objetivo es hacer que la economía europea sea más sostenible y climáticamente neutra de aquí al 2050. El plan de acción incluye una reducción del 50% en el uso de pesticidas. De aquí al 2030, la proporción de tierras agrícolas destinadas a la agricultura ecológica deberá aumentar hasta el 25%. Esto significa que muchos pesticidas serán prohibidos y los niveles de residuos disminuirán gradualmente en los próximos años. Al suministrar Cúrcuma al mercado europeo, debe asegurarse de que su producto cumpla con estas regulaciones cambiantes. Con los nuevos requisitos medioambientales y sociales, se puede esperar una creciente demanda de certificación como prueba de cumplimiento.

**Requerimientos de calidad.-** Todas las hortalizas deben cumplir unos estándares de calidad específicos, que son: No se admiten los productos que presenten podredumbre o deterioro que los haga impropios para el consumo; Debe estar limpio: prácticamente libre de cualquier materia extraña visible; Libre de plagas; Prácticamente libre de daños causados por plagas que afectan la pulpa; Libre de humedad externa anormal; Libre de cualquier olor y/o sabor extraño.

El estado de los productos debe ser de un nivel que les permita resistir el transporte y la manipulación, y llegar en condiciones satisfactorias al lugar de destino. Esto también significa prestar atención a los requisitos mínimos de madurez:

- Producto limpio, libre de plagas, humedad anormal y olores extraños.
- Los productos deben estar suficientemente desarrollados pero no demasiado desarrollados, y los frutos deben presentar una madurez satisfactoria y no excesivamente madura.
- El desarrollo y estado de madurez de los productos debe ser de un nivel que les permita continuar su proceso de maduración y alcanzar un grado de madurez satisfactorio.

#### **Requisitos de embalaje:**

- Uso de cajas de cartón corrugado de 13.6 kg, con certificación FSC.
- Temperatura de transporte recomendada: entre 8°C y 10°C.

Fuente:

- [REGLAMENTO \(CE\) N° 1935/2004](#) Materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos
- UNIÓN EUROPEA: [Materiales en contacto con los alimentos](#)
- UNIÓN EUROPEA: [Símbolos para etiquetar los materiales de contacto con alimentos - Documento de trabajo](#)

**Etiquetado:** Etiquetado con información:

- Sobre el producto.
- Nombre del producto.
- Inform. Productor/envasador/despachador.
- Código trazabilidad.
- Marca de control oficial (opcional).
- Condiciones especiales de almacenamiento.

#### **Requisitos adicionales:**

[GLOBALG.AP](#) es una de las certificaciones más comunes en el sector, para demostrar a los compradores que se mantienen buenas prácticas agrícolas. Las posibilidades de vender Cúrcuma en Europa sin la certificación GLOBALG.AP son muy bajas, especialmente si se

	<p>dirige a canales de mercado exigentes, como los minoristas del norte de Europa. Otras certificaciones que pueden respaldar sus actividades de manipulación, envasado y procesamiento son los sistemas de gestión de seguridad alimentaria basados en HACCP, como <a href="#">BRCS</a>, <a href="#">IFS</a> o esquemas similares. Los sistemas de gestión reconocidos por la <a href="#">Iniciativa Global de Seguridad Alimentaria (GFSI)</a> son los más recomendables.</p> <p>Cumplir con estándares sociales y sostenibles se ha vuelto común para todas las frutas y verduras frescas. Además de GLOBALG.AP para garantizar buenas prácticas agrícolas, se recomienda un certificado social para que su producto cumpla con los estándares minoristas.</p> <p>Para comercializar productos ecológicos en Europa hay que utilizar métodos de producción ecológicos que cumplan con <a href="#">la legislación europea</a>, y solicitar un certificado ecológico ante un certificador acreditado. Tenga en cuenta que el nuevo <a href="#">Reglamento (UE) 2018/848</a> entró en vigor en enero de 2022. Debe utilizar métodos de producción sostenibles y orgánicos y solicitar un certificado orgánico ante un certificador acreditado.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p><b>Aumento de la Demanda de Cúrcuma Orgánica</b></p> <p>En los Países Bajos, la demanda de cúrcuma orgánica está creciendo constantemente, impulsada por consumidores que valoran productos de alta calidad y sostenibles. La certificación orgánica se considera un estándar de calidad y proporciona una ventaja competitiva a los exportadores. Sin embargo, cuestiones como la adulteración y la contaminación representan desafíos importantes para los proveedores que buscan ingresar a este mercado.</p> <p>Recomendaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtener certificación orgánica reconocida por la Unión Europea.</li> <li>• Mostrar las certificaciones en materiales de marketing y en el sitio web.</li> <li>• Priorizar la calidad y la trazabilidad del producto para cumplir con las expectativas de los compradores neerlandeses.</li> </ul> <p><b>Impacto del Cambio Climático en la Producción de Cúrcuma</b></p> <p>El cambio climático está afectando la producción mundial de cúrcuma, con fenómenos como sequías, inundaciones y patrones climáticos impredecibles que reducen los rendimientos y aumentan los costos. Esta situación afecta la disponibilidad y los precios en mercados clave como los Países Bajos, que dependen de las importaciones para satisfacer la demanda.</p> <p>Recomendaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adoptar métodos de cultivo sostenibles para mejorar la resiliencia frente al cambio climático.</li> <li>• Implementar prácticas como conservación de agua y suelo, cultivos intercalados y plantación de árboles.</li> <li>• Buscar apoyo gubernamental o de asociaciones locales para mitigar los impactos climáticos.</li> </ul> <p><b>Innovación en el Sector de la Cúrcuma</b></p> <p>La cúrcuma está ganando popularidad en los Países Bajos debido a su reconocimiento como un ingrediente beneficioso para la salud. Esto ha llevado a un aumento en las aplicaciones de la cúrcuma en alimentos, suplementos y bebidas. Empresas innovadoras están desarrollando productos derivados de la cúrcuma con mayor eficacia, como extractos con mayor biodisponibilidad.</p> <p>Recomendaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicar las propiedades beneficiosas de la cúrcuma en los materiales promocionales.</li> <li>• Cumplir con las normativas locales si se dirige al sector de alimentos o suplementos.</li> <li>• Invertir en investigación para desarrollar productos que destaquen en el mercado neerlandés.</li> </ul>

	<p><b>Incremento de la Demanda de Suplementos para Refuerzo Inmunológico</b></p> <p>En los Países Bajos, los consumidores muestran un creciente interés en productos que refuercen el sistema inmunológico, una tendencia acelerada por la pandemia de COVID-19. La cúrcuma, debido a su contenido de curcumina, se ha convertido en un ingrediente clave en este segmento, especialmente en bebidas y suplementos innovadores que combinan funcionalidad y sabor.</p> <p>Recomendaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantizar que la cúrcuma exportada contenga altos niveles de curcumina para destacar en el mercado.</li> <li>• Resaltar las propiedades funcionales del producto en presentaciones y materiales de marketing.</li> </ul>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local.</p>	<p>La cúrcuma fresca no se produce en los Países Bajos debido a sus condiciones climáticas. La producción mundial está liderada por India, seguida de países como Perú, Indonesia y Vietnam.</p> <p>En el Perú, la producción es constante durante todo el año gracias a sus condiciones climáticas favorables.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>La cúrcuma se exporta desde Perú a los Países Bajos principalmente a través de rutas marítimas.</p> <p><b>Puertos de origen y destino:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Puerto de origen: Lima - Callao</li> <li>• Puertos de destino: Rotterdam y Ámsterdam</li> </ul> <p><b>Tiempo de tránsito:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El tiempo de tránsito desde Perú a los Países Bajos es de 24 días para ambas rutas marítimas (Lima - Callao a Rotterdam y Lima - Callao a Ámsterdam).</li> </ul>
<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><b>Productores:</b> Pequeños agricultores certificados en buenas prácticas agrícolas.</p> <p><b>Exportadores:</b> Empresas que gestionan la logística y certificaciones.</p> <p><b>Importadores:</b> Empresas especializadas en productos exóticos, como BUD Holland y Nature's Pride.</p> <p>Distribución: Minoristas, supermercados y tiendas orgánicas en los Países Bajos. Entre el importador y el consumidor se encuentran normalmente el mayorista, el minorista, HORECA. Los que venden directamente a los consumidores obtienen los márgenes más altos en la cadena de abastecimiento (&gt;40%), al asumir el riesgo más alto debido al deterioro del producto.</p> <p><b>Importadores:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tienen contacto directo con productores, asegurando calidad y valor.</li> <li>• Pagan aranceles de importación al gobierno neerlandés: IVA 9% y arancel 4%.</li> <li>• Perú tiene arancel preferencial de 0%.</li> </ul> <p><b>Distribuidores/Mayoristas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Combina roles: distribución, almacenamiento, importación y gestión de productores.</li> <li>• Evitan intermediarios (importadores) para reducir costos y ofrecer precios competitivos a minoristas.</li> </ul> <p><b>Minoristas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermercados grandes (Albert Heijn, Jumbo) negocian precios por compras al por mayor, generalmente con importadores.</li> <li>• Exigen certificaciones; pequeños minoristas son flexibles en cantidades.</li> <li>• Demandan fruta de calidad y suministro constante durante todo el año.</li> </ul> <p><b>HORECA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compran fruta fresca para jugos, smoothies y comidas.</li> <li>• Adquieren fruta tropical procesada (deshidratada, pastas, jugos) como ingrediente en pequeñas cantidades.</li> <li>• El mercado de barras de jugos crece como nicho.</li> </ul>

<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>	<p>Los factores clave por los que los proveedores de cúrcuma fresca orgánica compiten son la experiencia del consumidor y el atractivo o la familiaridad del producto.</p> <p><b>Experiencia del consumidor y atractivo de la cúrcuma.-</b> Características únicas como el sabor, la apariencia o los beneficios para la salud pueden ayudar a que la cúrcuma obtenga una ventaja competitiva.</p> <p><b>Familiaridad.-</b> Las hortalizas menos conocidas a menudo necesitan esfuerzos de promoción para competir con productos más familiares para el consumidor general. La practicidad y la información a los consumidores también influyen. Los consumidores necesitan saber cómo comer o preparar la cúrcuma fresca.</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>La presencia de la oferta peruana de cúrcuma en el mercado de los Países Bajos se caracteriza por varios aspectos:</p> <p><b>Estacionalidad:</b> La cúrcuma peruana tiene una temporada media de exportación que comienza en el segundo semestre del año. Esto contrasta con otros proveedores, como India, que muestra una fuerte estacionalidad en los meses de abril, junio a julio y noviembre.</p> <p><b>Puntos de venta:</b> Los compradores holandeses utilizan la cúrcuma como uno de sus principales ingredientes para el desarrollo de productos naturales acabados para la salud, que luego son exportados a otros países europeos. Esto sugiere que la cúrcuma peruana se vende en mercados de productos naturales y saludables, así como en tiendas especializadas y supermercados que ofrecen productos orgánicos y naturales.</p> <p>La oferta peruana de cúrcuma en los Países Bajos se presenta de manera estacional, con un enfoque en productos naturales y saludables, y ha mostrado un crecimiento en las exportaciones en los últimos años.</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Participación en ferias internacionales como Fruit Logistica (Berlín) y Fruit Attraction (Madrid).</p> <p>Promoción digital mediante redes sociales y campañas dirigidas a consumidores interesados en productos saludables y sostenibles.</p> <p>Colaboración con distribuidores y minoristas para educar sobre los beneficios de la cúrcuma.</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 – Gamas	Foto
Albert Heijn	Unidad	1,57	India	02/12/2024	En cajas de 80 gramos, cúrcuma fresca orgánica	
Eko Plaza	Unidad	2,35	Perú	02/12/2024	En cajas de 150 gramos, cúrcuma fresca orgánica	
Jumbo	Unidad	2,09	Alemania	02/12/2024	En cajas de 100 gramos, cúrcuma fresca orgánica	
<i>(Agregar las filas que sean necesarias)</i>						

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