IV
BOLETÍN DE NOTICIAS: EL SECTOR DEL HÁBITAT EN LA FEDERACIÓN RUSA

Elaborado por:
Oficina Económica y Comercial de Moscú
Tel.: +7 095 783 9281/2/3/4/5
Fax.: +7 095 783 9291
E-mail.: moscu@mcx.es

Muy Sres. nuestros,

Este es el 4º número que publicamos de este boletín de noticias que tiene como objetivo mantener puntualmente informados a los profesionales españoles acerca de la situación actual y tendencias de los sectores relacionados con el hábitat (mueble, iluminación, textil hogar, complementos de decoración, etc.) en Rusia.

Este boletín, que está editado por la Oficina Económica y Comercial de España en Moscú en formato electrónico y distribuido a las empresas españolas, contiene de forma habitual las siguientes secciones:

1. *Análisis de mercado:*

    1) *Análisis individuales de la situación de distintos sectores económicos relacionados con los productos del hábitat: construcción residencial, superficies comerciales y de oficinas, hostelería, etc.*
    2) *Tendencias del consumo: repaso de artículos aparecidos en la prensa especializada rusa acerca de los gustos del consumidor ruso, tendencias del consumo, novedades y acciones publicitarias y promociónales de otros países competidores en este mercado.*
    3) *Novedades del sector: sección que incluirá información acerca de los proyectos de construcción más importantes, la actualidad empresarial del sector, información sobre ferias y oportunidades comerciales.*

2. *La opinión del experto: entrevista que la Oficina Económica y Comercial realizará a profesionales rusos del sector (distribuidores, diseñadores, arquitectos, periodistas etc..).*

3. *Regiones de Rusia: en cada boletín se tratará la situación de los sectores de hábitat en alguna de las regiones de la Federación Rusa.*

4. *Actualidad de las actividades de promoción: información detallada acerca de las acciones de promoción de ICEX para estos sectores en la Federación Rusa.*

*Concretamente este cuarto número esta dedicado al **sector de mueble de oficina**, del que se incluye un análisis de coyuntura y una entrevista donde un profesional del sector opina sobre la situación actual, tendencias...Además, se incluyen noticias generales y un análisis específico de la región de **Rosto**v.*

Esperamos que les resulte de interés. Estaremos encantados de recibir y atender cualquier comentario que les sugiera su lectura, así como sugerencias, preguntas y críticas a su contenido a la dirección de correo moscu@mcx.es.

SUMARIO

I. ANÁLISIS DE MERCADO 4
COYUNTURA: Análisis de coyuntura. Importaciones de mueble de oficina 2004. 4
II. NOVEDADES DEL SECTOR 7
1. BAJADA ARANCELARIA PARA LOS COMPONENTES DE MUEBLES. 7
2. CONSTRUCCIÓN DEL NUEVO HOTEL "SAN PETERSBURGO" 7
3. CAMBIOS IMPORTANTES EN "ABITARE" 8
4. EUROEXPOMEBEL SE TRASLADA A KROKUS EXPO. 9
5. SE COMPLICA LA RECONSTRUCCIÓN DEL TEATRO BOLSHOI. 9
6. NUEVOS PROYECTOS EN EL 750º ANIVERSARIO DE KALININGRADO. 10
7.OKEN AMUEBLA EL AEROPUERTO DE KRASNODAR 11
III. OPINIÓN DEL EXPERTO 12
ENTREVISTA: Vladimir Vasiliev, director de marketing de "KRAFT" 12
IV. NOTICIAS SECTORIALES DE LAS REGIONES DE RUSIA: ROSTOV-NA-DON 15
V. ACTUALIDAD DE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN 18

I. ANÁLISIS DE MERCADO

COYUNTURA: Análisis de coyuntura. Importaciones de mueble de oficina 2004.

En el año 2004, se ha producido un considerable crecimiento de las importaciones de mueble de oficina en la Federación Rusa, donde el valor de las mismas ha crecido a tasas próximas al 25%.

Como se puede apreciar con la ayuda de la siguiente tabla, este crecimiento no ha sido homogéneo, pudiéndose apreciar alteraciones en el reparto de la cuota de mercado por países. Es necesario remarcar que los datos corresponden a años completos hasta 2003 y a los tres primeros trimestres del año en el caso de 2004.

IMPORTACIONES RUSAS DE MUEBLE DE OFICINA (MILLONES USD) EN 2004:

	VALOR EN MILL. USD					% PARTICIPACIÓN				% CAMBIO
País	**2001**	**2002**	**2003**	**2003***	**2004***	**2001**	**2002**	**2003**	**2004***	**04/03***
Mundo	55,38	57,97	65,54	45,15	56,05	100,00	100,00	100,00	100,00	24,13%
Italia	12,09	16,19	16,08	11,00	12,31	17,77	21,25	20,50	19,22	11,89%
Ucrania	17,34	12,35	12,92	8,82	10,38	26,99	20,80	18,30	17,07	17,68%
Austria	3,56	3,25	4,44	2,75	6,77	5,92	3,92	4,89	8,68	146,15%
China	0,53	1,21	2,86	2,14	3,69	1,18	2,29	4,81	6,66	72,19%
Taiwan	1,11	3,06	3,80	2,63	3,66	1,84	4,19	5,03	5,92	39,28%
Alemania	5,35	4,36	5,62	4,27	3,24	15,94	11,90	11,35	7,72	-24,10%
Polonia	2,36	2,32	2,85	1,94	2,98	4,12	4,25	4,60	5,68	53,94%
Francia	1,09	1,50	1,92	1,25	2,06	4,38	4,83	5,05	6,81	64,19%
Finlandia	1,70	1,57	1,33	0,93	1,77	2,83	2,65	1,66	2,59	90,54%
Lituania	0,75	1,66	1,91	1,26	1,50	1,00	2,30	2,07	1,92	19,26%
Turquía	0,32	0,70	1,08	0,55	0,98	0,82	2,09	2,06	2,02	77,87%
Suecia	1,45	2,10	1,58	1,30	0,96	2,57	5,05	2,67	1,89	-26,14%
España	***1,60***	***1,15***	***0,83***	***0,58***	***0,76***	***2,25***	***1,36***	***1,15***	***1,48***	***31,66%***

Fuente: World Trade Atlas 2004. Los datos marcados con * corresponden a los períodos enero-septiembre, mientras que el resto corresponden a años naturales. A partir de mayo estarán disponibles los datos correspondientes al año 2004 completo.

Un análisis más detallado de los datos, permite comprobar el gran crecimiento que han experimentado las importaciones provenientes de Austria, Finlandia y China, en detrimento de otros países como Alemania, Suecia o Italia, que o bien han descendido en el total de sus ventas, o bien han crecido de formar inferior al mercado, lo que implica una pérdida relativa de cuota.

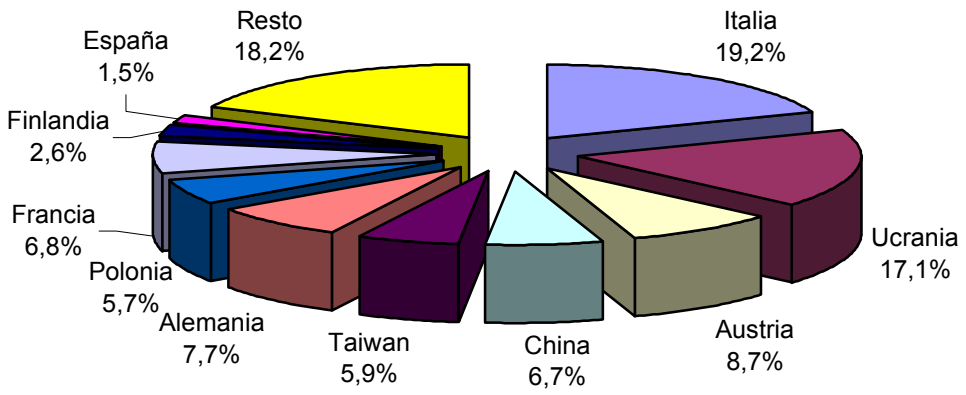
Aunque quizás sea pronto para realizar valoraciones definitivas, los datos parecen indicar que se está produciendo una reestructuración del mercado, en la que los

fabricantes de productos de las gamas más altas, como Alemania e Italia ceden terreno mientras que lo ganan aquellos fabricantes de gama baja y de menor calidad como China.

Por lo que respecta a la cuota de participación española, observamos que hasta septiembre de 2004 se ha producido un crecimiento positivo del 25% respecto al mismo período del año anterior, aunque también es cierto que aquel año se produjo un marcado descenso en el total de nuestras exportaciones de mueble de oficina a Rusia.

Así, tal y como muestra el gráfico siguiente la cuota de participación española es de aproximadamente un 1.5%, muy lejos de sus principales competidores, cuyas cuotas suponen casi un 20% del mercado en el caso de Italia y hasta un 8% en el de Alemania.

IMPORTACIONES RUSAS DE MUEBLE DE OFICINA 2004 (% PARTICIPACIÓN):



Fuente: World Trade Atlas 2004

Por lo que respecta a la desagregación de los datos en partidas, las importaciones de mueble de oficina han mantenido un crecimiento muy estable durante los últimos años, exceptuando la partida que comprende los asientos giratorios de altura ajustable, cuyo

crecimiento ha sido mucho más marcado y donde prácticamente se han duplicado las importaciones en los últimos tres años.

IMPORTACIONES DE MUEBLE DE OFICINA POR PARTIDAS (MILLONES USD) (2002 – 2004)

	VALOR EN MILL. USD			%
HS	**2002***	**2003***	**2004***	**Cambio 04/03***
940310 - Mueble de oficina de metal	5,103	9,758	10,165	4,17%
940330 - Mueble de oficina de madera	28,914	29,556	32,278	9,21%
940130 - Asientos giratorios de altura ajustable	14,341	19,699	25,007	26,95%

Fuente: World Trade Atlas 2004. Los datos marcados con * corresponden a los períodos enero-septiembre, mientras que el resto corresponden a años naturales. A partir de mayo estarán disponibles los datos correspondientes al año 2004 completo.

Sin embargo, es en este último grupo en el que se da una menor presencia del producto español. Así, España ocupa la vigésima posición en el ranking de exportadores de asientos giratorios a Rusia, con una cuota de mercado inferior al 0.2%, cuota que, además, decrece año tras año.

Por lo que respecta a las otras dos partidas, “mueble de oficina de metal” y “mueble de oficina de madera”, la situación es mucho más positiva y nuestras exportaciones ocupan una octava y undécima posición respectivamente. Las cuotas de mercado son, por consiguiente, mucho más elevadas, rondando en ambos casos el 3% y mostrando un crecimiento mucho mayor.

II. NOVEDADES DEL SECTOR

1. BAJADA ARANCELARIA PARA LOS COMPONENTES DE MUEBLES.

La medida, aparentemente positiva, viene a ser un apoyo a los productores locales en detrimento de los extranjeros.

El Gobierno de M. Fradkov aprobó con fecha 18 de Marzo de 2004, para su entrada en vigor el 21 de Enero de 2005, la reducción de los aranceles a la importación de los entibadores, bisagras, ruedas y demás dispositivos de transporte análogos usados en la producción de muebles.

Esta medida, que implicará la reducción de las tasas arancelarias para este producto desde el anterior 20% hasta un 10%, favorece a la industria local productora de muebles, abaratando sus costes.

No obstante, si bien esta medida actúa en detrimento de los productores extranjeros de muebles, existe una contrapartida positiva que afecta a los productores de este tipo de dispositivos, quienes verán abaratados sus costes y aumentada su competitividad en el mercado ruso.

2. CONSTRUCCIÓN DEL NUEVO HOTEL "SAN PETERSBURGO"

Movimientos en el mercado hotelero de la ciudad báltica.

Según informa el diario Kommersant, la administración de la ciudad del Báltico se encuentra en conversaciones con la gerencia del hotel "San Petersburgo", uno de los más grandes de la ciudad, con el objeto de emprender el inminente derribo del mismo y su transformación en un lujoso complejo hotelero.

Si bien el Comité de Obras Civiles y Arquitectura de la ciudad báltica no se ha pronunciado a tal efecto, y aún no se ha sacado a concurso la licitación del proyecto, parece claro que la escasez de oferta en el mercado hotelero, y la estratégica localización del hotel junto al Río Neva, condicionarán la rápida actuación de este Comité.

Otra de las noticias importantes en este sentido es la venta del hotel "Europa", también en San Petersburgo, al operador británico Orient Express.

Este hotel, que pertenecía a la sociedad ZAO Europa Hotel, había estado gestionado desde 1996 por la multinacional Kempinski Hotels & Resorts.

Hasta el momento no se han producido declaraciones de la empresa vendedora, si bien, la empresa gestora se ha apresurado a excluir al Europa de su catálogo. Por su parte la empresa compradora, Orient Express Hotels, que hasta el momento gestiona 48 hoteles en 22 países, ha manifestado su intención de llevar a cabo una modernización completa del Europa, cuyo coste estima en $30 millones.

Al igual que en Moscú, como ya se comentó en anteriores ediciones de este boletín, el mercado hotelero de San Petersburgo presenta un serio déficit en sus segmentos medios y medio-alto, por lo que son muchos los esfuerzos municipales y privados para incentivar la reconstrucción y remodelación de los antiguos establecimientos para así llenar este nicho de mercado.

3. CAMBIOS IMPORTANTES EN "ABITARE" .

Pese a todo, la empresa proseguirá con sus operaciones.

Tal y como informa el diario Kommersant en su edición de 11 de Febrero, se ha producido un "cambio en la gestión" de la cadena de tiendas de mueble "Abitare".

Esta sociedad, propietaria de 10 tiendas dedicadas a la venta de mueble de lujo y accesorios para el hogar, fue creada en 1995 a través de un acuerdo entre su presidente, el empresario norteamericano Frank Nyumen, propietario del 30% de las acciones, y diversos productores de muebles, con el resto del capital social.

Al parecer, el pasado 9 de Febrero, el presidente de la empresa, denunció ante el juzgado de guardia la usurpación forzosa de sus cargos y derechos en la sociedad. Así, el denunciante declaró haber sido privado de sus derechos de acceso a las tiendas, y, comunicó el robo de parte del dinero procedente de la venta de muebles.

Por otra parte, según la misma fuente, los nuevos administradores de la empresa, pertenecientes a la firma "General Investment Company", comunicaron su versión de los hechos, justificando la situación como la simple culminación del contrato de arrendamiento firmado entre las partes, y manifestando sus intenciones de realizar una renovación completa de la firma, manteniendo, eso sí, su objeto principal en el comercio de mueble de alta gama y accesorios para el hogar.

A la espera de la resolución final del caso, la empresa seguirá desarrollando sus actividades con normalidad, si bien, el sector ha recibido la noticia como un atentado a la seguridad jurídica y a los derechos de propiedad en Rusia.

4. EUROEXPOMEBEL SE TRASLADA A KROKUS EXPO.

La Feria es la segunda en importancia tras Mebel.

La Feria Euroexpomebel, que en 2005 celebrará su decimotercera edición se presentará con una importante novedad. A partir de este año, se trasladará del recinto ferial de Sokolniki al nuevo Krokus Expo.

El nuevo recinto, localizado a las afueras de Moscú, dispone de una superficie total de aproximadamente 60.000 m2, así como de unas instalaciones mucho más modernas, que satisfacen completamente las exigencias internacionales y se podrían considerar más que aceptables para la celebración de ferias internacionales.

Euroexpomebel es la segunda feria en importancia en Rusia, y contó en su última edición con la participación de los fabricantes y distribuidores de mueble más importantes de Rusia ("*Shatura", "Katyusha", "8 Marta" "Pushe", "Anderson*"...).

Por lo que respecta al origen de los participantes, en Euroexpomebel se dieron cita expositores de China, Eslovenia, Ucrania, Bielorrusia, Austria, Bélgica, Rumania y Holanda. Todo indique que con su traslado, la organización pretende adoptar un carácter marcadamente más internacional, atrayendo la atención de nuevos participantes y visitantes.

La organización de la Feria, cuya 13ª edición tendrá lugar entre el 16 y el 20 de mayo de este año, mantiene una página web, donde presentará toda la información y novedades de la misma: http://www.eem.ru.

5. SE COMPLICA LA RECONSTRUCCIÓN DEL BOLSHOI.

Un juzgado moscovita anula los resultados del concurso poniendo en peligro el inicio de las obras.

Las obras de reconstrucción del Teatro Bolshoi, cuyo inicio estaba previsto para el próximo mes de Febrero parecen peligrar una vez más a causa de la decisión del tribunal de arbitraje de Moscú.

Así, según informaciones publicadas por el diario

Kommersant, este juzgado anuló los resultados del concurso de adjudicación de las obras. El adjudicatario final había sido la empresa semipública *Tekhnointorg*, quien a su vez adjudicó las obras de reconstrucción a la compañía yugoslava *Napred* y el equipamiento técnico a la alemana *Bosch Texroth*.

Finalmente, la otra compañía en pugna por el concurso, la también pública *Vneshstroiimport*, presentó una demanda ante la corte de arbitraje alegando irregularidades en el concurso. Habiendo sido estimada esta demanda, las obras de reconstrucción del Bolshoi se preparan para sufrir un nuevo aplazamiento.

Por ello, el director general del Teatro, Anatoli Iksanov, comunicó sus temores respecto a la situación, que según él podría retrasar las obras incluso un año, y que no harían sino prolongar una espera que se remonta a comienzos de los 90, cuando se empezó a planificar la reconstrucción del teatro más importante del país.

6. NUEVOS PROYECTOS EN EL 750º ANIVERSARIO DE KALININGRADO.

La ciudad prepara la celebración con multitud de proyectos.

El próximo 4 de Julio, el enclave ruso de Kaliningrado celebrará su 750 aniversario. La antigua Köninsberg, que fue fundada en 1255, recibió hace 50 años el nombre de Kaliningrado.

Con motivo de la celebración de este aniversario muchos son los proyectos de construcción de infraestructuras tales como un nuevo mercado, unos diez nuevos restaurantes y unos cuantos hoteles, entre los que destacaría un complejo de hoteles y oficinas llamado “Kaliningrad 750”, y que estaría situado en la plaza de la Victoria.

Asimismo, el otoño pasado se aprobó un proyecto de reconstrucción del aeropuerto de la ciudad para el cual se destinaron unos 200 millones de rublos.

No obstante, aunque muchos son los proyectos, el pasado 14 de Febrero todo hacía apuntar que la mayoría de estas obras no sólo no estarán terminadas para tan importante celebración, sino que algunas no estarán ni siquiera empezadas. Al menos, así lo percibieron el Ministro de Economía y Desarrollo de la Federación Rusa, German Gref y el representante del distrito Noroccidental de Rusia, Ilya Klebanov cuando visitaron la ciudad con el objeto de comprobar el estado de los preparativos.

7.OKEN AMUEBLA EL AEROPUERTO DE KRASNODAR.

Oportunidades en el sector contract para aeropuertos.

El pasado mes de abril, la empresa española *Oken*, equipó la sala de espera del aeropuerto de Krasnodar, colocando un total de 38 grupos de asientos.

Este proyecto no es el único en este sector realizado por empresas españolas. Así, la empresa *Grassoler* ha sido la adjudicataria del proyecto de equipamiento de sillas de la terminal del aeródromo de Dnepropetrovsk, en Ucrania.

Por otra parte, el sector aeroportuario aparece como uno de los más activos últimamente. Así, son muchos los proyectos de reconstrucción de aeropuertos y terminales. Entre ellos, actualmente destacan los proyectos de remodelación de los aeropuertos de Perm, Kemerovo y Moscú (Vnukovo), realizados, respectivamente por las empresas *Guvas, Sibirski Delovoi Soyuz* y *Obermeimer Planning*.

III. OPINIÓN DEL EXPERTO

Entrevista con Vladimir Vasiliev, director de marketing de "KRAFT"

El grupo comercial-industrial "*Kraf*t" es una de las principales compañías rusas especializada en la venta de mueble de oficina de los segmentos medio y alto. Dentro del grupo se encuentran la fábrica de muebles "*EFES*", una cadena de 8 salones en Moscú, dos estudios de diseño de proyectos, un estudio de construcción y arquitectura "*Kraft-Project*" y más de 150 distribuidores en las regiones. Sus proveedores son las fábricas más importantes de Italia, Alemania y España, con muchas de las cuales ha cerrado acuerdos de distribución en exclusiva.

La empresa "KRAFT" trabaja en el mercado de ruso de mueble de oficina exitosamente desde hace tiempo. ¿Cómo determinarían ustedes este nicho de mercado? ¿Qué segmento del mueble de oficina se considera el más importante?

Kraft trabaja con todas las tendencias de mueble de oficina. Entre nuestro catálogo se muestran muebles de trabajo para personal, para managers de nivel medio así como despachos para alta dirección y presidentes de compañías. La variedad de mueble de oficina que presenta nuestra empresa supera los 60.000 productos diferentes. Así, con muchas fábricas europeas hemos cerrado acuerdos de distribución en exclusiva para la venta de muebles en Rusia y otros países de la ex URSS.

Por otra parte, para nosotros actualmente es prioritaria la venta de despachos de gama alta para directores, especialmente aquellos con diseños de autor, fabricados con caros materiales naturales.

Nuestra empresa siempre está abierta a abrir negociaciones comerciales y contactos con nuevos fabricantes europeos, independientemente de que ya estén presentes o no en el mercado ruso. Para ello, los representantes de nuestra empresa visitan todas las ferias europeas de mueble, lo que hace que seamos uno de los principales importadores de novedades de Rusia. Todas las nuevas colecciones se exponen en nuestro salón central de Moscú, situado en Sokolnicheskii Bal., que es el mayor salón de mueble de oficina de Rusia, con una superficie de 2000 m^2.

Asimismo, cabe destacar que, además de la producción y venta de mueble de oficina, nuestra empresa está desarrollando activamente el proyecto "Kraft – Mueble de Hogar", a través del cual hemos conseguido reunir los muestrarios de las mejores marcas europeas. Con esto, hoy representamos a marcas tan conocidas como *Chelín, Elledue, OAK, Asnaghi, Porada, Galimberti Nino, Provasi, Smania, Francesco Molon, Angelo Cappellini* y otros fabricantes mundialmente conocidos, totalizando más de 100 marcas de Italia, Alemania y España.

¿Con qué productores españoles trabajan? ¿Cuáles son las ventajas y defectos de los mismos en comparación con sus principales competidores (italianos, alemanes y demás)? ¿Con qué criterio seleccionan sus importaciones de nuevas colecciones?

Actualmente trabajamos con las fábricas *Canella, Alpuch y Perobell*. El mobiliario de España representa un reflejo de nuestro concepto de este país, donde confluyen el espíritu innovador de Occidente y las tradiciones de Oriente.

Por lo que respecta a su diferenciación frente a sus competidores, las colecciones de los productores españoles destacan por el uso de materiales ecológicos, poniendo especial énfasis en las colecciones naturales, con diseños clásicos, tonos oscuros y formas agradables.

Otras características complementarias son el diseño de autor y el "saber hacer" en la producción de muebles, los cuales consiguen dotar a las colecciones de gran distinción y exclusividad. Esta distinción confiere a los productores españoles una importante ventaja frente a sus competidores.

Para la selección de los productores europeos, nuestro requisito principal es que sus marcas sean conocidas en Rusia, y que estén dispuestos a firmar contratos de distribución en exclusiva para este mercado. Sin embargo, no es posible generalizar en torno a las características de nuestra relación con las empresas exportadoras, y por ello todas las preguntas relativas a nuestro trabajo conjunto con ellas deberían ser analizadas individualmente.

Desde su punto de vista, comente, por favor, cuáles son las principales tendencias, direcciones y perspectivas de desarrollo del mercado del mueble de oficina en Rusia. ¿Es posible hablar de algún tipo de especificidad regional?

La tendencia fundamental del mercado ruso de mueble de oficina es el gran crecimiento de la demanda en el segmento "premium". Hasta no hace mucho tiempo los principales consumidores de las colecciones de este segmento eran Moscú y su región. En los últimos dos años en las regiones ha crecido de forma importante la demanda de este tipo de colecciones.

El desarrollo de la economía de Rusia y el crecimiento del nivel de vida plantean nuevas demandas y nuevos sistemas de gestión de los negocios, y por consiguiente, requieren nuevas formas de equipamiento de las áreas de trabajo. Un claro ejemplo de estos cambios lo marca la alta dirección de las empresas para la cual la buena apariencia de sus despachos y oficinas es cada vez más importante.

Sin embargo, es también remarcable la tendencia hacia la saturación del mercado de mueble para el personal administrativo, el cual en estos momentos se produce en las

fábricas rusas en grandes volúmenes, rayando el exceso. Esta saturación despierta un interés por las nuevas colecciones, que se enfoca principalmente hacia los proyectos.

Por ello, fieles a esta visión del mercado, en *Kraft* fuimos pioneros en la introducción de proyectos de diseño en Rusia, segmento que desarrollamos cada vez más buscando contratos con nuevos fabricantes europeos.

Hoy en día la compañía "Kraft" es líderes reconocidos del mercado ruso de mueble de oficina. ¿Dónde está el secreto de su éxito? ¿Cuál es su estrategia de marketing?

Nuestra principal estrategia de marketing es la orientación hacia las necesidades del consumidor. El cliente siempre conoce y elige las mejores combinaciones de precio, calidad y servicio. Considerando esto como fundamental, cerramos acuerdos de distribución en exclusiva con aquellos productores que garantizan óptimas relaciones de calidad - precio en sus colecciones.

Además, hemos creado unas cuantas divisiones dedicadas a la elaboración de interiores de oficina y de hogar. Nuestro departamento de diseño se especializa para ello en el estudio de los parámetros de los locales, elaborando diferentes proyectos de interiores, seleccionando muebles con distintas funcionalidades y estilos... Así, los especialistas de nuestro estudio y de ocho de nuestros salones realizan proyectos personalizados y adaptados a las necesidades de cada cliente.

Por otra parte, para la realización de proyectos de construcción a gran escala también hemos creado un departamento de arquitectura y construcción, con arquitectos y diseñadores que realizan trabajos "llave en mano" abarcando un amplio rango de actividades que va desde la proyección y construcción hasta el diseño y la decoración de sus interiores.

IV. NOTICIAS SECTORIALES DE LAS REGIONES DE RUSIA: REGIÓN DE ROSTOV.

La región de Rostov se encuentra situada en una de las zonas industriales más importantes de Rusia, a unos 1.200 Km. al sur de Moscú. Tras Moscú y San Petersburgo, es una de las regiones líderes en términos de desarrollo económico y diversificación industrial de la Federación Rusa.

La ciudad principal de la región de Rostov, y capital de la misma es Rostov-na-Donu, que cuenta con una población de 1,2 millones de habitantes. La ciudad viene a ser a su vez la capital del Distrito Federal del Sur así como el más importante centro comercial y de negocios de la zona.

Rostov tiene una economía ampliamente diversificada donde están representados los sectores agrícola, industria y científico. Por lo que respecta al primero de los sectores, la región de Rostov se coloca en la segunda posición del país como productora de cereales y girasol.

Entre los sectores industriales, los más desarrollados son la generación de energía eléctrica y combustibles así como la industria agroalimentaria, que en conjunto suponen el 75% de la producción de la región. Asimismo, la región concentra el 100% de la producción de locomotoras eléctricas y máquinas de vapor además del 75% de las máquinas cosechadoras del país. En cuanto al desarrollo de los sectores científico-técnico, la región dispone de una altamente cualificada industria aeronáutica (sobre todo de helicópteros) y naval.

En 2001 la contribución de la Región de Rostov al PIB nacional fue del 1.6%, cifra que, a efectos comparativos supone la mitad de lo aportado por San Petersburgo, y se debe, entre otras causas, a su posición geográfica favorable, que actúa como factor atrayente de las inversiones extranjeras. Así, el volumen de las mismas en la región ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años, hasta llegar a una tasa del 153% anual en 2003. Ejemplo de estas inversiones extranjeras son los establecimientos de “Dorinda”, “Metro Cash&Carry”, “Ramstor”, o la inminente entrada en el mercado del gigante sueco “IKEA”.

En lo que comercio internacional se refiere, la región de Rostov mantiene relaciones comerciales con más de 100 países del mundo, siendo sus mayores socios comerciales Turquía, Alemania, EE.UU., Italia, Grecia, Chipre, China así como otros países de Europa Occidental y algunas repúblicas ex soviéticas.

Otra característica importante es el establecimiento en Rostov de filiales regionales de distintas empresas rusas. Si bien es cierto que esta extensión es un proceso difícil y lento, no faltan casos en los que dicha expansión regional ha tenido lugar con sorprendente rapidez ("Shatura", "Elt", "Mr. Doors", "Eldorado", "Tekhnosila", "Perekrestok", "MIR", "Paterson", M-Video", etc.). Muchas veces la creación de redes se ha producido recurriendo a la franquicia, contraviniendo las habituales reservas contra el uso de este instrumento en Rusia.

Si el análisis desciende al sector del hábitat, en Rostov-na-Donu, al igual que en el resto de la Federación Rusa, observamos que este se encuentra dividido en dos grandes grupos. En primer lugar, aparecen aquellas tiendas dedicadas al segmento de mueble de lujo y que importan sus productos principalmente de Italia, Alemania, Francia y en menor medida de España.

El resto del mercado ocupado por los segmentos de precio medio y medio bajo, se encuentra cubierto por grandes tiendas de estilo soviético y cuyo producto es principalmente ruso o procedente de China y otros países asiáticos.

Así, los almacenes del primer sector, dedicado al mueble de gama alta y de lujo, disponen de amplios salones que podrían perfectamente satisfacer los estándares europeos. El resto se caracteriza por sus bajos niveles de calidad, su mezcla de gamas, estilos y diseños y sus infraestructuras obsoletas.

Por lo que se refiere a las distintas empresas, hay que destacar a "D & D – Design & Decor" perteneciente al grupo "AAA" y a "Spatsio". La primera, cuenta con un salón de aproximadamente 1.000 m^2, recién construido y donde se exponen colecciones de mueble clásico, moderno y art decó. Trabajan con más de 200 fábricas de Italia, Holanda, Alemania, e importan mueble y artículos de decoración de las mejores marcas españolas de gama alta: Tecni Nova, Soher, Almerich, Mariner. Su espectro abarca distintos tipos de mobiliario, dedicándose además al mueble de oficina, mueble de cocina, al diseño de interiores y a la realización de proyectos.

Por su parte,"Spatsio" dispone de un show-room de 1.000 m^2, donde presenta sobre todo colecciones mueble clásico y de diseño italianas (Morelato, Smania, Volpi, Fend, FlexForm, Porada, De Majo, Calia, Binova, Rossi di Albizzate). Además del mueble de hogar, "Spatsio" comercializa mueble de baño, cocina y oficina, así como aparatos de iluminación. También realiza servicios de consultoría, de gestión de proyectos y de diseño de interiores para sus clientes VIP.

A continuación, en un segmento intermedio, tenemos una serie de empresas con amplia presencia de mueble español como son el "Salón Mebeli Valencia", "Velikaya Mebel Ispanii", y el salón del holding "Idalgo".

El "Salón Mebeli Valencia", que ocupa 4 plantas con una superficie total de unos 3.500 m^2, pertenece a "Discom", uno de los principales distribuidores de mueble español de la Federación Rusa. Por su parte, el salón de "Velikaya Mebel Ispanii", de unos 2.000 m^2,

pertenece al grupo “VMI”, con oficina central en San Petersburgo. Tiene además tiendas y exposiciones en otras ciudades de Rusia, proviniendo principalmente sus importaciones de España, Italia y Polonia, y vendiendo además mueble ruso de gama media-alta. Distribuye entre otros a los españoles, Danona, Vicente Zaragoza, Soher, y Tecni Nova.

Finalmente, en Rostov existen otro tipo de tiendas que comercializan productos de una calidad inferior, a unos precios mucho menores y cuya procedencia es principalmente rusa y china. Ejemplo de este sector es el centro “Don”, que cuenta con un gran almacén de cuatro plantas situado a las afueras de Rostov, completamente obsoleto y centrado principalmente en el mueble de hogar de gamas media y media baja.

Por último, en lo que se refiere a los sectores del mueble de oficina y la iluminación, en Rostov, están presentes las grandes empresas rusas del sector, tales como “Solo”, “Shatura”, “Fronda”, “Starik Khottabych”, y “Pile Lighting Systems” respectivamente.

V. ACTUALIDAD DE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN

Durante el año 2004 y el primer trimestre de 2005 se llevaron a cabo las siguientes actividades de promoción:

* **Misión inversa de importadores y distribuidores rusos de muebles e iluminación** a las ferias FIM y FIAM en Valencia en septiembre 2004.

* **Misión Inversa de periodistas a España** (Valencia, País Vasco): las revistas rusas: Taburet, Salón Interior, Mezonin, Interior+Design, Archidom, Luchshiye Interiery visitaron en Mayo 2004 las fabricas españolas de mueble situadas en Valencia y País Vasco.

* **Misión Inversa a OFITEC**: se invitó a importadores y distribuidores rusos de mueble de oficina a la Feria OFITEC, celebrada en Madrid del 24 al 28 de febrero de 2004.

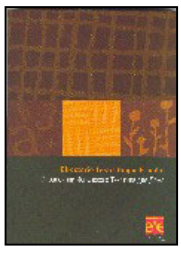
* **Misión Inversa al III Encuentro de mueble de Córdoba, celebrado en Lucena durante los días 16 a 20 de mayo de 2004.**

* **Misión Inversa de empresarios** del sector Textil Hogar a la Feria de Textil Hogar de Valencia en Enero de 2005.

* **Viaje de prospección a la región de Rostov- na - Don** en Febrero de 2005.

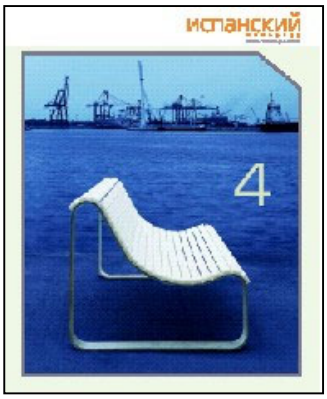
* **Viaje de inauguración de la línea aérea de "Iberia" entre Madrid y Moscú:** se contó con la presencia de los más importantes empresarios del sector del hábitat, entre ellos los directores de Trio Interior, Dekart - Interiery Extra Klassa y Gempico Design Gallery. Asimismo, estuvieron presentes los corresponsales de las revistas más importantes del sector: Interior + Design, Taburet, Arquitectural Digest y Elle.

* **Mailing directo de la Guía de Textil Hogar de España**: el mailing directo fue realizado a finales de Mayo 2004 para informar a los clientes potenciales sobre las novedades del sector de textil hogar español.



* **Mailing directo de 4 números de la Newsletter "Ispansky Interier"** (El Interior Español) editado en ruso con una circulación aproximada de 15.000 ejemplares por número. El mailing directo fue realizado a principios de Julio, principios de Septiembre y finales de Noviembre de 2004 para informar a los clientes potenciales y a los

profesionales del sector de hábitat ruso: diseñadores, arquitectos, importadores y distribuidores sobre las novedades del sector de hábitat español.



*** Campaña de publicidad en la prensa especializada:** fueron realizadas varias inserciones publicitarias en revistas, dedicadas a la arquitectura y diseño de interior, como Taburet, Salón Interior, Mezonin, Material Magazine y Tekhnologuii Stroitelstva

*** Misiones directas:** durante la primera mitad de 2004, se organizaron un total de seis misiones directas en los sectores de mueble de hogar, diseño, cocina, oficina, textil hogar e iluminación.

* **Pabellón informativo de Icex en la feria Euroexpomebel:** el Instituto Español de Comercio Exterior estará presente en esta feria, que tendrá lugar en Krokus Expo entre los días 16 y 20 de mayo, con un pabellón informativo, en el que se dará a conocer la oferta española.

*** Presentación y distribución de la versión rusa de la Guía de Diseño Español:** se realizó durante la ceremonia de entrega de premios a los mejores arquitectos rusos, que tuvo lugar el 17 de noviembre. Asimismo, se distribuyeron más ejemplares de esta guía con motivo de la Feria 100% Design Moscow, que tuvo lugar en marzo de 2005.

* **Servicio de Prensa**: continuará funcionando un servicio de agencia de noticias, que informa de las novedades del sector de hábitat español a los medios de comunicación rusos, con el objetivo de conseguir espacio redaccional gratuito en los medios especializados y de decoración.