V
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 5º 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 hogar, 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 Samara.

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 hogar 2004....4

II. NOVEDADES DEL SECTOR.....7

1. Continúa la expansión de “Ikea”. 7

2. Ritz-Carlton abrirá su primer hotel en rusia en 2006 7

3. Euroexpomebel 2005: se celebra en moscú la decimotercera edición de la feria con presencia del Instituto Español de Comercio Exterior. 8

4. Malas perspectivas para los mercados de mueble de oficina y hogar. 9

5. Nuevas fórmulas en el mercado del mueble. 9

III. OPINIÓN DEL EXPERTO 10

Entrevista con Olga Nosova, compañía PANORAMA (MBTM) 10

IV. NOTICIAS SECTORIALES DE LAS REGIONES DE RUSIA: REGIÓN DE SAMARA.....12

V. ACTUALIDAD DE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN.....16

I. ANÁLISIS DE MERCADO

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

En el año 2004, se ha producido un considerable crecimiento de las importaciones de mueble de hogar en la Federación Rusa, donde el valor de las mismas ha crecido a tasas próximas al 33%.

Tal y como pone de manifiesto la siguiente tabla, este crecimiento no ha sido homogéneo, pudiéndose apreciar alteraciones en el reparto de la cuota de mercado por países.

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

	VALOR EN MILL. USD			% PARTICIPACIÓN			%CAMBIO	
País	2002	2003	2004	2002	2003	2004	03/02	04/03
Total Mundo	232,333	280,771	371,187	100%	100%	100%	20,85%	32,20%
Italia	97,080	101,127	125,332	41,78%	36,02%	33,77%	4,17%	23,94%
Polonia	18,231	26,115	37,135	7,85%	9,30%	10,00%	43,24%	42,20%
China	7,609	16,957	33,103	3,28%	6,04%	8,92%	122,86%	95,22%
Alemania	16,683	23,987	25,487	7,18%	8,54%	6,87%	43,78%	6,25%
Ucrania	12,538	16,965	23,301	5,40%	6,04%	6,28%	35,32%	37,34%
ESPAÑA	*16,645*	*16,051*	*18,307*	*7,16%*	*5,72%*	*4,93%*	*-3,56%*	*14,05%*
Finlandia	4,814	4,302	10,239	2,07%	1,53%	2,76%	-10,63%	137,98%
Rumania	6,438	7,536	9,176	2,77%	2,68%	2,47%	17,07%	21,75%
Turquía	3,460	4,903	8,758	1,49%	1,75%	2,36%	41,73%	78,60%
Malasia	5,583	6,228	8,654	2,40%	2,22%	2,33%	11,55%	38,94%
Suecia	5,842	6,350	7,124	2,51%	2,26%	1,92%	8,70%	12,20%
Francia	5,540	5,526	6,410	2,38%	1,97%	1,73%	-0,26%	16,01%
Taiwan	2,074	3,482	5,135	0,89%	1,24%	1,38%	67,85%	47,51%
Austria	2,071	2,425	4,451	0,89%	0,86%	1,20%	17,12%	83,53%

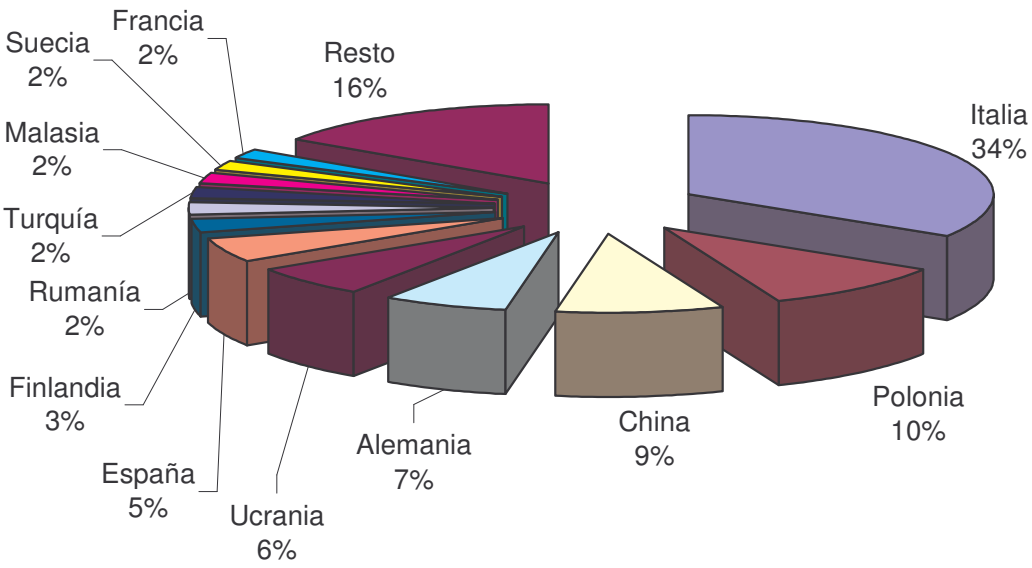
Fuente: World Trade Atlas 2005. Los datos corresponden a los períodos enero-diciembre.

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

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, creciendo en valor absoluto pero en porcentajes muy inferiores a los del mercado, 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 en el ejercicio 2004 se ha producido un crecimiento positivo del 14% 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. Asimismo, es igualmente remarcable que este crecimiento en nuestras importaciones es inferior al crecimiento general del mercado, por lo que, tal y como se aprecia en el cuadro, nuestra cuota de participación ha disminuido casi un punto porcentual.

IMPORTACIONES MUEBLE DE HOGAR 2004 (% PARTICIPACIÓN):



Fuente: World Trade Atlas 2005

Por lo que respecta a la desagregación de los datos en partidas, las importaciones de mueble de hogar han sufrido evoluciones dispares en los últimos años. Así, las partidas que han experimentado un mayor crecimiento coinciden con las partidas de mayor valor, con tasas de variación por encima del 30%. Positiva ha sido igualmente la evolución de las importaciones de camas de metal y asientos cama, con tasas de crecimiento que se acercan al 50%.

IMPORTACIONES DE MUEBLE DE HOGAR POR PARTIDAS (Mill. USD)

PARTIDA ARANCELARIA	VALOR EN MILL. USD			%
HS	2002	2003	2004	CAMBIO 04/03
94036010 - Muebles de madera para comedores y cuartos de estar	67,512	77,313	103,735	34,17%
940350 - Muebles de madera para dormitorios	37,877	40,327	52,993	31,41%
940390 - Partes de muebles	26,906	35,098	49,887	42,13%
94032099 - Los demás muebles de metal, excepto para oficina y aeronaves	17,375	26,337	33,317	26,50%
940161 - Asientos tapizados con armazón de madera	22,551	24,118	27,948	15,88%
940171 - Asientos tapizados con armazón de metal	12,983	19,070	24,698	29,51%
94036090 - Los demás muebles de madera, excepto los utilizados en oficinas, tiendas y almacenes	13,117	15,165	19,260	27,00%
94019080 - Las demás partes de asientos, excepto para automóviles y aeronaves	6,408	10,675	14,859	39,20%
940140 - Asientos cama	6,347	7,456	10,639	42,70%
940179 - Otros asientos con armazón de metal	3,535	5,696	6,665	17,01%
940169 - Otros asientos con armazón de madera	4,837	5,609	6,343	13,09%
940380 - Muebles de ratán, mimbre, bambú o similares	3,155	3,371	3,867	14,72%
94032091 - Camas de metal	1,672	1,893	2,827	49,35%
940150 - Asientos de ratán, miembre y metal	1,568	1,855	2,516	35,65%
94019030 - Partes de asientos de madera	1,491	2,078	2,111	1,59%

Fuente: World Trade Atlas 2004.

Es importante remarcar, que la mayor parte de la exportación española de mueble se recoge bajo las rúbricas 94036010, 940350 y 94036090, correspondientes a "*muebles de madera para comedores y cuartos de estar*"; "*muebles de madera para dormitorios*" y "*demás muebles de madera*", respectivamente.

De estos datos es posible extraer una conclusión positiva: la mayor parte de las exportaciones españolas de mueble están dentro de las partidas que han experimentado mayor crecimiento.

Por lo que respecta al resto de partidas, la oferta española muestra un posicionamiento mucho más débil en lo que se refiere a "*asientos cama*", "*asientos con armazón de metal*" y "*partes de asientos de madera*", con unas cuotas de mercado prácticamente insignificantes.

II. NOVEDADES DEL SECTOR

1. CONTINÚA LA EXPANSIÓN DE "IKEA".

En Septiembre abrirá su tercer centro en la capital.

Tal y como informa Lennart Dalgren, Director de IKEA Mos, la filial rusa de la multinacional sueca abrirá en septiembre de 2005 su tercer centro comercial en Moscú.

Tras la accidentada apertura del macro centro comercial Mega en diciembre pasado, IKEA celebrará su quinto aniversario en Rusia con la apertura en Moscú de "*Belaya Dacha*".

Este centro será el quinto de la firma IKEA en Rusia, que continua con sus planes de expansión y prevé abrir 12 nuevos establecimientos en Ufa, Perm, Novosibirsk, Nizhniy Novgorod, Rostov, Krasnodar, Samara, Ekaterimburgo, Voronezh, Volgogrado, Saratov y Omsk.

2. RITZ-CARLTON ABRIRÁ SU PRIMER HOTEL EN RUSIA EN 2006

Localizado junto a la Plaza Roja, el hotel constituirá una nueva referencia en el segmento de la hostelería de lujo.

Según informa en rueda de prensa la propia empresa, Ritz – Carlton abrirá su primer establecimiento en Rusia en la primera mitad de 2006.

El hotel, que estará situado junto a la Plaza Roja, dispondrá de un total de 332 habitaciones, entre ellas 76 del tipo Ritz-Carlton suite.

El proyecto de reconstrucción del edificio ha sido desarrollado por el estudio moscovita Mosproject, mientras que los diseños de interiores han sido encargados al prestigioso diseñador Peter Silling, autor también del diseño del hotel de la misma cadena en Berlín. Todo el proyecto se enmarca en el estilo del clasicismo ruso de los siglos XVIII y XIX.

No obstante, por el momento, la empresa no ha anunciado si este proyecto constituye el primer paso para una entrada en el país con más establecimientos o se limitará solamente a este hotel.

3. EUROEXPOMEBEL 2005: SE CELEBRA EN MOSCÚ LA DECIMOTERCERA EDICIÓN DE LA FERIA CON PRESENCIA DEL INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR.

Durante los días 16 a 20 de Mayo se celebró en el nuevo recinto ferial de "Krokus Expo" la Feria Euroexpomebel, con un gran éxito de participación.

La Feria Euroexpomebel, que este mes de mayo celebró su decimotercera edición se presentó con la importante novedad de su traslado al nuevo y espectacular recinto de Krokus Expo.

No obstante, a pesar de la nueva localización de la feria y la lejanía al centro de la ciudad, la muestra no defraudó, y batió, siempre según los datos de la empresa organizadora, todos los records de participación y visitantes.

Así, esta feria, que contó con la presencia de 714 expositores, y que es considerada tras Mebel la segunda en importancia en la Federación Rusa, habría recibido en cinco días más de 100.000 visitas.

La organización de la Feria aprovechó la ceremonia de clausura de la misma para anunciar la celebración de su siguiente edición, que tendrá lugar entre el 16 y el 20 de mayo de 2006.

El Instituto de Comercio Exterior estuvo presente en la última edición de la Feria con un stand en el que se promocionaba la oferta española de mueble de hogar y se presentaban las últimas novedades del diseño español.

En el stand se hizo entrega del último catálogo de ANIEME así como de la "Guía del Diseño Español", que fueron acogidos con gran éxito, superando todas las expectativas.

Como es habitual, se encuentra disponible el informe de la Feria Euroexpomebel en la sección de documentación de la página web del Instituto Español de Comercio Exterior.

4. MALAS PERSPECTIVAS PARA LOS MERCADOS DE MUEBLE DE OFICINA Y HOGAR.

Por primera vez desde 1998 se produce una caída de la demanda.

Según informa Kommersant en su edición de 2 de Junio, el año no ha podido empezar peor para los productores y vendedores de mueble de hogar y oficina.

Así, ambos mercados habrían experimentado una fuerte caída en la demanda en el primer trimestre de este año, que algunos expertos como Badim Bakhtov, de Shatura Mebel, cifran entre un 15% y un 25%.

Entre las razones que podrían haber causado este descenso en las ventas, se encuentran la eliminación de los servicios de transporte subvencionados para ciertos grupos de población y la resaca tras el auge del pasado año del mercado de crédito al consumo, que habrían contribuido a reducir el poder adquisitivo de parte de la población.

Una visión más optimista de la situación llega desde el centro de estudios y análisis económico "IK Prospekt", que atribuye las causas de esta situación al exceso de demanda que se produjo durante el año anterior y que pronostica un fuerte crecimiento del mercado basado en el auge que actualmente está experimentando el mercado inmobiliario.

Por otra parte, es significativo el hecho de que esta caída de la demanda no se ha limitado sólo al mueble de hogar y de oficina (este último es un buen indicador del crecimiento de la economía y del optimismo empresarial), sino que aparece en el resto de sectores de bienes de consumo como la electrónica o los electrodomésticos.

5. NUEVAS FÓRMULAS EN EL MERCADO DEL MUEBLE.

Bo Concept y Dream Lake abren nuevas tiendas en Rusia bajo el sistema "Cash & Carry".

Al fenómeno IKEA parecen haberle salido toda clase de imitadores. Así, ya son dos nuevas multinacionales presentes en Rusia las que operan bajo este sistema, que permite al consumidor comprar y montar sus propios muebles de diseño.

En primer lugar, la danesa *Bo Concept*, que además de un centro comercial bajo su propia marca, dispone de estudios de diseño situados en algunas de las tiendas más importantes del sector como Tri Kita o Grand.

Por otra parte, bajo la fórmula del "Cash & Carry", y también enfocado hacia el mueble de diseño de alta calidad ha abierto un nuevo establecimiento en San Petersburgo la firma británica "*Dream Lake*".

Esta empresa, que ya está presente en Rostov, Nizhniy Novogorod, Moscú, Ufa, Krasnodar y Samara, prevé continuar su expansión por diferentes regiones de la Federación Rusa.

III. OPINIÓN DEL EXPERTO

Entrevista con Olga Nosova, compañía PANORAMA (MBTM)

PANORAMA es una de las principales compañías rusas especializadas en la importación y venta directa de mueble de hogar, cocina y oficina de los segmentos medio y alto. La empresa cuenta con dos salones en Moscú y su propio estudio de diseño. Entre sus proveedores están las fábricas más importantes de Italia, Alemania y España, con muchas de las cuales ha cerrado acuerdos de distribución en exclusiva.

La empresa "PANORAMA" trabaja exitosamente en el mercado de ruso de mueble desde hace tiempo. ¿Cómo determinarían ustedes este nicho de mercado? ¿Qué segmento del mueble se considera el más importante? ¿Quiénes son vuestros clientes potenciales?

Antes comercializábamos cocinas alemanas, pero actualmente trabajamos con mueble de hogar de gama media, de estilo clásico y moderno. Durante los últimos cinco años también hemos importado bajo pedido mueble exclusivo para clientes de ingresos medio-altos o altos. Por lo que se refiere a la elaboración de proyectos para colectividades y del sector *contract*, siempre mantenemos buenas relaciones con arquitectos y diseñadores de interiores.

¿Con qué fabricantes 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 fabricantes valencianos de mueble de gama media-alta o alta, como, por ejemplo, Giménez Collection, Eve, Linea Stil, Soher, Marfe, Hurtado, etc. También comercializamos productos de las fábricas que están en otras regiones de España: Nueva Línea, Colección Alexandra, Tecni Nova, Toscano, etc.

Nuestros principales criterios para la selección de productores de mueble son su calidad, amplia gama de productos y la capacidad productiva.

Todos los años visitamos las más importantes ferias internacionales (Colonia, Valencia y Milán) para estar al corriente de las últimas tendencias del diseño de mueble y ver las novedades presentadas por los fabricantes. Sólo una vez analizada la demanda y tras haber estudiado el mercado, introducimos las nuevas colecciones en nuestros salones.

Algunos aspectos negativos de los españoles frente a sus competidores: estos ofrecen un surtido reducido de mueble estándar y tardan demasiado tiempo en atender órdenes bajo pedido, obligándonos a realizar nuestros pedidos con demasiada anticipación. A esto hay que añadir que el precio final puede aumentar hasta en un 10%-30%. Por otra parte, los fabricantes españoles de mueble tapizado ofrecen poca variedad de tejidos de tapicería y sobre todo de gama media, aunque nuestros clientes demuestran más interés en el segmento alto. Por último, las empresas españolas fabrican poco mueble auxiliar: mesas de café, consolas, mesas de noche, etc.

¿Cuáles son los principales problemas con que se enfrentan los fabricantes europeos de mueble en el mercado ruso? ¿Es posible evitar estos problemas de algún modo?

Algunos de los fabricantes europeos no conocen el mercado ruso, desconocen los gustos locales y suelen equiparar sus necesidades y gustos con los de los consumidores europeos.

Al entrar en el mercado ruso hay que tener en cuenta el rápido desarrollo de la industria local, así como la apertura de nuevas fábricas equipadas con modernas tecnologías, sobre todo en lo que respecta al sector del mueble tapizado. Sin embargo, a esto hay que añadir que, para los fabricantes locales resulta poco posible adquirir las tradiciones de la artesanía española.

En mi opinión, los fabricantes europeos tienen que adaptar sus productos a las necesidades de los clientes locales, teniendo en cuenta las últimas tendencias y las tradiciones culturales de Rusia.

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

El mercado ruso de mueble tiene grandes perspectivas de desarrollo. Como puede observarse, se está produciendo un rápido crecimiento del sector inmobiliario, sobre todo en el ámbito de nuevos complejos de vivienda y enormes casas de campo, lo que conduce al crecimiento de ventas de mueble.

Hoy en día la compañía "PANORAMA" es un líder reconocido del mercado ruso de mueble. ¿Dónde está el secreto de su éxito? ¿Cuál es su estrategia de marketing?

Nuestra estrategia de marketing se orienta hacia las necesidades del consumidor. Podemos expresarla en la siguiente frase: "Todo para el cliente". Considerando esto como fundamental, siempre tratamos a nuestros clientes de la manera personalizada y les ofrecemos el mejor servicio en nuestro salón. Ellos lo valoran y siempre vuelven a comprar nuestro mueble.

IV. NOTICIAS SECTORIALES DE LAS REGIONES DE RUSIA: LA REGIÓN DE SAMARA.

La región de Samara es una de las zonas industriales más importantes de Rusia, situada a 1.049 Km. al Este de Moscú en las orillas del río más grande de Europa, el Volga. 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 Samara y capital de la misma es Samara. La región cuenta con una población de 3,3 millones de habitantes (un 2,3% de toda población de la Federación Rusa). Esta región tiene una base muy diversificada industrial y minera: carbón, petróleo, gas natural, productos químicos, metales; vehículos motorizados, vehículos para transportes industriales, aviones, vehículos espaciales, astilleros, equipo y maquinaria para ferrocarriles; equipos de comunicaciones; maquinaria agrícola; maquinaria para construcción; generadores eléctricos; instrumentos médicos y científicos; artículos de consumo general, telas y tejidos, industrias de alimentos y bebidas, artesanías.

Por lo que se refiere al comercio internacional, la región de Samara mantiene relaciones comerciales con más de 100 países, siendo sus principales socios comerciales Turquía, Alemania, Italia, Grecia, Chipre, China, Estados Unidos, así como otros países de Europa Occidental y algunas repúblicas ex-Soviéticas.

El sector del comercio moderno en la región de Samara está representado por los nuevos centros comerciales. En los últimos años, como ha ocurrido en Moscú y San Petersburgo, Samara ha tenido una expansión extraordinaria un nuevo tipo de centro comercial que aloja una gran variedad de tiendas. Estos centros, espectaculares, suelen estar en lugares muy conocidos o de fácil acceso y muchas veces ofrecen a los consumidores toda una serie de servicios complementarios de ocio, bancarios, etc. Se

trata frecuentemente de espacios muy grandes y muy cuidados, dirigidos en principio a las rentas más altas, pero cada vez más enfocados a la clase media o media-alta. Algunos de los más representativos son "Megakompleks na Moskovskom", un complejo comercial y de ocio de calidad europea (más de 140.000 m^2), "Park House" (20.000 m2), "Big Ben" (16.000 m^2), "Zakhar" (14.000 m^2), "Babilón" (13.000 m^2), "Kontinent", "Europa", "Nevsky", "Kolisei", "Akvarium", "Imperia", "Pasaje", etc.

Por último, la economía de la región se encuentra en fase de transición y los salarios son bajos en comparación con Moscú y otras regiones de la Federación Rusa. Samara tiene un nivel de renta inferior al de Moscú y San Petersburgo, pero superior a la media rusa (unos 250 dólares al mes). Así, puede observarse una situación de gran disparidad de rentas entre los distintos grupos de población.

Por lo que respecta al sector del hábitat en Samara, la demanda de mueble y de artículos de calidad importados se encuentra todavía en el nivel medio-bajo, debido al bajo poder adquisitivo de los consumidores, los elevados gastos de transporte y a los altos aranceles. Este sector, en la región de Samara, al igual que en el resto de las regiones de la Federación Rusa, se puede dividir en dos grandes grupos. En primer lugar, aparecen aquellas boutiques de mueble de lujo, que importan sus productos principalmente de Italia, Alemania, Francia y en menor medida de España. El resto del mercado está ocupado por los segmentos de precio medio y medio-bajo, y se encuentra cubierto por grandes tiendas de estilo soviético y cuyo producto es principalmente ruso o procedente de China y otros países asiáticos.

Otra característica importante es que en el mercado de productos para el hábitat operan tanto los filiales o sucursales de las empresas de ámbito nacional (por ejemplo "Velikaya Mebel Ispanii" y "Pile"), como las empresas locales que importan directamente de Italia, España, Francia resultando este esquema mucho más cómodo debido a los plazos más cortos de entrega, etc. Como se comentaba anteriormente, la región de Samara dispone de centros de logística modernizados, que ofrecen todo tipo de servicios a sus clientes y sirve de base comercial para una amplia región en la cuenca del Volga.

Por lo que se refiere a las distintas empresas, hay que destacar a "*Design Laboratory №1 / Nemetsky Dom*", perteneciente al holding "SOK" que está ampliamente diversificado y trabaja en varios sectores. Respecto a la división de mueble, es un distribuidor y minorista, que cuenta con: un salón de 2.000 m^2 – "*Nemetsky Dom*"- recién construido y donde se exponen colecciones de mueble moderno y *art decó* y donde comercializan sobre todo el producto de origen alemán de gama alta (trabajan con más de 200 fábricas de Alemania, Italia, Holanda); y un estudio de diseño - "Design Laboratory №1»- con producto de procedencia italiana.

Otra empresa importante es el holding ”Expocenter / Artematika” que es importador, distribuidor y minorista de mobiliario para hogar, cocina, textil hogar, iluminación de estilo moderno y clásico de gama alta. Principalmente importan de Italia y Alemania. En menor medida trabajan con España, Holanda y Rusia (mueble de gama económica).

En Samara dispone de 2 salones y un estudio de diseño. El salón "Expocenter-Artematika" expone producto moderno de gama muy alta. Asimismo, la empresa cuenta con estudio de diseño - salón "Metro Discount": en el que únicamente se comercializa mueble de gama económica, permitiéndose además la compra a crédito.

Otra empresa local, que demuestra interés en el producto español es llama “Art Design”, minorista del sector de interiorismo y decoración. Llevan producto de gama media-alta: cocinas, menaje, iluminación, accesorios, textil hogar, mueble de hogar, tapizados, mueble infantil, mueble de oficina y mueble de baño. Disponen de una tienda de 700 m^2 y un estudio de diseño. Pero también se dedican a los proyectos de *contract* y colectividades.

Entre las empresas que operan en el segmento muy alto hay que mencionar “Studio B” (Berloni Studio), cuyos salones en Samara (250 m^2) y Togliatii (1.000 m^2) pueden servir como un buen ejemplo de show-room de nivel europeo, donde se exponen las mejores marcas italianas (cocinas Berloni, etc.)

Una de las principales empresas que comercializa mueble italiano de nivel muy alto se llama “Venetsia”. Es una de las que forman tendencias en el mercado de mueble para hogar de Samara, donde disponen de un espectacular show-room de 2 plantas con una superficie total de 2.000 m^2 y con su propio estudio de diseño.

Respecto a las importaciones de España, en la región tenemos una serie de empresas con amplia presencia de mueble español. Algunas de ellas son sucursales o filiales de las empresas ubicadas en Moscú y San Petersburgo, como por ejemplo el salón “Velikaya Mebel Ispanii”, que pertenece al importante grupo de San Petersburgo, "VMI" ("Velikaya Mebel Ispanii"). Este grupo ha establecido sus filiales en Moscú y otras ciudades de Rusia: Suzdal, Stavropol, Ryazán, Pskov y tiene planes de abrir exposiciones en Volgograd y Nizhniy Novgorod.

Otro ejemplo de cooperación podría ser la empresa local “Studiya Mebeli Barcelona”, que antes comercializaba mueble español a través de uno de los principales importadores, “Idalgo Holding”. Pero según su director general, actualmente venden los

productos de calidad inferior, a unos precios mucho menores y cuya procedencia es principalmente rusa y china.

Por su parte la empresa local "Ruslán i Lyudmila" dispone en Samara de un salón y un gran almacén de 8.000 m^2. Importan de Italia, lo que supone el 70% de sus compras, pero también trabajan con España, Alemania, Reino Unido, EEUU, Suiza, Dinamarca, Holanda.

En lo que se refiere a los sectores del mueble para oficina e iluminación, en Samara están presentes las grandes empresas rusas del sector, tales como "Solo", "Shatura", "Fronda", "Starik Khottabych", y "Pile Lighting Systems", etc.

Por otra parte, el sector de textil hogar está representado por empresas locales, tales como "Samarskaya Tekstilnaya Kompaniya", "Elegiya", "Elit-Dekor", "Salón Kameliya", etc. La mayor parte de estas empresas operan en el segmento medio-bajo que supone entregas de Turquía y China. Pero también hay salones y estudios de diseño que importan textil hogar de gama media-alta de Italia, Alemania, España y Francia para sus proyectos VIP.

Por último, cabe incluir un breve comentario sobre la Feria "Interior & Furniture Design Expo" que se celebró en Samara entre los días 22 y 25 de marzo de 2005 en el recinto ferial de Alabyana. Esta Feria tiene un carácter local, con una valoración negativa por la escasa cantidad y calidad de los expositores participantes y su baja afluencia de público. Aunque los organizadores promocionaban la Feria como una exposición de diseño, no hubo empresas o productos de esta categoría. El recinto ferial es un edificio soviético, que no dispone de superficie suficiente para organizar ferias sectoriales.

V. ACTUALIDAD DE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN

Durante el año 2004 y el primer semestre 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 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.

* **Seminario del sector "Textil Hogar"** en Onteniente, Alicante en Mayo de 2005. Se contó con la presencia de 70 empresas del sector y con la participación de tres ponentes rusos, representantes de las empresas Arte Domo, Ametist y Bk Tex).

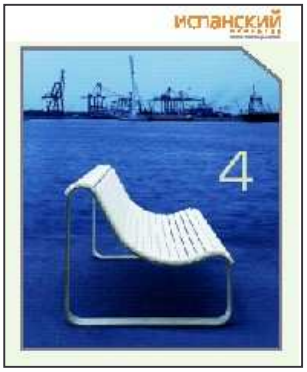
* **Viaje de prospección a la región de Rostov- na - Don** en Febrero de 2005. (Ver boletín nº 4)

* **Viaje de prospección a la región Samara** en Marzo de 2005.

* **Viaje de prospección a Bielorrusia (Minsk)** en Abril de 2005.

* **Viaje de prospección a la región de Krasnodar** en Junio de 2005. (Ver boletín nº6)

*** Mailing directo de 5 números de la Newsletter "Ispansky Interier"** (El Interior Español) editado en ruso con una circulación aproximada de 12.000 ejemplares por número. El mailing directo fue realizado a principios de Julio, principios de Septiembre, finales de Noviembre de 2004, principios de Enero y principios de Junio 2005 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 2005, 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 estuvo presente en esta feria, que tuvo en "*Krokus Expo"* entre los días 16 y 20 de mayo, con un pabellón informativo, en el que se dio a conocer la oferta española de mueble y textil hogar (ver página 9 de este Boletín).

*** 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 en las ferias *100% Design Moscow*, y *Euroexpomebel*.

* **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.