

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Rusia

Estudios de Mercado

Rusia: Piedra Natural

ICEX

Rusia: Piedra Natural

Este estudio ha sido realizado
por la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Rusia

Agosto 2005

INDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	3
I. INTRODUCCIÓN	5
I.1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR	5
I.1.2 EL SECTOR EN RUSIA.	5
II. ANÁLISIS DE LA OFERTA	7
II.1. LA PRODUCCIÓN LOCAL DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	7
II.2. PRODUCCIÓN DE MATERIALES DE REVESTIMIENTO DE PIEDRA NATURAL.	8
II.2.1. Principales fabricantes.	12
II.3. MATERIALES DE REVESTIMIENTO DE PIEDRA NATURAL DE FABRICACIÓN EXTRANJERA.	14
III. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	18
III.1. GENERALIDADES. ESTRUCTURA DE GASTO DE LA POBLACIÓN.	19
III.2. DEMANDA DE REVESTIMIENTO DE PIEDRA NATURAL	22
III.3. SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.	24
III.3.1. La construcción residencial	26
III.3.2. Sector de construcción en Moscú	28
III.3.3. Sector de construcción en San Petersburgo	30
IV. CONYUNTURA	31
IV. ANÁLISIS DEL COMERCIO.	35
V.1. LA DISTRIBUCIÓN.	35
V.1.1. Generalidades.	35
V.2.2. La distribución de materiales de revestimiento de piedra .	37
V.2.3. Puntos de venta	38
VI. ADAPTACIÓN DEL PRODUCTO Y ACCESO AL MERCADO.	40
VI.1. CUESTIONES GENERALES	40
VI.2. BARRERAS ARANCELARIAS Y OTROS PAGOS EN FRONTERA.	43
VI.3. BARRERAS NO ARANCELARIAS.	45
VII. ANEXOS	51
VII.1. FERIAS DEL SECTOR.	51
VII.2. REVISTAS SECTORIALES	54
VII. BIBLIOGRAFÍA.	63

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

El sector productivo de la piedra natural ha experimentado un proceso de fuerte contracción en los primeros años 90. Como ha ocurrido en el conjunto de sectores productivos rusos, el proceso de transición económica de una economía socialista a una economía de mercado produjo una fuerte contracción de la economía real. Este proceso de destrucción creativa, como se ha dado en denominar, fruto de los cambios en la esfera económica y social, finaliza teóricamente con el asentamiento de las instituciones de mercado. Cuando los agentes de la economía operan de acuerdo a las nuevas reglas de juego económico y las leyes de mercado comienzan a funcionar.

Al mismo tiempo que en el sector local se da una contracción productiva, cuando el país se abre al comercio exterior y el estilo de vida y gustos de la población sufren un fuerte y repentino shock, se genera un efecto de extraordinario crecimiento en la demanda de productos importados. En el caso de la piedra natural, como en general en los materiales de construcción, se observa un espectacular crecimiento de la entrada de productos importados. Si bien, en el caso de la piedra natural, no podemos hablar de una invasión u ocupación del mercado durante los años 90 por parte de productos importados procedentes de los países más industrializados. Esto es así porque la URSS era una potencia productora de piedra natural. A lo largo del siglo XX se llevaron a cabo grandes esfuerzos para incrementar la producción de materiales de piedra y al mismo tiempo se exploró y explotó gran cantidad de minas en todo el territorio que posteriormente se ha convertido en la CEI.

Muchos son los países de la CEI que han mantenido una capacidad productiva importante y de calidad en el ámbito de la piedra natural. De esta manera los países de la CEI se han convertido en los principales proveedores de piedra natural de Rusia.

Para los segmentos que demandan mayor calidad o simplemente para los que el producto de Europa Occidental supone un valor añadido, se ha importado material de España e Italia principalmente.

Aunque Rusia sea un país rico en yacimientos y con gran potencial geológico (las reservas estimadas de piedra natural son de 600 millones de m³), en términos relativos la situación del sector en Rusia respecto a la producción de piedra no se corresponde con el potencial geológico existente. Hay una serie de problemas que han supuesto una rémora al proceso de recuperación de la industria de la extracción y transformación de la piedra natural:

1/ La calidad de los yacimientos tradicionales en Rusia no responde a los requerimientos actuales del mercado. Hablamos de calidad pero también de preferencias estéticas o tendencias actuales en los gustos del consumidor.

2/ Las exploraciones y explotación de nuevos yacimientos, no se han restablecido del todo y por ello no se hallan nuevos minerales que, pudieran ser más adecuados a las actuales exigencias del mercado.

Todo esto ha hecho que las importaciones de productos acabados o semielaborados de piedra natural, hayan ido destinadas a cubrir toda esa parte de consumo que la piedra rusa no ha podido satisfacer.

En un contexto mundial de crecimiento del consumo de piedra natural, por la multiplicación de las aplicaciones de uso de este material, Rusia sigue manteniendo un puesto modesto en consumo y su margen de crecimiento es todavía muy elevado. Pero, diversos motivos son los que mantienen a Rusia en ese lugar modesto entre los países consumidores de piedra natural, los principales son:

1/ Factores de preferencias de consumo: la piedra natural se asocia de manera generalizada al uso en espacios de uso público. Es decir, para las viviendas privadas ha tenido un uso más restringido (o muy elitista)

2/ La propia limitación de calidad del producto ruso.

3/ La fuerte competencia de otros materiales como el azulejo. Salvo que hablemos del segmento de lujo, es un argumento importante.

Con todo esto las expectativas de crecimiento de las exportaciones de piedra natural a Rusia son de crecimiento moderado. En los últimos años el consumo de piedra natural ha crecido moderadamente en el segmento alto, es decir debido a las importaciones. Por un lado el consumo crece de manera modesta y existen factores limitadores en este sentido que a corto plazo no parece que se puedan modificar fácilmente. Por otra parte los países de la CEI pueden competir en mejores condiciones de precio (con una calidad razonable), sobre todo por su cercanía y lazos económicos con Rusia. Por último la aparición de la competencia china, ha dejado de ser una amenaza potencial y ya se ha convertido en una realidad, expulsando poco a poco otros países competidores.

Por todo ello, el producto español, considerado de gran calidad y de elevado precio no ha de pensar en competir con los países de la CEI, sino seguir ocupando los segmentos más altos y de élite.

Finalmente, el potencial geológico de Rusia y el actual estancamiento de la explotación local de la riqueza mineral del país presentan un panorama de importantes oportunidades de inversión en las actividades de extracción de piedra natural. Las posibilidades de colaboración con empresas privadas o centros de estudio e investigación en este campo son muy importantes, especialmente en zonas de gran riqueza potencial como los Urales.

I. INTRODUCCIÓN

I.1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

En el presente estudio vamos a analizar el mercado de la piedra natural en Rusia. Entenderemos como piedra natural aquella definición de las partidas comprendidas dentro del capítulo 25 y 68 del Código Arancelario Internacional: las 2515,2516,6802.

En estas partidas se recogen los materiales de revestimiento de piedra natural, tanto en forma no trabajada como en forma trabajada (losas):

2515: MARMOL, TRAVERTINOS, 'ECAUSSINES' Y DEMAS PIEDRAS CALIZAS DE TALLA O DE CONSTRUCCION

2516: GRANITO, PORFIDO, BASALTO, ARENISCA Y DEMAS PIEDRAS DE TALLA O DE CONSTRUCCIÓN

6802: PIEDRA DE TALLA O DE CONSTRUCCION TRABAJADA (EXCEPTO LA PIZARRA) Y SUS MANUFACTURAS

Se trata por tanto de las partidas relevantes para la industria española, que es una de las líderes mundiales en el sector, especialmente en la producción de mármol y granito. La mayor parte de las exportaciones en la actualidad están cifradas en materiales elaborados, en forma de losas, siendo mucho menor la parte no elaborada.

I.1.2 EL SECTOR EN RUSIA.

El desarrollo de la industria extractiva y transformadora de la piedra natural en Rusia, no es efectivo hasta finales del siglo XVII. Es en ese momento, cuando, a instancias del Zar Pedro I, y al mismo tiempo que se proyecta y construye la nueva capital de Rusia (San Petersburgo), se limita de manera importante la entrada en el país de piedra natural de origen extranjero. Para la construcción y decoración de la nueva capital, el gobierno ruso establece un plan de desarrollo a gran escala de exploración y explotación de nuevos yacimientos de piedra natural. A la vez se incentiva el desarrollo de una industria moderna de elaboración y transformación de estos materiales.

Tras este primer impulso de la industria local de extracción y elaboración de piedra natural, no es hasta el siglo XX cuando, con la entrada en funcionamiento de la nueva política económica del Régimen Soviético, se comienza a fabricar de manera masiva revestimiento de piedra. En los años 20-30 del siglo XX, se comienza a explorar y explotar multitud de nuevos yacimientos localizados en las áreas que posteriormente se han convertido en los principales centros de

producción de piedra en lo que ahora es territorio de la CEI. Algunas de estas zonas productoras están en territorio ruso, pero actualmente muchas pertenecen a otros países. Hablamos de los Urales, Karelia y Siberia (en Rusia) y de las zonas productoras de Uzbekistán, Transcaucaso y Ucrania.

La construcción del metro y la reconstrucción de las principales ciudades asoladas durante la 2ª Guerra Mundial, fueron los principales demandantes de piedra natural entre los años 30 y 70. Sólo la construcción del metro exigió el uso de 700.000 m² de granito, mármol, labradorita. La tecnología y maquinaria usada en la elaboración de estos materiales de revestimiento de piedra natural, fue renovada y mejorada de manera constante en toda esta época, de manera que el volumen de extracción de piedra natural pasó de menos de 500 a 12.000 m³ entre principios de siglo XX hasta los años 80.

En los años 90, tras la liberalización de la economía rusa, se produjo, como en otros sectores de la economía rusa un fenómeno de fuerte entrada de materiales de piedra natural de fabricación extranjera. De todos modos, pese a los efectos de imitación de las modas occidentales y la atracción por lo extranjero que en general se da en los años 90, en el sector de la piedra natural, los proveedores más importantes de estos materiales no son rusos, si no que son precisamente las antiguas repúblicas soviéticas. Como hemos dicho con anterioridad, la abundante presencia de piedra natural en algunas zonas de la extinta URSS así como la calidad de los mismos, ha hecho que los materiales extranjeros no hayan invadido el mercado ruso.

En el presente estudio intentaremos analizar los principales factores que intervienen en el sector de la piedra natural en Rusia. Los desgranaremos distinguiendo básicamente:

Factores de oferta: producción local y competencia internacional.

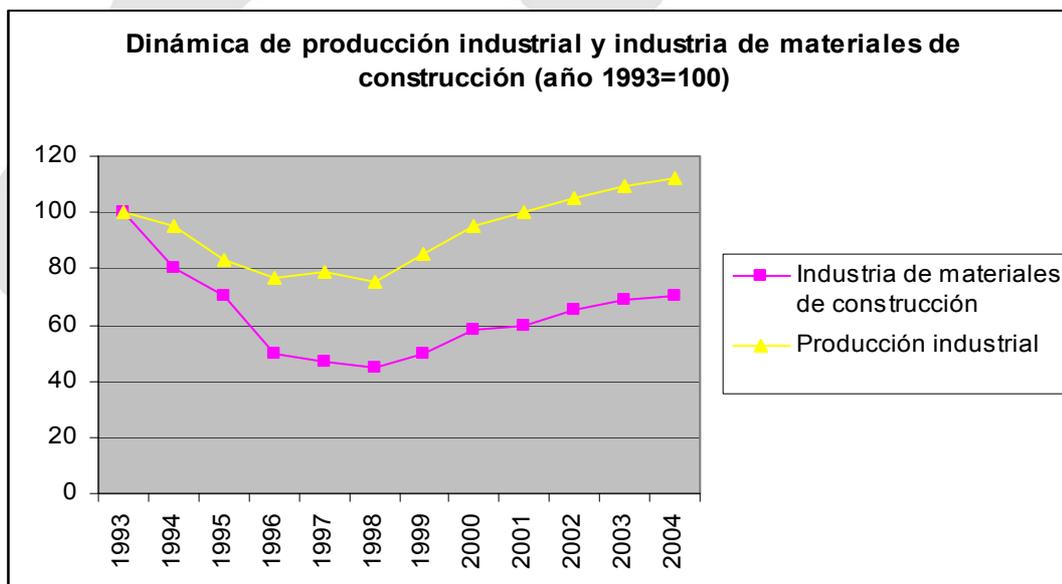
Factores de demanda: el desarrollo del mercado de la construcción, las preferencias de los consumidores, evolución de la renta disponible, etc.

Factores de coyuntura: entorno político, legal, social.

II. ANÁLISIS DE LA OFERTA

II.1. LA PRODUCCIÓN LOCAL DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

En el año 2004 el volumen de construcción residencial en Rusia aumentó en un 12,8%, casi alcanzando el record de los últimos siete años - 13,5% en 2003. Sin embargo, se aprecia un descenso en la producción de materiales de construcción si se la compara con el output agregado de la industria. Este sector sigue estando poco consolidado y adolece de un problema importante de capitalización insuficiente, por lo que muchas empresas siguen produciendo con tecnologías y equipos obsoletos.



Fuente: IG "Región"; Análisis de mercado de materiales de construcción; Abril 2005

Los sectores más dinámicos del sector son el cemento (para 2005 está previsto un crecimiento del 11,7%, que ascenderá a 45,8 millones de toneladas y el de los revestimientos cerámicos. En 2004, la capacidad productiva de la industria cerámica rusa alcanzó los 87 millones de metros cuadrados m² frente los 75,8 millones en 2003. El aumento más significativo ha sido en la producción de azulejo cerámico para pavimento con un crecimiento del 27,2% respecto a 2004.

La producción de azulejo para pavimento se ha multiplicado por 7 desde 1997. La producción del azulejo de revestimiento para suelo representa en la actualidad la parte más dinámica del sector. En 2003 la tercera parte de la totalidad del azulejo producido en Rusia fue revestimiento para suelos, y en 2004 su cuota ascendió al 40%.

Tradicionalmente la industria soviética había prestado especial atención a la industria pesada, en que se encuadraba el sector de la construcción. En este sentido era uno de los sectores prioritarios y que recibía importantes flujos presupuestarios.

El proceso de cambio iniciado por la economía rusa con el paso de una economía planificada a una economía de mercado produjo una muy fuerte contracción de los sectores productivos tradicionales. Esto unido a la atracción por lo occidental desarrollada en los consumidores rusos y la imagen de obsolescencia y atraso asociada a la industria heredada del periodo soviético, produjo un declive muy intenso de la industria de materiales de construcción durante los primeros años 90. La entrada de materiales extranjeros fue masiva y los primeros años de liberalización económica vinieron acompañados por caídas de un 40-50% en la producción de la industria local de materiales. Además, el uso de nuevos materiales, desconocidos en Rusia sólo hizo que agravar esta situación, ya que el PVC, materiales de aislamiento de nueva generación, etc, eran de procedencia extranjera en su totalidad en los primeros años de la transición económica.

Tras esta primera reacción y con la crisis financiera del año 98 que paradójicamente sirvió de animación para el sector real de la economía, el sector de materiales de construcción comenzó a repuntar rápidamente, aunque en realidad ya lo empezaba a hacer desde los años 95 y 96. El rublo devaluado hizo que las importaciones se encarecieran notablemente y que la entrada de productos foráneos fuera gravosa. La reacción de la industria local fue lógicamente positiva, además de que desde el exterior se empezó a observar las posibilidades de tener a estas industrias fabricantes de materiales, todavía muy obsoletas en sus procesos, como clientes de nuevo equipamiento de producción. Aún más, se empezó a contemplar la posibilidad de establecer acuerdos productivos.

En el período 2000-2002, el proceso de modernización es un hecho: las empresas líderes poseen ya maquinaria y equipos occidentales. Algunas de ellas poseen o están apunto de establecer acuerdos de producción conjunta y las cifras de producción han crecido de manera muy importante.

II.2. PRODUCCIÓN DE MATERIALES DE REVESTIMIENTO DE PIEDRA NATURAL.

En el sector de la piedra natural, podemos hablar, desde el punto de vista de la oferta local, de: actividades de extracción y actividades de transformación de la piedra. Como hemos descrito con anterioridad, a lo largo del periodo soviético, se hicieron grandes esfuerzos para desarrollar la actividad de transformación, pero también fue muy activa la búsqueda y explotación de yacimientos de piedra.

En los años de transición económica, la actividad de producción de piedra acabada sufrió una fuerte crisis, como en general ocurrió en la mayor parte de sectores de la economía. De todos modos, dada la riqueza de yacimientos y las variedades de mineral presentes en el territorio de

la antigua URSS, si consideramos el territorio de la CEI heredero de aquélla, la potencialidad de esta área económica dentro del sector de la piedra natural es alta.

Las principales zonas ricas en yacimientos de piedra natural, en el área de la CEI, son: Ucrania, zona muy rica en granito (en sus diversas variedades, gris y gris-oscuro, granulado, con vetas rosadas).

Zona de Asia Central: Kazajstán (yacimientos de Kudrayskoe y Maykulscoe), Uzbekistán (Cherkasskoe, Sevasayskoe y Alyangarskoe) y Turkmenistán (Mongol-Tausskoe). Aquí podemos destacar las canteras de mármol rosado y crema y en especial la calidad del mármol blanco uzbeko. Armenia y Georgia: importantes reservas de mármol en todas sus variedades. Si hablamos de Rusia, podemos destacar, por regiones, las siguientes yacimientos por tipo de piedra:

Tipo de Piedra	Yacimientos	Región
Granito: rojo-rosado, gris-oscuro, con vetas rosadas-canela, amarillo-rosado	Vinga, Ukkomyaki, Shalskoe, Sokolovogorsky, Vanzhozero, Mustavaara	Karelia, Leningradskaya Oblast
Cuarcita rosada	Kuruvara, Shokshinsky	Kolsky
Gabbro	Ninimyaki, Avneporozhe Chernaya Salma	Karelia
Granito rojo	Motimovskoe, Elizovskoe	Murmanskaya Oblast
Granito-diorita Basalto	Bazovskoe, Gran, Sedryaj, Sergeevskoe	Lejano Oriente, Magadán, Primorsky Kray
Mármol blanco gris Mármol amarillo Mármol negro Mármol rosado-rojo	Koelginskoe, Aydirmiskoe, Ufaleyskoe, Mramoskoe, Oktyabrskoe, Poginskoe, Pershinskoe, Nizhne-Tagilskoe	Ural
Mármol blanco gris-crema	Kushtulimskoe Petenevskoe	Altay, Siberia Occidental
Caliza	Pudost, Putilovo	Leningradskaya Oblast

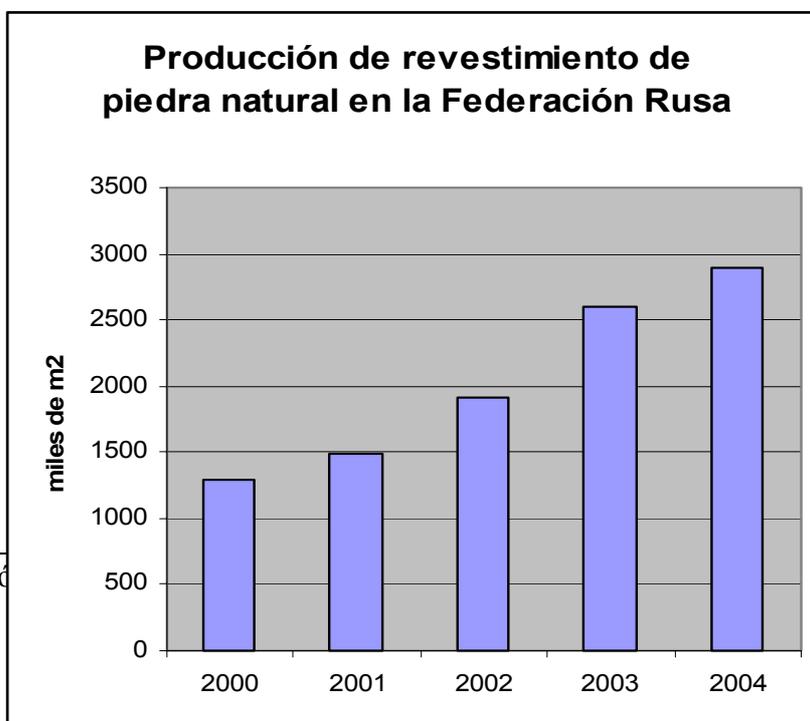
Como se puede observar las regiones más ricas en piedra natural en Rusia son el Noroeste (35%) y los Urales (44%).

Actualmente, existen en la CEI, unos 400 yacimientos en explotación que, sólo de mármol, suman unas reservas estimadas de 100 millones de m³. Pero, si hablamos en concreto del caso ruso, las reservas minerales se cifran en un cómputo global para los diferentes tipos de piedra natural, en 600 millones de m³. Ahora bien, pese a que existe abundancia de reservas y canteras, la opinión de los especialistas acerca de la piedra natural rusa es que, en general, no responde por calidad y coloración de las piedras a las exigencias y gustos del mercado de la piedra actual.

Así, por ejemplo, en Rusia, el 47% de los yacimientos ofrece piedra con vetas grises, la menos apreciada desde un punto de vista estético por el mercado actual. Del tipo de piedra que en la actualidad está experimentando un mayor crecimiento de la demanda, con colores: negro, rojo o verde, se extrae sólo un 4,8%, 2,4% y 1,2% respectivamente. Es decir, existe un espacio importante por cubrir en el mercado ruso, fruto de las características poco adecuadas de la piedra rusa. Pero, por otra parte, hay que tener en cuenta que existe gran entrada de piedra de países de la CEI que llena en gran medida dicho segmento de calidad insatisfecha por el producto ruso.

Anualmente en Rusia se producen casi 3 millones de m² de losas de piedra natural. Aunque sector es uno de los que pueden calificarse como dinámicos en la industria de materiales de construcción, su relevancia en el tejido industrial ruso es escasa.

En cuanto a producción final de losas para revestimiento, la evolución en Rusia es la que muestra el siguiente cuadro:



Fuente: IG "Región"; Análisis de mercado de materiales de construcción; Abril 2005

La producción de losas de piedra natural, se encuentra en un proceso de lenta recuperación y tímido crecimiento tras la caída del año 98. Los principales fabricantes están incorporando nuevas tecnologías en la fabricación y comienzan a aparecer fabricantes que adoptan los estándares europeos en la producción de revestimiento de piedra. Pero, en relación a su potencial geológico, la actividad extractiva y transformadora de piedra no atraviesa su mejor época en la actualidad.

Pese a sus enormes recursos minerales, Rusia ocupa sólo el lugar 26 en la escala mundial de productores de piedra natural, esto en un momento en que a nivel mundial el ámbito de aplicaciones y consumo de piedra natural, se está ampliando.

En actualidad en Ministerio de Recursos Naturales de la Federación Rusa con en fin de aumentar la gama de piedra natural nacional está promoviendo las labores de identificación de nuevos yacimientos de piedra de decoración, obteniendo buenos resultados en Jakasia (Siberia) y Bashkiria (Urales). En Rusia no existe déficit de piedra de construcción. Según las estadísticas en 2004 se contaba con 1282 yacimientos con reserva de 20 miles de millones de metros cúbicos y la extracción anual supera 95 millones de metros cúbicos y se calcula los recursos existentes pueden abastecer la industria de construcción durante más de 200 años. Sin embargo, las características del producto ruso (calidad de acabados y estética) no son capaces de satisfacer los refinados gustos de las cada vez más numerosas clases de rentas elevadas, lo que explica la importación tanto de materia prima como de productos acabados de piedra natural.

En especial, si tenemos en cuenta los problemas que hemos mencionado con anterioridad en este trabajo, problemas vinculados a la falta de sintonía entre los gustos actuales del mercado y el tipo de piedra que más habitualmente se está extrayendo en Rusia, es necesario aumentar la exploración y desarrollar la explotación de los depósitos (que los expertos opinan, existen) de minerales más raros y apreciados: radonita, serpentinita, mármoles de colores raros, dolomitas, etc. A juicio de los expertos, la base mineral de ciertas zonas en Rusia (especialmente en los Urales y Karelia), es muy rica en aquellos minerales más raros y apreciados pero no se ve correspondida con el nivel de exploración y explotación efectiva de yacimientos necesario.

Diversos problemas financieros influyen en este estancamiento de la exploración de yacimientos, uno de los más importantes es la disminución de las partidas presupuestarias dedicadas a la financiación de estas actividades por parte de institutos y centros de estudio geológico. Además, este recorte presupuestario influye en la formación de nuevos profesionales en el sector. Este periodo de estancamiento a nivel local, es una oportunidad para los inversores extranjeros del sector extractivo y transformador de piedra natural que deseen invertir en Rusia o colaborar con socios locales en las etapas de exploración y extracción de minerales.

II.2.1. Principales fabricantes.

La mayoría de los fabricantes de losetas de piedra poseen al mismo tiempo canteras y por tanto llevan a cabo actividades extractivas. Como ocurre en otros sectores, muchas de las grandes empresas transformadoras-extractoras de piedra natural proceden de combinados industriales creados en la era soviética, si bien hay ejemplos de empresas que han partido desde cero y al calor de las reformas económicas han conseguido crecer hasta convertirse en gigantes del sector.

Descripción de los principales fabricantes rusos:

HOLDING GRANUL (www.granul.ru)

Se trata de uno de los principales fabricantes de losetas y además, desde el año 1999, lleva a cabo labores extractivas. Al mismo tiempo, es uno de los distribuidores más importantes del mercado ruso en la actualidad.

La historia de la empresa se remonta a 14 años atrás, iniciando su desarrollo partir de un taller de fabricación y diseño de losas de piedra. En el año 1992, sólo trabajaban materiales de origen ruso, pero ya en 1993 empezaron a importar materias primas de Europa Occidental. Entre 1994 y 1997, la firma experimenta un crecimiento exponencial, de manera que es capaz de establecer una fábrica equipada con tecnología moderna (adquirida a GASPARI MENOTTI), teniendo una capacidad de producción de losas, de 30.000 m² al año. En 1999, compra dos

canteras en Karelia: Kuzrechensky (donde extrae mármol tipo "Stone Flower") y Sormozersky (de donde extrae granodiorita "Leopard").

En 2001, construye una nueva planta de producción y pone en funcionamiento nuevas líneas de producción que le permiten llegar a un nivel de producción de 70.000 m² al año. Además, su gama de productos es muy amplia, por cuanto importan de España e Italia (en este momento de España importan materiales para su reelaboración) así como de diferentes canteras en países de la CEI (Ucrania, Kazajstán, Uzbekistán) y Finlandia.

En 2004 la compañía inauguró nueva fabrica y lanzó la primera línea de producción de granito con una capacidad productiva 150 000 m² al año.

MKK-HOLDING (www.mkk-hold.ru)

Es el grupo industrial más importante en la actualidad dedicado a la piedra natural en Rusia. El holding está formado por un grupo de empresas dedicadas a la extracción y transformación de piedra natural así como por una empresa dedicada a la comercialización de piedra natural y otro tipo de revestimientos. Dentro de la actividad comercial de MKK-holding, no sólo distribuye materiales de producción propia, si no que también importa piedra natural y revestimientos cerámicos de Italia y España. Este holding por otro lado, formado con el apoyo de la Administración de Moscú, está pues participado por el sector público que, en algunas ocasiones ha aportado fondos para llevar a cabo inversiones. En Moscú, MKK ha llevado a cabo algunas de las obras más relevantes de los años 90, donde ha realizado trabajos de revestimiento y acabado del proyectos. A modo de ejemplo podemos citar su participación en la restauración de Cristo Salvador o el Manezh, así como la construcción de los hoteles Marriot. El área de acción de este holding, en cuanto a participación en proyectos de envergadura está muy circunscrita a Moscú, por la especial relación que guarda con el gobierno local.

Las empresas de elaboración y extracción de piedra natural que forman el holding MKK son:

SAYANMRAMOR, su origen está en el año 1973, cuando en la República de Kakhasia, se establece una explotación extractiva a orillas del río Yenisei, que extrae mármol de grandes cualidades. Especialmente apreciado por sus tonalidades, el mármol de Sayan es exportado de forma activa a Europa Occidental. Posee dos premios españoles por la calidad de producto. En la actualidad posee maquinaria moderna, adquirida en Italia.

KARELSKY GRANIT, está situado en Karelia y es por capacidad de producción uno de los primeros fabricantes rusos de losas de piedra natural. La planta productiva fue construida en 1972 y tras su incorporación a MKK, se le dotó de maquinaria italiana de manera que alcanzó una capacidad productiva de 81.000 m² al año. La principal producción de KARELSKY GRANIT es losas de granito, dada la riqueza de este material en los yacimientos de Karelia (los colores principales de granito de Karelia son: gris, negro, marrón y rojo). En la actualidad produce todo tipo de elementos de granito, desde losas hasta figuras y monumentos.

MOSKOVSKY KAMNEOBRABATYVAYUSHSCY KOMBINAT, que es en la actualidad la fábrica de mayor envergadura por capacidad de producción en Rusia. La historia de esta fábrica de losas de piedra natural empezó en 1937 y está íntimamente ligada a las obras constructivas más importantes del Moscú soviético. En esta fábrica por ejemplo, se elaboró la práctica totalidad de la piedra que fue destinada a la construcción de las estaciones más antiguas del metro, los monumentos más representativos de los años 30, canales, etc.

En la actualidad, la fábrica se ha dotado de nuevas tecnologías y equipos para la transformación de piedra, adquiridos básicamente a empresas italianas: BRETON, THIBAUT, MACRON, SIMEC, Z. BAVELLONI, BIDESEIMPIANTI, GASPARI MENOTTI.

En la estructura del holding entran asimismo otras fabricas más pequeñas:

MKK-Decor - trabajando en la maquinaria italiana se dedica a la producción de gran variedad de productos de mármol y granito, importando la materia prima desde los países CEI, Europa, Asia y Norte America.

MKK-Modul – está orientada a la producción de losas y baldosas de piedra natural.

MKK-Diamant. – se dedica a la producción de herramientas para trabajar piedra natural.

METROSPETSTROY, es la filial del holding que se dedica a los trabajos de colocación de revestimiento y completación de proyectos.

ZAO KOELGAMRAMOR (www.koelgamramor.ru)

Productor situado en los Urales, concretamente en la ciudad de Cheliabinsk. Se dedican a la exploración, producción y exportación de piedra natural. Asimismo distribuyen toda la herramienta y accesorios necesarios. Actualmente, es uno de los fabricantes rusos que de manera más activa está orientando su producción hacia la exportación. La empresa está especializada en productos derivados de mármol blanco.

II.3. MATERIALES DE REVESTIMIENTO DE PIEDRA NATURAL DE FABRICACIÓN EXTRANJERA.

Las cifras de importación de mármol (partida 2515) presentan una evolución negativa en los últimos dos años con una caída en 2004 del 63% con respecto al año 2002 cuando las cifras del 1999 se recuperaron después del descenso de las importaciones como efecto inmediato de la crisis de 1998. En cuanto a la importación de las partidas 2516 y 6802, (granito y materiales acabados), las cifras muestran un crecimiento estable de 45% y 43% respectivamente.

2515 Marmol, travertino, eucassines			
País	2002	2003	2004
-- El Mundo --	2,359	0,681	0,876
España	0,091	0,001	0,136
Italia	0,452	0,154	0,128
China	0,054	0,000	0,081
Estados Unidos	0,000	0,003	0,076
Alemania	0,117	0,051	0,071
India	0,080	0,000	0,062
Irán, Rep. Islám.	0,052	0,092	0,054
Turquía	0,555	0,040	0,035
Uzbekistán	0,000	0,014	0,032
Bulgaria	0,008	0,053	0,031
Armenia	0,011	0,128	0,027
Suiza	0,000	0,000	0,021
Egipto	0,116	0,007	0,020
Eslovenia	0,030	0,036	0,016
Grecia	0,077	0,033	0,010
Irlanda	0,000	0,000	0,007
Suecia	0,000	0,000	0,007
Estonia	0,024	0,007	0,005
Emiratos Arabes Unidos	0,000	0,000	0,004

Datos en millones de USD

Fuente: WTA y elaboración propia

2516 Granito, pórfido, basalto, arenisca.			
País	2002	2003	2004
-- El Mundo --	3,762	4,142	5,993
Ucrania	1,728	1,903	2,754
Kazakhstan	0,546	0,947	1,285
China	0,191	0,245	0,407
Estados Unidos	0,001	0,001	0,252
Finlandia	0,512	0,279	0,244
Armenia	0,034	0,057	0,200
Irán, Rep. Islám.	0,032	0,073	0,186
Francia	0,000	0,024	0,181
Italia	0,202	0,240	0,116
Georgia	0,126	0,043	0,076

Noruega	0,000	0,000	0,073
Turquía	0,052	0,025	0,041
España	0,006	0,043	0,040
Uzbekistán	0,020	0,005	0,028
Irlanda	0,000	0,000	0,015
Polonia	0,195	0,067	0,012
Indonesia	0,000	0,000	0,009
Moldova	0,000	0,013	0,009
Alemania	0,025	0,015	0,006

Fuente: WTA y elaboración propia
Datos en millones de USD

6802 Piedra de talla o de construcción trabajada			
País	2002	2003	2004
-- El Mundo --	33,165	41,921	59,783
China	3,828	7,804	17,223
Ucrania	8,713	11,607	11,687
Italia	6,931	7,223	10,554
Turquía	4,028	4,033	6,439
España	1,553	1,929	3,300
Grecia	1,531	1,319	1,535
India	0,422	0,751	1,407
Alemania	0,980	1,345	0,999
Francia	0,467	0,546	0,662
Polonia	0,136	0,816	0,495
Irán, Rep. Islám.	0,436	0,621	0,465
Vietnam	0,096	0,170	0,377
Armenia	0,124	0,125	0,367
Finlandia	0,862	0,847	0,342
Uzbekistán	0,388	0,419	0,330
Kyrgyztan	0,016	0,020	0,329
Bulgaria	0,072	0,068	0,241
Kazakhstan	0,129	0,087	0,237
Egipto	0,049	0,074	0,215

Fuente: WTA y elaboración propia
Datos en millones de USD

En resumidas cuentas, desde el año 99 existe un estancamiento en las importaciones de mármol y granito sin elaborar, mientras que se ha dado una recuperación en la importación de losas elaboradas, hasta superar las cifras del año 99. Aunque podríamos pensar que sería más rentable importar materias sin elaborar, de aquellos colores y texturas que no se encuentran en Rusia (por los problemas propios de los yacimientos de piedra natural en Rusia), para luego elaborarlo en el país, vemos que tras la caída de volumen de importaciones de estas partidas en 2001 solo en el 2002 hay una recuperación de importación de granito y continúa disminución de importaciones de mármol. Atreviéndonos a establecer tendencias en este sentido, parece que el

fenómeno de sustitución de importaciones de material acabado por materiales sin elaboración completa puede darse de manera clara en los materiales de precio más elevado, esto es, en mármol. En líneas generales toda esta situación se corresponde con la situación global del sector de piedra natural, una situación de relativo estancamiento.

Vemos que los principales suministradores de piedra natural de Rusia pueden dividirse en las siguientes categorías:

1/ Los países de la CEI que ya en la época soviética eran importantes zonas productoras. En la actualidad, la mayor parte de las importaciones rusas tanto de materiales trabajados como no, proviene de esta zona.

No obstante, y a pesar de la relevancia de las importaciones de los países vecinos, es preciso destacar la leve caída de la cuota de los exportadores de países CEI debido al aumento en los últimos años de las importaciones procedentes de China.

2/ Países líderes a nivel mundial en la producción y exportación de piedra natural, España e Italia, han aumentado sus importaciones a Rusia en los últimos dos años en total en las tres partidas por algo más de 5 millones de dólares, aunque se nota la bajada de importaciones italianas de mármol y granito.

Para Rusia, resulta mucho más cómodo importar materiales de piedra natural desde sus vecinos, que llevar a cabo operaciones de importación con España o Italia o qué decir de otros países más lejanos. Sin duda, la calidad de las canteras de Uzbekistán, Ucrania o el Cáucaso, es además elevada, siendo otra cuestión la calidad del acabado de las losas.

En el mundo de la piedra natural en Rusia existe una concepción muy buena del producto español. Sin duda, el posicionamiento de la industria española de la piedra natural es muy bueno en Rusia y es sinónimo de gran calidad. También se considera que esa calidad es alta, pero los precios son muy elevados y en general se considera que el producto italiano en este sector es de menor calidad pero ofrece una mejor relación calidad precio.

En el posicionamiento estratégico de calidad/precio, España ocupa un lugar privilegiado en la percepción del público ruso en cuanto a calidad, pero con unos precios más elevados que Italia. Entonces, no es de extrañar la tendencia de algunos fabricantes de losas, como GRANUL, de importar de España grandes piezas sin elaborar (que tienen un coste mucho menor que las losas ya realizadas en España). Luego se procede a su reelaboración, resultando un producto final acabado de menor precio de cara al público. El posicionamiento de España en el mercado ruso de losas de piedra es sin duda de productor de gran calidad, orientado al segmento más alto de mercado.

Otro país que ocupa un puesto muy importante dentro de las importaciones rusas de piedra es Finlandia. Finlandia comparte zonas minerales muy similares a Rusia (en la zona de Karelia) y por tanto, posee también abundantes yacimientos. Por otro lado, los costes de transporte que soporta el material de origen finés, son mucho menores que los de otros países productores. Una mención especial merece:

1/ el caso de China, que en los últimos años, está experimentando un crecimiento muy rápido en las exportaciones a Rusia de piedra natural en la partida 6802, es decir losas elaboradas. El crecimiento desde 1999 a 2001 ha sido de un 400% y tan solo de 2003 a 2004 fue de un 220% ganando el último año el puesto líder de origen de importaciones. Tres son las grandes ventajas que explota China en su rápida penetración al mercado ruso:

Su cercanía geográfica con la parte asiática de Rusia. Así en esta zona la entrada de material de revestimientos de piedra natural es especialmente significativa. El territorio natural de expansión de la piedra natural china ha sido la zona de Siberia tanto Oriental como Occidental. En algunas ciudades como Novosibirsk o Irkutsk la presencia de materiales chinos es muy importante y está desplazando al resto de países productores "clásicos".

Su ventaja en precios respecto a la piedra natural de España o Italia, fruto de unos costes mucho menores en la extracción y transformación.

El tratamiento favorable que está recibiendo en aduanas (sobre todo en las de regiones asiáticas de Rusia) llegando a entrar en Rusia con unas reducciones en los aranceles de hasta un 50%.

China está todavía situada en un escalón de calidad baja o media (a medida que se perfecciona el uso de las nuevas tecnologías de corte y elaboración de piedra en el país), pero en cuanto a la calidad de sus yacimientos y la piedra que se obtiene, no tiene excesivas diferencias respecto a la piedra rusa. Ahora bien, los procesos productivos todavía no han alcanzado los estándares de calidad que le permitan entrar en segmentos más altos de mercado. De hecho la presencia de piedra china en la parte europea del país es todavía esporádica y en los proyectos y objetos de construcción de envergadura todavía es impensable utilizar piedra de China. De todos modos, la amenaza es muy seria sobre todo en los mercados de Siberia y Oriente ruso, donde ya se puede hablar de una invasión de material chino.

2/ El caso de Turquía, es en cierto modo similar al de China, aunque en los últimos años se puede observar una bajada de importaciones de mármol y granito. Las importaciones de piedra ya elaborada se han incrementado en un 59,6% entre 2003 y 2004. En Rusia la percepción del material de Turquía es en este momento de material de baja calidad, pero sus precios son también muy competitivos, de tal modo que junto a China, se convierten en los principales suministradores de segmento bajo.

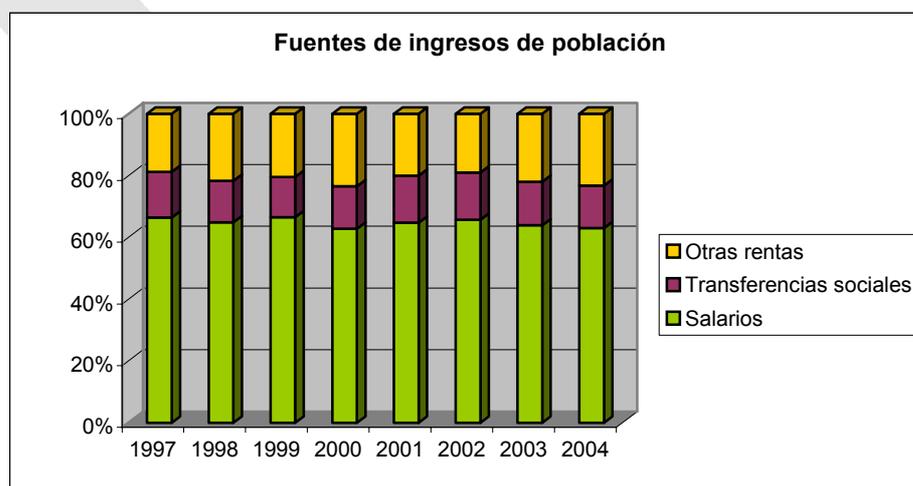
III. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

III.1. GENERALIDADES. ESTRUCTURA DE GASTO DE LA POBLACIÓN.

Como ya se ha mencionado, tras la caída de la URSS, la población rusa experimenta un proceso de atracción hacia los productos de importación, con una calidad, presentación y diseño absolutamente novedosos y desconocidos. A lo largo de los años 90 se desarrolla en Rusia la economía de mercado y con ello, se asienta de manera paulatina un sistema de consumo al estilo occidental.

Este proceso viene acompañado por la aparición de importantes diferencias en el poder adquisitivo de la población: nace una clase con un elevado poder adquisitivo que representa una pequeña parte del total de la población y principalmente concentrada en las dos grandes ciudades del país: San Petersburgo y Moscú. De este modo se polariza el país en dos grandes ámbitos geográfico-económicos con una estructura económica centro-periferia, siendo el centro Moscú-San Petersburgo y la periferia el resto de regiones del país. Del mismo modo, en estas dos ciudades recientemente ha aparecido una clase media con hábitos de vida y de consumo equivalentes a los de cualquier país occidental.

Resulta interesante evaluar cómo las transformaciones de todo tipo ocurridas en Rusia a lo largo de los últimos quince años han afectado a las fuentes de renta de la población y a su gasto. Las fuentes de ingresos, en particular, sufrieron un cambio muy importante, como podemos deducir de la comparación entre las fuentes de ingresos de la población en el periodo 1997 - 2004.



Fuente: GOSKOMSTAT (2004)

Si, como es lógico esperar, durante la época soviética casi la única fuente de renta provenía de los salarios, dicha situación ha ido cambiando paulatinamente a lo largo de los últimos años, si bien las rentas salariales siguen siendo preponderantes. Se observa un claro aumento de las rentas procedentes de actividades empresariales y profesionales por cuenta propia (que en la

época soviética, salvo limitadísimas excepciones, estaban prohibidas) y de las rentas de la propiedad, igualmente muy limitada en la época soviética.

El salario mensual medio en Rusia para el año 2004 es de 6.832 rublos (244 dólares US), lo que presenta un crecimiento de 10,9% comparando con el año anterior. La estructura de los ingresos ha sufrido varios cambios significativos: los ingresos de renta de propiedad crecieron comparando con los indicadores del 2003, mientras los ingresos provenientes de negocios, salarios y transferencias sociales han bajado. La renta per capita de Rusia en 2004 era de 6191,9 dólares, lo que significa que creció un 8,3% con respecto al año anterior.

Ahora bien: cuál es el poder de compra de esta nueva Rusia y cuál es la estructura de gasto de la población.

Los datos de renta de la población de la Rusia de los años 90 han de ser interpretados con cuidado y teniendo en cuenta que las estadísticas oficiales casi nunca reflejan la realidad del país. En la economía rusa, el concepto de renta disponible es muy importante para proceder a analizar el poder de consumo. Los análisis que se realizan para medir el poder de compra de la población, están llegando a conclusiones muy interesantes que elevan el nivel de consumo registrado por las estadísticas oficiales.

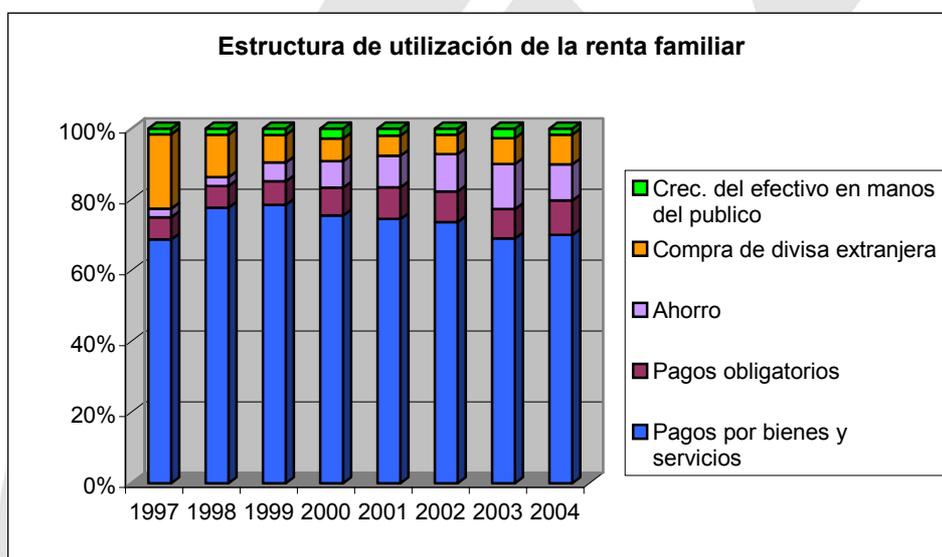
Al estudiar el “poder de compra real” de la población rusa, estimando la renta disponible de las familias, las conclusiones que se obtienen son sorprendentes. Los estudios más recientes que comparan la situación de Rusia en términos de poder de compra, respecto a la situación en otros países de su entorno, revelan que Rusia tiene un nivel de poder de compra similar a ellos y es por tanto un mercado en que los niveles de consumo son comparables a los de otras economías emergentes.

En la economía rusa hay dos características clave que condicionan el resultado de cualquier estudio de consumo en Rusia y que explican los resultados que se obtienen en el cuadro anterior, cuando comparamos la capacidad de compra utilizando PPP (Purchasing power parity – Paridad del Poder Adquisitivo) y BIG MAC:

1/ El peso insignificante que tiene en la estructura de gasto de las familias los pagos obligatorios (impuestos, pagos comunales, rentas, etc.)

2/ La parte de la renta que se dedica al ahorro es muy pequeña, es decir, la propensión marginal al ahorro es muy pequeña.

El escaso peso que representan en la estructura de gasto de los rusos los pagos obligatorios y el ahorro lo podemos ver ilustrado en la siguiente tabla:



Fuente: GOSKOMSTAT (2004)

Se aprecia un aumento de los ingresos destinados a bienes de consumo de todo tipo de productos y servicios, alcanzando en 2004 unos 70%, sin embargo la cuota del ahorro comparando con el año anterior ha disminuido de 12,7% en 2003 a 10,2% en 2004. La dinámica de compra de divisas presenta un crecimiento de 1%. El volumen de ahorros (sin incluir las cuentas de ahorros en divisas extranjeras) creció de 2.142,3 rublos (72,7 dólares US) a principios de 2004 a 2.803,0 rublos (101,0 dólares US) a fecha de 1 de enero de 2005.

Según la compañía Interactive Research Group la relación de demanda interior (sin importaciones) con PIB se está acercando a 50%, mientras la relación de las exportaciones totales a PIB son solamente un 25% y tiene una tendencia a la baja. Es decir, la industria rusa orientada al consumo interno, produce dos veces más que los sectores de materias primas, orientadas a la exportación.

Por una parte en el mercado ruso están presentados existen sectores muy competitivos (telefonía móvil, producción de cerveza y tabaco) en los que la estructura del mercado, y sus compañías líderes de estos segmentos, se acercan mucho a los estándares occidentales.

	Sector de demanda interna
% del PIB	50%
Ritmo de crecimiento en % en 2004	8-10% (20-30% en equivalente monetario \$)
Potencial de crecimiento a largo plazo	Grande

Factores del crecimiento	Crecimiento de la renta disponible de la población. Reservas importantes estimulan el volumen y eficiencia de producción.
Limitaciones de crecimiento	Competencia por parte de los fabricantes extranjeros.
Influencia del Estado	En la mayoría de los sectores muy limitada.
Riesgos políticos	Moderados
Tamaños de compañías	PYMES, Autónomos.
Nivel de concentración	Dependiendo del sector. En general muy bajo comparando con los análogos occidentales.
Inversiones	Falta de inversiones. Muchas compañías no tienen acceso al mercado de acciones.
Inversiones extranjeras directas	Inversiones importantes en los sectores de tabaco, cosméticas y confitería.

Fuente: IRG (Interactive Research Group) Economic Overview Enero 2005

En resumen, el potencial del consumo en el mercado ruso es muy superior al que sugieren las simples estadísticas de nivel de renta *per cápita*. El mercado de bienes de consumo en Rusia tiene una capacidad de absorción bastante alta.

III.2. DEMANDA DE REVESTIMIENTO DE PIEDRA NATURAL

A nivel mundial en los últimos 50 años, el consumo de losas de piedra natural se ha multiplicado por 23. Pero, en el caso de Rusia, las cosas no han sido así, Rusia no sólo no está entre los países líderes en consumo, sino que ocupa un lugar muy modesto dentro de los países consumidores de piedra natural (el 50).

País	Consumo (%)
China	10,3
Italia	9,7
Alemania	7,4
EEUU	7,1
España	6,6
Japón	5,6

India	4,5
Francia	4,1
Rusia	0,8
Otros países	43,9

El hecho de que el consumo en Rusia de este material se encuentre tan lejos de los países líderes en consumo de piedra, se explica por una serie de razones. Entre ellas:

1/ De manera tradicional, en Rusia, el uso de piedra natural para el revestimiento de viviendas ha sido muy reducido. En Rusia el consumo de piedra natural es de 1-2 kilos per capita (en el otro extremo se situaría Grecia con 50 kilos). Generalmente, se ha considerado que la calidad, pomposidad y prestigio del material de piedra natural sólo era adecuado para el recubrimiento de espacios públicos. Por ello, para los edificios de la administración, estaciones de metro, de tren, etc, en Rusia no se ha escatimado esfuerzos en utilizar piedra para su acabado, pero en el sector de viviendas y residencias particulares (salvo en el segmento de residencias de lujo) el uso ha sido muy limitado.

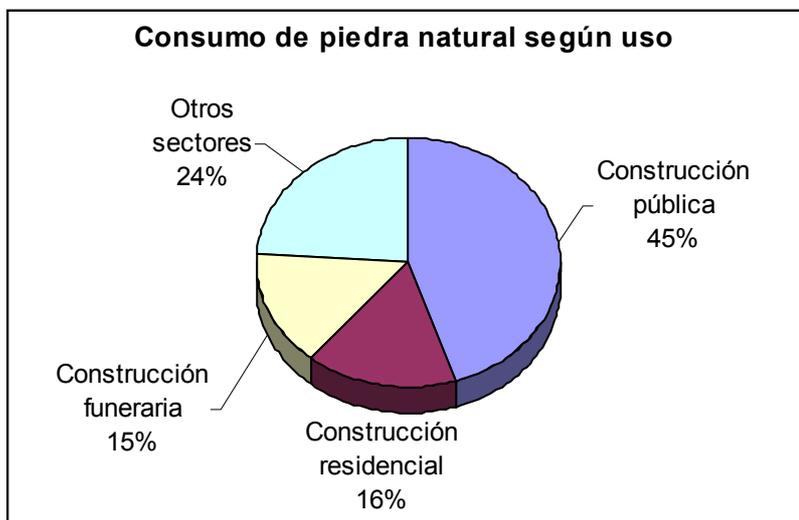
2/ Como hemos señalado, existen unas características de relativa inadecuación de la piedra natural en Rusia al gusto de los consumidores, de este modo su relativa "baja calidad" limitan el consumo de la producción rusa de piedra.

3/ Existe un competidor de gran envergadura en el revestimiento de interior de viviendas y espacios de uso privado, que ha limitado en gran medida una potencial expansión en el uso de la piedra en estos espacios: el revestimiento cerámico. No hay que olvidar la aparición en los años 90 de los materiales de revestimiento porcelánico que están imitando el aspecto exterior de la piedra natural. Es un competidor muy importante sobre todo por la diferencia de precios. En Rusia en la actualidad se produce el doble de grés porcelánico que de piedra natural.

El consumo de granito y mármol en Rusia son prácticamente iguales en cuanto a sus volúmenes. Como demuestra la historia de todos los países que pasaron crisis, la recuperación económica siempre suele significar una actividad de construcción. El volumen de construcción está muy ligado al consumo de piedra natural.

El mercado ruso de consumidores, podemos dividirlo entre esta zona de concentración de la renta y la riqueza donde se concentra el consumo: Moscú, que representa el 35% del consumo total, San Petersburgo – un 10%, y el resto del país. A nivel de las regiones, el consumo está muy concentrado a su vez en unas pocas grandes ciudades que se constituyen núcleos regionales de desarrollo. Como más adelante veremos al analizar la situación del mercado de la construcción, estas ciudades que en las regiones se articulan como centros de demanda de importancia, están desarrollando cada vez más, sistemas independientes de distribución-comercialización, al compás del desarrollo de la demanda.

Los estudios realizados en Rusia en los últimos años han demostrado la siguiente distribución de consumo de piedra natural según su uso.



Revista de construcción "Stroitelstvo" nº6; 2005

Como podemos observar la mayor parte de piedra natural se destina a la construcción pública que incluye las restauraciones histórico-culturales. La demanda de piedra natural en Rusia, aunque aumenta, lo hace aún de manera poco significativa coincidiendo con las tasas de aumento de las importaciones.

Así pues, en el siguiente apartado, vamos a analizar los factores de demanda que inciden en el crecimiento del consumo de piedra natural. Nos detendremos con especial detalle en el análisis de la evolución de la nueva construcción (con análisis separado de la construcción de espacios públicos y oficinas, por su importancia concreta en la demanda de piedra natural) y en la renovación.

III.3. SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

Al igual que la práctica de totalidad de los sectores de la economía rusa, la construcción sufrió una aguda crisis desde la caída del régimen soviético hasta finales de los 90. Las tasas negativas de crecimiento del sector fueron espectaculares. Así, entre 1991 y 1998 la caída anual media de la construcción fue de aproximadamente un 12% según las estadísticas oficiales de GOSKOMSTAT.

En 2000 se inicia una fuerte recuperación del sector constructivo, registrándose desde entonces tasas positivas de crecimiento muy abultadas en algunos ejercicios. El peso del

sector de la construcción en el total de la economía es de un 7,3% según las estadísticas oficiales.

Todos los subsectores de la construcción, desde el residencial a la construcción de infraestructuras, han experimentado una recuperación muy notable a partir del año 1999. Respecto a la construcción de edificios para colectividades, aunque es la iniciativa privada la que aporta la mayor parte de los fondos para financiar la misma, en el año 2000 se construyeron (según datos de GOSKOMSTAT) 1,5 millones de m² de colegios y 903.000 m² de hospitales.

Las diferencias regionales en el sector de la construcción son también importantes, como ocurre con la mayor parte de sectores económicos del país. Por un lado, en Moscú y sus alrededores se concentra el 20% del total de construcción del país.

La actividad constructiva en el resto de regiones es mucho menor, destacando, además de Moscú, San Petersburgo, que ha experimentado un aumento coyuntural muy fuerte de la demanda de materiales de construcción debido a los trabajos de renovación de la ciudad para los festejos del 300 aniversario en 2003. Otros centros con actividad constructora de cierta relevancia serían:

- Nizhni Novgorod, a 400 kms al este de Moscú. Se trata de la cuarta ciudad de Rusia por número de habitantes (1.400.000).
- Yekaterimburgo, la capital de los Urales, quinta ciudad del país (1.300.000 hab.) a 1.400 kms al este de Moscú. Su situación geográfica privilegiada, como nudo de comunicaciones entre la zona europea y las vastas extensiones asiáticas rusas, la convierte en uno de los polos de desarrollo del país. Cerca de Yekaterimburgo hay otras poblaciones importantes, como Cheliabinsk. Los Urales son una de las regiones más industrializadas del país.
- Samara, situada al sudeste de la Rusia europea, se está desarrollando rápidamente y la actividad constructiva está aumentando de forma significativa.
- Novosibirsk, es la principal ciudad de la zona siberiana de Rusia y la tercera por población de Rusia. Es un centro científico importante y aglutina la mayor parte de la industria en la parte asiática del país.
- Krasnodar y Rostov. Estas dos ciudades son dos importantes núcleos logísticos y de comunicaciones debido a su localización geográfica en las cercanías del mar Negro, así como sus especiales condiciones climáticas y su cercanía a zonas turísticas (Sochi), dan a esta zona un gran potencial de desarrollo.

III.3.1. La construcción residencial

Éste ha sido el primer segmento del sector de la construcción en experimentar una clara recuperación tras la crisis de los años 90. Las cifras de construcción residencial nueva se comenzaron a recuperar a partir del año 2000.

Tras cuatro años de crecimiento constante en las cifras de construcción residencial nueva que entroncan con el período de crecimiento económico sostenido más largo de la moderna historia de Rusia tras la desaparición de la Unión Soviética. De acuerdo con las previsiones del GOSSTROY, las cifras de crecimiento se mantendrán a medio plazo con toda probabilidad, pronosticándose para 2010 un volumen de construcción nueva entre 53 y 72 millones de m² – lo que supondría recuperar las cifras de construcción residencial de la época soviética (en 1990, se construyeron 61,7 millones de m²).

La siguiente tabla muestra una gráfica comparativa entre los niveles de construcción residencial y la población en las regiones económicamente más potentes de Rusia:

Región	Población	Nivel de construcción en 2004 (miles de m ²)
Región de Moscú	6,627	5.673,3
Moscú (area metropolitana)	10.357,8	4.576,8
S. Petersburgo	4.669,4	2.032
Tatarstán	3.779,6	1.750
Territorio de Krasnodar	5.124,4	1.719,7
Bashkortostán	4.102,9	1.508,4
Tyumén	3.265,7	1.188,4
Región de Rostov	4.406,7	1.119,1
Región de Sverdlovsk	4.481	893,4
Región de Samara	3.239,8	853,1

No obstante, las cifras del mercado de vivienda nueva han de ser tenidas en cuenta con precaución. En estos años, el crecimiento de la construcción residencial ha estado fuertemente orientado a un segmento de compra de elevado poder adquisitivo, que es en el que sí se ha producido un aumento significativo de la demanda.



Fuente: GOSKOMSTAT (2005)

De esta manera en el período 2000-2004 la situación en el mercado inmobiliario se ha caracterizado por :

- a) El crecimiento de la demanda de viviendas que ha estado vinculado al segmento de clase alta, mientras que las cifras de construcción de pisos de nivel medio y de protección oficial han sido mucho menos impresionantes debido a la falta de desarrollo de un mercado hipotecario estable.

Aumento elevado de los precios de la vivienda (en 2003 el aumento medio fue del 40%) debido a que una parte importante de la demanda al sector inmobiliario como inversión refugio. Se calcula que entre el 30-40% de los pisos que se han adquirido en los últimos años, permanecen vacíos ya que sus compradores sólo pretendían esperar su revalorización.

Esta situación ha provocado una toma de conciencia de los problemas que afronta el mercado de la vivienda en Rusia y la aparición de ciertas medidas encaminadas a incentivar el desarrollo del mercado inmobiliario en el segmento de viviendas de clase media, medidas cuyo objetivo es desarrollar el mercado hipotecario para facilitar la compra de vivienda a gran parte de la población.

Los esfuerzos para el desarrollo del mercado hipotecario responden a una doble preocupación de la administración rusa:

1. La de renovar el envejecido fondo de viviendas ruso, que en gran parte sigue formado por el "stock" heredado de la época soviética. Se calcula que 25 millones de personas viven en edificios antiguos que precisan labores urgentes de reparación o "remodelación", 5 millones en pisos que sufren "severos desgastes" y casi 40 millones habitan en viviendas con faltas

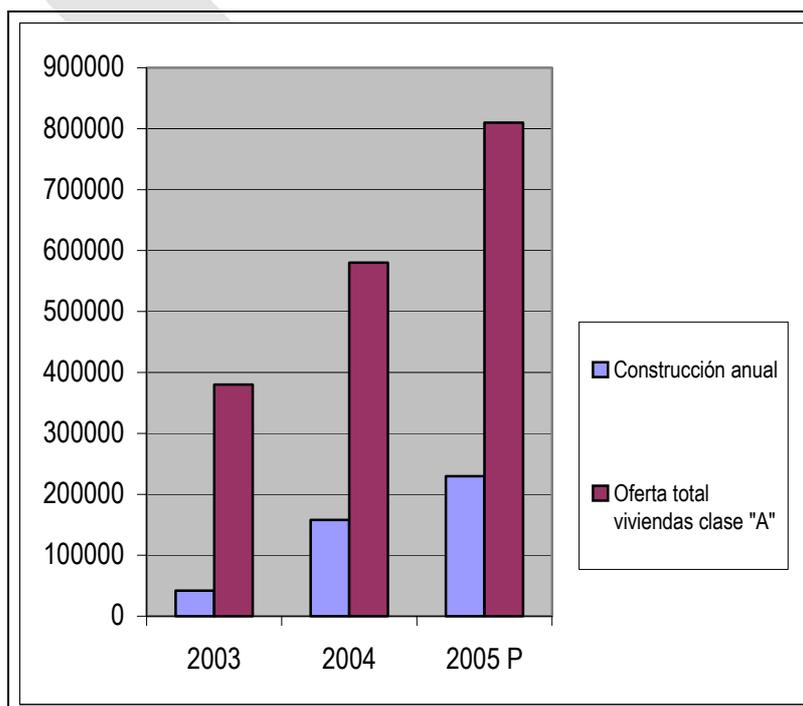
de acondicionamiento. Esto significa que un 60% de las familias ocupa viviendas que precisan mejoras.

2. Facilitar el acceso a la vivienda. Hasta ahora, si no disponían de medios financieros propios, caso de las clases más acomodadas de Rusia, la población ha tenido prácticamente vedado el acceso al mercado de vivienda nueva, debido a las enormes dificultades para obtener financiación.

III.3.2. Sector de construcción en Moscú

Según un estudio realizado por la agencia inmobiliaria "Blackwood", en 2004 se construyeron 29 nuevas promociones de viviendas de clase "A" o de categoría superior. Esto supone un aumento de la oferta residencial en este segmento de 1.051 nuevas viviendas con una superficie total estimada de cerca de 158.000 metros cuadrados, lo que significaría un crecimiento del 72% respecto a los datos de construcción residencial de clase A en 2003. Se calcula que, en la actualidad, la oferta de viviendas de este segmento en Moscú es aproximadamente de 580.000 metros cuadrados.

El siguiente gráfico muestra la evolución de las cifras de viviendas de clase "A" comparando, en este segmento, la oferta total con el volumen de construcción anual en Moscú:



Fuente: Revista "Nomer Doma" febrero-marzo.
Datos en metros cuadrados.

La saturación del centro de Moscú está obligando a los promotores cada vez más a buscar nuevos emplazamientos para sus proyectos en los barrios periféricos de la ciudad, en los que la oferta de suelo disponible es mayor y su precio inferior. Además, las limitaciones a la altura de los edificios de obligatoria observancia en el centro de la ciudad no se aplican en los barrios, lo que permite (y ésta es otra de las tendencias actuales en el segmento de construcción residencial de clase A) edificar grandes complejos de más de 50 viviendas.

La demanda de viviendas de clase A en 2004 superó sensiblemente la oferta, como resultado de lo cual, los precios medios por metro cuadrado aumentaron un 20-22% en 2004. En la actualidad el precio por metro cuadrado de una vivienda oscila entre los 6.000 y 8.000 dólares no siendo escasos los ejemplos de nuevas promociones en los que esta cifra supera los 10.000 dólares (en algún caso aislado el precio del metro cuadrado ha llegado a los 20.000 dólares). En cualquier caso, es obligatorio señalar que las compraventas de vivienda en Moscú con un precio por metro cuadrado superior a 8.000 dólares representan un porcentaje muy poco representativo del total. En 2004, sólo los precios medios por metro cuadrado de 15 promociones de Moscú se situaron por encima de esa cifra.

Aunque el segmento residencial ha centrado la atención de la mayor parte de los análisis acerca del mercado de la construcción en Moscú, el desarrollo económico de la ciudad y la aparición de nuevas necesidades de consumo han puesto de relieve la creciente importancia de la demanda de construcción no residencial. De acuerdo con los datos que ha publicado la consultora "European Construction Research", el volumen de este segmento de la construcción en Moscú, ha sido de 1.110.000 m² construidos en 2003.

El mercado de la construcción no residencial en la capital rusa se puede dividir en tres categorías: oficinas, superficies comerciales y almacenes. Los datos de superficie construida en 2004 y previstas para los años 2005 y 2006 para cada una de ellas:

	2004	2005	2006
Construcción de oficinas	700 000 m ²	900 000 m ²	1 300 000 m ²
Construcción de espacios comerciales	300 000 m ²	800 000 m ²	1 500 000 m ²
Construcción de almacenes	100 000 m ²	180 000 m ²	320 000 m ² – 420 000m ²

Fuente: Colliers International (2005)

No sólo la demanda de este segmento del sector de la construcción ha experimentado un crecimiento espectacular desde 1999 sino que en los últimos años se ha alterado la estructura de la misma. Así, en 2001 más del 50% de esta demanda era de espacio de oficinas, mientras que se estima que la demanda de construcción no residencial se concentrará en el segmento de espacios comerciales:

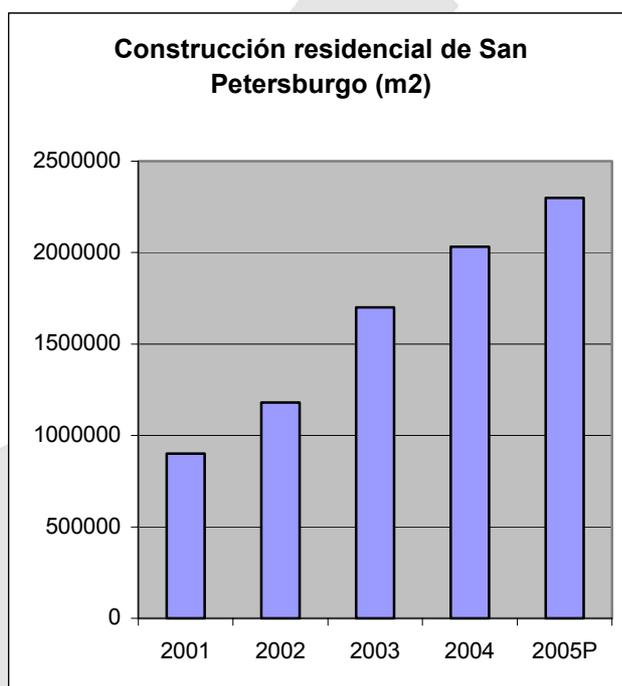
El desarrollo de la construcción de espacios comerciales, muy ligada a la evolución de la distribución comercial moderna, ha experimentado en los últimos cuatro años un crecimiento muy importante gracias a la entrada de capital extranjero. En este sentido es preciso referirse a los grandes grupos europeos que se han asentado en el mercado de la distribución comercial en Rusia (IKEA, AUCHAN, OBI, RAMSTORE, MEGA etc.)

Según expertos de "Gint-M", uno de los contratistas de proyectos de construcción más importantes de Moscú, la demanda de oficinas de clase "A" en la ciudad va a seguir siendo elevada en los próximos dos años mientras que la de espacios de inferior categoría (oficinas de clase "B") comenzará a trasladarse a las ciudades del cinturón metropolitano de Moscú. Este fenómeno de reubicación de oficinas es consecuencia del movimiento hacia el extrarradio de muchas empresas que buscarán alquileres de menor coste en los alrededores de Moscú.

En un futuro próximo, la configuración del mercado de oficinas de Moscú, va a verse fuertemente influida por el proyecto "MOSKVA-CITY", que se espera concluya en el año 2007 y que aumentará en 2 millones de metros cuadrados la oferta de oficinas en Moscú.

III.3.3. Sector de construcción en San Petersburgo

En 2004 en San Petersburgo se construyeron 2.032.000 metros cuadrados de vivienda nueva, cifras muy inferiores a las de Moscú pero mucho más importantes que las de algunas de las regiones económicamente más dinámicas de Rusia como son los Urales o el Distrito Sur. La demanda de vivienda aún está muy por debajo de los márgenes deseables y del potencial de la ciudad debido entre otras razones al mal funcionamiento de la ley de hipoteca y de la elevadísima tasa de economía sumergida. No obstante, los especialistas consideran que, de mantenerse las premisas económicas actuales, para el 2008 el volumen de construcción residencial en San Petersburgo alcanzará los 3,6 millones de m².



Fuente: Colliers International (2005)

El segmento de construcción de oficinas en 2004 se caracterizó por la desaceleración del desarrollo. De los planeados 120 000 m², entraron en explotación solo 400 000 m². En 2005 se planea construir acerca de 170 00 m² de oficinas, 80% de los que serán de clase B.

En 2004 en San Petersburgo se construyeron 320 000 m² de espacios comerciales. Para 2005 las cifras son muy similares. El desarrollo de este segmento de construcción va unido al aumento del número de centros comerciales de alta calidad, de ocio y a la construcción de grandes superficies ("O'Key", "Lenta", "Metro Cash&Carry" y otros). En 2005 la superficie total de centros comerciales en San Petersburgo es probable que alcance 1,5 millones de m².

IV. CONYUNTURA

En este apartado se repasan los factores de coyuntura económica y política más relevantes en la Rusia actual. Aunque pertenecen a un área más macroeconómica, es un aspecto especialmente relevante en un país en transición económica y política.

La situación actual de la economía rusa.

El periodo 1999–2004 se caracterizó por el fuerte desarrollo de prácticamente todos los sectores y ramas de la economía. En los últimos seis años, el PIB creció alrededor del 48%, con un crecimiento medio siempre superior al 6%, el consumo de los hogares un 48,1%, y las inversiones en capital fijo, un 72%. La producción industrial ha mantenido un crecimiento medio de casi un 7% y se ha obtenido una reducción sustancial de la tasa de inflación, un considerable aumento de las reservas de divisas (se cuadruplicaron) y la recuperación de los ingresos reales de la población al nivel anterior a la crisis de agosto de 1998.

En los últimos años, ha tenido un efecto muy positivo en este crecimiento económico la favorable situación de los mercados internacionales de energía y recursos primarios. En el periodo 1999-2004, la recuperación del crecimiento vino caracterizada por una expansión simultánea del mercado doméstico y extranjero. Con un incremento del 70% de la demanda agregada en este periodo, la demanda externa creció a su vez un 78%, mientras que la doméstica lo hizo un 55%. En el periodo 2000-2001, el crecimiento en el mercado doméstico (en una situación donde la demanda doméstica iba dirigida a la sustitución de importaciones) fue un factor clave en la recuperación tras la crisis financiera de 1998. Sin embargo, en el siguiente periodo, la estructura de crecimiento estaba determinada por factores externos, que comenzaron a jugar un papel cada vez mayor, pese a que no se dejó de observar cierto crecimiento de las tasas de la demanda doméstica durante 2003-2004.

Se mantienen las debilidades básicas de la economía rusa:

- Elevada dependencia de las exportaciones de materias primas. El aparato productivo ruso está poco diversificado y tiene una excesiva dependencia de la producción y exportación de recursos naturales. La producción de materias primas supone más del 60% de la producción industrial, y está claramente orientada hacia la exportación. Este desequilibrio estructural limita el crecimiento de la economía y la hace muy dependiente de la evolución de los precios del petróleo.

- Baja competitividad de los sectores industriales orientados al mercado interior. Una gran proporción de la demanda interna sigue yendo a bienes importados a medida que algunos sectores continúan perdiendo la ventaja comparativa que lograron con la devaluación de 1998.

- Ausencia de un sistema financiero eficiente, capaz de transformar el ahorro en inversión. En 2004, los ahorros representaron el 35,2% del PIB, y la inversión en capital fijo ascendió al 10,8% del PIB. La insuficiencia de las inversiones afecta principalmente a los sectores no energéticos.

Los riesgos para el crecimiento a corto plazo provendrían de fuertes bajadas en el precio del petróleo y de decisiones políticas que frenaran la inversión en el sector energético (aumento de la fiscalidad, mayor control público sobre las grandes empresas, etc.). A largo plazo, la sostenibilidad del crecimiento va a depender en gran medida de que se continúe con el proceso de reformas estructurales, a fin de fomentar la inversión en los sectores no energéticos. Entre las reformas pendientes, destacamos: la reforma de la administración pública y la lucha contra la corrupción, la modernización del sistema financiero, la reforma de los monopolios naturales, y las reformas de la vivienda, educación y salud. Sin embargo, la división interna del Gobierno hace difícil ver con optimismo la situación. De hecho, el ritmo de las reformas se ha detenido prácticamente en 2004.

El Banco Central de Rusia sigue manteniendo el doble objetivo de luchar contra la inflación y sujetar la apreciación del rublo. Para 2004, el objetivo de inflación era del 8-10%, pero la inflación final de 2004 alcanzó el 11,7%. En 2005 el objetivo se fijó inicialmente en el 8,5%; sin embargo, sólo en los tres primeros meses del año, ya ha alcanzado el 5,3%, y ante la falta de realismo y credibilidad del objetivo, éste se ha revisado al alza hasta el 10%. Pero incluso esta revisión se percibe como optimista. Para combatir la inflación, el gobierno ha tomado dos medidas; ha permitido la apreciación del tipo de cambio (en términos reales, la apreciación real del rublo fue del 1,6% en febrero) y está decidido a absorber los flujos de petrodólares a través del pago anticipado de la deuda al Club de París.

PIB: En 2004, fue de 16.778,8 miles de millones de rublos (unos 582.400 millones de dólares), con un crecimiento en términos reales del 7,1%. Mientras que el crecimiento en 2003 estuvo liderado por la inversión, en 2004 más de la mitad del crecimiento del PIB se consiguió gracias a la favorable situación de los mercados energéticos, principalmente, debido a los elevados precios del crudo.

Crecimiento de PIB y producción industrial 2000 – 2004 (%)

	2000	2001	2002	2003	2004
PIB	10,0%	5,1%	4,7%	7,3%	7,1%
Producción industrial	11,1%	4,9%	4,0%	7,0%	7,3%

Fuente: IRG (Interactive Research Group) Economic Overview Enero 2005

La producción de bienes y servicios de los cinco principales sectores de la economía rusa (industria, agricultura, construcción, transporte y comercio minorista) aumentó un 6,6% en 2004 comparado con un 7,3 en 2003. La producción se incrementó considerablemente en la industria, la construcción y el transporte. El índice de producción industrial fue el 7,3%, comparado con el 7% de 2003.

Precios: En 2004, el IPC alcanzó el 11,7%, resultado ligeramente mejor al alcanzado en 2003 (12%), pero que incumplió el objetivo del 8-10% que planteaba inicialmente el Gobierno.

El índice de precios industriales aumentó un 28,8% en 2004. La subida de los precios del petróleo, del gas natural y de la electricidad, al igual que los del transporte y los servicios comunes tuvieron un efecto arrastre que afectó al incremento de prácticamente el resto de los precios.

Empleo, salarios: El nivel de desempleo de la economía descendió a lo largo del año 2004 (pasando del 9,1% de enero al 8,5% de diciembre), suponiendo una tasa media del 8,2%, lo que supone también un descenso respecto a la tasa media registrada en 2003 (8,6%), según datos del Banco Central de Rusia.

En diciembre de 2004, la población activa se componía de 72,9 millones de personas (un 50,4% de la población total), de las que 66,7 millones, (91,5%) estaban empleados en la economía y 6,2 millones se clasifican como desempleados de acuerdo con la metodología de la OIT.

Los ingresos disponibles aumentaron en 2004 un 8,2% respecto a 2003, y los salarios reales un 10,9%. El crecimiento de la renta disponible ha servido de acicate para estimular la expansión de las importaciones de los bienes de consumo, dada la insuficiente oferta rusa de los mismos y en un escenario de apreciación real del rublo. El salario medio nominal aumentó un 23,9% hasta los 6.828 rublos (237 USD). La pensión media en 2004 fue de 1.915 rublos (68 USD), lo que significa un incremento interanual del 5,5%, pero es un nivel que sigue siendo bastante inferior al nivel mínimo de subsistencia, fijado en 2.451 rublos en el cuarto trimestre de 2004.

Pronósticos. Según Interactive Research Group se espera un crecimiento sostenido de la economía rusa tanto a corto como a largo plazo. En el caso de que el precio del petróleo sea más de 40\$ por barril, el PIB de la FR seguirá creciendo al 7,5%, lo que significa que en el equivalente monetario el ritmo de crecimiento superará el 25%. En 2004 la mayoría de las compañías petroleras rusas empezaron a explotar nuevos yacimientos, lo que se tradujo en el aumento del valor bursátil de dichas compañías. Por otro lado, la lentitud y torpeza de las reformas en otros sectores económicos, parecen desacreditar a aquellos que prevén que la dependencia de las exportaciones de hidrocarburos se reducirá en el medio plazo.

Los analistas consideran que los procesos económicos más importantes van a tener lugar en los mercados de bienes de consumo. Aumentará la competencia entre las compañías extranjeras y rusas, los productos nacionales quitarán cuota de mercado a los extranjeros, y asimismo se notará el peso de participación de las PYMES en la actividad económica. Se prevé la expansión regional de los negocios, que hasta ahora estaban concentrados en Moscú y las ciudades grandes de Rusia, asimismo se predice un aumento de la actividad en

los mercados de créditos e hipoteca. Los analistas pronostican que para el 2008-2009 Rusia será uno de los 8 países económicamente más potentes a nivel mundial.

V. ANÁLISIS DEL COMERCIO.

V.1. LA DISTRIBUCIÓN.

V.1.1. Generalidades.

Al hablar de la distribución comercial en Rusia, hemos de valorar los siguientes elementos:

1. La amplia extensión territorial del país.
2. Las diferencias de renta entre regiones.
3. La juventud del sistema de distribución comercial privado.

Estos factores hacen que el sistema de distribución comercial esté todavía en proceso de formación, pero que existan a la vez grandes diferencias en el grado de desarrollo de las diversas regiones. A la cabeza en el desarrollo de redes comerciales se encuentran Moscú y San Petersburgo.

La razón básica del subdesarrollo que caracteriza el sistema de distribución es la falta de experiencia en esta actividad. No podemos olvidar que, durante 70 años, la distribución estaba en manos del estado y todas las decisiones acerca de la circulación de los productos las tomaban organismos administrativos.

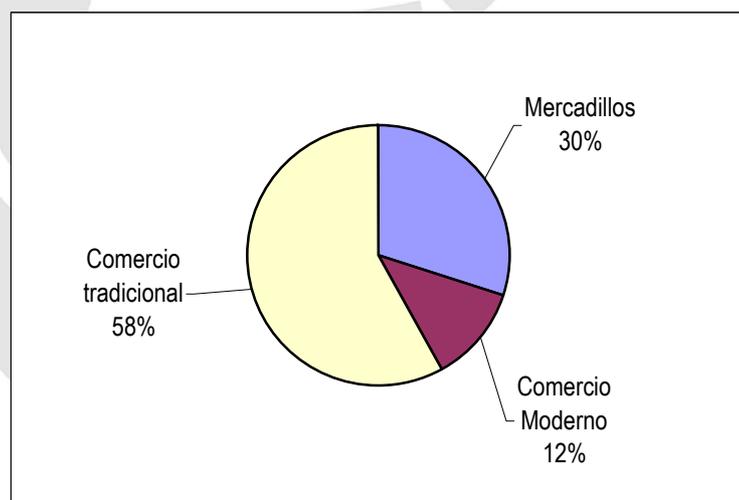
Cuando, de repente, la privatización y liberalización de la circulación de mercancías, dejó en manos de las empresas privadas la iniciativa para la distribución, la falta de experiencia y de estructuras modernas creó enormes problemas y vició la creación de sistemas de distribución normalizados. Partiendo de cero, muchas empresas decidieron aprovechar las nuevas circunstancias del mercado ruso y dedicarse a algo tan novedoso como la distribución comercial, pero con los problemas propios de los que empiezan una actividad completamente nueva y desconocida.

El sector de los productos importados atrajo a muchas de estas empresas que deseaban hacer negocios con la distribución de productos. La aparición descontrolada de empresas distribuidoras de productos importados hizo que durante muchos años no existiera una

especialización clara en mercancías importadas y que las empresas cambiaran continuamente su cartera de productos.

La especialización en productos concretos tardaría en llegar unos años, así como el asentamiento de las bases de la distribución a nivel nacional.

Volviendo al tema de las diferencias regionales, con la excepción de Moscú no existen en Rusia estructuras de comercio al estilo occidental. Si distinguimos entre: Comercio tradicional, que respondería a un modelo obsoleto de venta en pequeñas tiendas, con colas y diferentes secciones atendidas por dependientes, Venta en Mercadillos (donde incluimos el comercio no organizado en general) y Comercio Moderno (donde se recogen las grandes y medias superficies comerciales, con una organización al estilo occidental), la actual composición de la estructura de venta en Rusia es:



Fuente: Elaboración propia

En la actualidad se está evolucionando hacia formas modernas de comercialización. El número de supermercados está creciendo de manera incesante y las primeras grandes superficies occidentales se han instalado en Moscú. Tanto en la capital como en San Petersburgo existen importantes proyectos de la administración local para destinar amplias superficies a la creación de zonas comerciales y reformar mercados tradicionales.

Acerca del papel de las regiones, existe una discusión acerca de a qué ritmo van a desarrollar una estructura independiente respecto a Moscú en la distribución comercial. Es indudable que a medio plazo algunas de las regiones más relevantes van a imitar el camino seguido por Moscú y San Petersburgo y desarrollarán canales de distribución independientes. Sin embargo, el peso de Moscú en la distribución del país hoy en día sigue siendo aplastante, y concentrando el 42% del volumen de comercio minorista y un 70% del comercio mayorista.

Con cerca del 10% de la población del país, Moscú representa la mayor parte de la distribución por lo que la manera más fácil de acceder a los mercados regionales es a través de la capital del país. Ahora bien, en las regiones están apareciendo distribuidores locales cada vez más fuertes y con radios de acción más amplios, es decir, independientes de Moscú y a la vez, generadores de redes de distribución a nivel regional.

V.2.2. La distribución de materiales de revestimiento de piedra .

En el sector de la piedra natural, existe un grupo de grandes distribuidores que operan a nivel nacional y que podemos considerar "distribuidores nacionales". La totalidad de estos distribuidores está situada en Moscú y San Petersburgo.

En muchas ocasiones estos grandes distribuidores, tienen también una actividad paralela de transformación de piedra natural en losetas o incluso poseen canteras y llevan a cabo actividades extractivas. Es decir, la integración vertical en estos distribuidores ha sido un fenómeno muy común. Muchas de las empresas que en la actualidad se dedican a la distribución, a principio de los años 90, ya llevaban a cabo actividades de extracción y transformación de piedra natural. Con los procesos de reforma y apertura de la economía, muchas de estas empresas vieron una buena oportunidad de negocio en la importación de losas de piedra natural desde España o Italia para completar su gama de productos, ya que como se ha expuesto, la calidad de la piedra rusa no siempre responde a los estándares que demanda el mercado.

Aparte de este grupo de grandes distribuidores que operan a nivel nacional, en Moscú y San Petersburgo hay gran número de importadores que almacenan y/u operan a través de encargo con piedra natural. Algunos poseen tiendas de cara al público, otros son simplemente talleres o estudios. Aunque circunscritos a sus ciudades de influencia, su importancia es grande sobre todo en el área de proyectos individuales para particulares que desean utilizar piedra en la decoración de casas fuera de la ciudad (donde para exteriores se suele utilizar piedra, o para interiores en el caso de residencias de lujo).

Fuera de Moscú y San Petersburgo, en las ciudades que hemos señalado a lo largo del estudio como más interesantes desde el punto de vista del desarrollo económico y de la actividad de la construcción, existen por tanto algunos distribuidores locales. Pero prácticamente no existe importación directa.

Otros elementos clave en el mundo de la distribución de piedra natural en Rusia, son los siguientes:

Agentes: su número es pequeño en la actualidad en el mercado ruso de la piedra. Su posición es intermedia entre los distribuidores y las fábricas extranjeras. Como forma de penetración en el mercado, tienen sus ventajas e inconvenientes. Por una parte, evitan costes de información a las empresas y les permite acceder de manera inmediata a un amplio abanico de posibilidades de distribución, que de otro modo tardarían mucho tiempo en descubrir. Por otro lado, tienen que compartir la condición de representado con gran número de fabricantes, al menos así es en el caso del mercado ruso. Dado el pequeño número de agentes en activo, la cartera de clientes de los agentes es muy grande. Esto es un serio hándicap. Por otra parte, el control sobre las acciones del agente es muy pequeño, especialmente en un mercado como el ruso, con barreras lingüísticas y culturales. Por supuesto, tiene un coste explícito monetario en forma de comisiones. De todos modos, todavía existe mucha reticencia entre los empresarios rusos a trabajar con agentes, fruto de la desconfianza a los intermediarios, tras casos de enriquecimiento desorbitado en los años 90 entre intermediarios que utilizaban información privilegiada.

Arquitectos y diseñadores: Aunque no suelen ser clientes directos de las empresas fabricantes, su papel es muy relevante como prescriptores y decisores en los proyectos de construcción. Sobre todo, en el caso de proyectos llevados a cabo por clientes particulares, la influencia en las decisiones de compra es alta, ya que el que encarga reformas, construcciones particulares, suele recurrir a la opinión de estos expertos. Son ellos los que entonces, deciden y elaboran un proyecto global de decoración y diseño interior. En muchas ocasiones el arquitecto que lleva a cabo proyectos, también decide él mismo los materiales que se van a utilizar y en grandes proyectos eso quiere decir que se emiten opiniones del tipo. "que sea piedra natural italiana" o "que sea piedra natural española".

Empresas de construcción: comienza a aparecer empresas de construcción que llevan a cabo proyectos completos y que adquieren los elementos necesarios para llevarlos a cabo. Es decir, son agentes que operan directamente con las fábricas extranjeras y realizan operaciones de importación.

V.2.3. Puntos de venta

Actualmente, comienzan a proliferar las grandes superficies especializadas en materiales de construcción que exponen materiales de piedra natural. Existen algunos ejemplos en Moscú, como "Expostroy", una superficie dedicada a la exposición de materiales de construcción, "Krokus-City", que es un gran centro comercial de 45.000 m². También proliferan las exposiciones permanentes, en que grandes distribuidores presentan sus propios stands, como "Stroytelnaya Yarmarka na Nakhimovskim Prospekte" o "Dom na Brestskoy". La mayor parte de las cadenas de tiendas y grandes

importadores poseen stands en estas grandes superficies o se convierten en suministradores suyos.

La forma más común de venta de materiales de revestimiento en Rusia y donde mayor volumen de metros se exponen y venden al público, es a través de cadenas de tiendas. Las tiendas especializadas en materiales de construcción, revestimiento y decoración, poseen enormes salas de exposición dedicadas especialmente al mundo de la decoración de cocinas y cuartos de baño. Los "Show-Room" de las principales cadenas de tiendas poseen una calidad y un estilo de presentación de sus productos que es perfectamente comparable a las tiendas de Europa Occidental.

La mayor parte de las tiendas pertenecen a empresas importadoras que han desarrollado su red de tiendas, aunque también existen tiendas que se abastecen de mayoristas. Además, no sólo están presentes en Moscú y San Petersburgo. En menor número pero con calidades de presentación similares, encontramos tiendas especializadas en otros núcleos de población relevantes como Yekaterimburgo, Nizhni Novgorod, etc.

Además de estas tiendas que llamamos especializadas, existen otras tiendas, no explícitamente dedicadas a materiales de revestimiento, que también exponen piedra natural. Se conocen con el nombre de "Vsio dlia doma" (Todo para la casa). En ellas, como en un pequeño supermercado, se recoge todo tipo de artículos para la casa, por lo que es común la presencia de artículos de grifería, sanitarios, azulejo, etc. En general ofrecen productos de gama baja y media. Es por ello que la presencia de piedra natural en este tipo de establecimiento es mucho más esporádica que en el caso de los revestimientos cerámicos.

Finalmente, si bien es una forma de distribución poco interesante para la piedra española y mucho menos habitual en general para este tipo de materiales, dado el segmento de mercado al que se dirige, la venta en mercados y mercadillos más o menos organizados, sigue vigente en Rusia, sobre todo en las regiones. Lógicamente, el grado de extensión del comercio moderno está fuertemente vinculado a los niveles de vida de la población, de ahí que la mayor parte de ese comercio moderno se concentre en Moscú. En Moscú los mercadillo tienden a desaparecer y transformarse en formas organizadas de comercio.

VI. ADAPTACIÓN DEL PRODUCTO Y ACCESO AL MERCADO.

El presente capítulo es una breve descripción del régimen de acceso al mercado de la Federación Rusa en el sector de pavimentos y revestimientos cerámicos, incluyendo las trabas arancelarias, tributos relacionados con la importación y barreras presentes con carácter general.

VI.1. CUESTIONES GENERALES

A. LEGISLACIÓN BÁSICA.

En la actualidad, todo el régimen de comercio exterior de la Federación Rusa se encuentra en una fase transitoria, debido a principalmente a la entrada en vigor de dos importantes textos normativos:

1.- **Código Aduanero de la Federación Rusa.** Entró en vigor el 1 de enero de 2004, derogando al anterior, de 1993. Dicho código ha sido la culminación de un larguísimo procedimiento legislativo, que incluyó diversas consultas a organismos internacionales, incluida la Unión Europea, y en líneas generales se puede decir que mejora sustancialmente el régimen anterior, tanto por su sistemática como por su contenido.

2. - **Ley de Bases de Regulación Estatal del Comercio Exterior.** Entró en vigor el 16 de junio de 2004, derogando la anterior ley de 1995. Se considera que la nueva ley es más acorde con los principios de la OMC. Establece la unidad del territorio aduanero ruso, la unidad de su política comercial y enuncia el principio de no discriminación entre los participantes en el comercio internacional.

Ley de Regulación Técnica, que altera todo el régimen de certificación y homologación vigente en Rusia.

B. SUJETOS DE LA ACTIVIDAD DE COMERCIO EXTERIOR.

EL GTK

La autoridad rusa que se ocupa de la ejecución de la normativa aduanera es el Comité Estatal de Aduanas (GTK en sus siglas rusas, regido por el Decreto presidencial de 25 de octubre de 1994, n. 2014) El GTK depende directamente del Presidente de la Federación Rusa (no depende de ningún ministerio y tiene fama de ser un estado dentro del Estado) y se estructura en cuatro niveles:

■ Servicios Centrales

- Direcciones Territoriales
- Aduanas
- Puestos Aduaneros

El GTK desarrolla la normativa que emiten el Presidente y el Gobierno de la Federación Rusa, otorgando Órdenes y Circulares que son e obligado cumplimiento en los puestos aduaneros.

Legitimación para realizar operaciones de comercio exterior.

Pueden comparecer ante las aduanas y realizar operaciones de importación o exportación las siguientes personas:

- 1.- Agentes de aduanas en posesión de licencia.
- 2.- Comerciantes debidamente registrados:

Ante el Comité Estatal de Estadística (Goskomstat), que le asignará un código OKPO (clasificador de actividades similar al CNAE en España).

Ante la Administración Tributaria, que le asignará un Número de Identificación Fiscal (INN, en sus siglas rusas).

Por último, debe estar registrado en la aduana correspondiente.

Un comerciante que no cumpla los requisitos anteriores debe hacer uso de los servicios de un agente de aduanas.

C. DOCUMENTACIÓN EXIGIBLE.

La documentación básica que se requiere para exportar a Rusia es la siguiente:

1. Los importadores deben aportar una **declaración aduanera** por cada importación. El impreso de declaración consta de 54 párrafos y debe ser rellenado en ruso para su presentación a la aduana, ya sea por parte del importador o exportador, si está autorizado para ello, o por parte del agente de aduanas.
2. El exportador debe aportar una **factura comercial** o una **factura proforma**, en ruso, inglés o alemán (aunque en estos dos últimos casos las autoridades pueden pedir una traducción al ruso). La aduana no admite facturas escritas a mano, pero no exige ninguna forma especial, sino sólo que venga redactada sobre papel de la empresa vendedora.
3. **Documento de transporte**, dependiendo del transporte que se haya utilizado (CMR, carta de porte aéreo, etc.)

4. **Packing list**, en ruso o inglés (a veces la aduana exige una traducción), documento informal emitido por el exportador.
5. Además, la normativa rusa de control de cambios exige que los importadores rusos dispongan de un "**pasaporte**", de manera que quede garantizado el hecho de que las transferencias de divisas al extranjero en pago de las importaciones rusas correspondan a mercancías que realmente entren en el territorio aduanero ruso y hayan sido valoradas adecuadamente. En la práctica, ello le supone al importador adquirir por adelantado la divisa con la que va a pagar la mercancía. Este requisito no afecta directamente al exportador español, pero es conveniente tenerlo en cuenta, porque dichos "pasaportes" no se conceden a menos que el importador ruso pueda aportar un contrato por escrito, y la empresa española debe estar dispuesta a facilitárselo, aunque no sea la práctica más habitual en España. No obstante, hay que tener en cuenta que dicho contrato por escrito, aunque el importador ruso insista en que únicamente lo pide para obtener el "pasaporte", tiene perfecta fuerza legal y debe ser negociado con el cuidado habitual.
6. Por otra parte, en muchos casos se exige también un certificado que asegure la **homologación con las normas GOST R**, como veremos más adelante o, dependiendo del producto, otros certificados especiales.
7. Se exige además un **certificado de origen** de la mercancía. Sin él, el envío no puede beneficiarse del tratamiento de nación más favorecida, régimen aplicable a las importaciones de origen español. En España lo otorgan las Cámaras de Comercio e Industria de la demarcación del exportador.

D. PROCEDIMIENTO ADUANERO.

El procedimiento aún vigente concede amplias facultades a los aduaneros. Comienza con unas operaciones preparatorias (aviso a los órganos aduaneros de la llegada de la mercancía, declaración abreviada, etc.), almacenamiento temporal, por un período máximo de dos meses con carácter general y finalmente la declaración propiamente dicha, que se realizará en un plazo máximo de 15 días desde la presentación de las mercancías al órgano aduanero.

El control aduanero, en su caso con la inspección física de las mercancías es el paso siguiente. Las aduanas disponen de amplísimas facultades de control, que pueden extenderse a prácticamente cualquier tipo de operaciones del comerciante, no necesariamente relacionada con la operación concreta que esté controlando y que pueden extenderse en el tiempo más allá del fin del procedimiento. La duración de esta fase es de diez días.

Hay un procedimiento abreviado para casos de ayuda humanitaria, animales vivos o productos perecederos, entre otros, en que las autoridades aduaneras disponen de tres días.

Contra los actos administrativos aduaneros se prevén recursos de reposición o de alzada, según sea el órgano de quien proceda el acto y en siguiente instancia un procedimiento mercantil poco claro y con ciertas limitaciones.

Rusia es miembro del convenio TIR, por lo que en los casos cubiertos por el mismo se realizará según el procedimiento previsto en el convenio, realizándose la tramitación aduanera en la aduana de destino de la mercancía. En varias ocasiones, ha habido problemas cuando el GTK ha considerado que la garantía que presta ASMAP (Asociación Rusa de Transportistas, organismo garante del convenio TIR) no cubre el posible impago de los derechos aduaneros. Actualmente el convenio TIR funciona sin problemas.

E. EL NUEVO CÓDIGO ADUANERO.

El 1 de enero de 2004 entró en vigor del nuevo Código Aduanero Ruso, aprobado por la Ley Federal de 28.05.2003, n. 61-FZ. El procedimiento aduanero se mantiene en lo sustancial, pero los plazos se acortan y con ellos el margen para la arbitrariedad de los órganos aduaneros. El plazo general para el despacho de las mercancías es de un máximo de tres días laborables contados a partir de la presentación en forma de la de declaración aduanera.

VI.2. BARRERAS ARANCELARIAS Y OTROS PAGOS EN FRONTERA.

A. INTRODUCCIÓN.

En la Federación Rusa hay tres exacciones a que están sujetos los elementos de interior de importación. Se trata de las siguientes:

- Los aranceles de importación (en ruso: Таможенная ввозная пошлина).
- Tasa de formalización aduanera, o tasa aduanera.
- El IVA (en ruso: НДС, Налог на Добавленную Стоимость).

Los dos primeros se aplican exclusivamente a las mercancías que se importan al territorio aduanero ruso, en tanto que el IVA se aplica a toda la producción que se comercialice en la Federación Rusa, con independencia de que se produzca en el propio país o sea importada desde el extranjero. Las accisas se aplican a unos productos determinados, con independencia de que hayan sido producidos o en Rusia o en el extranjero.

B. Los aranceles de importación.

1. Introducción.

El arancel de importación es el tributo al que están sujetas las mercancías que entran en territorio aduanero ruso en régimen, fundamentalmente, de despacho a consumo.

Los aranceles pueden ser de tres tipos:

- a) "Ad valorem", en porcentaje sobre el valor aduanero de la mercancía, considerándose como tal habitualmente el valor CIF – frontera de la misma.
- b) Específicos, a tanto por cantidad de producto.
- c) Combinados, en cuyo caso se aplica un "ad valorem", pero combinado con un mínimo específico y se aplica el arancel que resulte mayor entre ambas posibilidades. En los últimos años se han establecido numerosos aranceles combinados para luchar contra la práctica de minusvalorar las mercancías para así pagar menos aranceles.

2. Aranceles aplicables.

La base impositiva del arancel en las partidas de nuestro interés no es combinada. Todas las posiciones objeto de este estudio están sometidas en la actualidad a aranceles de tipo "ad valorem" (en unos casos es del 15% del valor CIF de la mercancía y en otros un 5%).

Los aranceles aplicables en la actualidad son los siguientes:

Posición	Descripción	Arancel Aplicable
2515	Mármol, travertinos, eucassines y demás piedras de talla o de construcción	5%
2516	Granito, porfido, basalto, arenisca y demás piedras de talla o de construcción.	5%
6802	Piedra de talla o de construcción trabajada (excepto la pizarra) y sus manufacturas	15%

Actualmente existen una serie de excepciones a esta estructura de aranceles en las partidas que interesan a la piedra natural. Se trata de exenciones de hasta un 75% para los productos de piedra natural provenientes de Países en Vías de Desarrollo. Lo que puede ser más significativo para el exportador español es que estas exenciones, este trato preferencial, puede englobar a algunos países CEI que sí pueden ser exportadores concurrentes en el mercado ruso, se trata de Bielorrusia, Kazajstán, Kirguizia y Tayikistán.

C. La tasa de formalización aduanera.

La tasa de formalización aduanera grava la introducción de mercancías y medios de transporte en el territorio de la Federación Rusa en cualquier régimen aduanero (excepto renuncia en beneficio del Estado), así como el cambio de régimen aduanero de las mismas. La base imponible de este tributo es el valor aduanero de la mercancía.

La tasa es variable, según una escala de gravamen que va desde los 500 rublos (15 euros) para la formalización aduanera de mercancías con valor inferior a 200.000 rublos (unos 5.600 euros) hasta un máximo de 100.000 rublos (2.800 euros) para cargas de valor superior a 30 millones de rublos (unos 850.000 euros).

D. El Impuesto sobre el Valor Añadido.

Es un impuesto federal regulado por el Código Tributario de la Federación Rusa, capítulo 21. El mecanismo de funcionamiento del mismo, en régimen general, es semejante al impuesto español del mismo nombre. El tipo aplicable general es del 18%. La base imponible del mismo es la suma del valor aduanero de la mercancía, del arancel de importación que se haya aplicado y en su caso de los impuestos especiales.

El impuesto deberá ser pagado, por regla general, por quien formalice la declaración aduanera o, en otro caso, por cualquier persona interesada.

VI.3. BARRERAS NO ARANCELARIAS.

A. Homologación y Certificación de producto en la Federación Rusa.

Como ha quedado dicho, todo lo referente a homologación y certificación está e fase transitoria, debido a la entrada en vigor de la Ley de Regulación Técnica. Sin embargo dicha ley prevé un largo período transitorio entre los sistemas antiguo y nuevo, que

podría no terminar hasta mediados de 2010, por lo que conviene exponer el sistema todavía vigente y a continuación tratar los cambios que irá introduciendo la nueva ley.

1. Certificación de producto en la Federación Rusa.

En la Federación Rusa coexisten alrededor de quince esquemas de certificación obligatoria, de los cuales hay dos que afectan a un gran número de productos: el certificado higiénico y el certificado de conformidad con las normas GOST. No se acepta la declaración del fabricante, sino que el certificado debe ser emitido por un tercero autorizado.

2. El sistema de GOSSTANDART. Las normas GOST R.

De todos los sistemas de certificación existentes, el más importante es el de GOSSTANDART (Comité Estatal de Normalización, Metrología y Certificación), que fue el primero en entrar en funcionamiento y afecta a la mayoría de los productos. Con la reforma administrativa de marzo de 2004, el citado GOSSTANDART fue reemplazado por la Agencia Federal de Regulación Técnica y Metrología (FATRM, en sus siglas rusas).

Las normas rusas se conocen bajo la abreviatura GOST R (GOSudarstvennye STandarty Rossii- Normas Estatales de Rusia). Las normas GOST R no implican o equivalen a un simple reconocimiento de calidad, sino que son normas de obligado cumplimiento, cuya inobservancia impide la comercialización del producto que no se somete a ellas, y generalmente también su importación.

Las normas están ampliamente superadas por los parámetros de calidad habituales en España, habida cuenta de que proceden de los años setenta en buena parte y no tienen en cuenta los sistemas de producción más modernos.

Los pavimentos y revestimientos de piedra natural que se importan con destino a venta y consumo en la Federación Rusa deben ir acompañados de un certificado de conformidad otorgado por el Comité Estatal Ruso de Certificación (GOSSTANDART) o sus agentes autorizados. GOSSTANDART es una entidad estatal rusa independiente, es decir, no sometida a Ministerio alguno, lo que no facilita el acceso a la misma. Hay que tener en cuenta que GOSSTANDART y sus laboratorios autorizados realizan las pruebas y emiten los certificados de acuerdo con la norma GOST R rusa (no con otras normas internacionalmente aceptadas, como el sistema ISO, aunque se está produciendo una adaptación paulatina al mismo) y que la posesión de certificados internacionalmente reconocidos no facilitará necesariamente los trámites ni eximirá al solicitante de realizar las pruebas de laboratorio que se estimen oportunas.

Generalmente, el certificado de conformidad es válido por un año y debe acompañar a todo envío. Se aceptan copias de los certificados siempre que la copia lleve el sello de la empresa certificada. Los minoristas rusos están obligados a poseer copias de los certificados de todos los productos importados que vendan en sus locales, pudiendo ser fuertemente multados en caso de incumplimiento.



3. Obtención del certificado GOST R.

La mejor recomendación que se puede hacer a un exportador español a Rusia que quiera certificar su producción es que involucre en ello a su contraparte rusa, lo que por otra parte es la práctica habitual. La certificación en Rusia es un proceso caro (esto debe ser tenido muy en cuenta a la hora de discutir precios) y complicado, creado por rusos, que beneficia económicamente a rusos y que, en buena lógica, debería ser resuelto por rusos. Además, en Rusia existen numerosas posibilidades de certificación (en la misma página de [GOSSTANDART](#) hay una lista actualizada permanentemente de laboratorios autorizados), y el importador ruso será capaz de obtener mejores condiciones que el exportador español.

Si, de todas formas, el exportador español a Rusia quiere resolver esta cuestión por su cuenta, dispone de los siguientes procedimientos:

- En España: Únicamente SGS está autorizada directamente para emitir certificados de conformidad. Otras empresas, por ejemplo TÜV, pueden hacerlo también mediante laboratorios asociados en el extranjero.

TÜV RHEINLAND IBÉRICA, S.A.

Dr. Reinhart Kraege
C/José Silva, 17
28043 Madrid
Tel.: 917 444 500
Fax: 914 135 590
Corr. elec.: informacion@tuv.es
Página web: <http://www.tuv.es>

SGS GOST DESK

Susana Caminals, Eugenia Smetanina
Rera Palau 11, 4º
08003 Barcelona
Tel.: +34 93 295 75 13
Fax: +34 93 268 24 13
susana.caminals@sgs.com
Página web: <http://www.sgsgroup.com>

- En Rusia: En este caso hay que enviar unas muestras a algún laboratorio aceptado por GOSSTANDART.

En ambos casos hay tres modalidades de certificado de conformidad:

- Para un envío concreto. Es más económica, y resulta más ventajosa para las empresas que únicamente exportan a Rusia esporádicamente.
- Con carácter general. Esta modalidad cubre todos los envíos que una empresa realiza de un producto a Rusia, durante el período de vigencia del certificado. Tiene un precio más elevado, y conviene sólo a aquellas empresas que exportan a Rusia con regularidad. La validez del certificado es de un año, prorrogable.
- Licencia de uso de la marca de conformidad GOST R. Esta modalidad autoriza al fabricante a marcar su producción con el anagrama GOST R, lo que posibilita su introducción en territorio aduanero ruso. La validez de la licencia es de un año, prorrogable hasta tres.

No es probable que aumenten próximamente las agencias que puedan otorgar el certificado en España. Aunque existe un procedimiento para que un laboratorio pueda obtener el permiso para obtener certificados por parte de Gosstandart (aprobado por el Reglamento de Gosstandart de 30 de diciembre de 1999, N° 72, y vigente desde el 22 de febrero de 2000), la experiencia demuestra que las autoridades rusas son muy reacias a conceder nuevas licencias, rompiendo el monopolio de hecho de SGS.

El coste de obtener el certificado de conformidad no puede ser determinado a priori porque depende de los trabajos y experimentos que deban realizarse para su obtención. Existen unas reglas, aprobadas por el Reglamento de Gosstandart de 23 de agosto de 1999, N° 44 (en vigor desde el 17 de febrero de 2000), que establecen que el margen de beneficio de la entidad autorizada para emitir la acreditación no puede superar el 35% neto, abandonando una pretensión anterior de que las entidades autorizadas no tuviesen ánimo de lucro. De todas formas, el resto de los gastos quedan en la práctica al libre albedrío de la entidad, por lo que previsiblemente el precio variará sensiblemente entre unas y otras.

4. La nueva Ley de Regulación Técnica.

A la vista de lo anterior, no es de extrañar que a tenor de la complejidad del sistema de certificación, las autoridades rusas se hayan sentido obligadas a poner orden en el mismo. En este sentido, la nueva Ley de Regulación Técnica incorpora una serie de modificaciones:

1. Congela las normas GOST y las de los otros sistemas correspondientes al estado que tuvieran el 1 de julio de 2003. Dichas normas permanecerán vigentes hasta que se vayan aprobando reglamentos técnicos que las sustituyan y se considerarán dispositivas salvo en la parte que “garantice los objetivos legislativos de la Federación Rusa en lo referente a regulación técnica” (Reglamento de GOSSTANDART n.63, 27 de junio de 2003)
2. Los reglamentos técnicos deben establecer mínimos que no impidan la actividad empresarial. Se admite la incorporación de normas internacionales o nacionales en calidad de reglamentos técnicos rusos.
3. Los reglamentos técnicos se clasifican en horizontales (cuya promulgación es obligatoria y que vienen referidos a asuntos de seguridad y medio ambiente básicamente) y verticales (de promulgación voluntaria, en los sectores que se considere necesario, con vigencia sectorial).
4. La adopción de los reglamentos técnicos se realizará por Ley Federal (y sólo en casos de urgencia podrá hacerlo directamente el Presidente). Es fácil suponer que esta norma, adoptada por consideraciones constitucionales, puede suponer un anquilosamiento en la adopción en la adopción y modificación de reglamentos, que forzosamente deberá pasar por el complejo sistema legislativo ruso. En cambio, la iniciativa puede corresponder a cualquier persona, estableciéndose un período de exposición pública del reglamento antes de su tramitación legislativa.
5. GOSSTANDART (hasta la fecha otro “Estado dentro del Estado”) pierde poder. Abandona sus competencias normativas y únicamente conserva ejecutivas, de control y de acreditación, sin quedar clara su participación en órganos de certificación acreditados.
6. La Ley deja abierta la cuestión de la obligatoriedad de la certificación de producto (en particular por parte de terceros, como ha sido la regla hasta la fecha). Será cada normativa técnica la que decida sobre la cuestión que regule, teniendo en cuenta que la

obligatoriedad de la certificación se dará en la medida en que sea necesaria para el cumplimiento de los fines de dichos reglamentos.

7. Al igual que hasta hora , en caso de que la certificación sea obligatoria, no se permitirá el acceso al territorio aduanero de la Federación Rusa de las mercancías que no posean el correspondiente certificado.
8. Se separan las funciones del órgano de certificación y del laboratorio que lleva a cabo los ensayos. Las solicitudes de certificación se dirigirán al primero y los laboratorios no deben en ningún caso entrar en contacto directamente con el solicitante ni siquiera conocer sus datos.
9. Se conserva el marcado de los productos en los términos del régimen actual.
10. Se establece un plazo de siete años (hasta 1.07.2010) para la adopción de los reglamentos técnicos. De no adoptarse, perderán su vigencia los estándares rusos existentes y el sector afectado podría quedarse sin regulación.

En resumen la nueva ley es claramente menos intervencionista y desde luego más clara que el régimen existente aún en la actualidad. Sin embargo, es pronto para saber si su aplicación práctica no quedará en nada, como ha ocurrido en alguna ocasión en este ámbito, lo que sería el caso si los reglamentos técnicos se dedican a reproducir las normas actuales. Es de destacar el larguísimo procedimiento de la adopción de reglamentos técnicos y la posibilidad de que , como los actuales, sean adoptados según los intereses de las empresas rusas y se conviertan en la barrera comercial que son actualmente.

VII. ANEXOS

En este punto, vamos a incluir información complementaria que puede ser de utilidad para el empresario español de la piedra natural. Los apartados que vamos a incluir son:

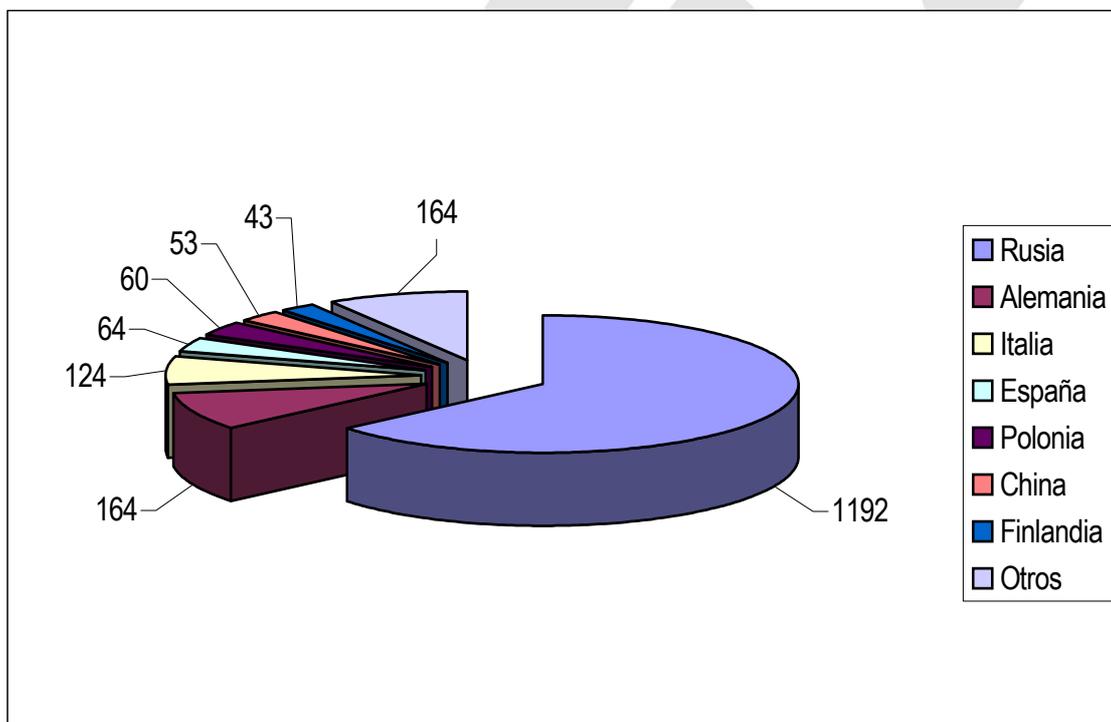
- Ferias del Sector.
- Revistas Sectoriales.
- Direcciones de contacto de distribuidores de piedra natural

VII.1. FERIAS DEL SECTOR.

La feria rusa de mayor importancia por número de participantes y por presencia internacional es sin duda "BATIMAT-MOSBUILD". Incluimos el Informe de la feria del año 2003 para dar una idea más concreta del ámbito y alcance de este evento.

Batimat MOSBUILD 2005 (www.mosbuild.com)	
FERIA:	9ª FERIA INTERNACIONAL DE LA CONTRUCCIÓN BATIMAT-MOSBUILD
LUGAR DE CELEBRACIÓN:	Moscú (Rusia)
FECHAS:	Del 4 al 7 de abril.
RECINTO:	Expocenter (www.expocentr.ru) Krasnopresnenskaya Naberezhnaya 14 Krocus-Expo Krasnogorsk, p/o «Krasnogorsk-4», 65-66 km MKAR Superficie total de 95000 m ²
ENTIDAD ORGANIZADORA:	ITE Group Plc 105 Salusbury Road London NW6 6RG Tel.: (44)020 7596 5000 Fax: (44)0207596 5111 E-mail: enquiry@ite-exhibitions.com URL: www.ite-exhibitions.com
FRECUENCIA:	ANUAL
PROXIMA EDICION:	4-7 de abril de 2006

EXPOSITORES:



PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA:

Pabellón Oficial del Instituto Español de Comercio Exterior. En esta ocasión el Pabellón Oficial ocupó una superficie de 1.818 m², en los que se dieron cita un total de 60 empresas, 54 de las cuales son exportadores de pavimentos y revestimientos cerámicos. Comparando estos datos de participación con los de la pasada edición constatamos un aumento del 33% en la superficie ocupada y de más del 25% en el número de empresas participantes, lo cual es indicativo de la creciente importancia que tiene el mercado ruso para el sector azulejero español.

VALORACIÓN

Batimat es sin duda la feria más importante y el acontecimiento de referencia del sector de materiales de construcción en la Federación Rusa y los países del entorno. Es una feria de fabricantes (rusos y extranjeros) a la que acuden distribuidores, grandes y pequeños de todos los rincones de Rusia. Es muy abundante también la presencia de diseñadores y arquitectos a quienes por costumbre (a nuestro parecer errónea) no se les suele prestar demasiada atención.

Además de ésta, existe un completo calendario de ferias dedicadas a los materiales de la construcción, arquitectura y diseño, tanto en Moscú, como en otras regiones. Vamos a destacar las más importantes, primero de la capital y luego del resto de ciudades del país. Realizaremos una ordenación por recintos feriales en que se celebran las diferentes ferias:

BALTIC BUILDING WEEK

Temática y sectores representados: Materiales de construcción en general. Está organizada en 9 áreas temáticas: Build, Hardware, Windows&Doors, Flooring, Heat&Vent, Interiors, Decotex, Ceramic&Stone, Santechnica.

Valoración: Buena. Se trata de la segunda feria del sector en importancia de la Federación Rusa. Su alcance es muy local limitado a la región de San Petersburgo y áreas adyacentes del noroeste del país. La presencia extranjera es escasa. Tile of Spain participó en la edición de 2004 y 2005 con un stand informativo.

Fechas de la próxima edición: 13.09.05 – 16.09.05

Lugar de celebración: LENEXPO (www.lenexpo.ru)

Organizador : ITE (www.ite-expo.ru) y Primexpo (www.primexpo.ru)

STROYSIB – 2006

Temática y sectores representados: Materiales de construcción. Importante presencia de materiales cerámicos de revestimiento.

Valoración: Buena. La feria se celebra en un recinto ferial muy incómodo y pequeño para las dimensiones actuales de la feria. Según algunos especialistas es la segunda feria del sector de Rusia por volumen de negocio. En cualquier caso, se trata de la feria más importante en toda la parte asiática de Rusia.

Fechas de la próxima edición: 07.02.06 - 10.02.06

Lugar de celebración: Sibirskaya Yarmarka (www.sibfair.ru)

Organizador : Sibirskaya Yarmarka

Tel.: +7(3832) 106290, 255151

Fax: +7 (3832) 259845

E-mail: welcome@sibfair.ru

Pagina web: www.sibfair.ru

STROYTEKH 2006

Temática y sectores representados: Materiales de construcción. Importante presencia de materiales cerámicos de revestimiento. Está organizada en siete secciones:

SWE - puertas y ventanas, (www.windowsdoors.ru)

Baustein Piedra Natural y Cerámica. (www.baustein.ru)

Betonekh - cemento y hormigón. (www.betonexpo.ru)

RFI -Techos y aislamiento. (www.roofexpo.ru), Sistemas de aislamiento térmico de fachadas

Caflex: alfombras y revestimiento de suelos. (www.floorcovers.ru) suelos)

Salón "Luz e Interiores". (www.lightexpo.ru)

WallDeco, decoración de interiores, especialmente paredes y techos. (www.walls-ceilings.ru)

Valoración: Regular. La feria está intentando en vano convertirse en una alternativa a Batimat como evento del sector de materiales de construcción. La presencia de pavimentos y revestimientos cerámicos es muy escasa al igual que la participación extranjera.

Fechas de la próxima edición: 28.02.06 – 4-03.06

Lugar de celebración: Sokolniki (www.exposokol.ru)

Organizador: ALLEXPO (www.allexpo.ru)

Tel.: +7-095-2689511 Рузавина Татьяна Анатольевна

Fax: +7-095-2689914, 1053497

E-mail: rta@mvk.ru

Contacto: Tatiana Anatolevna Rusavina

Página web: www.stroytekh.ru

VII.2. REVISTAS SECTORIALES

A continuación, recogemos un resumen de revistas de potencial interés para el sector de los revestimientos cerámicos. Realizamos una distinción entre las revistas orientadas al segmento "gran público" o "doméstico" y las orientadas a profesionales del sector de la decoración, diseño y arquitectura.

- ORIENTADAS AL SEGMENTO "DOMÉSTICO"

Chastnaya Arkhitektura – Частная Архитектура (Arquitectura Privada)

117261 Moscú (Rusia)

Ul. Vavilova, 65^a, oficina 1207

Tel: 7095 7190538

Fax: 7095 234 4357

E-Mail: editor@lans-media.ru

www.lans-media.ru

Revista de arquitectura-construcción que se comenzó a publicar desde el año 1994 Se edita 9 meses al año con una tirada de 48.000 ejemplares por edición.

Cada 4 meses publica un especial "Gran Catálogo de Proyectos" que recoge de manera periódica una media de 200 proyectos de viviendas residenciales, acerca de los cuales es posible obtener todo tipo de información (documental, sobre los trabajos realizados...)

Kukhni i Vannye komnaty – Кухные и Ванные комнаты (Cocinas y Baños)

Pechatnikov per. 18, str 2
103045 Moscú (Rusia)
Tel: 7095 9213904
Fax: 7095 9211379
Email: kvk_magazine@mtu-net.ru

Revista especializada en la decoración de aquellos espacios de la casa tradicionalmente vinculados al mundo del revestimiento cerámico. La tirada mensual de la revista es de 50.00 ejemplares.

MATERIAL

117335, Moscú (Rusia) apdo. Correos 20
Tel: 7095 7190605
E Mail: news@material.ru
www.material.ru
Tirada: 30.000 ejemplares/mes

Revista dedicada al mundo de los materiales de acabado interior y exterior, fuente de información para aquellos que deciden hacer reformas en sus viviendas, acerca de materiales, marcas, nuevos diseños, usos, aplicaciones, etc.

Publica además suplementos dedicados a temas concretos y llamados "Dossier para arquitectos y diseñadores". De especial interés para nuestro sector son el que se dedica a revestimiento de suelos y el de piedra y azulejo.

Mir i Dom – Мир и Дом

125252, Moscú (Rusia) Apdo. Correos 8
Tel: 7095 9438661
Fax: 7095 9435289
E mail: miridom@sovintel.ru
www.miridom.ru

Revista del mundo del interiorismo, arquitectura y diseño. Se edita en Finlandia con una tirada aproximada de 50.000 ejemplares. La misma casa editorial de Mir i Dom (Elita Publisher) publica también una revista llamada "Inmuebles de Elite", una revista también dedicada a los interiores orientada a alto stánding.

SALON INTERIOR

117036, Moscú (Rusia)

Ul. Shvernika, 4
Tel: 7095 9334343
Fax: 7095 9375215
E mail: postmaster@salon.ru
www.salon.ru
Tirada: 70.000 ejemplares/mes

Una de las revistas más prestigiosas y veteranas (año 1994) en el mundo de la decoración y diseño de interiores. Pese a dirigirse al público general, recoge trabajos de los más prestigiosos arquitectos y diseñadores. La misma editorial de SALON INTERIOR publica otras revistas temáticas del mundo de la decoración:

“Ideas de su hogar”, www.ivd.ru
(Идеи вашего дома), de talante más “práctico”, dirigido a los que desean hacer reformas en su casa (tirada de 100.000 ejemplares/mes)

“4 Habitaciones” (Четыре комнаты), revista dedicada al diseño y estructuración de interiores, recogiendo consejos de diseñadores de interior (tirada de 30.000 ejemplares/mes)

INTERER I DIZAIN – ИНТЕРЬЕР И ДИЗАЙН (Interior y Diseño)

111250, Moscú (Rusia)
Ul. Krasnokazarmennaya, 12, a/ya 14
Tel: 095 361 99 27
Fax: 095 918 14 49
E-Mail: prnsrv@interovapress.ru

Revista de estilo similar a STUDIO, quizás con mayor presencia de mueble en sus páginas. Su tirada es de 80.000 ejemplares al mes. Esta revista publica además, de manera periódica, especiales dedicados a temas concretos: Especial cocinas, Especial cuartos de baño, etc.

NOVIY DOM (Nuevo Hogar)

101000, Moscú (Rusia)
Starosadskiy Per., 5, str. 5
Tel: 095 925 14 34
Fax: 095 928 48 14
E-Mail: info@new-house.ru
www.new-house.ru

Otra publicación veterana (se publica desde 1994) dentro de las revistas de decoración en Rusia. Trata tanto diseño de interior, arquitectura y construcción, como de exteriores (jardinería).

Ofrece además, servicios de asesoramiento en diseño de interiores y exteriores, e incluso ofrece cursos de formación en estas materias.

Cuenta con una tirada de 50.000 ejemplares al mes y unos 5.000 suscriptores. Salen 8 números al año.

DOMOVLADELETS (El dueño de una casa)

Moscú (Rusia)

Ul. Gostinnaya, 3, corp.11

Tel / Fax: (095) 482 10 36

E-Mail: dom@cityline.ru

Revista dedicada a todo lo relacionado con el espacio doméstico . Cuenta con secciones de arquitectura, construcción, diseño, etc.

POD KLYUCH - ПОД КЛЮЧ (bajo llave)

191002 San Petersburgo

Ul. Razezhaya, 9

Tel: (812) 325-3595.

Fax: (812) 315-4186

E-Mail: media@es.ru

www.es.ru

Revista de diseño interior. Con una tirada de 30.000 ejemplares (revista bimensual), se difunde principalmente en San Petersburgo y su región,

SOVREMENNY DOM – СОВРЕМЕННЫЙ ДОМ (casa actual)

125167 Moscú

Leningradsky Prospekt, 47

Tel: 095 795 0232

E-Mail: mail@sovremdom.ru

www.sovremdom.ru

Revista de decoración y arquitectura, con proyectos de construcción para casas de campo y pisos (apartamentos). Incluye apartado de noticias acerca de arquitectura, consejos de especialistas en diseño interior, apartados sobre materiales, instrumentos...

La tirada es de 40.000 ejemplares y tiene 900 suscriptores. Su periodicidad es de 10 números al año. Posee suplementos y especiales de manera periódica acerca de temas concretos: proyectos, exterior, etc.)

KERAMIKA, PLITKA I VANNAYA KOMNATA – КЕРАМИКА, ПЛИТКА И ВАННАЯ КОМНАТА
(Cerámica, azulejo y cuarto de baño)

190000 San Petersburgo
Ul. Zheleznovodskaya, 3
Tel: 812 325 46 92
E-Mail: alruz@mail.ru

Una revista pionera en la temática de cerámica y azulejo. En la redacción colabora la italiana Faenza Editrice, lo cual ayuda a que el contenido y los temas tratados sean especialmente interesantes. Habla de novedades, técnicas, modelos, etc, en el mundo del azulejo. Sale mensualmente y su tirada es de 40.000 ejemplares.

DOM – ДОМ (CASA)

127018 Moscú
Ul. Polkovaya, 17
Tel: 095 289 52 55
E-mail: publishers_gefest@mtu-net.ru

Revista dedicada a las reformas del hogar y con una orientación muy práctica, puesto que se dedica en particular a consejos para las personas que se decidan a reformar ellos mismos. Se publica mensualmente y su tirada es de 70.000 ejemplares.

KRASIVIE DOMA – КРАСИВЫЕ ДОМА (casas hermosas)

Prosp. Mira, 101 of. 600
Tel: 095 287 83 81
E-Mail: adv@houses.ru
www.houses.ru

La Editorial de Krasivye Doma publica además otras revistas dedicadas al mundo de la decoración y el diseño interior. Krasivie Doma sale 8 veces al año y tiene una tirada de 40.000 ejemplares, de los cuales a la venta al por menor se vende el 90% y el resto por suscripción. Krasivye Doma se dedica principalmente a las casas “exentas”, a todos los aspectos vinculados a las reformas, diseño, etc.

El resto de publicaciones de esta Casa Editorial son:

Krasivie Kwartiry, que sale 6 veces al año y se dedica a apartamentos.

Basseyny i Sauny (que describimos aparte, por dedicarse en exclusiva a decoración de baños)

Derevyanny Doma, Casas de madera, sale dos veces al año.

Dom i Sad, Casa y Jardín

100 proektov kottedzhey, publica en exclusiva proyectos (2 veces al año)

EVROSTROY – EBPOCTPOЙ (Construcción a la europea)

197101 San Petersburgo

Ul. Rentgena, 4

Tel: 812 234 57 33

E-Mail: evrostr@gskaudit.spb.ru

Revista dedicada a las tecnologías, instrumentos de construcción y reformas, así como a los materiales de acabado y construcción vinculados a ellos. Sale 5 veces al año y su tirada es de 30.000 ejemplares.

LUCHSHYE INTERERY – ЛУЧШИЕ ИНТЕРЬЕРЫ (Los mejores interiores)

193012 Moscú

B. Cherkassky Per., 2/10

Tel: 095 797 89 39

Fax: 095 924 60 40

E-Mail: best@warner.ru

Revista dedicada a los interiores de los espacios habitables. Habla de diseño, pero también de materiales y elementos de decoración relacionados con el interior de las viviendas. Su tirada aproximada es de 40.000 ejemplares al mes.

- ORIENTADAS A LOS PROFESIONALES DEL SECTOR

ARKHITEKTURA. STROYTELSTVO.DIZAIN – АРХИТЕКТУРА.СТРОИТЕЛЬСТВО.ДИЗАЙН
(Arquitectura. Construcción. Diseño)

Moscú (Rusia)

101999 Moscú

Granatniy Pereulok, 3

Tel: 095 291 3753 / 43 46

Email: masa@co.ru

Esta revista antes se llamaba "Arquitectura en la URSS", actualmente se edita por MASA, Unión de Arquitectos que agrupa a las de los países de la CEI. Se trata de una publicación que recoge las noticias más relevantes del sector de la construcción y arquitectura en los países de la Antigua URSS y es un medio de difusión de nuevos proyectos, tecnologías y materiales dentro del mundo de la construcción en la CEI.

Su tirada es de 10.000 ejemplares y tiene 1.000 suscriptores.

ARKHITEKTURA I STROITELSTVO ROSSII – АРХИТЕКТУРА И СТРОИТЕЛЬСТВО РОССИИ
(ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN EN RUSIA)

101000 Moscú (Rusia)
Ul. Myasnitskaya, 40, str. 6
Tel: 095 921 93 83

Revista mensual dedicada a la construcción, el urbanismo, la arquitectura, de interior y exteriores (jardines, etc.), la ecología y el diseño. Incluye, de manera trimestral, un suplemento con noticias de arquitectura extranjera, urbanismo, etc. También tiene secciones de mueble. La tirada de la revista es de 5.000 ejemplares

Tiene un homólogo a nivel más local, Moscú, que a continuación describimos.

ARKHITEKTURA I STROITELSTVO MOSKVY – АРХИТЕКТУРА И СТРОИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ (ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN EN RUSIA)

103009 Moscú
Voznesensky per., 20
Tel: 095 202 91 16
Fax: 095 299 63 08

Arquitectura y Construcción en Moscú, sale cada dos meses con una tirada de 5.000 ejemplares y suscripción de 370.

ARKHITEKTURNIK BESTNIK – АРХИТЕКТУРНИК ВЕСТНИК (Boletín de Arquitectura)

123056 Moscú (Rusia)
Ul. 2ya. Brestskaya, 5, com. 1015, 1016
Tel/Fax: 095 251 69 26
Email: archiv@aha.ru
www.uar.ru/av

Revista veterana en el panorama ruso (se publica desde 1992). Se dedica a las más diversas cuestiones dentro del mundo de la arquitectura tanto en Rusia como en el extranjero. Su tirada es de 2.500 ejemplares.

KAMEN & BIZNES – КАМЕНЬ & БИЗНЕС (Piedra y Negocios)

101000 Moscú, a/ya 761

Tel: 095 235 67 17 / 73 40

Email: atoll@dol.ru

Revista científico-técnica dedicada a especialistas en el ámbito de la extracción y transformación de la piedra natural, así como a la posterior transformación y elaboración de la misma con objeto de su uso en la construcción y la arquitectura.

PROEKT ROSSIYA – ПРОЕКТ РОССИЯ (Proyecto Rusia)

125047 Moscú (Rusia)

Triumfalnaya Ploschad, 1, ofis 904

Tel: 095 251 80 47, 232 39 70

Email: project_Russia@mtu-net.ru

Revista profesional de arquitectura, diseño y tecnologías de construcción. Su tirada es de 10.000 ejemplares y sale 4 veces al año.

FORMULA STROITELSTVA – ФОРМУЛА СТРОИТЕЛЬСТВА (Formula Construcción)

Moscú

Tikhoretskiy Bulvar, 1, str. 5

Tel: 095 785 34 90, 785 34 93

Revista dedicada a los problemas que rodean el mundo de la arquitectura y la construcción. Trata aspectos económicos, técnicos y legales. En cada número se presentan proyectos de inversión y técnicos, así como de materiales y equipamiento.

BASSEYNY I SAUNY – БАСЕЙНЫ И САУНЫ (Baños y Saunas)

129085 Moscú

Prosp. Mira, 101 of. 600

Tel: 095 287 83 81

E-Mail: adv@houses.ru

www.houses.ru

Como su propio nombre indica, es una revista consagrada a la decoración, técnica y equipamiento del cuarto de baño y las saunas. Se orienta a arquitectos, constructores y diseñadores. Salen 5 números al año con una tirada de 30.000 ejemplares.

TEKHNOLOGII STROYTELSTVA – ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА (Tecnologías de la construcción)

103062 Moscú
Podsosensky per., 25
Tel: 095 917-2699
Fax: 095 917 21 45
E-mail: info@ard-center.ru
www.ard-center.ru

Revista especializada en trabajos y tecnologías de construcción, reforma y acabado. Su tirada es de 15.000 ejemplares y cuenta con 3.500 suscripciones. Es bimensual. Se publica desde 1998, pero está adquiriendo rápidamente una buena reputación en el mundo de arquitectos y diseñadores.

STROYTELNAYA GAZETA – СТРОИТЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА (Revista de la construcción)

101973 Moscú
Furkasovsky Per., 12/5
Tel: 095 923 42 24

Se trata de una revista mensual de formato grande (A3) dedicada a todos los aspectos interesantes para los profesionales del sector de la construcción. La revista es muy antigua (fundada en el año 1924) y trata desde temas de política de construcción, colaboración internacional, fóruns, aspectos científicos... hasta aspectos relacionados con materiales y tecnologías a nivel más práctico.

La tirada es casi completamente recibida por suscriptores (más de 20.000)

STROITELSTVO - СТРОИТЕЛЬСТВО (Construcción)

105318 Moscú
Semionovskaya pl., 7, korp. 17 of. 603
Tel: 095 789 91 84
E-Mail: anc@ok.ru
www.ianc.ru

Revista oficial de la Unión Rusa de Constructores mensual se edita desde 2002. Los temas principales tratan de problemática de construcción de punto de vista de materiales de construcción, aspectos legales, financiación, I+D, consejos prácticos para los profesionales etc. La tirada es de 50.000 ejemplares.

VII. BIBLIOGRAFÍA.

VADIM KOVALEV. (2000): "Melodya Naturalnogo Kamnya". Remont i Stroitelstvo, Obzory. <http://www.remontinfo.ru>

PERSHIN, G.D. (2001): "Teorya i praktika dobychi i obrabotki prirodnogo kamnya". En Reshenie 1-oy Vserossiyskoy nauchno-tehnicheskoy konferentsii (Magnitogorsky Gosudarstvennyy Tekhnicheskyy Universitet).

COLLIERS INTERNATIONAL (2005): "Russia Real Estate Review". Colliers International. Moscú

INTERACTIVE RESEARCH GROUP (2005): "Economic Overview". Moscow. Enero 2005

GOSKOMSTAT (2004): Rossysky Statistichesky Ezhegodnik.. GOSKOMTAT ROSSII. Moscú.

GOSKOMTSAT (2005): Promyshlennost Rossii. GOSKOMTAT ROSSII. Moscú.

TEKHNOLOGII STROITELSTVO (2002): "Poly iz Naturalnogo Kamnya". Tekhnologii stroitelstvo: <http://www.ard-center.ru>

EUROPEAN CONSTRUCTION RESEARCH (2004): "Construction and Property in Russia 2003-2013". European Construction Research.

THAIN, G.UTOCHKIN,A. (2002): Russian Economic Overview. December 2002. Interactive Research Group: www.intrg.com

STROITELSTVO (2005) "Piedra natural en Rusia" nº 6-2005 Stroitelstvo www.ianc.ru

IG "Región"; Análisis de mercado de materiales de construcción; Abril 2005 www.realtyinvest.ru