

El mercado del mueble en Ucrania

El mercado del mueble en Ucrania

**Este estudio ha sido realizado por
M^a Isabel Cortés Such bajo supervisión de la
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de
España en Kiev**

03/ 2007

ÍNDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	Pág. 5
1.- INTRODUCCIÓN	Pág. 8
a) Situación Política	Pág. 8
b) Situación Económica	Pág. 9
2.- EL SECTOR DEL MUEBLE EN UCRANIA	Pág. 12
a) Características del Sector	Pág. 12
b) Subsectores relacionados	Pág. 18
c) Análisis de la competencia	Pág. 24
3.- ANÁLISIS DEL SECTOR	Pág. 26
a) Mueble de Cocina	Pág. 26
b) Mueble de Hogar	Pág. 31
c) Mueble de Oficina	Pág. 36
d) Instalaciones y Contracts	Pág. 44
e) Tendencias del mueble en Ucrania	Pág. 46
4.- OFERTA Y DEMANDA	Pág. 50
a) Análisis de la Oferta	Pág. 50
b) Análisis de la Demanda	Pág. 51
c) Publicidad y Promoción	Pág. 53

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

5.- DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA	Pág. 55
a) Canales de Distribución	Pág. 55
b) Principales puntos de distribución	Pág. 62
c) Transporte	Pág. 63
d) Barreras aduaneras	Pág. 63
e) La inversión extranjera en Ucrania	Pág. 64
f) Formación del Precio	Pág. 66
6.- PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	Pág. 68
a) Oportunidades y riesgos para la empresa española	Pág. 68
c) Opinión de expertos	Pág. 70
7.- RELACIONES COMERCIALES	Pág. 73
a) Procedimientos de importación/ exportación	Pág. 73
b) Requisitos para la exportación de muebles a Ucrania	Pág. 78
c) Marco legal	Pág. 79
d) Tarifas arancelarias aplicables	Pág. 80
e) Estadísticas de importación/ exportación	Pág. 88
f) Búsqueda de socio	Pág. 99
8) FERIAS DEL SECTOR	Pág. 102
9) REVISTAS ESPECIALIZADAS	Pág. 106
10) DIRECCIONES DE INTERÉS	Pág. 109
11) FUENTES CONSULTADAS	Pág. 115
12) ANEXOS	Pág. 116

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

1. RESUMEN

Ucrania es un país que ofrece oportunidades de comercio e inversión y, a su vez, muchos riesgos para la empresa extranjera. En las relaciones económicas y comerciales se deberá tener en cuenta tanto sus puntos fuertes como las debilidades del país.

Fortalezas de Ucrania:

- Ucrania es un país de gran extensión con casi 47 millones de habitantes.
- País en crecimiento y con alto potencial de desarrollo.
- La mano de obra es de bajo coste y cualificada.
- El país se encuentra en una situación estratégica geográficamente.
- La deuda del sector público se mantiene bajo control.

Debilidades:

- Inestabilidad legislativa
- Falta de transparencia
- Débil funcionamiento del sistema judicial
- Corrupción
- El desarrollo de la reestructuración del sector productivo está siendo muy lento y existe una alta concentración de productos de exportación. Se requiere medidas para una mayor diversificación de productos.
- Ucrania tiene una alta dependencia de Rusia en las importaciones de energía y en gran cantidad de exportación de metales.

2. PRINCIPALES CONCLUSIONES

El sector del mueble en Ucrania tiene mucho potencial de mercado. El mueble español tiene mucha aceptación debido a su diseño y calidad, especialmente en el mueble clásico. Existen empresas españolas muy bien posicionadas en el país y en continuo desarrollo. Su competidor directo, el mueble italiano, tiene más terreno ganado, entre otros motivos, porque invierten mucho más en promoción y tienen un mejor conocimiento de la cultura ucraniana. El diseño italiano es más apreciado que el español, pero el mueble español está compitiendo muy bien en calidad.

A continuación, resumiremos las principales conclusiones del estudio de mercado:

- 1) Es un buen momento para que las empresas españolas se planteen crear una fuerte imagen de marca en el país, puesto que el mueble español se considera de diseño y calidad. El diseño, tanto en el mueble moderno como en el mueble clásico, es muy importante.
- 2) Puede ser recomendable establecerse mediante una oficina de representación, que permita una mayor exploración de mercado y un mayor dinamismo, abarcando más territorio del país, sin limitarse a Kiev. En caso de realizarse alguna inversión, la experiencia en el país indica que no es recomendable crear Joint- Ventures, ya que existen bastantes casos en los que ha habido muchos problemas. Para una empresa española, la mejor manera de establecerse en Ucrania es con capital 100% español y que el director sea también español. Se debe de mantener el control lo máximo posible. Se recomienda utilizar asesoría jurídica para establecerse.
- 3) Ucrania no dispone actualmente de incentivos para la inversión extranjera. Las zonas económicas especiales con incentivos fiscales desaparecieron.
- 4) Las empresas ucranianas están empezando a utilizar las técnicas de marketing para posicionarse en el sector y no depender tanto de las importaciones. El mueble español debiera de invertir más en promoción para ganar terreno a sus competidores y establecerse en el puesto que se merece.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- 5) El mueble clásico español tiene mucha aceptación entre las capas más altas de la sociedad. La calidad en el servicio y el cumplimiento de los plazos de entregas son aspectos a mejorar muy importantes para una mejor percepción del mueble español en Ucrania. Algunos expertos ucranianos temen que se pierda esta tradición del mueble clásico debido a la falta de mano de obra cualificada, puesto que consideran que la situación del mueble español era mejor hace unos años. El factor diferencial del mueble español frente a la competencia es la exclusividad del producto, no siendo bien percibida la fabricación en serie.
- 6) No sólo es el mueble italiano la principal competencia del mueble español, sino que el chino se está imponiendo en el país. Tienen aceptación por los precios económicos y el diseño, puesto que la gran mayoría son copias de muebles españoles e italianos y se perciben como tales. Debido a que la sociedad ucraniana tiene gustos dispares, el mueble chino será aceptado por los jóvenes de las capas medias-bajas de la sociedad, siendo el español el más aceptado en el segmento más alto.

Como conclusión, añadir que el mueble español tiene muchas posibilidades de acrecentar su demanda en el país. Es aconsejable que las empresas españolas velen por el servicio al cliente y consideren a Ucrania como país preferente en sus exportaciones, puesto que existen empresas ucranianas que esperan todo el año a que lleguen ferias y misiones comerciales al país para volver a entablar negociaciones.

I ■ INTRODUCCIÓN

1. SITUACIÓN POLÍTICA DE UCRANIA

Las últimas elecciones parlamentarias de marzo de 2006 han supuesto la vuelta de Viktor Yanukovych, del partido de las Regiones, al cargo de Primer Ministro. El Presidente es V. Yushchenko, de Nuestra Ucrania, partido identificado con una línea más pro-occidental y llegó al poder con las elecciones que desencadenaron la llamada “Revolución Naranja”. Presidente y Primer Ministro pertenecen a dos partidos políticos distintos, lo cual hace necesario una cohabitación del poder, que no está resultando fácil.

La sociedad ucraniana presenta un alto grado de polarización en torno a lo pro-ruso y pro-occidental, que a su vez tiene una localización geográfica y una preferencia en la utilización del idioma ruso o ucraniano.

La ampliación de la UE ha hecho que Ucrania pase a ser un país estratégico geográficamente, al tener frontera tanto con la Federación Rusa como con la UE.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

La situación social de Ucrania en 2006 se expresa en las siguientes cifras:

Indicadores	Ucrania	Media regional	Media países emergentes
PIB per cápita (\$)	5430	7530	4300
Índice de desarrollo humano	0,766	0,806	0,697
Población Urbana (%)	68	64	43
Población menor de 15 años (%)	16	20	31
Teléfonos por cada 1000 Hab.	216	228	112
Ordenadores por cada 1000 Hab.	19	73,4	28,4

Fuente: Bussiness Monitor International

2. SITUACIÓN ECONÓMICA DE UCRANIA.

La economía ucraniana continúa en una fase expansiva en su crecimiento del producto y se prevé que eso siga así en el medio plazo. Aunque en 2005 el crecimiento del PIB experimentó una importante desaceleración y creció un 2,6% solamente, en 2006 se ha recuperado más de lo esperado y ha alcanzado el 7%. Esto muestra que el impacto negativo de la subida del precio del gas en un 95% ha sido digerido sin mayores dificultades y da esperanzas a que la subida para el año 2007 pueda también absorberse. Esta recuperación superior a la esperada se debe a la fortaleza de la demanda interna, con un crecimiento del consumo récord del 19,7% y del capital fijo de un 8,2%, en el primer semestre del año. El crecimiento de la demanda interna ha venido promovido por las subidas salariales y la bajada de los tipos de interés. También se ve favorecido por unas mejores condiciones exteriores, especialmente los precios de acero y la demanda externa de productos de maquinaria.

Las expectativas del gobierno de crecimiento para 2007 son de un 6,5%. El FMI es menos optimista y fija sus expectativas en un 4,5%, considerando que se verá negativamente perjudicado por los precios mundiales del acero y la subida de los precios del gas. Una estabilidad política y reformas económicas le afectarían positivamente. Igualmente una mayor eficiencia energética y una diversificación de las exportaciones así como una mejora del clima a la in-

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

versión beneficiarían dicho crecimiento, mostrándose ahora como factores limitativos del crecimiento a largo plazo.

El crecimiento a más largo plazo dependerá, en gran medida, del éxito del gobierno en llevar a cabo reformas estructurales en la industria pesada para empresas pequeñas y medianas y en servicios. La inversión en tecnologías de ahorro de energía deberá constituir una prioridad, así como mejoras radicales del clima de la inversión para animar a empresas a salir de la economía sumergida.

El nivel de producción y desarrollo económico presentan alta vulnerabilidad a los elementos externos, lo que revela las débiles estructuras económicas e institucionales. Los problemas económicos actuales incluyen presiones inflacionistas, un clima a la inversión poco favorable, diferencias significativas entre regiones y un ajuste estructural incompleto. El problema más reciente es el del fin de una época de energía barata y el encarecimiento a unas tasas que se acercan a las del mercado, que supondrá el cierre de empresas del sector metalúrgico y químicos, principales sectores de la exportación del país.

La evolución de los precios al consumo tuvo una tendencia ligeramente decreciente en 2005, cuando alcanzó el 10,3%, que supuso una reducción con respecto a 2004 cuando se situó en el 12,3 %. Sin embargo, en 2006, a pesar de que los planes eran reducirlo al 8,7%, se ha situado en el 11,6%.

En la economía ucraniana destaca el bajo nivel de salarios medios, no solamente comparado con los europeos, sino también con otros CIS, estando la media en torno a los 170 € mensuales, dependiendo de región y ciudad. No obstante, hay bastantes diferencias según región o ciudad. Además, está experimentando un fuerte crecimiento, de dos dígitos en términos reales. Este nivel de salarios no siempre refleja la renta disponible, ya que el pluriempleo es frecuente y la economía sumergida es alta.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

El crecimiento económico potencial de Ucrania se ve reflejado en la siguiente tabla:

Millones de \$	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Crecimiento económico(%)	5,2	9,6	12,1	2,6	7%	3,5
Inflación (%)	-0,6	8,2	12,3	10,3	11,6	10,9
Sector público (%PNB)	0,5	-0,9	-4,5	-2,0	-3,8	-2,7
Exportaciones	18,7	23,7	33,4	35,0	34,5	39,0
Importaciones	18,0	23,2	29,7	36,2	42,9	48,0
Balanza comercial	0,7	0,5	3,7	-1,1	-8,4	-9,0
Balanza de pagos	3,2	2,9	6,8	2,5	-3,7	-3,2
Deuda extranjera(%PNB)	46,7	47,5	4,2	46,2	51,9	58,6
Deuda exportación (%)	11,7	11,8	9,8	12,0	7,7	6,9

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

* Previsiones sacadas del Business Monitor Internacional.

Ucrania desea ingresar en la OMC en breve; para ello ha aprobado un paquete de leyes que supone la adaptación de su legislación a las exigencias de esta institución. Probablemente, se produzca dicha adhesión a lo largo de 2007. Posteriormente a la adhesión, se comenzarán las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre Ucrania y la UE .

II . EL SECTOR DEL MUEBLE EN UCRANIA

1. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR.

- Características del sector.

El sector del mueble en Ucrania ha crecido considerablemente en los últimos años. Este crecimiento se ha visto reflejado en los volúmenes de producción de las empresas ucranianas así como en las ventas, exportaciones, importaciones de muebles. Los expertos en el sector pronostican que este crecimiento seguirá en los años venideros. Las zonas de Ucrania donde se registra una mayor actividad comercial son las zonas de Kiev y Doneskt, aunque también se observa un crecimiento en otras zonas.

Ucrania es uno de los países que lideran el ranking de compradores de muebles a la Unión Europea y, concretamente, uno de los que más demanda el mueble clásico español. Algunas empresas de muebles de la Comunidad Valenciana acometen proyectos integrales de decoración en la antigua URSS tales como decoración de palacios e instalaciones públicas.

Las oportunidades de comercio e inversión en el mercado ucraniano son favorables para el mueble español debido a su economía en crecimiento y a sus 47 millones de habitantes. A pesar de que la adquisición de muebles occidentales no está al alcance de gran parte de la población, productos de diseño y calidad con gran valor añadido se demandan cada vez más.

En estos momentos, el mueble más utilizado en Ucrania destaca por sus componentes de papel y plástico. Son muebles muy espectaculares y de baja calidad. Al contrario que las clases más pudientes, que demandan mueble de madera maciza y muy elaborado. El consumi-

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

dor ucraniano se está empezando a interesar por muebles de muy alta calidad y diseños espectaculares, tanto de diseño moderno como clásico. En definitiva, el éxito actual reside en ofrecer mobiliario de cualquier estilo con componentes de originalidad.

- Situación actual y perspectivas.

Las empresas del sector de la madera y mueble españolas apuestan por el diseño y la calidad para hacer frente a la caída de las exportaciones registrada en los últimos años. Esta caída no afecta al mercado ucraniano, el cual tiene buena predisposición para las importaciones del mercado español. De hecho, son muchas las empresas ucranianas que se muestran interesadas en nuestros productos.

Existe una coyuntura favorable para la exportación del mueble español a Ucrania. La exportación de muebles españoles a Ucrania en el primer semestre del año 2006 creció el 2,9% respecto al mismo período del año pasado. En total, la importación de muebles en Ucrania aumentó el 17,1%, según el informe de resultados de comercio exterior difundido por la Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España (ANIEME).

Principales exportaciones españolas a Ucrania en 2005	
Producto	Valor (millones de Euros)
Baldosas y losas de cerámica	25,59
Coches de turismo y demás vehículos automóviles	8,77
Muebles y sus partes	4,39
Jabones, preparaciones para lavar	3,83
Remolques y semirremolques	3,09
Máquinas, aparatos y material eléctrico	2,77
Jugos y extractos vegetales	1,86
Preparaciones para sopas, potajes o caldos	1,74
Cueros	1,74
Antibióticos	1,64
Subtotal productos seleccionados	55,42
Total exportado	116,88

Fuente: ICEX

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

La mayoría de las empresas productoras admiten que tienen que realizar cambios en su estructura, en el diseño de sus producción y en la adquisición de nuevas tecnologías.

La participación de las empresas ucranianas en asociaciones es relativamente baja. La mayoría de empresas están inscritas a asociaciones locales o nacionales no especializadas por sectores. Las empresas más importantes en este sector son la Asociación Mebliderevprom (miembro a su vez de la Federación Europea de minoristas del Mueble, FENA) y la Asociación Ucraniana de Fabricantes del Mueble (fundada en 2001).

Los expertos indican que el crecimiento del sector y la apertura hacia nuevos mercados continuará en los próximos años. Se estima que el crecimiento en los subsectores del mueble de oficina, de hogar y especializado crecerá a un ritmo del 10-15 % anual. La reducción de la producción del mueble dirigido a los segmentos más bajos dará paso a la producción del mueble de clase media. Los consumidores se volverán cada vez más exigentes en términos de calidad y diseño. También se espera que el mercado de importación decrezca en los próximos años.

- Perspectivas del país:

Las construcciones residenciales ascienden a 15 millones de m2 anualmente. A principios de los 90 existían 300.000 viviendas de 50m2 cada una y, actualmente, se aproximan a los 6.000.000 de viviendas. En cuanto a la sociedad, durante los 5 últimos años el número de matrimonios, otro factor que influye en la demanda, ha sido de unos 315.000 por año, cuando anteriormente era de 440.000.

- Estructura y volumen de mercado del sector del mueble en Ucrania.

Lo expertos ucranianos del sector dividen el mueble, según su uso, en los diferentes sectores.

- Mueble de Hogar.
- Mueble de Oficina.
- Mueble especializado.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Sin embargo, dentro de cada división existen subdivisiones de especial importancia e interés.

El Mueble de Hogar comprende lo siguiente:

Productos	Descripción
Mueble ligero	Armarios, sillones, sofás, devanes, etc.
Mueble de salón	Mesas de café, aparadores, mobiliario para la TV, video y demás aplicaciones.
Mueble de cocina	Mesas y sillas de cocina, estanterías de cocina, etc.
Mueble de dormitorio	Camas, vestidores, armarios, etc.
Mueble para niños	Mesas, sillas, pupitres, armarios, etc.
Mueble de oficina de hogar	Mesas, sillas, escritorios, etc.
Otros	Armarios, librerías, mesas de café, espejos, mobiliario de baño, etc.

El Mueble de Oficina Comprende:

Productos	Descripción
Sillones y sillas	Sillones de oficina y sillas de oficina.
Mueble de trabajo	Escritorios, cajones, estanterías, etc.
Mueble Ejecutivo	Sillones, escritorios, estanterías, cajones, etc.
Mesas de ordenador	Mesas de ordenador
Accesorios	Accesorios

Los expertos ucranianos del sector dedican un apartado exclusivo al *mueble especializado*.

Este mueble comprende lo siguiente:

Productos	Descripción
Mobiliario para tiendas y supermercados.	Estanterías, expositores, mostradores, etc.
Mobiliario para hoteles.	Camas, cajones, armarios, mesas de noche, etc.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Mobiliario para bares y restaurantes.	Taburetes, armarios, mesas, etc.
Mobiliario para centros educativos.	Pupitres, mesas, tablones, etc.
Mobiliario para instituciones médicas y laboratorios.	Mesas, camas, mamparas, etc.
Mobiliario para teatros y empresas de entretenimiento e instituciones culturales.	Mesas, sillas, armarios.
Mobiliario para peluquerías y salones de belleza.	Sillas y demás para peluquerías y salones de belleza.
Mobiliario para automóviles	Asientos para coches y camiones, aviones, ferrocarriles, etc.

Los materiales más utilizados para la fabricación de mueble son la madera, metal, cristal, plástico, piedra, bambú, mimbre y similares y otras combinaciones de materiales.

- Volumen de producción entre 2000 y 2004.

De acuerdo con los datos obtenidos por el Comité Nacional de Estadística, la producción de mueble en Ucrania se encuentra en crecimiento continuo. Se puede observar en la siguiente tabla:

Volumen de Producción en Ucrania en Grivnas (UAH)

Años	UAH
2000	614. 056
2001	807. 217
2002	935. 069
2003	1. 269. 868
2004	1. 748. 163, 9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

Como podemos observar, la producción de mueble en Ucrania se ha incrementado casi 3 veces desde el año 2000 hasta el 2004. El crecimiento fue especialmente notable a partir del 2001.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

En cuanto a la tasa de crecimiento de producción en términos monetarios, el Instituto Nacional de Estadística Ucraniano afirma que disminuyó desde un 29,5% en 2004 hasta un 22,4 % en 2005.

Denominación	2004	2005		
	Año	1er semestre	2º semestre	Año
Fabricación de madera y componentes.	25%	22,0%	20,6%	19,5%
Fabricación de muebles	29,5%	26,3%	26,2%	22,4%

Fuente: Asociación Ucraniana de Fabricantes del Mueble.

Una reunión mantenida entre 117 empresas del sector definió las empresas ucranianas fabricantes de mueble con mayor potencial de producción. Son las siguientes:

- Nowy Styl Ukraine
- Gerbor Holding and BRW- Ukraine
- Merx
- Eno-Mebli Ltd
- Modern- Expo Ltd.
- UKRYUG Ltd
- Enran CJSC
- Progress OJSC
- Klasum Factory Ltd.

En cuanto al volumen de ventas de las empresas ucranianas que centran en el sector del mueble su principal actividad productiva, las cifras hasta 2004 fueron las siguientes:

	2000	2001	2002	2003	2004
Mueble	886.820,7	1.335.532,7	1.339.362,5	1.997.520	2.781.773,1
Sillas y asientos	47.889,5	246.839,3	265.605,3	360.956,8	526.374,9
Mobiliario para oficinas y tiendas	278.365,2	336.203,5	283.121,7	472.846,3	595.983,6
Mobiliario de cocina	68.301,4	47.899,6	44.575,7	63.626,8	70.325,1
Otro tipo de muebles	486.838,3	685.283,3	771.087,8	1.062.681,9	1.531.272,4
Camas	5.426,3	19.307	34.972	37.408,2	57.817,1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

2. SUBSECTORES RELACIONADOS

- **El sector Textil en Ucrania.**

El sector textil en Ucrania se caracteriza por tener una larga tradición. Más del 50% de la industria textil soviética se localizaba en Ucrania, el Oeste de Ucrania era uno de los mayores centros productivos de la Unión Soviética. Ucrania está situada geográficamente en un entorno favorable, próximo a los mercados europeos y limitando con varios países de la UE. Cuenta con mano de obra barata que proporciona una significativa ventaja a la industria. Los núcleos productivos más importantes del sector textil se encuentran en Lviv y en Kiev.

Algunas estimaciones indican que el número de empresas extranjeras que trabajan en Lviv gira en torno a 100. Las empresas occidentales están utilizando las estructuras baratas y alcanzando un buen margen de beneficio. Los costes de producción en Ucrania son aproximadamente el 50% más bajos que en Polonia.

De acuerdo con las estadísticas nacionales, el sector textil en Ucrania emplea a 200.000 personas. De esas personas, aproximadamente 70.000 son trabajadores legalmente reconocidos en el sector textil. Existen bastantes escuelas encargadas de formar a estos trabajadores y combinan sus estudios con estudios de management, alcanzando un aceptable nivel de eficiencia.

- Componentes del sector textil.

El sector textil se compone de los siguientes subsectores:

- Empresas manufactureras. De tejidos y no tejidos.
- Fábricas de teñido.
- Cosido. Producción de camisetas, vestidos, blusas, pantalones, chaquetas, etc).
- Géneros de punto.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- El sector después de 1991. La historia post-comunista.

La desintegración de la Unión Soviética y el colapso de la economía centralizada afectaron significativamente al sector de la industria textil en Ucrania. Muchas de las empresas fueron separadas de sus compañeros de negocio, no pudieron adaptarse a las nuevas exigencias del mercado y fueron sustituidas por otros productos de importación de mejor calidad porque las empresas locales empezaron a producir a muy baja capacidad. Las empresas ucranianas se quedaron en una muy baja posición competitiva.

La cuota de la industria ligera, incluyendo la fabricación de ropa y zapatos, gira en torno al 0,8% del total de la producción. En el 2005 año la producción aumentó un 12% más que en 2004. Esto se produjo como consecuencia de que las empresas occidentales empezaron a interesarse por el mercado ucraniano, subcontratando empresas locales. Hoy en día, el sector textil ucraniano es uno de los que mayor crecimiento tienen en Ucrania.

- Oportunidad para la empresa española.

La mano de obra ucraniana es muy barata. Sin embargo, las empresas no tienen suficiente tecnología de calidad ni los conocimientos empresariales necesarios para llevar el negocio. Por ello, si la empresa española puede introducir nueva maquinaria en el país y nuevas formas de producción, podría tener una oportunidad de inversión. En 2005 bajaron los aranceles significativamente para la importación de textil, lo que ha supuesto un gran aumento de las importaciones.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- **El sector de la Iluminación en Ucrania.**

En el año 2001 se inició un programa en Ucrania llamado "La lámpara de Ilich" que pretendía poner luz en cada hogar de Ucrania instalando una lámpara en cada casa. Es ese mismo año y después de este hecho se vendieron 45 millones de dólares de productos de iluminación de todos los precios. Esto supuso unas ventas del 15-20% del volumen total del mercado.

- **Importaciones.**

Las importaciones de productos de iluminación en Ucrania procedentes de países miembros de la UE, en el año 2005, alcanzaron los 8 millones de dólares. Se puede decir que el 70% de productos de iluminación del mercado ucraniano fueron importaciones. Las importaciones proceden fundamentalmente de Italia, Polonia, China y Rusia. En la actualidad, también se importan productos de Turquía, cuyo precio es más bajo y su diseño tiene mucha aceptación entre los consumidores ucranianos. Sin embargo, las importaciones son cada vez menores. Las predicciones indican que, para el año 2007, las importaciones habrán disminuido hasta un 15%. En un futuro no muy lejano, se pretende que las importaciones no supongan más del 20% del mercado.

Cabe mencionar que la mitad de las importaciones que se realizan a Ucrania son "no oficiales", es decir se exportan con destino a otro país y después llegan al mercado ucraniano sin pasar los trámites aduaneros establecidos, con el objetivo de evitar pagar impuestos. El que los precios sean bajos es muy importante para un gran sector de la población ucraniana, de bajo poder adquisitivo.

Debido a la creciente demanda de aparatos de iluminación en el país, son muchas las empresas ucranianas que se están especializando en este sector. Las empresas productoras de lámparas se localizan en el norte de Ucrania. Muchos de estos productos se componen de elementos importados de Rusia y Bielorrusia. Actualmente existen alrededor de 62 empresas fabricantes de lámparas "ilustres". El tipo de lámpara "ilustre" consiste en una lámpara elaborada y con mucha ornamentación que se encuentra habitualmente en los hogares ucranianos. Hoy en día existen alrededor de 300 empresas de iluminación en Ucrania.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- Clasificación.

En el mercado de iluminación en Ucrania existen alrededor de 50 tipos de productos diferentes. No obstante, se puede hacer una clasificación en los siguientes grupos:

- Productos de iluminación doméstica.
- Productos de iluminación para trabajos de instalación (son productos de mayor tecnología).
- Productos de iluminación exterior

El diseño es una herramienta que utilizan las empresas para diferenciarse de su competencia, ya que cada vez son más las empresas que se dedican a este negocio. Los productos clásicos de iluminación siguen siendo los más demandados.

- **La industria de la madera en Ucrania**

Ucrania fue uno de los principales centros de producción de la industria de la madera en la Unión Soviética. Las materias primas, instalaciones, tradiciones, instituciones educativas y la mano de obra necesaria para este trabajo están concentradas en Ucrania.

La industria maderera ucraniana resucitó después de la crisis de la industria en los años 90 siendo, hoy en día, uno de los sectores de mayor crecimiento de Ucrania. Esto no se debe únicamente a las exportaciones a Europa de madera procesada, sino que fue el resultado del crecimiento del mercado doméstico de la madera y otros productos derivados.

- Procesamiento de la madera.

De acuerdo con las estadísticas oficiales de 2005, existen 3.653 empresas madereras y del mueble en Ucrania. Fuentes no oficiales estiman que este número podría duplicarse. Esto se debe a que muchas empresas madereras de nueva creación son pequeñas y medianas y no están registradas legalmente o no declaran el tratamiento de la madera como su principal actividad. Las empresas madereras se concentran al oeste de Ucrania.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

La creciente producción de los productos derivados de la madera no recibe el status de *producción maderera* presentada con datos oficiales.

Muchas de las empresas integrantes en el sistema quebraron después de la crisis de los 90 porque no pudieron adaptarse a las exigencias del nuevo mercado. Las empresas supervivientes del antiguo sistema infrautilizan su capacidad de producción, que gira entorno al 45%. La industria maderera todavía se está recuperando de esta crisis.

En el 2002 Ucrania procesó únicamente 1,9 millones de m3 de madera aserrada y produjo 103,4 m3 de chapado. Comparado con 1990, el output fue de 7,4 millones de m3 de madera aserrada y 169.000 m3 de chapado. El desarrollo de la industria del mueble fue devastador en el período de 1990 al 2002. Sin embargo, no hay escasez de madera en el mercado doméstico.

Después de la recuperación de la crisis, el aumento de la producción de madera se observa claramente en la siguiente tabla. Los datos son en Millones de Euros.

Año 2004	Año 2005	Año 2006
250- 270	300- 320	400

Datos: Revista *Bizhnes*

Existen 13 empresas en Ucrania que producen aglomerado, 14 empresas que producen contrachapado, 2 empresas que producen tablas de fibra y únicamente una empresa que produce MDF (Tabla de fibra de densidad media). Esta última empresa se llama NOVA y se estableció a finales del año 2000 en Ternopil, al oeste de Ucrania. Para la producción de contrachapado, las empresas ucranianas usan abedul, aliso y haya. En la producción de fibra y aglomerado se usa madera de diferentes tipos de árboles como el pino o el abeto. Las tablas de fibra apenas se producen en Ucrania. Sólo dos compañías fabrican este producto, FUNPLIT (Kiev) y UNIPPLIT (Vigota). En el 2005 el volumen de tablas de fibra producidas llegó a 19.930 m2.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Los productores que están dentro de la cadena de suministro están experimentando un crecimiento importante en la producción. Este desarrollo es sobre todo debido al crecimiento de la exportación, y también porque el mercado interno para estos productos está creciendo.

Existen muchas empresas europeas que compran chapa a empresas ucranianas. Estos países son Alemania, Italia, España, Turquía, Austria y Holanda. Las exportaciones ucranianas aumentan cada año. Varias empresas españolas de este sector están instaladas en Ucrania.

- Importación-exportación de productos de madera.

Debido a que únicamente existen diez empresas ucranianas fuertes en el sector, las importaciones de maquinaria de calidad son muy significativas. Es más, el 90- 95% del equipamiento que se utilizó en el año 2005 en las empresas ucranianas era importada. Actualmente, las empresas que trabajan la madera de calidad son italianas y alemanas y con quienes se llevan el 70% de las ventas.

Las exigencias de calidad en la madera indican que los tablones cortados deben tener de 20 a 30 cm. de grosor. De lo contrario, se pueden romper muy fácilmente. Los precios de los productos derivados de la madera en el mercado ucraniano son significativamente más bajos que los precios internacionales. Esta diferencia hace que las exportaciones de madera crezcan cada año. En el año 2002, las exportaciones de materias primas fueron de 289,6 millones de euros, mientras que las importaciones fueron de 81,9 millones de euros. Los únicos productos importados que son competitivos en Ucrania son las tablas de madera.

Los principales los países con los que Ucrania mantiene mayor relación comercial en este sector son:

- Principales exportaciones: Alemania, Italia, Polonia, Hungría, Turquía y España.
 - Principales importaciones: Rusia, Polonia, Bielorrusia y Eslovaquia, Turquía e India
- Oportunidad para la empresa exportadora.

Ucrania dispone de madera de muy buena calidad y en abundancia. El problema para el país reside en que la maquinaria que se utiliza es de muy mala calidad y muy antigua, lo que impi-

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

de que la capacidad productiva de las empresas sea al 100% y el mercado demanda productos de buena calidad.

Además de maquinaria, las empresas ucranianas demandan equipos completos y otros productos de buena calidad para la industria maderera. Teniendo en cuenta que el producto importado se considera de buena calidad y unido a la necesidad real del mercado, es una buena oportunidad de negocio para la empresa exportadora.

3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

En cuanto a la competencia española más directa, es el mueble italiano el que tiene una presencia absoluta. Casi todas las empresas ucranianas trabajan con mueble italiano, siendo el español su alternativa.

En la medida que el exportador italiano conoce mejor el mercado ucraniano y trabaja con él desde hace más tiempo, puede permitirse más las prácticas de dejar mueble en depósito, dar crédito y financiar operaciones.

El que sean los italianos los mejor posicionados en el país se debe a que se han preparado especialmente para estos mercados y conocen mejor el idioma y la cultura del país. Han invertido en redes de distribución y, con una política de invertir en promoción (publicidad en revistas y ferias), han conseguido ser respetados y conocidos por su diseño. A diferencia de ellos, nuestro mueble es respetado por su calidad, considerada superior.

Según opiniones de algunos expertos del sector, los italianos están mucho más avanzados que los españoles en diseño. Sin embargo, el mueble clásico español fabricado a mano se aprecia mucho más por su acabado y la utilización de madera maciza.

Un dato interesante para el estudio de la demanda es el salario de un trabajador medio, que ronda los 200 dólares. Por tanto, existe poca capacidad de compra entre la población ucraniana.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

El mueble procedente de Polonia y Turquía es mueble muy barato y tiene mucha aceptación debido a su precio. Es un mueble barato y de baja calidad, puesto que no cuentan con la maquinaria adecuada. El mueble alemán no supone una competencia para España.

La producción local de mueble va en aumento. Las características de este mueble son similares a las de Polonia y Turquía. Debido a la materia prima y mano de obra barata, podría ser una buena oportunidad para la inversión, aunque habría que tener en cuentas las grandes dificultades. Es aconsejable para la empresa española establecerse con el 100% de capital y con director español a pesar de que se contrate mano de obra local. Las empresas extranjeras han tenido muchos problemas estableciendo Joint Ventures con empresas ucranianas.

La rentabilidad de la producción ucraniana de muebles está decreciendo. En el año 2000 las rentabilidad giraba entorno al 70-100% y en el 2005 bajó hasta el 30-40% (*Datos revista Business*).

Como conclusión de este apartado, comentar que el mayor daño a la exportación desde España en estos momentos, más que el mueble italiano, es China. Los chinos llegan a Ucrania con fuerza, copiando productos y colocando en las etiquetas nombres extranjeros, ej. españoles, para confundir al consumidor. Debido a que son copias perfectas, únicamente se diferencias de los muebles originales por los materiales empleados y por el precio, que es mucho más bajo.

La importación de mueble de China en el año 2005 se dio sobre todo en el sector del mueble de oficina, como podemos comprobar en el siguiente apartado.

III. ANÁLISIS DEL SECTOR.

1. MUEBLE DE COCINA

El mercado del mueble de cocina en Ucrania tiene mucho potencial. El mueble de cocina español se comercializa bastante poco en Ucrania, siendo los muebles italianos o pseudo-italianos los más populares.

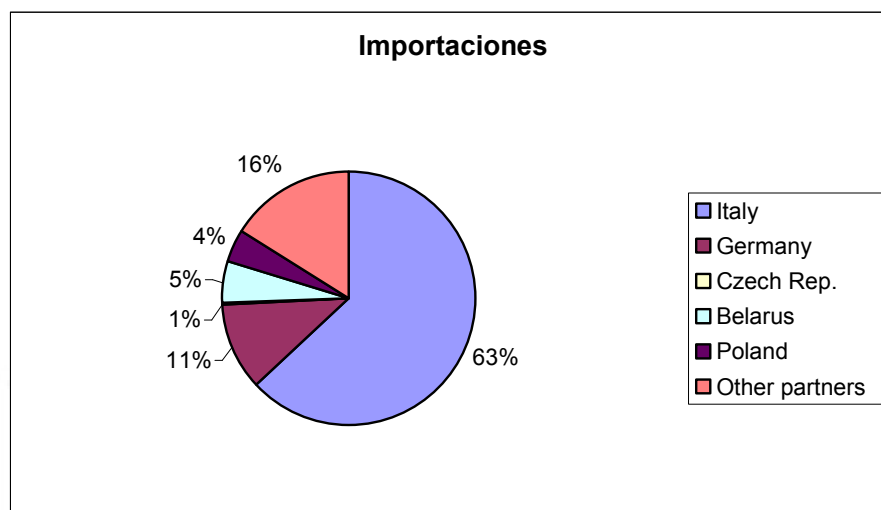
En el 2005, el segundo país en ranking de importación en Ucrania en mueble de cocina fue Alemania, seguida de la República Checa, Bielorrusia y Polonia. Estos tres últimos poseen demanda en Ucrania porque es mueble más económico.

País	Valor (en \$)
Italia	5.366.259
Alemania	944.986
Rep. Checa	435.560
Bielorrusia	435.219
Polonia	358.741
Otros	1.374.720

Fuente: ONU

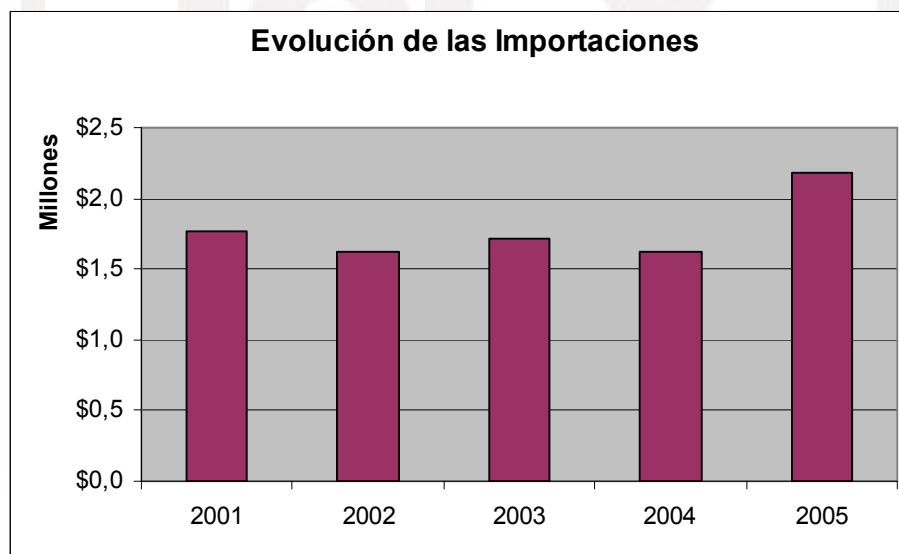
Entre los países pertenecientes al subgrupo “other partners”, destaca Turquía, con mueble de baja calidad y barato.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

Con más claridad la evolución de las importaciones desde el 2001 al 2005 se muestra en el siguiente diagrama de barras:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Como comprobamos en la siguiente tabla, las exportaciones de Ucrania al resto del mundo, en cuanto a mueble de cocina se refiere, se incrementaron en el 2005.

Periodo	Valor (en \$)
2005	2.186.980
2004	1.617.530
2003	1.721.660
2002	1.620.575
2001	1.768.740

Fuente: ONU

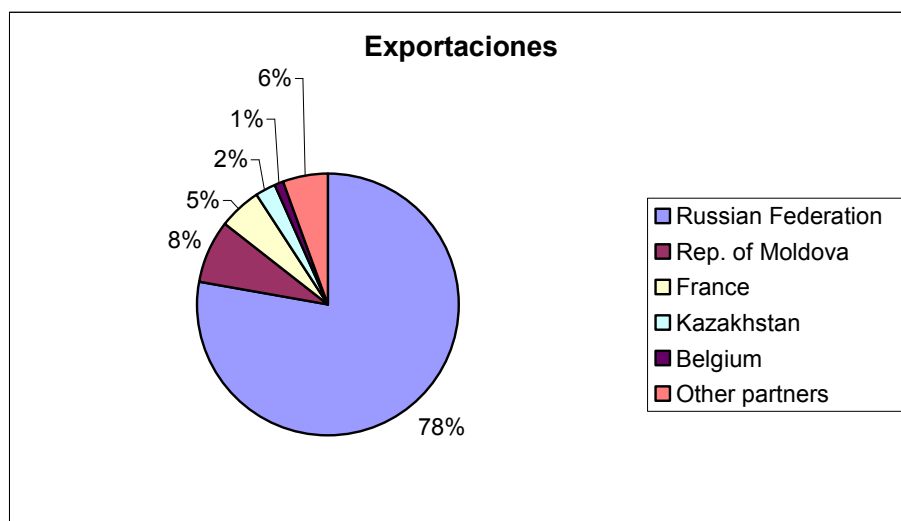
Los principales destinos de las exportaciones fueron algunos países pertenecientes a las Repúblicas Ex soviéticas , como vemos a continuación.

País	Valor (en \$)
Rusia	5.966.404
Rep. de Moldavia	593.715
Francia	417.583
Kazajstán	187.702
Bélgica	79.968
Otros	431.809

Fuente: ONU

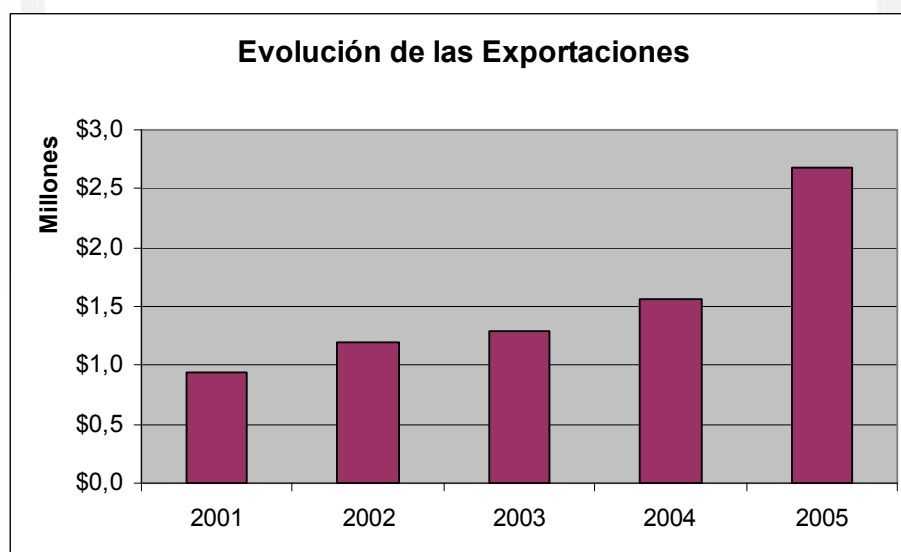
EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

A continuación se observa que las exportaciones a Rusia son las que más ingresos proporcionan a Ucrania. Francia y Bélgica también importan mueble de cocina ucraniano debido a su bajo coste.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

La evolución de las exportaciones con estos países se muestra con mayor claridad en el siguiente diagrama de barras.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Son pocas las empresas que exportan muebles de cocina enteros. Estas empresas proceden de Alemania, Austria y Polonia. La práctica habitual en Ucrania es que se importen separadamente las partes frontales de los muebles del resto. El motivo es que los accesorios para los muebles de cocina son muy costosos. Actualmente, los diseñadores han puesto de moda las importaciones de packs enteros de cocina. Esta idea es evidente puesto que los diseñadores un porcentaje del trabajo lo realizan por m2.

Los muebles más baratos son los fabricados con MDF y los más caros son los de madera maciza. Estas diferencias se observan claramente en las tablas de las mesas, fabricadas de aglomerado.

Los gustos de los consumidores ucranianos pueden dividirse en los siguientes grupos:

- Las cocinas de los apartamentos son de estilo moderno.
- Las cocinas de casas o chalés son de estilo clásico y provincial.
- Las cocinas de consumidores jóvenes son de mueble moderno.
- Los mayores de 40 años siguen prefiriendo el mueble clásico.

Algunos expertos ucranianos afirman que los muebles de estilo provincial españoles son una copia de los italianos a excepción de alguna empresa española de estilo, diseño y carácter propio. Sin embargo, en el último año está surgiendo un estilo español muy de moda entre la élite ucraniana, el *Stillstone*, de mueble de cocina de lujo.

El mercado para el mueble de cocina en Ucrania absorbe unas 100.000 cocinas, de las cuales unas 25.000 son de estilo europeo estándar y 75.000 son unidades marginales. El mercado tiene un valor aproximado de 65 millones en precios de fábrica que, considerando un incremento del 23%, supone 80 millones de euros en precios al consumo.

Alrededor del 15% de los accesorios incorporadas al mueble son vendidos por los fabricantes de muebles de cocina, en los que el 50% corresponde al canal minorista. El resto se distribuyen por las cadenas de componentes para el mueble *Fox Trot*, siendo la más grande y la mejor organizada.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

2. MUEBLE DE HOGAR

Está emergiendo una nueva clase social de alto poder adquisitivo que gusta de la ostentación y de muebles recargados. Los muebles de estilo clásico son los que abundan actualmente en sus viviendas. En un futuro, esta tendencia es posible llegue a sustituirse por otra de mueble más moderno, como sucedió en Rusia en su etapa social evolutiva. Son las capas más altas de la sociedad las que optan por el mueble clásico y recargado, siendo la clase media la que opta por el diseño en el mueble. Como dato orientativo, alrededor del 60% de los muebles de hogar que se comercializa en Ucrania es de estilo clásico y el 40% de mueble moderno.

Evolución de las ventas de mueble de hogar en Ucrania (\$).

Año 2004	Año 2005	Año 2006
400	600	700

Datos: Revista *Bizhnes*

Los precios en Ucrania son cada vez más elevados y la población no posee suficiente poder adquisitivo para adquirir muebles de alta calidad y precio. Por ello, los muebles de materiales baratos pero con diseño son los que más demandan las empresas en la actualidad. En concreto, el mueble procedente de China penetra en el mercado con precios más competitivos y con gran aceptación.

Las *estenkas*, mueble de estilo soviético que ocupa toda la pared, ya no poseen tanta demanda como en la época post-soviética pero se sigue vendiendo. Los gustos de los consumidores han cambiado y se decantan más por las vitrinas y los cajones. La única razón por la que se sigue demandando el mueble de grandes dimensiones es por el tamaño de los apartamentos, la mayoría de 30 m². El mueble es de grandes dimensiones porque se pretende guardar en él la mayor cantidad de cosas posible. La necesidad hace que se tenga que aprovechar el espacio al máximo, estando las habitaciones de las viviendas repletas de armarios.

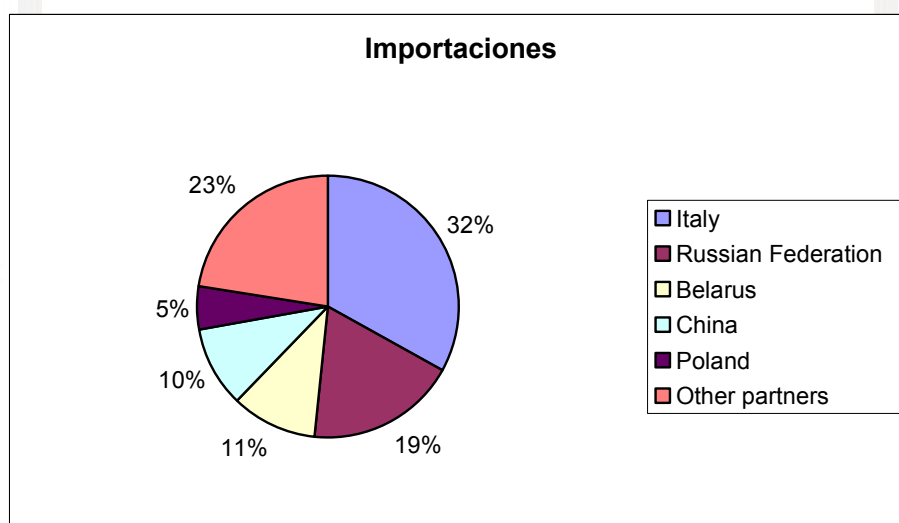
EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Un dato curioso supone el fenómeno del *Euro Remont*. Los consumidores ucranianos realizan reformas en sus hogares y, dejando de lado el estilo soviético de techos altos, moquetas, estilo sobrio y paredes forradas de papel, se decantan por, lo que ellos llaman "el estilo europeo". Este estilo supone muebles más modernos, paredes pintadas de colores claros y, en definitiva, más luminosidad y una mayor *occidentalización* del hogar.

En la Feria Internacional del Mueble del 2006 aparecieron las nuevas tendencias asiáticas para el mueble de hogar. El estilo asiático empieza a ponerse de moda en Ucrania y las importaciones procedentes de China ocupan ya el cuarto lugar en ranking de países que comercian mueble de hogar con Ucrania, por encima de Polonia.

País	Valor (en \$)
Italia	7.880.891
Rusia	4.464.910
Bielorrusia	2.519.246
China	2.352.134
Polonia	1.250.749
Otros	5.395.469

Fuente: ONU



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

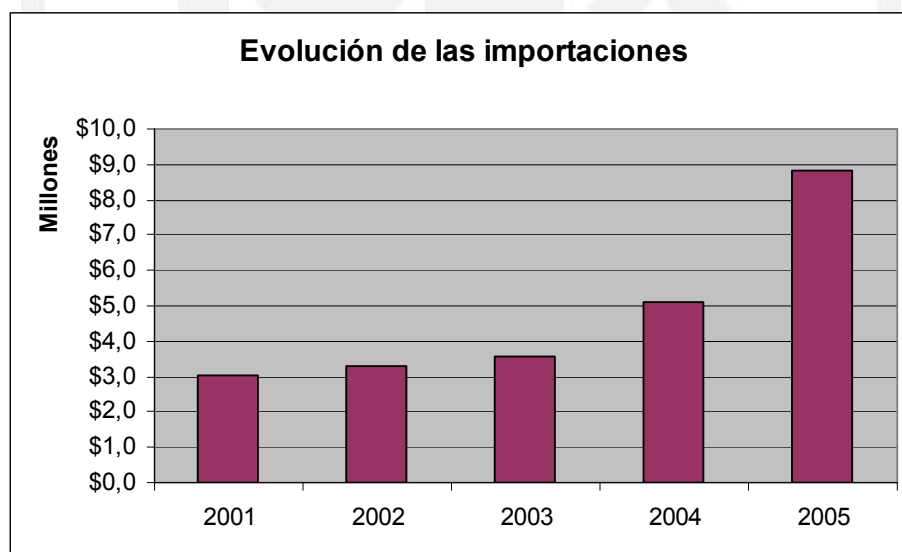
EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Periodo	Valor (en \$)
2005	8.834.777
2004	5.104.680
2003	3.587.480
2002	3.300.294
2001	3.036.168

Fuente: ONU

El mueble de hogar procedente de Italia sigue siendo el más consumido en Ucrania, seguido de Rusia y otros países como Turquía o Estados Unidos.

En cuanto a las importaciones de mueble de hogar en términos monetarios, se observa una subida espectacular del 76% en el 2005 en comparación con el 2004. Se muestra con mayor claridad representado en el siguiente diagrama de barras.



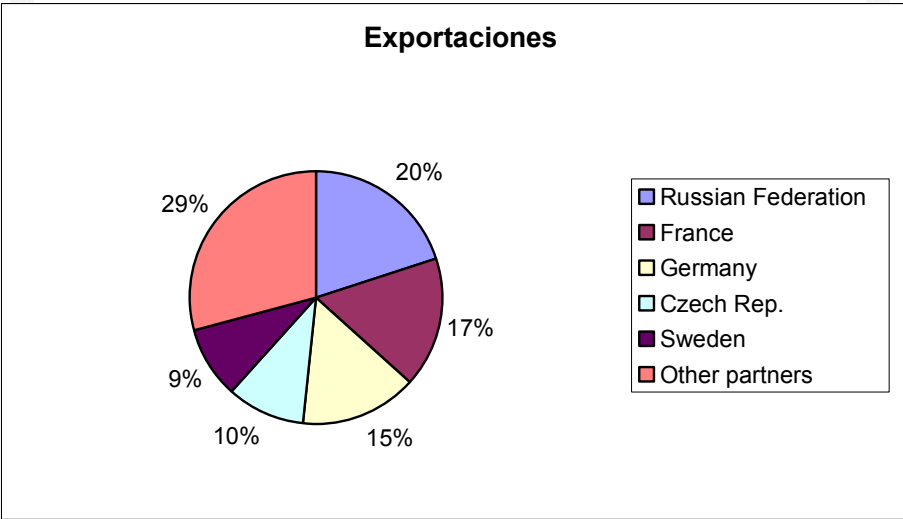
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

En cuanto a las exportaciones de mueble de hogar en Ucrania, sigue siendo la Federación Rusa quien más consume mueble ucraniano, seguido de Francia y Alemania.

País	Valor (en \$)
Rusia	3.898.140
Francia	3.253.924
Alemania	2.862.970
República Checa	1.969.732
Suecia	1.793.887
Otros	5.653.711

Fuente: ONU.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU

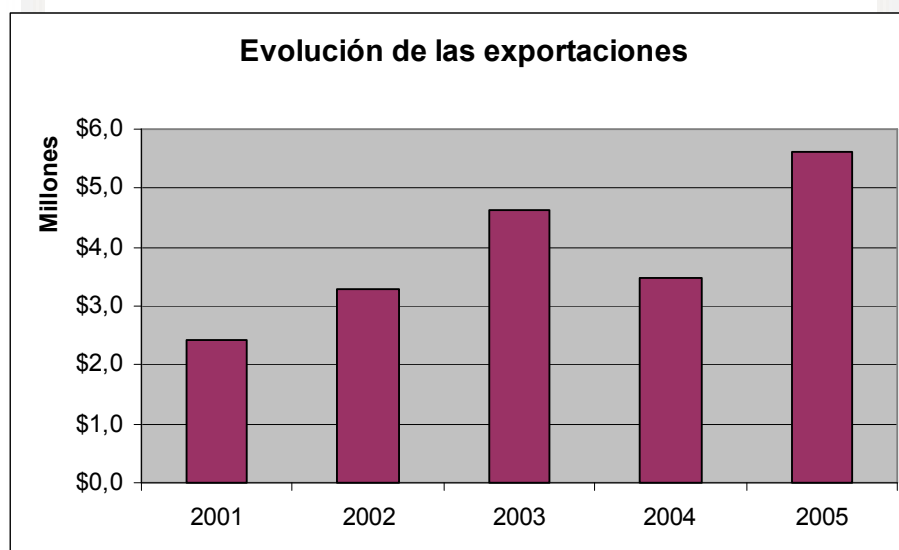
EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

En términos monetarios, las exportaciones han crecido un 66,6% en 2005 comparado con el 2004 y los pronósticos indican que las exportaciones seguirán creciendo en los años venideros.

Periodo	Valor (en \$)
2005	5.605.584
2004	3.472.960
2003	4.616.580
2002	3.295.929
2001	2.441.311

Fuente: ONU.

La evolución de las exportaciones la representamos en el siguiente diagrama de barras.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

En las cocinas alto nivel es una empresa española la que, con su estilo contemporáneo, está siendo muy bien aceptada por el público ucraniano. Según Alexander Balkhovitin, Director de la empresa VID: *“Esta empresa posee una gran influencia italiana que gusta mucho a los consumidores ucranianos”*.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

3. MUEBLE DE OFICINA

El mueble de oficina en Ucrania tiene dos vertientes:

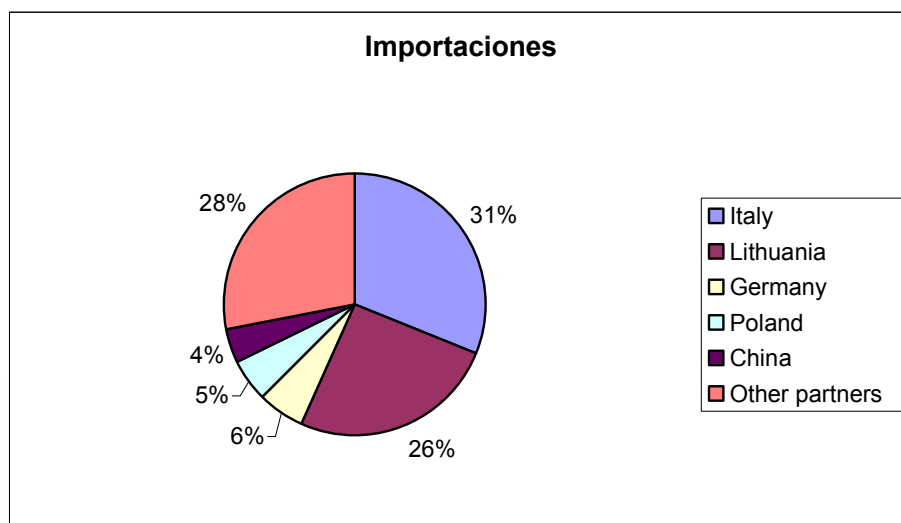
- Oficinas domésticas, de precio elevado, situadas en las villas o chalés de los dueños. Existe demanda en Ucrania de este mueble en las capas más altas de la sociedad. Consideran que el mueble español de estilo francés es de alta calidad y se interesan por él cada vez más.
- Oficinas en empresas, cada vez de precios más elevados y de alto consumo. Los muebles de estas oficinas suelen proceder de Turquía, China, Ucrania y Polonia.

Italia sigue siendo el primer país del cual Ucrania importa sus productos. Se observa en la siguiente tabla que Lituania, Polonia y China son sus sucesores, debido a los precios más económicos.

País	Valor (en \$)
Italia	5.713.380
Lituania	4.719.848
Alemania	1.097.182
Polonia	930.694
China	781.301
Otros	5.177.766

Fuente: ONU.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

Las nuevas empresas ucranianas emergentes tienen previsto una tasa de crecimiento del 20% para el próximo año. En 2006, se calcula que la sociedad ucraniana se gastará una media de 100 millones de dólares en renovar los muebles de oficina.

Los clientes de las empresas especializadas son de clase media y baja. Las empresas más importantes en el sector del mueble de oficina son: *Merks Treid, Enran, Novi Estil, Art Metal Furnitura, Narbutas & Ko y Liga Nova*. En el 2005, el 80% del mercado del mueble de oficina perteneció al mueble nacional ucraniano. En el subsector del *Home Office* son de mayor importancia las grandes superficies especializadas y los centros comerciales.

Debido a la alta competencia con las empresas de mueble ucraniano, cuya oferta es el doble que la demanda, la caída de las importaciones de mueble de oficina fue un 15-20% menor en 2006 que en 2005. Habiendo descendido un 50% desde 2004.

Año 2004	Año 2005	Año 2006
35- 40%	25- 30%	15-20%

Datos: Revista *Bizhnes*

Del 100% del mueble comercializado en Ucrania en el 2005, aproximadamente, el 75% correspondió a la producción de mueble local y el 25% a mueble importado.

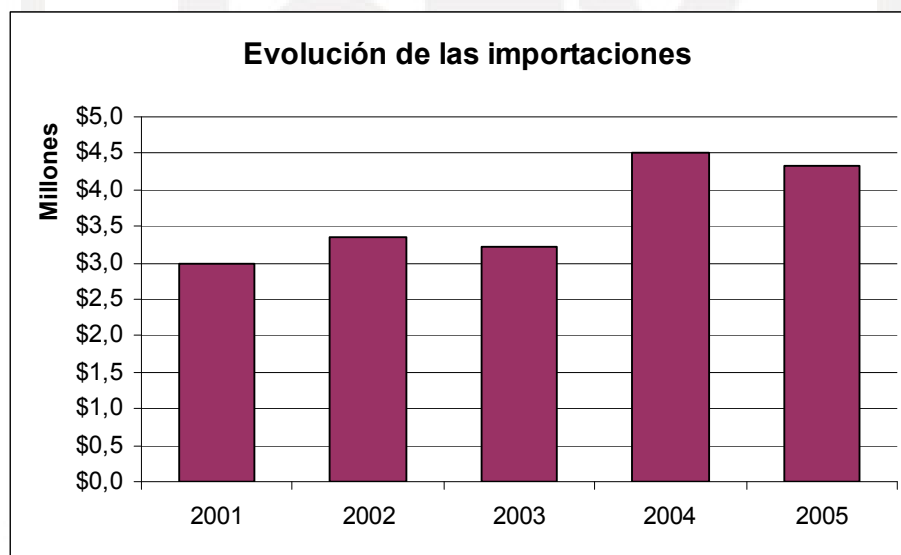
EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

En términos monetarios, las importaciones cayeron ligeramente en el 2005 en comparación con el año anterior. Las tendencias indican que estas importaciones disminuyeron y seguirán disminuyendo en los años sucesivos.

Periodo	Valor (en\$)
2005	4.323.980
2004	4.522.630
2003	3.232.490
2002	3.352.340
2001	2.988.731

Fuente: ONU

La evolución de las importaciones hasta 2005 se muestra en el siguiente diagrama de barras.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

En la actualidad, las empresas se orientan a la clase media debido a que es un segmento emergente y que cada vez posee mayores ingresos. Cada vez existe más competencia entre las empresas orientadas al mueble barato y, por ello, algunas de ellas están optando por especializarse en el mueble caro y elitista. Por ejemplo, el gasto de los ministerios en mobiliario de oficina se duplica cada año. Hace 5 años, comprar 10 sillas y varias mesas de oficina cos-

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

taba alrededor de 2000 hrivnas (unos 312 €). Sin embargo, como cada año se le exige más al mueble de oficina, la misma cantidad costaría ahora de 30.000 a 40.000 hrivnas. Esto indica que los precios de los muebles de oficina se han multiplicado por 10 en los últimos 5 años. La tendencia de estos últimos años es que se elaboren proyectos de *Kabinet* conjuntos.

El mueble de oficina que se demanda en las capas más altas de la sociedad tiene elevados precios por lo siguiente:

- Son de estilo clásico, muy recargados y muy elaborados.
- Realizados con materiales naturales.
- Están hechos a mano.

Anteriormente un sillón de oficina fabricado a mano costaba 500 hrivnas. En la actualidad, el mismo sillón, con algunas modificaciones, puede costar entre 3000 y 6000 hrivnas. Si hablamos de "Gerentes Top", el coste se puede triplicar. La tasa de crecimiento para el mueble elitista creció en el 2005 entre un 40 y un 50%. Este segmento considera la adquisición de estos muebles como una "expresión de dinero", propio de los segmentos más altos de la sociedad ucraniana.

Los precios de los muebles de oficina no están claramente definidos. Los ucranianos consideran que se necesita tiempo para importar, puesto que en muchas ocasiones el mueble solicitado se retrasa más de lo esperado y tarda algunos meses en llegar. El hecho de que el proceso de importación sea largo, ha incentivado a las empresas ucranianas a crear sus propios negocios. Por ejemplo, el mueble orientado hacia los segmentos más ricos, más elaborado y de mayor calidad, está siendo producido en Ucrania. El sistema de pago elegido y utilizado por estas empresas es el de "*pago contra documentos*".

Entre los años 2005 y 2006, los materiales de moda fueron los "High Tech", fabricados con materiales de metal y plástico. Estos eran muebles estándar, cuya cuota de mercado giraba en torno al 70-80%. Sin embargo, la demanda de este mueble ha bajado hasta el 40-50%, bajando hasta el 60% de cuota de mercado en mueble de oficina. El mueble de estilo clásico y fabricado a mano adquiere el 80% del total de los beneficios del sector, puesto que es el más caro.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

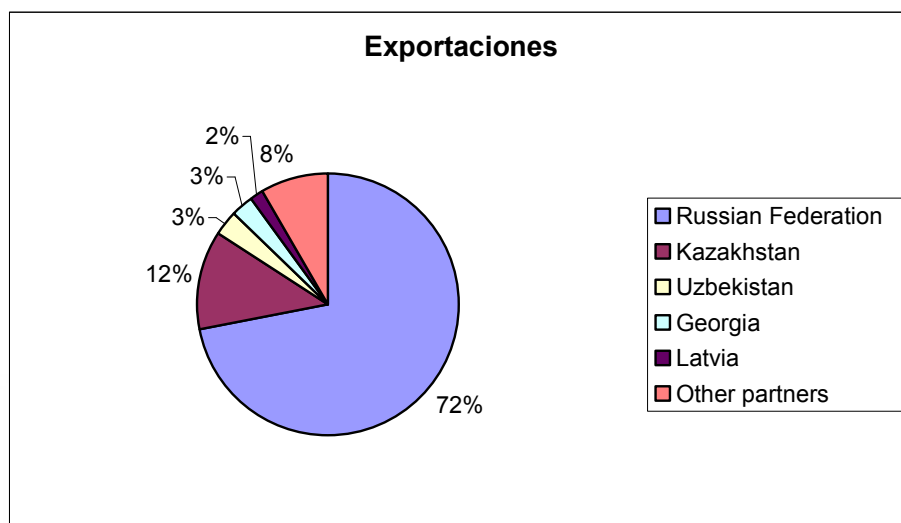
El presidente de la empresa *Absolut Holding*, Dimitri Tetenok, quien adquirió el 40% de cuota del mercado de mueble de oficina en 2005, señaló lo siguiente: *"Existe una tendencia a dejar de lado la venta por catálogo, debido a que los muebles permanecen mucho tiempo en el almacén y, en el caso de que no se vendan bien, estos pasan de moda y los consumidores los rechazan. Hoy en día, existe una tendencia a que los consumidores ucranianos demanden un mueble por encargo ya los reciben en sus oficinas en un tiempo inferior si es de producción nacional, al contrario que en el caso de ser importados. Por tanto, es una buena oportunidad para el mueble ucraniano y una desventaja para el mueble de importación"*.

En cuanto a las exportaciones de mueble de oficina en Ucrania, son las Repúblicas Ex soviéticas quienes demandan su productos en mayor medida, siendo Rusia su principal consumidor, situándose muy por encima del resto de países.

País	Valor (en \$)
Federación Rusa	16.729.876
Kazajstán	2.892.279
Uzbekistan	680.888
Georgia	677.172
Letonia	354.561
Otros	1.945.245

Fuente: ONU

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

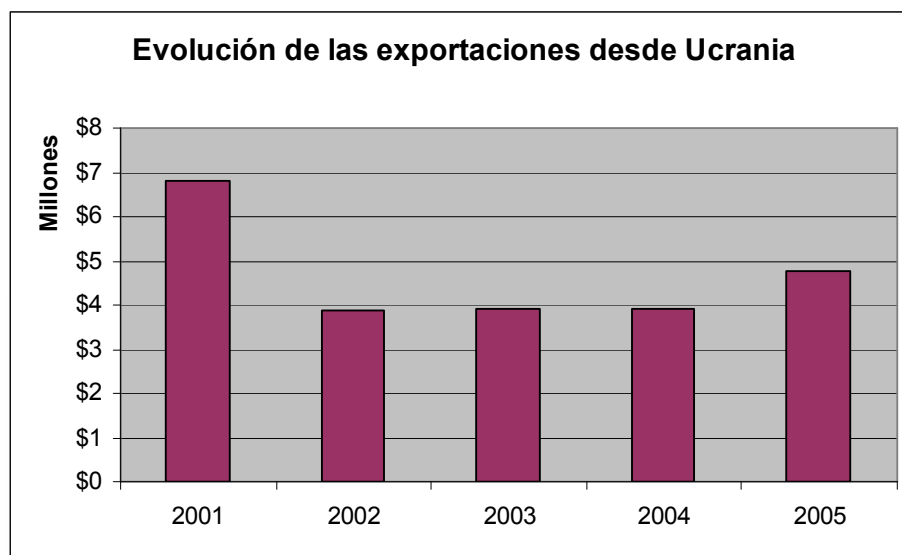
Las exportaciones de mueble de oficina ucraniano aumentaron en 2005 un 18% aproximadamente, comparándolo con el 2004, como consecuencia de la caída de las importaciones.

Periodo	Valor (en \$)
2005	4.772.358
2004	3.926.170
2003	3.921.460
2002	3.856.934
2001	6.803.099

Fuente: ONU

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

La evolución de las exportaciones de mueble de oficina se observa en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

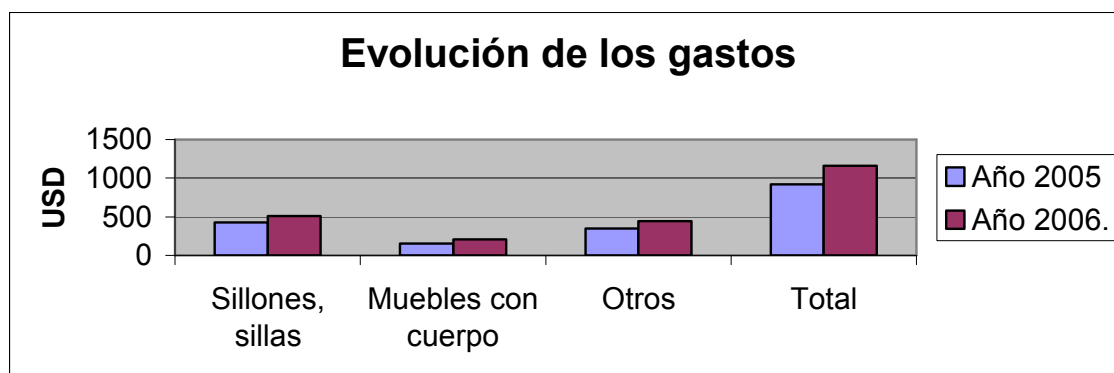
Los muebles de precio más elevado son los fabricados a mano y con utilización de materiales caros, lo que ayuda a las compañías ucranianas a estabilizarse porque aumentan sus ingresos. Los ciudadanos ucranianos también ven aumentados sus ingresos debido al crecimiento de la economía y esto permite que los pedidos de estos muebles elitistas se realicen por paquetes más completos.

Gastos en equipo mobiliario para oficina en Ucrania en miles de dólares.

Equipos mobiliarios	Año 2005	Año 2006.
Sillones, sillas	423	509,8
Muebles con cuerpo	151,9	206,5
Otros	346,2	444,4
Total	921,1	1160,7

Datos: Revista *Bizhnes*

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

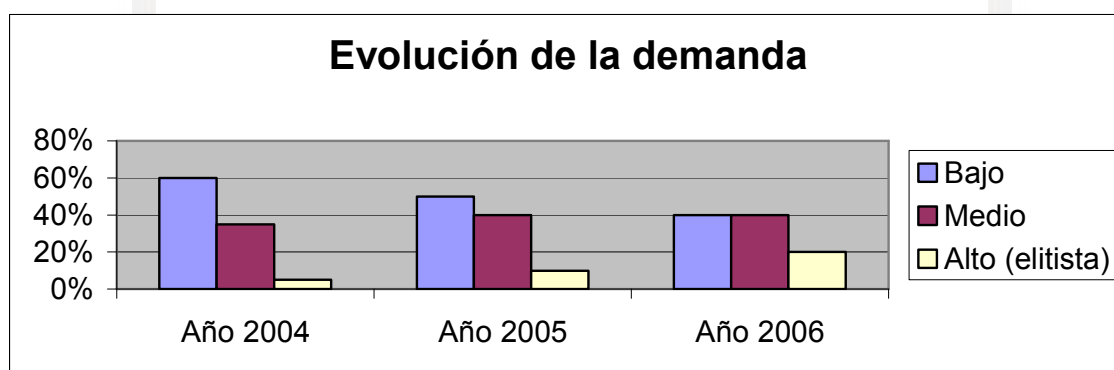


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la revista *Bizhnes*

Análisis de la demanda del mueble de oficina.

Segmentos de mercado	Año 2004	Año 2005	Año 2006
Bajo	60%	50%	40%
Medio	35%	40%	40%
Alto (elitista)	5%	10%	20%

Datos: Revista *Bizhnes*



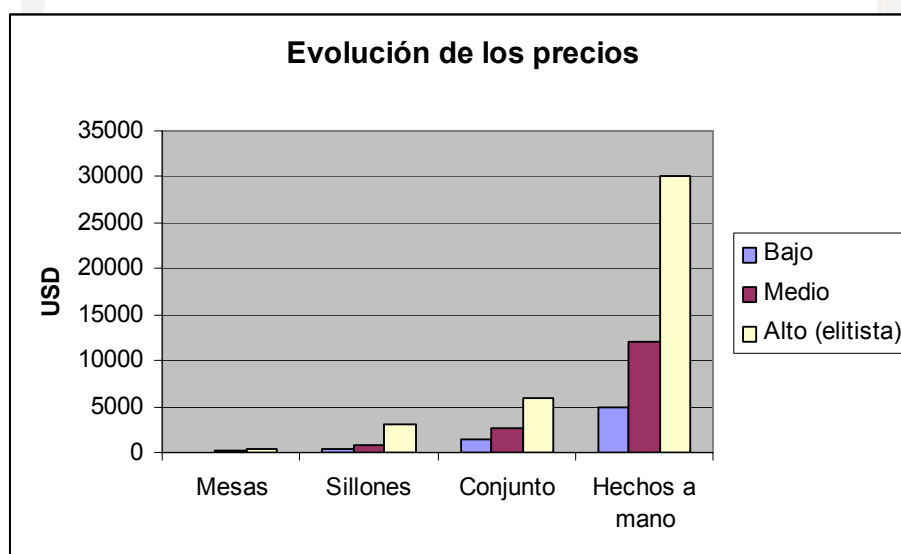
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la revista *Bizhnes*

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Evolución de los precios en los muebles de oficina en dólares (2004- 2006).

Segmentos Mdo.	Mesas	Sillones	Conjunto	Hechos a mano
Bajo	100	350	1500	5000
Medio	250	800	2700	12000
Alto (elitista)	500	3000	6000	30000

Datos: Revista *Bizhnes*



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la revista *Bizhnes*

4. INSTALACIONES Y CONTRACTS

El *boom* inmobiliario y la promoción del turismo tiene fuerte presencia en lugares como Kiev, la Costa Sur de Crimea, Kharkiv, Odessa y Dnepropetrovsk. Supone un mercado con mucho potencial. Los hoteles se construyen a medida y el mobiliario de las habitaciones suele estar fabricado de hartan y son de estilo contemporáneo. Se prefiere el hartan porque es un material fuerte, de mucho estilo y no muy caro.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Adquirir un proyecto de equipamiento de hospitales, colegios y jardines de infancia, es muy complicado. Con frecuencia, el equipamiento de hospitales y colegios son donaciones de otros países porque están remodelando los suyos propios. El presupuesto estatal para este tipo de gastos no es elevado. Por otro lado, los muebles para jardines de infancia están generalmente fabricados en Ucrania, debido a la necesaria rapidez de renovación en caso de sufrir desperfectos. En general, la razón por la que este mobiliario es ucraniano es por el hecho de que el producto importado es muy caro y no disponen de presupuesto para ello.

La construcción de edificios públicos y complejos hoteleros se saca a concurso porque son proyectos de gran envergadura. La transparencia y forma de concesión de estos concurso es muy criticada. El gobierno deberá de hacer reformas en la legislación y prácticas de concursos públicos para ser signataria del Acuerdo de Comprar Públicas de la OMC. Es muy complicado para la empresa española entrar en el mercado y realizar una oferta.

Según Alexander Balkhovitin, Director de la empresa VID, estos son los pasos a seguir:

- 1) Buscar un comprador que trabaje en la construcción de hoteles.
- 2) Hacer una licitación. Los líderes locales tienen mucha influencia y se critica la forma de concesión diciendo que tienden a otorgar el proyecto a sus contactos.
- 3) Diseñar el contrato y convencer al comprador para firmarlo y suministrarle los muebles. Esta actividad cuesta mucho dinero y el español debería encontrar una vía de financiación del proyecto en dólares.
- 4) Fabricar los muebles y comprometerse con los plazos de entrega.

Existe un problema, el transporte y los documentos. Los muebles demandados para estos proyectos no son baratos y, sobre el precio total de estos muebles, hay que recargar en algunos casos el 65% del total entre documentación necesaria e impuestos. Esto supone la subida del precio de los productos hasta tres veces y los proyectos cuentan con un presupuesto inicial asignado que no se puede modificar.

5. TENDENCIAS DEL MUEBLE EN UCRANIA.

La sociedad se decantará por un mueble bonito y con estilo. A los ucranianos les gusta “pre-sumir” y, por esta razón, cuanto más vistoso sea el mueble, mucho mejor. Las predicciones para los próximos 10 años indican que:

- La producción del mueble ucraniano se incrementará en un 10-15%.
- El mueble asiático se impondrá al mueble de estilo occidental en la población de clase media- baja.
- Se demandarán muebles de alta calidad, diseño y mejor tecnología.
- La empresa que sepa crearse un nombre o *imagen de marca* en el país y consiga posicionarse en la mente de los consumidores se llevará el "gran trozo de la tarta" del mercado ucraniano.

Por ejemplo, la empresa *"Art Metal Furnitura"* este año ha incrementado las ventas debido a sus diseños futuristas en los sillones. La empresa *Merx*, ha sabido compaginar la tecnología japonesa con el diseño italiano y sus productos han gozado de una gran aceptación.

El mueble italiano y el alemán han cambiado su estrategia de mercado y han optado por producir muebles de diferentes colores. Es el llamado "mueble a la carta". Existen diferentes modelos de mueble en los catálogos y el cliente elige el color que más le guste. Este estilo también se desarrolla en España. Es lo opuesto al mueble soviético que se imponía hace unos años, donde el mueble de cuero, duro y de colores oscuros predominaba en todos los hogares.

Las últimas tendencias en ferias del sector muestran una amplia gama de colores, lacas, barnices y cristal opaco. Los colores que más predominan son blanco, negro y rojo.

La demanda actual de los consumidores ucranianos es la “creación de ambientes”. Existen empresas de diseño y arquitectura que realizan proyectos teniendo en cuenta hasta el más mínimo detalle: cuadros, decoración, iluminación, etc. Existe capacidad en las empresas españolas para cubrir esta demanda. Los proyectos de diseño se representan y se exhiben tal cual en los *Showrooms*. Son cada vez más los clientes ucranianos de clase alta quienes decoran sus hogares utilizando este sistema. Teniendo en cuenta que un metro de diseño cuesta 45\$ y que suelen realizarse para un área promedio de 300 m², los compradores pueden llegar a gastarse hasta 142.000\$ en el equipamiento de una casa.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- Tendencias de desarrollo de las empresas ucranianas fabricantes de muebles.

Los expertos en el sector señalan las siguientes tendencias a seguir para el desarrollo de la empresa ucraniana del sector de mueble.

1) Organización de la producción.

Es importante que las empresas:

- Renueven su equipamiento con maquinaria importada.
- Mejoren la calidad del producto terminado.
- Reduzca los tiempos de producción
- Diversificar la producción.
- Desarrollar la producción de barnices para la fabricación de muebles.
- Desarrollo de la producción de mueble ligero.

2) Organización de ventas.

Necesidad de incrementar el número de tiendas propias, desarrollar la exportación y establecer franquicias.

3) Organización de la comunicación empresarial.

Reorientación de las campañas de comunicación y optimización de recursos: menos spots en TV, más promociones y desarrollo de eventos, etc.

4) Materiales utilizados.

Los materiales más utilizados serían la madera y sus derivados más exóticos así como elementos no tradicionales, metales, cristal, aglomerados y nuevos materiales como el hartan y plásticos.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

5) Diversificación de la producción.

Tendencia hacia el mueble ergonómico y la fabricación especializada para cada tipo de cliente o “contra pedido”. Se pretende utilizar nuevas tecnologías en la fabricación de muebles para conseguir un estilo moderno y de actualidad.

○ Mueble de Hogar.

Los expertos del sector pronostican que en los próximos años los consumidores dejarán de demandar las *stenkas* (mueble que cubre toda la pared). En su lugar, demandarán todo tipo de armarios y estanterías. Sin embargo, como hemos comentado con anterioridad, dependerá del espacio disponible en cada vivienda. La fabricación de grandes armarios seguirán produciéndose debido al elevado coste de producción de los nuevos modelos. Las importaciones procedentes de China, Malasia e Indonesia seguirán en aumento.

○ Mueble de Cocina

De acuerdo de la información obtenida a través de algunos fabricantes ucranianos como Ekmi-Mevli, es en estos momentos cuando los consumidores empiezan a renovar su mobiliario de cocina, ya que la media de tiempo para que esto suceda es de 15 o 20 años. Se pronostica que el sector del mueble de cocina en Ucrania siga creciendo.

Indicadores de la demanda potencial y venta del mueble de cocina en Ucrania en 2007.

Cocinas		
Productos	Miles	90
Ventas mercado doméstico	Miles	100
Estilo Europeo estándar	Miles	25
Precios de fábrica	Euros	650
Crecimiento	%	23
Incidencia mueble cocina		
Producción mueble hogar	%	15
Consumo mueble de hogar	%	20

Fuente CSIL

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Evolución aproximada del consumo del mueble de cocina entre 1998- 2007 en miles de Euros.

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2007
75	70	70	70	65	65	n.a	75

Fuente CSIL

Según estas estimaciones, el consumo de mueble de cocina en 2007 deberá volver a los niveles de 1998.

- Mueble de Oficina

Según datos de la Cámara de Comercio Americana, los pronósticos indican que la demanda de mueble de oficina crecerá a un ritmo de 10 a 15% anual. Los grandes productores extranjeros se están planteando invertir en este subsector. El resultado será que en unos años el número de competidores se incrementará y habrá que utilizar herramientas de marketing y promoción. El mueble de oficina más demandado será el de alta calidad.

Las grandes empresas están dejando de lado el mobiliario económico para especializarse en el mueble de diseño y prestigio, registrando algunas marcas comerciales. En vez competir por precio, las empresas participantes en este mercado deberán competir en términos de diseño, calidad, colores, garantías y funcionalidad. Aspectos como el transporte a domicilio y el montaje serán elementos diferenciales entre empresas.

- Mueble para tiendas, supermercados y espacios públicos.

En los próximos años se producirá un incremento de la demanda y las empresas que desarrollen estas actividades necesitarán renovar su maquinaria y aumentar su producción. La venta directa y la venta por Internet se incrementará.

El mobiliario de tiendas y supermercados utilizará materiales como la piedra artificial. Este tipo de mobiliario es de necesaria producción en Ucrania debido a que en los espacios públicos los muebles se desgastan con mayor frecuencia y es necesaria su renovación constante.

IV. OFERTA Y DEMANDA

1. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Más de la mitad de los muebles que se comercializan en el mercado ucraniano son importados. La producción local recobra fuerzas y las exportaciones de mueble ucraniano son cada vez mayores. Existen empresas exportadoras de mueble que se están engrandeciendo e, incluso, consiguen los certificados de calidad ISO 9000 y 9001. Un estudio realizado por la revista ucraniana *Business*, indica que existen 2000 empresas fabricantes de muebles en Ucrania (la mayoría de ellas fabricantes de mueble de cocina) y 1000 empresas importadoras. Sin embargo, únicamente 15 de esas empresas, las más importantes del país, facturan el 80% del total del sector.

La producción de mueble en Ucrania ha sido fluctuante, ya que empezó su crecimiento en 1999 y terminó disminuyendo hasta un 4% en 2005. El sector de muebles de oficina es el único que sigue un crecimiento constante, de un 10% anual, siendo su producción local muy importante.

Existe una tendencia de consolidación de empresas grandes o agrupaciones de empresas para hacer frente al mercado cada vez más competitivo, dejando a las empresas pequeñas en una situación cada vez más difícil.

Si bien los augurios más pesimistas pronostican una aceleración en la desaparición de los pequeños fabricantes, en opinión de la revista ucraniana *Business*, la situación resultará también inestable para los fabricantes medios e incluso para algunos grandes. El motivo de este hecho es que la mayoría de los pequeños productores no se hallan tan sobrecargados de im-

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

puestos y pueden eludir mejor determinadas exigencias legales y certificaciones a las que no pueden sustraerse los productores de

mayor tamaño, si bien esta estimación es bastante discutible.

2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Los muebles que se demandan en la sociedad ucraniana son cada vez más de gama media-alta, debido al proceso creciente de modernización y aumento de renta. El producto extranjero se percibe como sinónimo de calidad y diseño y, por ello, es una buena oportunidad para que las empresas del mueble español establezcan su *imagen de marca* en el país.

El mueble clásico español está fuertemente posicionado en el mercado ucraniano. El mueble moderno es la apuesta de los exportadores españoles. Al contrario que los españoles, en el sector del mueble moderno son los italianos quienes están mejor posicionados, siendo China el país que entra pisando fuerte.

El consumidor ucraniano está cada vez más interesado en consumir mueble moderno. El diseño en el mueble e interiores tiene cada vez más demanda. Las formas lisas con incrustaciones metálicas, de colores e incluso de forma muy original, tienen cada vez más presencia en las ferias del sector. Los chinos son los más arriesgados a la hora de introducir sus muebles originales y de diseño en Ucrania, con gran aceptación debido a su estilo y a sus precios económicos.

Los consumidores ucranianos de gran poder adquisitivo prefieren el mueble estilo *clásico* al *moderno*, a pesar de que se están introduciendo las nuevas tendencias del mueble en las ferias del sector. Debido al creciente desarrollo del país, es este gusto por la ostentación lo que más interesa actualmente a las clases sociales emergentes que quieren diferenciarse del resto.

El movimiento del mueble clásico en las regiones periféricas de Ucrania está acompañado del avance del mueble moderno en las principales ciudades. Por ello, según expertos del sector,

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

es un buen momento para que el mueble moderno español se posicione en el mercado ucraniano. De hecho, el auge reformista y de occidentalización de la sociedad ucraniana deja paso a un ambiente moderno en las construcciones de hoteles y restaurantes en ciudades emergentes como Odessa, Yalta o Lviv.

En general, los gustos de la población ucraniana cambian según su localización geográfica:

- En el norte de Ucrania el porcentaje de población de edad avanzada es mayor y se demanda más mueble clásico. El 80% de los muebles que se comercializan son de estilo clásico.
- En el sur de Ucrania, principalmente en Odessa, se demanda más mueble moderno porque la población es más joven y con mayor poder adquisitivo. En esta zona se localiza toda la industria pesada y se marcharon muchos jóvenes a trabajar. El 70% de los muebles que se comercializan son de estilo moderno.

Los gustos de los ucranianos siguen siendo conservadores, a pesar de que la demanda de decoración de estilo soviético ha disminuido. Los ucranianos de clase media aprecian más el espacio en sus casas, pero los muebles que utilicen dependerán del espacio que disponga el habitáculo.

La oferta española está ya presente en todo el país aunque no al nivel que su potencial le permite. El freno a este desarrollo se debe también a la falta de recursos propios. Sin embargo, como se ha comentado anteriormente, las empresas ucranianas han comunicado repetidas veces su interés por la calidad del producto español.

3. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.

Las empresas españolas realizan poca promoción en el mercado ucraniano. Al contrario que los españoles, los Italianos han utilizado mejores estrategias de comunicación y han logrado un mejor posicionamiento en el mercado ucraniano. Las actividades de promoción que realizan las empresas extranjeras en Ucrania son:

- Asistencia a ferias. La *Kiev Expo Furniture* se celebra dos veces al año, en Marzo y en Octubre, y cuenta con una gran afluencia de público. Normalmente, el 90% de las empresas participantes son extranjeras.
- Insertan publicaciones en revistas especializadas. La mejor opción es publicar un artículo en revistas cuyo público objetivo son diseñadores. Esta forma de promoción es bastante cara debido a que el precio de un reportaje parte de 5.000 Euros. Sin embargo, para algunos expertos, es el método más efectivo para darse a conocer y posicionarse en el sector, puesto que los diseñadores actúan como líderes de opinión. Los españoles realizan alguna inserción mensual en la revista del sector *Mebli Design*. Otra opción es contratar a uno de estos diseñadores y que éste sea el encargado de elaborar un publirreportaje recomendando y explicando las características, cultura y política de la empresa.
- Anuncios en radio y prensa.
- Reparto y utilización de *flyers*. Lo *flyers* se reparten por todos los rincones de la ciudad donde haya más afluencia de personas: en el metro, en las tiendas de iluminación, textil, en los mercados, etc. Lo más efectivo es dejarlo en los buzones de las casas de los barrios más pudientes. Los dícticos y trípticos son muy útiles a la hora de visitar clientes porque constituyen una pequeña muestra representativa de lo que la empresa puede llegar a ser. Una buena idea podría ser el dejar estos instrumentos promocionales en la llamada *Oficina de Inventariado de Inmuebles*, donde la gente acude a efectuar el registro de la propiedad y a firmar los documentos de compra/ venta de su casa. Es un lugar muy frecuentado y único, puesto que sólo existe una oficina.
- Las misiones comerciales son una buena opción para ponerse en contacto directamente con importadores potenciales de producto extranjero. En España,

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

la Asociación Española del Mueble (ANIEME) , junto a Instituciones como ICEX o IVEX, ayudar a las empresas a participar en este tipo de actividades.

- En las ferias sectoriales de mueble en Ucrania el 90% de las empresas participantes suelen ser empresas ucranianas y el 10% extranjeras.

Según algunas opiniones de los expertos, si España realizara más actividades promocionales e invirtiera únicamente 1/5 de lo que invierten sus competidores sus ventas se duplicarían, superando con creces los de la competencia.



ICEX

V ■ DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA

1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

- Sistema de distribución en Ucrania.

Ucrania es un país con pocos canales de distribución, a pesar de ser un mercado con una población considerable, de 47 millones de habitantes. No importa de España todo lo que su potencial le permitiría y esto se debe a varios motivos: la falta de canales de distribución y la competencia de otros países como Alemania e Italia.

Los principales canales de distribución en Ucrania son los siguientes:

- Una red de 500 especialistas, incluyendo franquicias, controla alrededor del 35% del volumen de mercado de mueble de cocina de estilo *European standard*.
- La cadena minorista posee un volumen comercial del 15%. Estos minoristas suelen ser pequeñas cadenas locales como Mabel Vesta y Arte Casa-Ronix.
- El control artesanal supone aproximadamente el 20% y los vendedores independientes el 30%.

Las empresas ucranianas consideran muy importante el fortalecer los canales de distribución para incrementar sus ventas y hacerse más fuertes frente a la competencia. Sin embargo, todavía les queda un largo camino por recorrer.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

La mayoría de las empresas ucranianas productoras de mueble desarrollan diversas estrategias de venta para sus productos. El canal de distribución más común entre los fabricantes es la venta directa mediante pedidos individuales o en la fábrica directamente. También se da el caso, pero en menor medida, de venta mediante mayoristas y minoristas.

Los expertos del sector hacen la siguiente diferenciación de los canales de venta (sugieren más de una opción):

- El 39.7% venta mayorista.
- El 41.4% venta minorista.
- El 47.4% venta directa.
- El 75% venta directa a través de pedidos individuales o en las fábricas.

Las empresas que utilizan mayoristas y minoristas para la venta de su producto terminado son las grandes empresas, mientras que la red de distribución de las empresas de pequeña envergadura suele ser por medio de la venta directa por pedidos individuales puesto que la producción suele ser contra-pedido.

Las empresas grandes poseen su propia red de distribución para poder controlar de ese modo todos los procesos, mientras que las pequeñas y medianas venden sus productos a través de intermediarios. La distribución de los productos a través de canales de distribución propios permite a la empresa proyectar una imagen unificada mediante unas técnicas de venta y post venta adecuadas, política de empresa, etc.

Para establecer un buen método de distribución en Ucrania, cabe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Ucrania es un país que cuenta con una gran extensión territorial.
- Desconocimiento de las técnicas de marketing. En este momento se están empezando a introducir en el país. Se elaboran estudios de mercado para adelantarse a los gustos y preferencias de los consumidores ucranianos, que empiezan a entender el marketing como una herramienta muy eficaz de negocio.
- Distribución se lleva a cabo fundamentalmente por vía de contactos personales, básicamente informales.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- Dificultad de encontrar distribuidores nacionales.
- Falta de transparencia.
- Las ciudades más importantes son Kiev y Odessa. El poder adquisitivo es mucho más alto que en otras ciudades, y en ella vive la mayoría de la clase media y alta del país. Pero es aconsejable trabajar con otras ciudades como Dnipropetrovsk, Kharkiv, Donetsk y Lviv.

El principal problema de Ucrania es que existen muchas empresas pequeñas y poco competitivas. La idea es agruparlas todas para formar una sola empresa mucho más grande y que tenga más poder frente a la competencia, tanto del país como extranjera. Cuando las empresas son pequeñas y venden por separado los consumidores pagan más impuestos debido al incremento de los costes de producción y otras herramientas de ventas o promoción, cuyo margen de beneficio final repercute directamente al consumidor en los precios de los productos. Este hecho reduce la demanda debido al bajo poder adquisitivo de los consumidores. A esto se añade el hecho de que los hogares ucranianos cambian de muebles cada 10-12 años, lo que hace que las ventas sean bastante irregulares.

Lo característico de las empresas que se sitúan en las regiones es poseer un único almacén donde se encuentren todo tipo de muebles. Utilizan esta alternativa porque no les compensa establecer pequeñas tiendas por separado. Estas empresas son conocidas comúnmente como “Soliankas”, referente a una sopa ucraniana compuesta por muchos ingredientes. A los pequeños comerciantes les gusta este método porque demuestran que albergan todo tipo de productos y que no están especializados, cubriendo más mercado. Este sistema no es el más adecuado si hablamos de marketing e imagen de empresa y sería recomendable empezar a analizar qué se puede hacer con estas empresas para que, utilizando las técnicas adecuadas de promoción, capten la atención del consumidor. No les importa cambiar su estrategia de distribución si esto les va a suponer un incremento en las ventas. La empresa española debe tener en cuenta esta evolución en las herramientas y estrategias de marketing de sus competidores ucranianos.

La idea de las empresas ucranianas es seguir el ejemplo de países como España, Francia y Alemania, que crean grandes empresas de distribución de muebles o asociaciones a partir de

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

la unión de pequeñas empresas. Se espera que dentro de 2 ó 3 años las empresas grandes, formadas a partir de la unión de muchas pequeñas, ocupen el 50% del mercado. Los ucranianos han tomado como ejemplo a seguir el modelo de establecimiento IKEA, empresa establecida en Rusia y con oficina de representación en Ucrania. Según la *Ukrainski Radio*, IKEA ha empezado negociaciones en la ciudad de Karkov para invertir 100 millones de Euros. En el 2005, IKEA adquirió un área de 40- 50 hectáreas para construir un establecimiento comercial.

La cuota de mercado de las empresas más importantes disminuyó en 2005 hasta un 35% con respecto al 55% del 2000. Según Oleg Bolkob, Director de “Merx”: *“La idea principal de las empresas ucranianas es que empiecen a trabajar juntas”*.

- Promoción de la empresa ucraniana.

La empresa “Merx” pretende establecer tiendas propias por toda la ciudad de Kiev e invertir en imagen de marca. Su estrategia va más allá, quieren ser conocidos en toda Ucrania y en todo el mundo. Una vez que estén posicionados en la mente de los consumidores, les será más fácil diversificar su producción e introducirse en otros sectores. Su idea es hacer frente a las importaciones porque en el año 2006 llegarán a suponer el 34% del total del mueble que se comercializa en el mercado.

Otra idea emergente en las empresas ucranianas es el establecimiento de franquicias como hicieron en su momento los rusos, quienes enseñaron a los ucranianos a segmentar el mercado por precio. Los ucranianos han tomado como referencias a las empresas rusas “Shatura” y “Félix”. Se calcula que estas empresas, después de establecer franquicias, aumentaron sus beneficios en un 13-14%.

La empresa “Art Metal Furnitura” tiene su propio establecimiento en el centro de la ciudad con pisos separados, dentro del mismo, en función del estilo de mueble expuesto. El Director de “Dom Mebeli”, Vitalii Kononech, afirma que seguirá el ejemplo de esta empresa. Sin embargo,

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

quieren ir más lejos, pretenden incluir en el establecimiento un estudio de diseño y que sean estos diseñadores quienes estudien las tendencias del mercado.

Este tipo de establecimientos necesitan mucho espacio para crear ambientes enteros (habitaciones, cocinas, etc.) con lo que la inversión a realizar es cuantiosa. La función primordial de esta idea es *crear ambientes* y no sólo *vender muebles*. En Kiev, por un metro cuadrado de terreno se pagan de 120 a 180\$ y en las regiones 60\$ por m². En casos de situación geográfica privilegiada, el metro cuadrado puede llegar a costar hasta 800\$. De ahí deriva la importancia de formar grandes corporaciones, para repartir gastos.

Un ejemplo de éxito lo encontramos con la empresa “Liga Nova” que, en 2006, inauguró un establecimiento de estas características en Doneskt, llamado “Imperi Mebeli”, especializado en precios altos. En este nuevo proyecto la empresa gastó 9,6 millones de dólares. Compraron el metro cuadrado a 40-60\$, teniendo en cuenta que los precios aumentan cada año y se revalorizarán los terrenos en el futuro. Con esta inversión, en 2 ó 3 años esperan un crecimiento de las ventas de hasta un 50%.

Sin embargo, no todos están conformes con esta idea. La empresa “Domam Mebeli”, especializada en muebles de hogar, o la empresa “Merx” opinan que supone un problema que en un mismo recinto se agrupen marcas diferentes, puesto que puede confundir al consumidor. De situaciones como esta deriva la importancia de la creación de una única imagen de marca que englobe a toda la agrupación de empresas.

Valentona Svereba, Presidenta de la Asociación Rusa del Mueble, opina que los ucranianos deberían establecer acuerdos de cooperación con empresas extranjeras para hacerse más competitivos. La experta opina que las empresas ucranianas no están preparadas para realizar este cambio porque, según ellos consideran, les supone invertir mucho dinero.

Los ucranianos han pensado elaborar una estrategia similar a la que inició Rusia en el 2005. Los rusos iniciaron un programa social para amueblar los pisos soviéticos, pisos otorgados gratuitamente a la población de pocos recursos en los años del comunismo. Consideran esta acción como una manera efectiva de promocionar el producto local.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

En el balance de 2006, las empresas ucranianas esperan haber vendido lo siguiente:

- 700 millones de dólares en mueble de hogar.
- 500 millones de dólares en mueble de oficina.
- 240 millones de dólares en muebles especiales.

- Situación de las empresas españolas.

Cada vez más se demanda mueble español y, por ello, una buena opción para la empresa española es la asociación con un representante comercial del país. El conocer las costumbres, leyes y modos de vida ucranianos es importante a la hora de hacer negocios y, por ello, nadie mejor que un autóctono para agilizar los procesos. La figura del agente de representación que incluya la realización de los trámites de importación se utiliza en Ucrania debido a la complejidad administrativa en aduanas y la necesidad de licencias para la importación de muchos productos.

La asociación entre exportador español e importador ucraniano permite al español:

- Distribuir su producto en regiones donde el tener presencia directa requeriría fuertes inversiones
- Fomentar la presencia de mueble de importación.

La mayor dificultad reside en conseguir un fuerte volumen de importación para que ésta sea rentable. A ello se une que el transporte desde España es más caro que el de otros países europeos y la mercancía tarda más tiempo en llegar al país de destino. Esta situación ha desanimado mucho a posibles importadores que han preferido trabajar con mueble italiano.

El mueble español debería contar con más métodos de promoción y seguir el ejemplo italiano de anunciarse en revistas y asistencia a ferias. Este aspecto es importante porque las empresas ucranianas conocen el mueble español pero no saben dónde encontrarlo, puesto que no desarrollan las actividades comunicativas pertinentes.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Los canales más recomendables para la venta en el mercado ucraniano de productos españoles son:

- Designación de intermediarios y distribuidores locales.
 - Participación en ferias y exposiciones.
-
- Puntos de venta.
- 1) Grandes superficies especializadas en hogar pertenecientes a una sola entidad. Normalmente actúan como importadores y minoristas simultáneamente.
 - 2) Grandes almacenes, en ocasiones especializados en mueble.
 - 3) Tiendas especializadas. Son similares a las que podríamos encontrar en España. Algunas, pertenecientes a una sola empresa (generalmente con capacidad para importar), forman una cadena; otras, en cambio, son independientes y se proveen de mayoristas.
 - 4) Tiendas de productos para el hogar. Son las tiendas llamadas "todo para la casa". Generalmente ofrecen productos de decoración para el segmento más bajo del mercado, aunque pueden tener alguna pieza de mayor nivel.

La mayoría de los establecimientos trabajan *contra pedido*, asegurándose a la vez que su cliente le paga un porcentaje antes de la importación. Existen rebajas que alcanzan el precio de coste.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

2. PRINCIPALES PUNTOS DE DISTRIBUCIÓN.

Existen seis puntos de distribución principales en el territorio ucraniano que corresponden a las ciudades de Kiev, Doneskt, Dnepropetrovsk, Kharkiv, Zaporoshi y la Costa Sur de Crimea.

Los muebles son transportados hasta estas zonas directamente aunque es la ciudad de Kiev el principal núcleo de distribución en Ucrania.



Entre las empresas distribuidoras más importantes de Ucrania destacan: VID, INTA, Carrara, Millenium Concept, Armapol, ONIX, Barcelona, Milan, Karman, Donetska Alternativa, Tekko, Merx y Dio.

En los centros mayoristas de Kiev los precios son siempre más bajos que en el resto del país, exceptuando el mueble de lujo, cuyos productos exclusivos poseen un precio más elevado en Kiev que en el resto de ciudades de Ucrania. Los muebles importados destinados al consumo de masas llegan a Kiev en primer lugar y posteriormente son distribuidos al resto de ciudades de Ucrania. Son las empresas procedentes de otras ciudades quienes se encargan de desplazarse hasta las centrales mayoristas para adquirir los muebles.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Las empresas ucranianas prefieren trabajar *contra pedido* que *contra stock* debido a que la carga no tarda tanto en llegar y no poseen el producto almacenado con el riesgo de no ser vendido en poco tiempo y que pase de moda. En ocasiones puede transcurrir un período de 5 a 10 años y que el producto todavía no se haya vendido.

3. TRANSPORTE

La forma más habitual de transportar la mercancía hasta Ucrania es por carretera y mediante camiones cuya carga pueda ser de 80cm³ en cada uno. Debido a la forma de trabajar que tienen los importadores ucranianos, *contra pedido*, es más conveniente este transporte puesto que les permite recoger muebles españoles de diferentes fábricas. Esta manera también permite a la empresa ucraniana demandar productos específicos, muchas veces de fabricación exclusiva. Esta flota de camiones está en propiedad de varios representantes que cuentan con un almacén propio en Ucrania. Esta recogida de mercancía por España suele tardar 2 ó 3 días. El recorrido España- Ucrania suele tardar una semana en cumplirse y se repite cada 20 días.

El transporte marítimo también se utiliza pero con menor frecuencia. Una o dos veces al año se utiliza el transporte por contenedores hasta el puerto de Odessa. Se utilizan para transportar carga más estandarizada y en mayor cantidad. Las empresas ucranianas prefieren no utilizar mucho este tipo de transporte puesto que tarda mucho más la mercancía en llegar a destino y corre más riesgo de sufrir daños durante el trayecto.

4. BARRERAS ADUANERAS.

La situación de corrupción en el país es conocida por todas las empresas extranjeras. Una empresa acostumbrada a importar no tendrá problemas en la aduana. Los problemas aparecen cuando se introducen cargas puntuales de empresas no muy conocidas en el país.

En el transporte por carretera, el primer problema surge al traspasar la frontera ucraniana. Los agentes pueden manipular la mercancía para inspeccionar la carga y luego no vuelven a ponerla en su lugar, por lo que puede verse afectada. Los camiones pueden pasar de 2 a 3

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

días esperando a traspasar la frontera. Existen problemas en la frontera polaca cuando un camión se dirige a Ucrania, por lo que muchas veces se contratan directamente transportistas polacos.

En la aduana se deberán efectuar los siguientes pagos:

- Aranceles de entrada: Dependerán de cada producto.
- IVA: 20%.
- Certificados: suponen el 2-3% del total de la carga.

Cada aduana establece un precio diferente a los productos importados, es la llamada *Tarifificación de Precios no Oficiales*. Poseen sus propios catálogos con presupuestos inventados según su “experiencia anual”. Por ejemplo, un dormitorio importado de España que cueste 600 Euros lo tarifican como si su valor real fuese de 1000 Euros.

Todos estos trámites los realiza la empresa ucraniana al importar los muebles desde el extranjero. Una empresa española que quiera establecerse en Ucrania debe tenerlo en cuenta.

5. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN UCRANIA

La inversión extranjera en Ucrania, en general, aunque creciente, es bastante baja si la comparamos con otros países de Europa del Este. En 2005 las inversiones directas netas alcanzaron los 7.533 millones de \$. La venta de la empresa metalúrgica Kryvoriztal a Mittal Steel (4.200 millones de \$) y la compra de un 93% del banco ucraniano AVAL por el banco austriaco Raiffesensbank (1.000 millones \$) determinaron dicho resultado. El balance del año 2006 indica que las inversiones continúan creciendo, motivadas en gran medida por la inversión en el sector bancario y en inversiones tecnológicas para ahorro energético.

Ucrania es el país de la CEI con el nivel de inversión más bajo. Los flujos de IDE se mantienen muy por debajo de los niveles alcanzados por los países centroeuropeos al verse afectados negativamente por los siguientes factores:

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- Inestabilidad del marco legislativo
- Deficiente funcionamiento de los mecanismos que aseguran la aplicación de la ley
- Corrupción
- Decisiones judiciales arbitrales
- Sistema impositivo discriminatorio
- Costes impositivos por problemas de burocracia y corrupción
- Lento proceso privatizador
- Falta de estabilidad y claridad política.

El último informe “*Doing Business 2007*”, del Banco Mundial/Corporación financiera internacional, señala que Ucrania ha mejorado su clima a la inversión, pasando al puesto 128, del ranking de 175 países, desde el puesto 132.

En 2005 se creó el Consejo Asesor de Inversiones Extranjeras (FIAC en siglas inglesas), presidido por el propio Yushchenko y en 2006 se ha creado una Agencia de Inversiones con el objetivo de informar y apoyar a las empresas extranjeras.

En cuanto al mercado del mueble se refiere, la inversión extranjera ofrece perspectivas de relaciones a largo plazo entre inversores y empresas ucranianas. La inversión extranjera en Ucrania consiste en iniciar un proyecto empresarial con capital y dirección extranjera y utilizar para su propósito mano de obra y recursos locales. La inversión extranjera crece año tras año y, en concreto, el sector que de más inversiones se ha beneficiado ha sido el de mueble para oficina y tiendas. Las nuevas tendencias indican que las inversiones extranjeras se dirigen hacia el mueble de cocina, precisamente porque es el más complejo a nivel de importaciones debido a su gran cantidad de componentes.

Un buen representante en Ucrania permitirá a la empresa española una mejor inversión en el país, pero es difícil encontrar a alguien de confianza.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- Principales costes de la inversión.

Lo primero que se necesita es registrar la empresa y abrir una cuenta en un banco del país. Si las empresas son 100% capital español tienen derecho a registrarse con su nombre, esto no ocurre con la Joint Venture, que tienen que registrarla con el nombre de la empresa ucraniana.

El que la empresa sea íntegramente española tiene sus ventajas:

- Paga los mismos impuestos que una empresa ucraniana: Impuesto sobre beneficios, IVA y el Fondo Obrero para el personal local.
- Se puede establecer el negocio a partir de 1.000.000 de hrivnas, aunque el capital mínimo depende del tipo de empresa
- No existe la doble imposición porque existe un acuerdo España- Ucrania.

El sueldo mínimo de un trabajador son 400HVR. Se establece el salario en función de la valía del trabajador. Actualmente es mas difícil encontrar trabajadores cualificados en este sector, puesto que la mano de obra envejece y los jóvenes no tienen predisposición para trabajar desarrollando estas tareas.

El establecer un negocio transparente es relativamente fácil puesto que existen muchas consultorías y auditorías internacionales en Ucrania. Quienes pueden encargarse de hacer el registro, todo el papeleo y llevar el servicio de consultoría de principio a fin.

6. FORMACIÓN DEL PRECIO.

- Valor real

Se parte de un precio de mercado y se le añade una sexta parte que corresponde al precio minorista. A este valor del producto se le añade el 20% de IVA. Los distribuidores ucranianos que compran en las centrales mayoristas de Kiev pagan el porcentaje de interés que éste les impone según el volumen de productos. Este porcentaje depende de cada empresa.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

A todas las empresas procedentes de otras regiones se les ofrece un descuento del 15%. El descuento se puede incrementar hasta un 25% en lugares como Crimea, debido a la lejanía respecto a Kiev.

Si se negocia directamente con el fabricante español, los precios de importación a distribuidores exclusivos puede ser hasta un 80% más bajos, aunque en la venta posterior se les aumente a este precio un 2,5%. Existen empresas que se pueden beneficiar de esta reducción de precios porque realizan “trabajo de rueda”. Este trabajo consiste en adquirir productos contra pedido, de tal forma que estén vendidos antes de llegar a destino. Estas empresas distribuidoras no disponen de almacén porque supondría un gasto adicional importante con el añadido de que el mueble podría estropearse.

- Valor percibido

El precio de los productos varía según las regiones. El precio final de los productos suele ser el doble o el triple que su precio inicial. En las tiendas multimarca, al precio real del producto se le aumenta hasta un 2,5%, que es la comisión del establecimiento.

En ocasiones, empresas ucranianas que trabajan con mueble de lujo prefieren pagar hasta un 5% de más sobre el precio de los productos a cambio de un buen embalaje para que la mercancía no sufra desperfectos.

El producto italiano es percibido como de mayor calidad y los precios pueden ser algo mayores que los demás productos importados de otros países o producidos en Ucrania. El mueble español de lujo es considerado en ocasiones como “obra maestra” y los ucranianos están dispuestos a pagar grandes sumas de dinero por esta exclusividad. El producto chino, polaco y turco es percibido como de menor calidad y el precio es considerablemente más bajo.

VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

1. OPORTUNIDADES Y RIESGOS DE LA EMPRESA ESPAÑOLA.

- Oportunidades.

Existen muchas oportunidades tanto de comercio como de inversión en Ucrania porque es un país que está empezando a desarrollar este mercado. En Odessa está emergiendo el boom inmobiliario, ya presente en Kiev, y la construcción de hoteles que, junto con Crimea es la zona habitual de vacaciones del Mar Negro. El turismo está más desarrollado en el sur de Ucrania, es zona de vacaciones para turistas alemanes, ingleses, italianos y turcos. Se está proponiendo el desarrollo del turismo en zonas como la República de Crimea, enfocado principalmente al turismo de lujo.

Las empresas de mueble español cada vez inauguran más establecimientos comerciales en Kiev. Como promedio, cada medio año se abre una nueva tienda. Es una buena oportunidad para el mueble español el instalarse en este momento en Ucrania porque el precio del metro cuadrado es barato y se incrementa cada año.

Los segmentos de mayor poder adquisitivo adquieren apartamentos y remodelan sus hogares con mayor frecuencia. Las clases altas de la sociedad demandan mucho diseño. La empresa española debería realizar estudios de moda y analizar los gustos de los consumidores. Para ello, sería conveniente la contratación de diseñadores.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Los españoles tienen ventaja frente a su competencia, a pesar de que se considere en ocasiones como una copia de los productos italianos. Ventajas del mueble español frente a la competencia:

- Los plazos de entrega de los italianos son más largos, tardando hasta 10 meses en la entrega del producto.
- Los muebles alemanes e ingleses no tienen buena aceptación porque el diseño no coincide con los gustos de los ucranianos.
- Existe mueble español de más calidad que el italiano y con mejores precios, aunque no son tan bajos como el mueble polaco.

En definitiva, es un buen momento para que el mueble español invierta en actividades promocionales, se de a conocer y cree su propia imagen de marca.

- Riesgos.

No existen contenciosos bilaterales importantes, pero sí algunos problemas a los se que enfrentan algunas empresas españolas instaladas en Ucrania, derivados de las dificultades de operar en empresas mixtas, devolución de IVA de los productos fabricados en Ucrania y destinados a la exportación, derivados de normativa sectorial de rango inferior y dificultades motivadas por la corrupción.

Los obstáculos más importantes al comercio son barreras no arancelarias, derivadas principalmente de la falta de transparencia, inestabilidad legislativa y corrupción en aduanas. Son fundamentales los contactos con los distribuidores para hacer frente a las barreras no arancelarias propias del país. Los trámites burocráticos pueden ser largos y de política desigual. Por tanto, se recomienda que sea el importador quien realice estos trámites para la agilización de los mismos. En cuanto al medio de pago se suele utilizar el prepago, un medio al que ya están acostumbrados los importadores ucranianos.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

En cuanto al mueble español en particular, los aspectos a tener en cuenta son :

- No todos los muebles están fabricados de elementos naturales. La madera es mucho más cara en España. Se utiliza mucho material prensado (MDF) que no se distingue bien de la madera y es más barato. La fabricación de muebles de madera para los segmentos medios y bajos no es rentable porque supone una subida importante en el precio del producto final. La base y los apoyos de los muebles son lo único fabricado de madera.
- El precio del viaje de un camión de procedencia polaca es de 2.700 Euros y el ucraniano de 5.000 Euros. Existen confrontaciones en ambos territorios a la hora de atravesar la frontera entre los dos países.
- Las empresas ucranianas siempre demandan catálogos pero son pocas quienes los utilizan. Los catálogos de productos españoles que no se renueven cada año dejan de ser exclusivos y pierden prestigio.
- Los empresarios ucranianos no siempre son sinceros, muchos tienen recelos y no expresan abiertamente sus intenciones.
- Entablar negociaciones en Ucrania es complicado debido a la inestabilidad del mercado. Los resultados de una negociación con una empresa ucraniana no son inmediatos sino que suelen ser a medio plazo. Se debe ser muy insistente.

2. OPINIÓN DE EXPERTOS.

- Aspectos a mejorar.

Algunos importadores ucranianos consideran que el mueble español de hace unos años era de mejor calidad y que, en la actualidad, las empresas españolas reciben muchas reclamaciones de los importadores ucranianos. Piensan que no solamente existen reclamaciones de pequeñas y medianas empresas sino también empresas de renombre y que son muy pocas las empresas que no reciben ninguna mala crítica.

Los productos que se reciben en peor estado son las camas y las sillas. La empresa ucraniana posee un taller especial en el que se arreglan los desperfectos antes de poner el mueble a

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

la venta. En muchas ocasiones la empresa española baja el precio a los muebles con desperfectos, lo cual manifiestan no servirles de nada porque no se podrán vender.

Principales desperfectos que alegan estos importadores:

- Los muebles de madera se rajan con facilidad.
- No cumplen con los requisitos tecnológicos.
- La pintura está en mal estado porque no se ha secado bien.
- Se olvidan de pintar partes de los muebles.
- Los muebles tienen puntillas.
- La duración de algunos muebles es únicamente de medio año.

Cuando no se trabaja con mueble exclusivo y los pedidos son más grandes, en muchas ocasiones los españoles se olvidan de cargar ciertos productos. Muchas veces no los envían porque no les ha dado tiempo a producirlo, pero no avisan. En ocasiones posponen los términos de la carga después de haber pagado el importe total de la mercancía. Se quejan de que cada vez existe menos información y es escasa la presencia de empresas españolas en las ferias de Ucrania.

- Recomendaciones para la empresa española.

La transferencia es el método de pago más habitual y más seguro. El 90% de las empresas españolas cumple con los plazos de entrega. Es recomendable para cualquier empresa cobrar por adelantado, o como mínimo el 20% del importe total por adelantado y el resto dos o tres días antes de que llegue la carga al almacén de Ucrania.

Existen ventajas de la especialización en el mueble exclusivo. Algunas empresas ucranianas critican que las españolas sigan la moda y produzcan en serie, con lo que todos los productos son parecidos. A los ucranianos les preocupa que el mueble español esté perdiendo especialistas en mueble clásico, cuando los productos exclusivos y de calidad entran en el estándar de mueble de lujo y el margen de beneficios es mucho mayor.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

En cuanto a la promoción del mueble español en Ucrania, estas son las principales recomendaciones:

- 1) La empresa española debe promocionarse mucho más: invertir en el diseño del establecimiento, distribuidores, showrooms, etc
- 2) Es aconsejable pedir apoyo a las Cámaras de Comercio, Asociaciones, etc. En general, las empresas españolas cuentan con poco presupuesto para promocionarse en los mercados exteriores.
- 3) Elaborar propaganda *Master Class* para enviarla directamente a los contactos privados influyentes. Por ejemplo, para mueble caro se dejan en restaurantes de lujo y en diferentes lugares frecuentados por las capas más altas.

Los productos de alta decoración y el producto clásico tienen mucha aceptación. Los expertos comentan que si los españoles invirtieran 1/5 de lo que invierten los italianos, ganarían 3 veces más.

VII. RELACIONES COMERCIALES.

1. PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

Los procedimientos administrativos de importación y exportación con Ucrania suelen ser complicados por la falta de transparencia y claridad, que en algunos casos está relacionado con la corrupción. Para facilitar esta transparencia la UE tiene una página web de información para exportar desde la UE y otra para importar.

Para importar a Ucrania (o exportar desde España), la información sobre los aranceles y sobre las formalidades de importación para cada producto concreto, se encuentran en la página web: <http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm> . Hay que seleccionar, en primer lugar el tema (*Applied tariffs database* or *Exporter's guide to import formalities*) . Después seleccionar país (en nuestro caso Ucrania) y después poner la partida arancelaria del producto que deseemos exportar.

Para exportar desde Ucrania a España (o importar a España), la página web que ofrece información es: <http://export-help.cec.eu.int/> . Igualmente, en ella se pueden encontrar los aranceles aplicables y los documentos aduaneros necesarios.

Es importante tener en cuenta la “Regla de los 90 días”, es decir, todo pago realizado por un ucraniano para una actividad de importación, debe de ser recibido en un período máximo de 90 días, salvo excepciones.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- Importación

Todas las empresas ucranianas tienen el derecho de importar y exportar bienes o servicios sin límite, salvo excepciones establecidas. Para la documentación concreta para cada producto, consultar página web mencionada unos líneas más arriba. No obstante, se suele exigir los siguientes documentos:

- Declaración de Derechos de Aduanas.
- Declaración específica del producto a importar.
- Certificado de Conformidad Ucraniano. Es un documento que acredita que el producto cumple con todos los requisitos estándar y de obligado cumplimiento en Ucrania.
- Contrato
- Factura comercial.
- Certificado de origen
- Documento acreditativo del pago de impuestos.
- Carné TIR (Documento de tráfico aduanero para transporte internacional)
- CMR (Contrato de transporte internacional de mercancías por carretera)

Cuando se exporta a Ucrania, es muy importante añadir el documento EX1. Este documento se utiliza para comerciar con un país específico que siga normas diferentes a las establecidas para los países de la Unión Europea. Es un documento oficial estandarizado y debe ser rellenado por el exportador.

- Exportación

Al igual que en las importaciones, las empresas ucranianas pueden exportar sus productos sin límite. El exportador ucraniano debe remitir al importador la misma documentación citada anteriormente (ver página web mencionada).

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Para exportar bienes, únicamente es necesario pagar los honorarios de los clientes. Ciertos tipos de productos específicos como semillas de tulipanes, piel o ciertos materiales metálicos han de pagar un impuesto especial de exportación. En algunos casos concretos se exige licencia de exportación.

- Re-importación, re- exportación e Importación - Exportación temporal.

Estas tres actividades son muy similares entre sí. La importación-exportación temporal se refiere a las empresas que realizan estas actividades durante un período de tiempo determinado con intención de devolverlas al país de origen después de haber realizado algún grado de transformación.

Los bienes utilizados para desarrollar esta actividad se acogerán a normas prohibitivas en el caso de que los bienes no estén identificados y con la documentación adecuada o el retorno de los mismos hacia el país de su partida no esté garantizado.

Los bienes temporales importados están exentos de IVA y demás impuestos.

- Manipulación de bienes en el territorio ucraniano.

Conforme a esta norma, los materiales originarios e importados para ser manipulados en Ucrania, deben estar terminados en un plazo no superior a 90 días. Este régimen incluye reparaciones, instalaciones, montaje, etc.

Las empresas que importen bienes para su posterior manipulación, además de los documentos necesarios para ello deben, además, presentar los siguientes documentos de exportación:

- Cálculo del valor de los bienes terminados, aprobado por la Cámara de Comercio.
- Certificado Sanitario de los materiales.
- Recibo del pago de los impuestos correspondientes.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Cuando la compañía exporte los bienes terminados, estará exenta de IVA, aunque en Ucrania se tributa el IVA y posteriormente se solicita su devolución, lo cual no es fácil de cobrar y constituye unos de los problemas de Ucrania.

- Despacho de Mercancía

Todos los bienes que atraviesen la frontera ucraniana han de cumplir con los correspondientes procedimientos. La empresa ucraniana que reciba los bienes, debe informar del lugar exacto por donde se introducirán la mercancía para su importación-exportación con una notificación enviada con antelación. Si los bienes deben pagar impuestos, la empresa debe remitir una declaración preliminar de los mismos.

- Declaración del Despacho de Aduanas (LCD)

Es un documento que contiene información sobre la mercancía, su valor, cantidad, propósito de importación/exportación, si es temporal o permanente, y el régimen legal que deben seguir esos bienes. Rellenar el LCD supone tener un buen conocimiento del declarante. Es más, si una compañía mueve bienes dentro y fuera del país, es necesario tener una o dos declaraciones más de especialistas relacionados con la empresa.

- Pago de impuestos.

Cuando se importan bienes a Ucrania el propietario de la mercancía tiene que pagar los impuestos correspondientes, gastos de importación y el IVA. En ocasiones especiales no se pagarán impuestos para ciertas mercancías.

- El IVA.

Se paga en las actividades de importación en el territorio ucraniano. Constituye el 20% del valor total de la mercancía.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Cuando se exportan bienes, como norma, únicamente se han de pagar los gastos de exportación correspondientes. No obstante, se paga el IVA y después se solicita la devolución, que se menciona anteriormente, constituye uno de los problemas de Ucrania, pues el porcentaje de IVA que se recupera está en torno al 30%.

- Gastos de importación.

Estos gastos se pagan una vez pasada la frontera ucraniana. Los bienes importados de permanencia temporal deben pagar 0,2% del valor de la mercancía. En caso de permanencia temporal, la empresa debe pagar por cada LCD USD30 y cada página adicional de este LCD le costará USD15.

- Licencias y cuotas.

El Gobierno Ucraniano ha establecido una lista de los bienes y servicios que debe ser objeto de requerimientos de licencias y cuotas para la importación/ exportación. Deben adquirir una licencia para la exportación a la UE los productos derivados del hierro y los textiles. Recientemente se ha puesto también cuota a los cereales. La madera y los productos derivados de la madera están exentos de cuotas.

Las licencias y cotizaciones las adjudica el Ministerio de Economía Ucraniano. Para recibir una licencia se deben presentar los siguientes documentos:

- Formulario de inscripción.
- Carta de petición de la licencia que incluya una obligación de pagar los impuestos correspondientes.
- Copia del contrato.
- Recibo de la cuota
- Certificado de Origen expedido por la Cámara de Comercio e Industria de Ucrania.
- Copia del certificado de registro estatal.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

En ocasiones, establecer una relación comercial con Ucrania puede ser complicado. Por ello, se recomienda en el caso de que una empresa española quiera importar algún producto ucraniano, debe asegurarse de que el vendedor se haga cargo de todos los gastos de su exportación hasta el final. La empresa española debe conocer en todo momento las actividades llevadas a cabo por la empresa ucraniana y conocer los requisitos necesarios para su consecución.

Por último, destacar que a las empresas ucranianas les es muy difícil conseguir un crédito bancario. Para realizar una transferencia bancaria de pago de una importación necesitan un contrato por escrito más la factura.

2. REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES A UCRANIA.

Si se quiere exportar muebles a Ucrania cabe tener en cuenta los siguientes requisitos específicos:

- Para producto terminado no se necesita el certificado fitosanitario
- El material en bruto para la fabricación de muebles y sus componentes requiere el certificado fitosanitario que normalmente se expide en España.

Los importadores de muebles señalan que para la tramitación en las aduanas sigue exigiéndose la así llamada “Conclusión Higiénica” que expide el Servicio Epidemiológico de Ucrania del Ministerio de Salud Pública. Este documento lo tramita el propio importador y la empresa exportadora española necesita el certificado de calidad, el certificado de origen y los catálogos de los productos.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

La documentación necesaria para introducir muebles en Ucrania es la siguiente:

Requisitos generales	Requisitos específicos
Declaración previa de Derechos de Aduanas	Control Radiológico en Frontera
Declaración de Exportación	Permiso de Importación otorgado por el Ministerio de Protección del Medioambiente Ucraniano.
Declaración de Importación	Certificado de Conformidad Ucraniano
Declaración del Valor de Aduanas	Declaración de Conformidad
Factura Comercial	
Certificado de Origen	
Conocimiento de Embarque	
Factura de Transporte	
Packing List	
Hoja de Ruta	

Fuente: Market Access Database.

3.- MARCO LEGAL

- Barreras administrativas en la actividad económica del sector del mueble.

Las empresas fabricantes del sector del mueble a menudo tienen que completar diversos procedimientos administrativos. Ejemplo de ello es que, según la Asociación Ucraniana de fabricantes del Mueble, en el 2005, el 85,6% de las empresas estuvieron sujetas a inspecciones por las autoridades gubernamentales, el 52,3% de ellas tuvieron que obtener varios permisos adicionales y el 48.6% tuvo que completar los procedimientos de registro.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Los procedimientos administrativos más comunes en el sector del mueble en 2005 fueron:

- Obtención de permisos.
- Registro
- Certificación y estandarización
- Actividades de exportación
- Actividades de importación
- Licencias

Según algunos expertos, los procedimientos de mayor dificultad son los referentes a las licencias y los procedimientos de importación y exportación.

Se ha querido establecer una normativa legal a estas empresas como consecuencia de las actuaciones no legales entre empresarios y autoridades para evadir registros y actividades legales.

4. TARIFAS ARANCELARIAS APLICABLES.

Código Arancelario	Producto	Arancel
94	Muebles, lámparas, casas prefabricadas, componentes del mueble.	
9401	Asientos que puedan o no convertirse en cama y sus partes.	
9401.10	Asientos para aviones	
94.10.10	Asientos para aviones no cubiertos de cuero para uso de avión civil.	10%
9401.10.90	Otros	6%

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

9401.20	Asientos para vehículos de motor.	
9401.20.00.90	Asientos industriales para vehículos de motor.	0%
9401.20.00.90	Otros	6%
904.30	Asientos giratorios con ajuste de altura.	
9401.30.10	Asientos tapizados y con respaldo.	6%
9401.30.90	Otros	6%
9401.40	Asientos de jardín, y camping, convertibles en camas.	15%
9401.50	Asientos de roble, bambú o similares.	6%
9401.61	Asientos tapizados, con componentes de madera	15%
9401.69	Otros	15%
9401.71	Asientos tapizados con elementos metálicos	6%
9401.79	Otros asientos con elementos metálicos	6%
9401.80	Otros asientos	6%
9401.90	Partes de muebles	
9401.90.10	Partes de asientos utilizados en aviones	6%
9401.90.30	Otras partes de asientos de madera	6%
9401.90.80.90	Otras partes de asientos para la industria de vehículos de motor	0%
9401.90.80.90	Otros	6%

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

9402	Mueble y equipamiento para hospitales y clínicas veterinarias, sillas de peluquería y similares que incluyan elementos rotativos y elevadores.	
9402.10	Sillas para dentistas, peluquerías y sus partes.	0%
9402.90	Otros	0%
9403	Otros muebles y sus partes	
9403.10	Muebles de metal para oficinas.	
9403.10.10	Mesas de escribir u otros que no excedan los 80cm de alto.	6%
9403.10.51	Escritorios	6%
9403.10.59	Otros escritorios que no excedan de los 80cm de alto.	6%
9403.10.91	Armarios con puertas normales o correderas.	15%
9403.10.93	Interiores y otros espacios	15%
9403.10.99	Otros	15%
9403.20	Otros muebles de metal	
9403.20.10	Para uso en avión civil	15%
9403.20.91	Camas	7%
9403.20.99	Otros	7%
9403.30	Muebles de madera para oficinas que no excedan de 80cm de alto.	
9403.30.91	Escritorios	5%
9403.30.99	Otros	5%
9403.40	Mueble de madera usado en	

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

	la cocina.	
9403.40.10	Unidades de mueble de cocina	15%
9403.40.90	Otros	15%
9403.50	Mueble de madera usado en el dormitorio	15%
9403.60	Otros muebles de madera	
9403.60.10	Mueble de madera usado en el comedor y en el salón	15%
9403.60.30	Mueble de madera usado en las tiendas	5%
9403.60.90	Otro mueble de madera	15%
9403.70	Mueble de plástico	
9403.70.10	Mueble de plásticos para aviones civiles	14%
9403.70.90	Otros	10%
9403.10.59	Otros que no excedan los 80cm de altura.	6%
9403.10.91	Armarios con puertas normales o correderas	15%
9403.10.93	Interiores y otros espacios	15%
9403.10.99	Otros	15%
9403.20	Otros muebles de metal	
9403.20.10	Para uso en aviones civiles	15%
9403.20.91	Camas	7%
9403.20.99	Otros	7%
9403.30	Mueble de madera usado en oficinas que no excedan los 80cm. de altura	
9403.30.11	Escritorios	5%

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

9403.30.19	Otros	5%
9403.30.91	Armarios con puertas normales, correderas e interiores.	5%
9403.30.99	Otros	5%
9403.40	Mueble de madera para la cocina.	
9403.40.10	Unidades de muebles de cocina.	15%
9403.40.90	Otros	15%
9403.50	Muebles de madera para el dormitorio	15%
9403.60	Otros muebles de madera	
9403.60.10	Muebles de madera usados en el comedor y el salón	15%
9403.60.30	Muebles de madera usados en tiendas	5%
9403.60.90	Otros muebles de madera	15%
9403.70	Muebles de plástico	
9403.70.10	Usado en aviones civiles	14%
9403.70.90	Otros	10%
9403.80	Mueble de otros materiales, incluyendo roble, mimbre, bambú y similares	7%
9403.90	Partes del mueble	
9403.90.10	De metal	10%
9403.90.30	De madera	15%
9403.90.90	De otros materiales	10%
9404	Somieres, artículos de cama y muebles similares, con componentes de plástico y	

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

	caucho, recubiertos o no.	
9404.10	Somieres	15%
9404.21	Somieres de caucho, plástico cubiertos o no	
9404.21.10	De caucho	15%
9404.21.90	De plástico	15%
9404.29.10	Interior del soporte	15%
9404.29.90	Otros	15%
9404.30	Sacos de dormir	
9404.30.10	Rellenos de plumas	10%
9404.30.90	Otros	10%
9404.90	Otros	
9404.90.10	Rellenos de plumas u otros	10%
9404.90.90	Otros	10%
9405	Lámparas y otros elementos luminosos, incluidos linternas y sus partes y otros no especificados.	
9405.10	Candiles y otros elementos luminosos para la pared, incluidos los utilizados en lugares públicos y espacios abiertos.	
9405.10.10	Con base metálica y de plástico usada en aviones civiles.	10%
9405.10.21	Otros elementos de plástico usados en lámparas	8%
9405.10.29	Otros	8%
9405.10.30	Materiales de cerámica	8%
9405.10.50	De cristal	8%

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

9405.10.91	Otros materiales usados en lámparas	8%
9405.10.99	Otros	8%
9405.20	Mesas con electricidad, escritorios, lámparas de noche o lámparas de pie.	
9405.20.11	De plástico y otros materiales usados para lámparas	10%
9405.20.19	Otros	10%
9405.20.30	De Materiales de Cerámica	10%
9405.20.50	De Cristal	10%
9405.20.91	De otros materiales usados para lámparas	10%
9405.20.99	Otros	10%
9405.30	Sets de luces utilizadas para árboles de navidad	10%
9405.40	Otras lámparas eléctricas y componentes eléctricos.	
9405.40.10	Linternas y antorchas	8%
9405.40.31	Otros materiales de plástico utilizados para lámparas	8%
9405.40.35	De otro tipo utilizado para lámparas fosforescentes de tubo	8%
9405.40.39	Otros	8%
9405.40.91	Otros materiales utilizados para lámparas	8%
9405.40.95	Utilizados para lámparas fosforescentes de tubo	8%
9405.40.99	Otros	8%
9405.50	Lámparas no eléctricas y	15%

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

	componentes eléctricos	
9405.60	Señales luminosas, placas de identificación y otros.	
9405.60.10	Señales luminosas o elementos de base de metal o plástico usados para aviones civiles.	15%
9405.60.91	De plástico	8%
9405.60.99	De otros materiales	8%
9405.91	Partes de cristal. Artículos de iluminación y eléctricos.	
9405.91.11	Componentes de cristal, discos, bolas, piezas de flores, colgantes y artículos similares para candelabros.	15%
9405.91.19	Otros elementos para candelabros	15%
9405.91.90	Otros	15%
9405.92	De plástico	
9405.92.10	Partes de los artículos mencionados en la 9405.10 y 9405.60, utilizadas en aviones civiles.	15%
9405.92.90	Otros	14%
9405.99	Otros	
9405.99.10	Partes de los artículos mencionados en la 9405.10 y 9405.60 con base metálica y utilizada en aviones civiles.	6%
9405.99.90	Otros	14%
9406	Casa prefabricadas	

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

9406.00.10	De madera	10%
9406.00.31	Invernaderos de acero y hierro	10%
9406.00.39	Otros	10%
9406.00.90	Otros materiales	10%

Fuente: Market Access Database.

5. ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIÓN/ EXPORTACIÓN.

Las empresas ucranianas están empezando a desarrollar actividades de exportación aunque, de momento, sólo $\frac{1}{4}$ del total de empresas ucranianas fabricantes de mueble exportan sus productos. Las actividades exportadoras corresponden fundamentalmente a empresas grandes.

Como se demuestra en la tabla, el porcentaje de empresas ucranianas que exportan sus productos son las siguientes:

Empresas exportadoras actualmente	24,6%
Empresas que realizaron actividades de exportación en el pasado.	11,4%
Empresas que no han desarrollado actividades de exportación.	64%

Datos obtenidos de encuesta realizada por la Asociación de Fabricantes Ucranianos del Mueble.

Los principales destinos de las exportaciones ucranianas del sector el mueble son los siguientes:

Mercado	% de exportación
Antigua Unión Soviética	85.7%
Europa	39.3%
USA y Canadá	3.6%
Otros	14.3%

Datos obtenidos de encuesta realizada por la Asociación de Fabricantes Ucranianos del Mueble, podían contestar más de una opción.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Como curiosidad, y como comprobación de la creciente importancia del mercado chino en Ucrania, se expone la siguiente tabla donde observamos claramente que las relaciones comerciales China-Ucrania aumentan cada año.

Año 2003	Año 2004	Año 2005
5,4%	7,9%	19,8%

Fuente: Revista *Bizhnes*

- Obstáculos en las actividades de exportación

Obstáculos	% de empresas que no se dedican a la exportación.
El volumen de producción no le permite entrar en los mercados extranjeros.	40,7
Alto nivel competitivo en los mercados exteriores.	39,5
Dificultad de encontrar socio extranjero	30,9
Complejidad de las operaciones de exportación	27,2
Empresas que están contentas con los ingresos procedentes del mercado interno	21
Alto coste de los procedimientos de exportación	14,8
Escasez de certificación internacional	14,8
No son competitivos a causa del precio	11,1
Escasez de información acerca de la demanda de los mercados exteriores.	11,1
Escasez de demanda de los productos ofertados.	3,7
No son competitivos en calidad	2,5

Datos obtenidos de encuesta realizada por la Asociación de Fabricantes Ucranianos del Mueble, podían contestar más de una opción.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- Volumen de las exportaciones de mueble de 2000 a 2005.

Entre 2000 y 2005 las exportaciones de mueble en Ucrania han crecido considerablemente en términos tanto físicos como monetarios. En total, las exportaciones de mueble ucraniano en términos monetarios han crecido 3 veces y en términos físicos 2.4 veces.

En total, el crecimiento de las exportaciones se ve representado en la siguiente tabla. Los datos son en USD.

2000	2001	2002	2003	2004	2005
52. 178, 30	63. 879	63. 469, 10	88. 178, 40	119. 684, 90	157. 934, 80

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

- Volumen de las importaciones de mueble a Ucrania de 2000 a 2004.

Crecimiento de las importaciones en Ucrania en términos monetarios (USD)

2000	2001	2002	2003	2004
56. 573, 20	71. 053, 20	77. 463, 23	100. 147, 81	134. 267, 12

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

Los productos más importados en Ucrania, con mayor volumen, en % son:

Años	Sillas	Mobiliario Especializado	Mueble de Oficina y de Hogar
2003	35.6	11.3	53.1
2004	38.1	4.1	57.7
2005	34	3.8	62.1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- **Intercambios Comerciales España- Ucrania en el sector del mueble.**

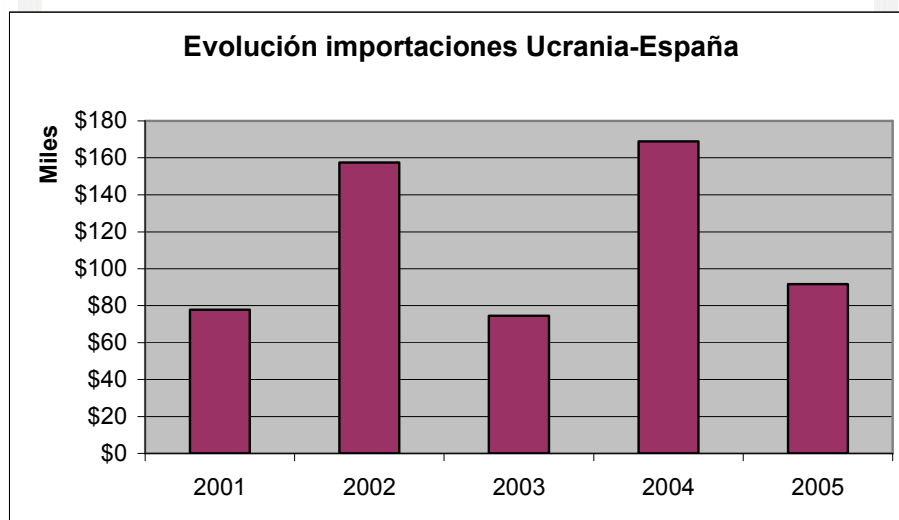
Los datos obtenidos en Naciones Unidas informan de que las importaciones españolas de mueble en Ucrania disminuyeron hasta un 45,5% en el año 2005 en comparación con el 2004. En general, las importaciones españolas en Ucrania fluctúan de un año a otro como muestra la siguiente tabla.

Importaciones

Periodo	Valor (en \$)
2005	91.620
2004	168.890
2003	74.500
2002	157.408
2001	77.828

Fuente: ONU

La evolución de las importaciones de mueble español en Ucrania se muestra con mayor claridad en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

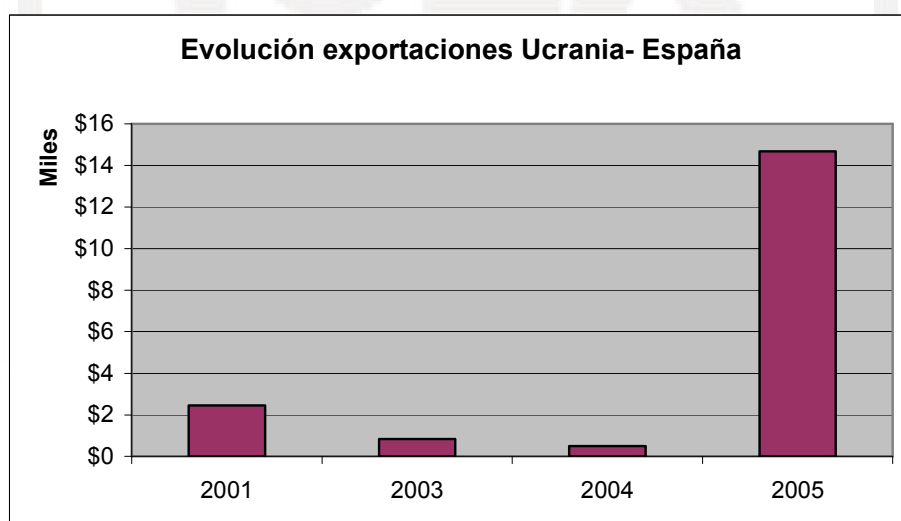
Al contrario que en las importaciones, las exportaciones de mueble ucraniano a España aumentaron estrepitosamente, hasta un 198%, en el 2005 comparado con el año anterior. Los pronósticos indican que las exportaciones de mueble ucraniano o sus componentes seguirá, creciendo en los próximos años.

Exportaciones

Periodo	Valor (en \$)
2005	14.668
2004	4.980
2003	840
2001	2.459

Fuente: ONU

La evolución de las exportaciones de mueble ucraniano a España se muestra con mayor claridad en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos ONU.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

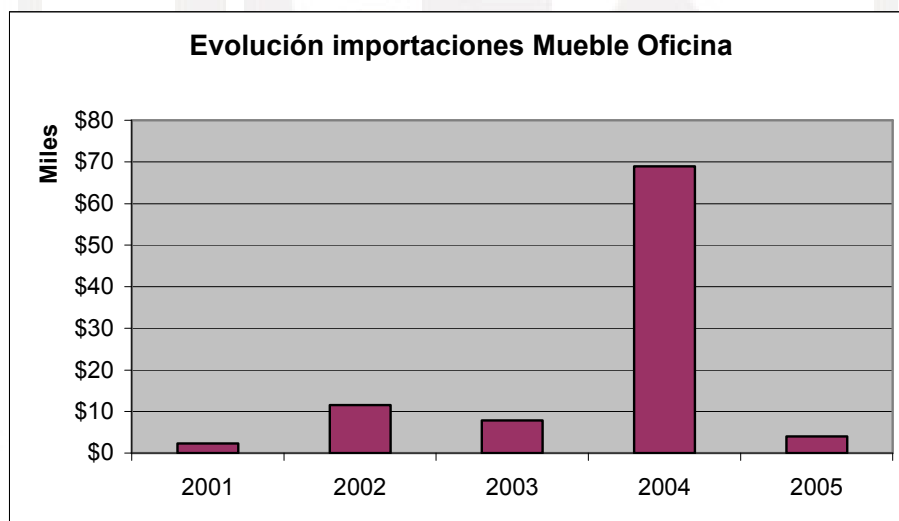
En el sector del **mueble de oficina** las importaciones españolas en Ucrania disminuyeron un 94% en el 2005 según los datos obtenidos de las Naciones Unidas.

Importaciones

Periodo	Valor (en \$)
2005	3.970
2004	68.950
2003	7.880
2002	11.600
2001	2.320

Fuente: ONU.

La caída de las importaciones de mueble de oficina se observa con mayor claridad en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU

Al contrario que las importaciones, las exportaciones de mueble de oficina a España aumentaron considerablemente en 2005 comparándolo con su trayectoria desde 2001.

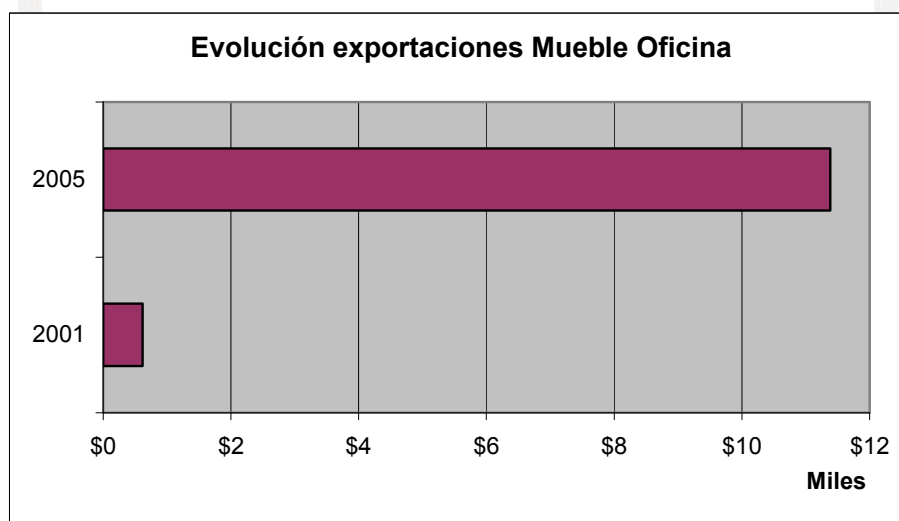
EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Exportaciones

Periodo	Valor (en \$)
2005	11.381
2001	619

Fuente: ONU

La evolución de las exportaciones de mueble de oficina a España se observa con mayor claridad en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU

En cuanto a las importaciones de **mueble de cocina** en Ucrania procedente de España, las importaciones también han disminuido considerablemente al igual que en las importaciones de mueble de oficina.

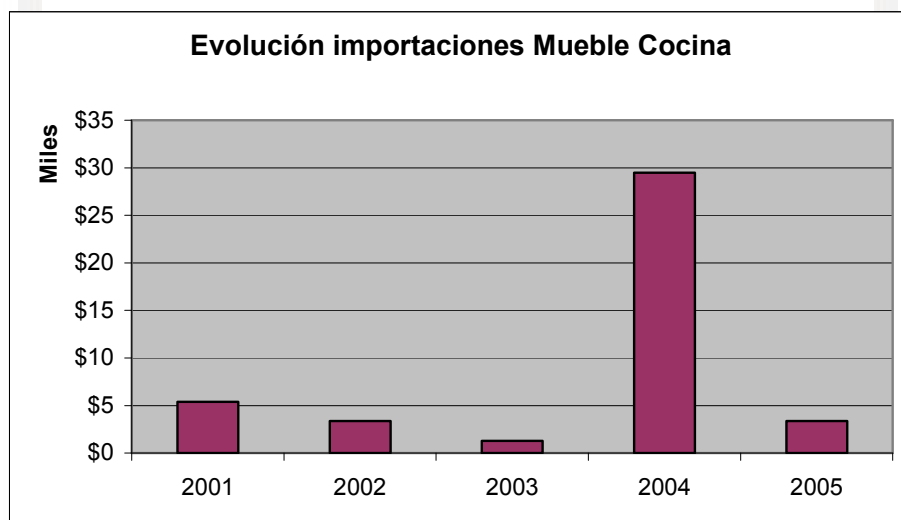
EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Importaciones

Periodo	Valor (en \$)
2005	3.384
2004	29.490
2003	1.300
2002	3.379
2001	5.389

Fuente: ONU

La evolución de las importaciones españolas en Ucrania se observa con mayor claridad en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU

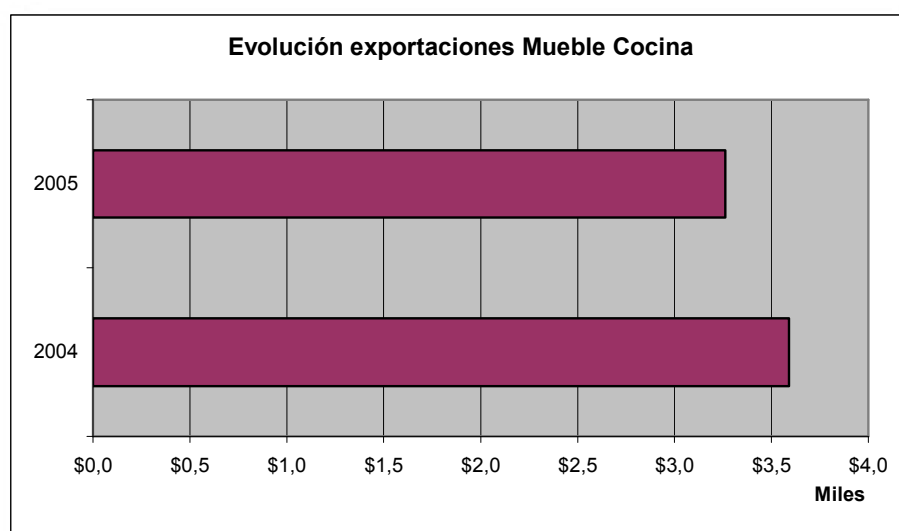
Las exportaciones ucranianas a España en mueble de cocina no sufrieron grandes cambios entre los años 2004 y 2005, aunque en el 2005 bajaron levemente.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Periodo	Valor (en \$)
2005	3.262
2004	3.590

Fuente: ONU

La leve variación en las exportaciones se observa en el siguiente diagrama de barras.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU

En cuanto al **mueble de hogar**, las importaciones españolas en Ucrania aumentaron un 20% en el 2005 comparándolo con el 2004.

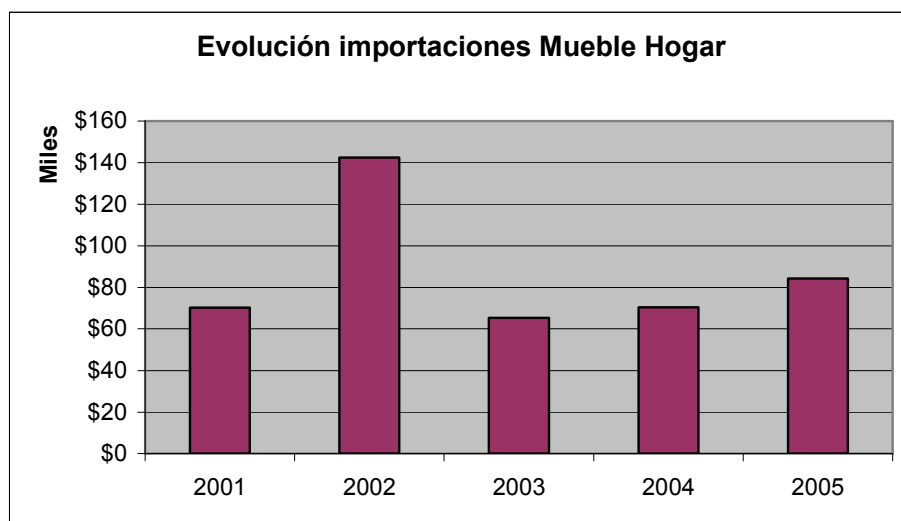
Importaciones

Periodo	Valor (en \$)
2005	84.266
2004	70.450
2003	65.320
2002	142.429
2001	70.119

Fuente: ONU

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

La evolución de las importaciones de mueble de hogar español en Ucrania se observa en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU.

Las exportaciones ucranianas de mueble de hogar fueron muy escasas en el 2005, habiendo disminuido un 80% desde el 2001.

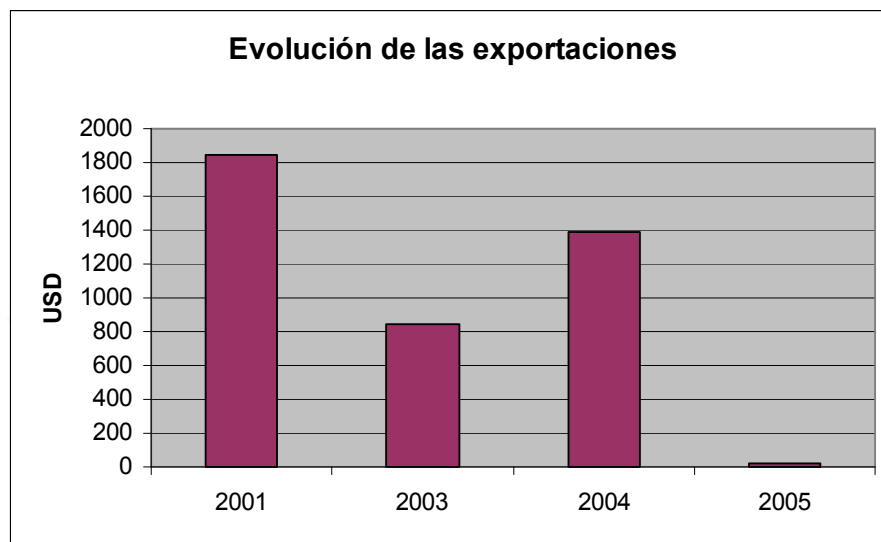
Exportaciones

Periodo	Valor (en \$)
2005	25
2004	1.390
2003	840
2001	1.840

Fuente: ONU

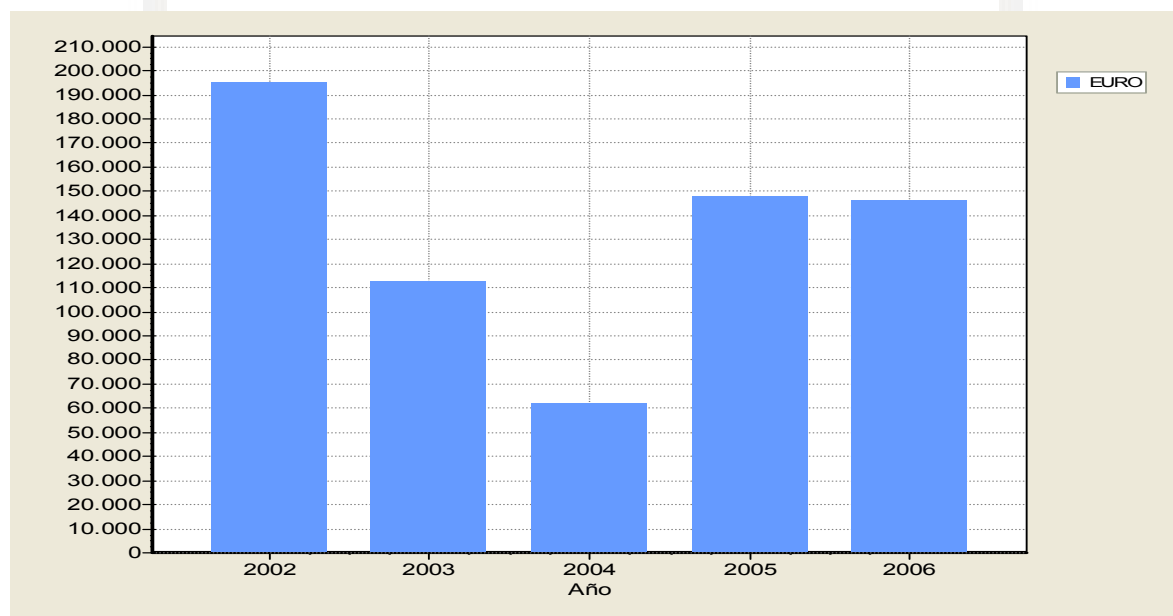
EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

La evolución de estas exportaciones se observa con mayor claridad en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU

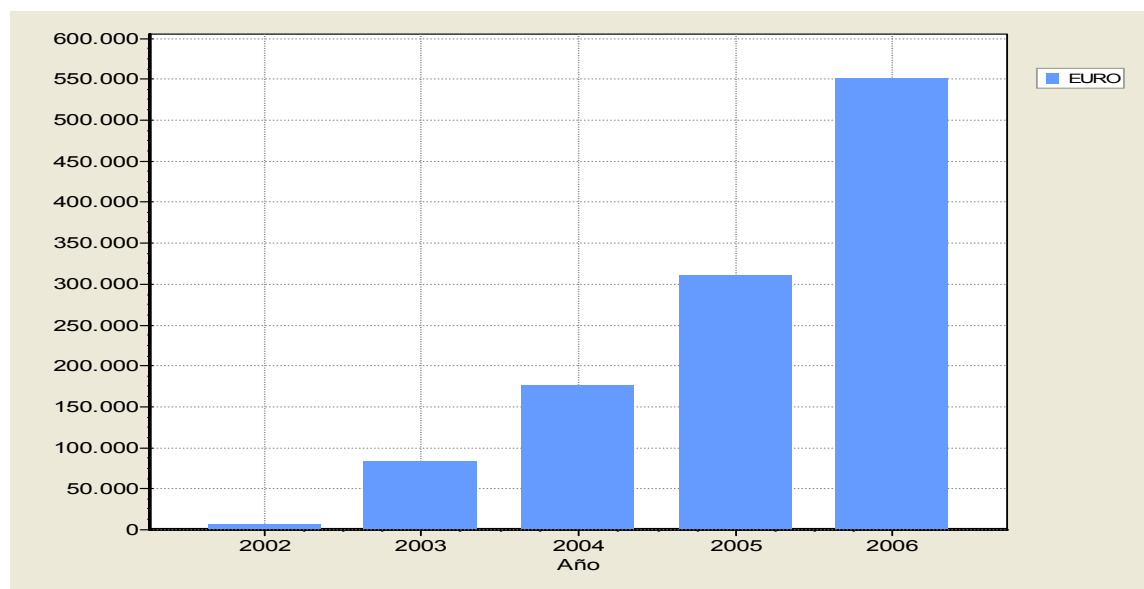
En cuanto a la evolución de las exportaciones de la **Comunidad Valenciana a Ucrania** (Euros), observamos una leve disminución en el año 2006 comparándola con años anteriores.



Fuente: Bases de datos de ICEX

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Como indicaban los pronósticos de las Naciones Unidas, las importaciones en la Comunidad Valenciana procedentes de Ucrania (Euros) siguieron aumentando en 2006.



Fuente: Bases de datos ICEX.

6. BÚSQUEDA DE SOCIO.

Los métodos más eficaces para la búsqueda de socio en Ucrania son:

- 1) Participación en las ferias y exposiciones profesionales Estos eventos facilitan la presentación de tecnologías, materiales y equipos nuevos, así como el afianzamiento de los contactos profesionales vigentes y el desarrollo de nuevas relaciones entre fabricantes, proveedores y consumidores de los productos.
- 2) Las feria más importante del sector del mueble "*Kiev Expo Furniture*" se celebra dos veces al año, Octubre y Marzo, y cuenta con una gran afluencia de público. Es en marzo cuando tienen más presencia las empresas españolas.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- 3) Consulta a los organismos oficiales: Cámara de Comercio e Industria, Instituciones Autonómicas, Oficina Comercial de la Embajada y las Asociaciones Profesionales de Empresarios. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) organiza foros de inversiones y cooperación empresarial en países de gran potencial, a través de los cuales los empresarios españoles tienen la oportunidad de analizar la viabilidad de proyectos en el extranjero con el respaldo de los incentivos, así como de los recursos que se ponen a su alcance por parte de la Administración Española.
- 4) Otra forma de identificación y selección de socios locales es la utilización de servicios de consultorías privadas con experiencia en el mercado ucraniano, preferiblemente extranjeras. Existen consultorías ubicadas en Ucrania tanto españolas como las principales multinacionales.
 - Negociación de actividades.

El siguiente listado consiste en recomendaciones para la empresa extranjera que tenga intención de invertir en el mercado ucraniano:

- La empresa extranjera debe insistir en la dirección, la coordinación de proyectos y los procesos de operaciones estándar.
- La empresa extranjera debe invertir mucha más energía y recursos en comparación con sus compañeros, especialmente en el abastecimiento de materia prima.
- La empresa extranjera debe preparar por adelantado los detalles y la especificación de los aspectos técnicos de sus productos, considerando la calidad estándar como referencia.
- La empresa extranjera debe dar instrucciones claras de la secuencia de los procesos. Ejemplo: instrucciones tecnológicas.
- Se recomienda a las empresas extranjeras que consulten asesorías o consultorías jurídicas a la hora de elegir el método más aconsejable para invertir o cooperar con empresas locales.
- La empresa extranjera debe negociar una ventaja en los costes sobre su compañero local.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Si se tiene socio local, la negociación del contrato con dicho socio, se debe elaborar en base a lo siguiente:

- La estimación de la inversión y de los recursos necesarios para el éxito del proyecto.
- Las aportaciones mutuas al proyecto y su valoración.
- La estructura y las fuentes de financiación del proyecto.
- Los mecanismos de gestión y control del negocio conjunto.
- Los aspectos contractuales del proyecto.

ICEX

VIII. FERIAS DEL SECTOR

- Descripción.

La feria más importante en Ucrania del sector del mueble se llama **Kiev Expo Furniture** y tiene lugar dos veces al año, normalmente en Marzo y en Octubre. La *XVIII Exposición Internacional del Mueble* se celebró del 4 al 8 de Octubre de 2006 en la “JSC Kyiv Internacional Contract Fair” (Kiev Expo Plaza) y su responsable fue Andrew Melnikov. Contó con una gran afluencia de público y con una asistencia de empresas y de stands importante, representativa de las nuevas tendencias y oportunidades de negocio para el sector del mueble en Ucrania.

El recinto ferial es de grandes dimensiones y cuenta, al mismo tiempo, con tres exposiciones:

- Feria del Mueble. La más extensa y con mayor número de expositores.
- Feria del Textil. En otro pabellón más pequeño y con menor número de expositores. Se exhiben desde textil hasta otros elementos de decoración para el hogar y bisutería. No hay mucha afluencia de público.
- Tecnologías del Mueble y sus componentes. Este apartado se encuentra ligeramente separado de la Feria del Mueble. No hay gran cantidad de público ni de exhibidores. Se encuentran todo tipo de componentes para el mueble y su fabricación.

Dirección de la feria: KYIV EXPO PLAZA

Salyutna Str., 2-b

Tlf: +38 (044) 461 9955/ 494 4251

Web: www.kmkya.ua

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

E-mail: decor@kmya.kiev.ua

Director: Andrew Melnikov

- Público asistente.

En la Feria del Mueble hubo una gran afluencia de público. Se pueden realizar las siguientes distinciones entre el público asistente:

- Empresas del sector interesadas en entablar relaciones comerciales con las empresas expositoras.
- Ciudadanos interesados en comprar artículos en la feria, más baratos y con mayor cantidad de oferta visible.
- Investigadores y analistas de mercado, entre ellos representantes de otras oficinas comerciales

- Empresas participantes.

En total, fueron 161 las empresas participantes, de las que 111 eran ucranias. Los demás stands pertenecían a empresas de Italia, Polonia, Benelux, Holanda, República Checa, Alemania, Turquía, Rusia, Bielorrusia y Malasia. Cabe mencionar que, entre esta gran cantidad de empresas extranjeras, no hubo representación española.

El mueble chino también tuvo su representación en la exposición. No hubo expositores chinos directamente, sino que estuvieron presentes sus representantes en Ucrania, distribuidores exclusivos.

- Tipo de mueble: tendencias y aceptación.

En la Feria hubo expositores de todos los estilos y, entre ellos, fue el mueble moderno el que causó más interés. El mueble chino se está arriesgando con un mueble muy moderno, fuera de lo común y barato, y los consumidores se están empezando a interesar por él. De hecho, la empresa distribuidora de mueble chino, *Mesdyrarnodnaya Mebelnaya Kompaniya*, causó gran expectación entre los asistentes.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Coexisten los estilos *Euro* y *Kitaiskii* (chino). El estilo oriental está imponiéndose al estilo occidental, incluso existen empresas ucranianas cuyas nuevas tendencias giran entorno a las culturas de China y Japón.

En general, fue el mueble moderno el que interesó más a los consumidores y empresas asistentes. El mueble clásico sigue teniendo representación en la feria, pero no tiene tanta aceptación. La llamada *estienka* (mueble soviético que cubre toda la pared), deja paso a un diseño mucho más elaborado y acorde con los nuevos tiempos que se avecinan en Ucrania.

Fueron pocas las empresas de mueble clásico y de estilo muy recargado. Estas empresas, por lo general, diseñan muebles y crean ambientes. Es mueble muy caro y únicamente accesible a los segmentos más altos de la sociedad, no hay más que ver el expositor para darse cuenta de que no está al alcance de todos. Otras empresas de mueble clásico están cambiando su estrategia, reemplazando el mueble clásico, propiamente dicho, por un mueble de tendencia menos recargada y con pocos relieves.

Las empresas de mueble más moderno que asistieron a la exposición, dos en concreto, tuvieron un gran éxito. Se trataba de mueble con formas originales, de colores e, incluso, incrustaciones de cristal y otros elementos. Es un buen momento para que empiecen a invertir en el país las empresas de mueble moderno.

El mueble de hogar y de oficina fue muy abundante en la exposición al contrario que el de cocina, que fue muy escaso. Todavía perdura el estilo de cocina *Kyxnia*. Es mueble de cocina que cubre absolutamente toda la pared, incluso en forma de L. El estilo soviético en el mueble de cocina es considerable, aunque también está dejando paso a un mueble menos recargado y con elementos metálicos.

En cuanto al equipamiento de restaurantes, bares y hoteles, apenas existen empresas que se dediquen a este sector, y quienes lo hacen son fabricantes y no distribuidores.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Un dato curioso es que, de todas las empresas distribuidoras que tenían más expectación entre el público, prácticamente ninguna de ellas trabajaba con mueble español. Las empresas distribuidoras asistentes a la exposición suelen trabajar con mueble polaco, italiano, turco y checo.

- Feria "**Mebel**" en Rusia.

Son muchas las empresas ucranianas las que participan en esta feria y, por tanto, cabe tenerla en cuenta para la asistencia a ferias en Ucrania o la participación en misiones comerciales, ya que probablemente es esas fechas se encuentren en Moscú visitando la feria de sus vecinos soviéticos.

Es una de las más importantes del mueble a nivel mundial. Tienen cabida más de 1000 expositores y una participación de 52 países diferentes. La feria cuenta con una media de visitas de 80.000 personas, de las cuales 60.000 son especialistas del sector. Un dato significativo es el hecho de que las empresas españolas participantes ronda los 50 y cada año aumentan.

IX. REVISTAS ESPECIALIZADAS

- *Dom y Interier*

- *Kbartira*.

Ambas pertenecen a la misma editorial Con sede en Kiev, Odessa, Doneskt, Kharkiv, Dnipropetrovsk, sus publicaciones son bimensuales. Son especialistas en mueble de hogar y creación de ambientes. *Dom y Interier* incluye publicaciones de viviendas grandes, equivalente en España a chalés o casas de varias plantas. *Kbartira* incluye publicaciones de pisos de ciudad, mucho más pequeños.

Sede principal: Lesi Ukraini, 34, 5. Oficina 515.

01133. Kiev.

Tlf/ Fax: 0038 (044) 461 91 28

e-mail: office@dom-i.kiev.ua

- *Diván*

- *Kabinet*

Publicaciones bimensuales. Diván está especializada en el mueble de hogar con una apartado específico para el mueble de cocina. Kabinet está especializada en el mueble de oficina.

Contacto: divan@divan.com.ua

kabinet@divan.com.ua

Tlf: +38 8044 231 43 15

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- *Decor.com.ua*

Catálogo virtual de muebles y empresas ucranianas.

Contacto: [http:// DECOR.com.ua](http://DECOR.com.ua).

info@decor.com.ua

Tlf: +38 044 4918757 / 2682240

- *Mebli.com*

Es un catálogo bimensual especializado en muebles de hogar, oficina y cocina, así como de productos textiles.

Contacto: www.meblicom.kiev.ua

info@meblicom.kiev.ua

- *Domus Design*

Revista de decoración interior, con novedades, tendencias y los principales diseñadores de muebles. Muebles y ambientes en viviendas, hoteles, restaurantes, etc.

Contacto: domus@cpl.com.ua

+38 044 4619080

- *Architektyra y Prestig*

Revista de decoración de interiores para hogares, restaurantes y oficinas. Estudia las tendencias del mercado.

Contacto: Tyrguenibska, 16. Oficina 57.

01054 Kiev.

Tlf/ Fax: +38 044 5313036

www.archiprestig.com.ua

info@archiprestig.com.ua

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

- *Mebelny Biznes*

Periódico de para profesionales del mueble. Lugar de encuentro para que las empresas del mueble publiquen artículos de interés del sector.

Contacto: www.promebel.com

Tlf: +38 044 742 16 60

- *Fasad & Interier*

Revista semestral de todo tipo de muebles, reformas, tendencias, estudios, etc. Catálogo de nuevas tendencias europeas. Posee tarjeta de fidelización para socios.

Contacto: Saksaganskogo 58, Oficina 5

Tlf/ Fax: +38 044 2444295. 2444257, 2444302

domn@drinks.com.ua

- *Krasibaya Usadba*

Revista para todo tipo de viviendas: pisos, dachas, chalés, etc. Todo tipo de decoración, materiales, proyectos de arquitectura y diseño y artículos de decoración.

Contacto Departamento de Publicidad: Tlf: +38 044 2358161

ku.reklama@univest-group.com

X. LISTADOS Y DIRECCIONES DE INTERÉS

- Asociación de Fabricantes Ucranianos del Mueble.

UKRAINIAN ASSOCIATION OF FURNITURE MANUFACTURERS (UAFM)

Ul. Dobnar-Sapolskaga, 6, Kb.28

04116 Kyiv, Ukraine.

Tel: +38 044 235 06 60

Fax: +00 38 044 235 06 60

E-mail: info@uafm.com.ua

www.uafm.com.ua

www.mebli.org.ua

Vyacheslav Pavlov, director ejecutivo (mov. 380 67 567 44 97)

Irina Kudryavtseva, PR manager

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS QUE TRABAJAN LA MADERA (MEVLIDEREBPROM)

Ul. Polebaya 21, Of. 206

03056 Kyiv, Ukraine

Tel: +38 044 457 1673/ 94

Fax: +38 044 457 1694

E-mail: asso_mebli@cifra.net

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Cabe comentar que únicamente el 15.5% de las empresas ucranianas afirman pertenecer a alguna asociación del mueble. Cerca del 80% de las mismas comentan que nunca han participado en las actividades de estas asociaciones. Normalmente, son las grandes empresas las que participan en estas actividades.

Asociaciones de empresas del mueble a distintos niveles.

Nivel de Asociación	% de empresas
Asociaciones Internacionales	5.6
Asociaciones Nacionales	55.6
Asociaciones Regionales	27.8
Asociaciones Locales	16.7

Fuente: Asociación Ucraniana del Mueble.

La suma da más de 100 puesto que las empresas podían contestar a más de una opción.

- Principales fabricantes y exportadores ucranianos de muebles.

RESPECT, TM Harkov, pt-t. Traktorostroitelei 96 Kb. 34 61018, Kharkov, 96 Traktorobudivnykiv av. N 34 Tel: +38 (057) 755 68 82 Fax: +38 (057) 700 33 48 r_respect@pochta.ru	REST LINE Kirovo village, 2v Chapaeva str. Tel/ Fax: +38 (044) 531 94 79
GRAND FURNITURE FACTORY 14 Ekonomichna str. Donestk, 83054 Tel: +38 (062) 305 69 69 Fax: +38 (062) 305 73 73 office@grand-ua.com www.grand-ua.com	DARIM FURNITURE FACTORY Kharkov, Oktyabrskoy Revoluchiyi str. 243-A Tel/Fax: +38 (057) 783 92 69 Tel: (057) 783 95 13 darim2006@ukr.net
ACME MEBLI LTD. 17 Ponomarev str. Kotsiubinske, Kiev reg.	EMIFLEX TM Derevoobrobna str. 5, Kiev

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

Tel: +38 (044) 451 12 23, 502 99 70, 451 11 64 Fax: +38 (044) 502 99 80 info@ekmi-mebli.com www.ekmi-mebli.com	Tel: +38 (044) 467 71 25 Fax: +38 (044) 467 71 38 sales@emiflex.ua
ETALON 2000 5 Budindustrii Str. of 201. Kiev Tel: +38 (044) 531 43 09 Fax: +38 (044) 286 66 76	OFFICE AND SPECIAL FURNITURE FACTORY, JSC. Academician Vernadsky str., Kiev Tel: +38 (044) 424 31 63 Fax: +38 (044) 424 14 36 market@zosm.com.ua www.zosm.com.ua
KYIV PLANT OF FURNITURE, Production's Union JSC Kiev 04080 Tel: +38 (044) 417 26 57 Fax: +38 (044) 417 43 78 admin@kmk.com.ua	KOTOVSKA FURNITURE FACTORY Odessa Region, Kotovsk, 204 50 rokiv Govtnya str. Ucrania 66303 Tel: +38 (04862) 301 196, 301 94, 227 47 Fax: +38 (04862) 227 54
LUGANKS FURNITURE PLANT 2k Makhovykh Bratjev str. Luganks, 91002, Ucraina. Tel: +38 (050) 474 46 64 Fax: +38 (050) 474 66 06 info@lmf.lg.ua www.lmf.lg.ua	FURNITURE FACTORY MKS Cherkassy, 12 Ruskopolyanskiy av. Fax: +38 (0472) 382 434 Tel: +38 (067) 470 30 86
MEBLI DIVAL M. Lviv, Byl. Gorodotska 357. 79040 Ucraina Tel: +38 (0322) 62 61 41, 97 61 51 Fax: +38 (0322) 97 02 95, 97 61 52	MODUL M LUKS 2B Plekhanove Str. Dnepropetrovsk, Ucraina Tel: +38 (0562) 342 168 Fax: +38 (0562) 368 154 optic@email.dp.ua
NOBLE EMPIRE INTERIOR 11365, Kharkiv, 61 064, Ucraina Tel: +38 (057) 716 44 19 Fax: +38 (067) 232 06 10	PRIMTEKS PLUS Kiev, 68 Konstantinovskaya str. Tel: +38 (044) 462 52 95 Fax: +38 (044) 465 52 98

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

zegr@list.ru kruglikovv@yahoo.com	primteks@primteks.kiev.ua
UJUTNYY DOM Ucrania, 49038 Dnepropetrovsk, Leningradskaya str. 68 Tel: +38 (056) 373 73 85 Fax: +38 (056) 372 3511, (0562) 363 780 agooz@buro-m.dp.ua	FAND Ucrania, Lugansk, 9 Oboronnaya Str. Tel: +38 (0642) 588 664 Fax: +38 (0642) 588 665 office@fand.com.ua fand@leasat.net www.fand.com.ua
FOR SAGE Tupoleva Str. 8, Kyiv, 03062 Ucrania Tel: +38 (044) 204 29 00, 502 39 75 / 74 Fax: +38 (044) 458 08 61 for-sage@i.com.ua vlad_for@i.com.ua www.domkabinet.com.ua www.isoplaat.com.ua	L-PRESS Ucrania 49100, Dnepropetrovsk, 162-a Mandrikovskaya str. Tel/Fax: +38 (056) 373 3999 pres@optima.com.ua
SWISSPAN 9 Stepanska Str. Kostopil, 35000, Ucrania Tel/ Fax: +38 (03657) 218 55, 230 99 Tel/ Fax: +38 (044) 496 2764, 496 2763 office@swisspan.com.ua www.swisspan.com.ua	ARTEL LTD Ucrania 54017, Nikolaev 20Chkalova Str. Tel: +38 (0512) 500 535, 471 818, 472, 323 Fax: +38 (0512) 500 677 Info@artel.mk.ua alex@artel.mk.ua www.artel.mk.ua
BEREST 35 Dovbusha Str. Kyiv 02092 Tel: +38 (044) 568 8183, 568 9816 Fax: +38 (044) 568 7183, 568 6907 berest@carrier.kiev.ua	ZAV STYLE Alma Atinska str. 2/1 Kiev 02090 Tel: +38 (044) 501 3129, 554 1500 Fax: +38 (044) 501 34 29 zav-style@svitonline.com
IVANOV PRIVATE COMPANY Korolenko 3, Dnepropetrovsk 49000. Ucrania Tel/ Fax: +38 (0562) 362 771	INTEXSERVIS LTD 8-A Pimonenka Str. Kyiv 04053 Tel: +38 (044) 484 3961, 484 6132, 496 0723

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

	Fax: +38 (044) 484 3898 office@intexservis.com.ua www.intexservis.com.ua
SKIF FACTORY 3 Promyshlena Str. Kiev 01013 Tel: +38 (044) 451 4578 Fax: +38 (044) 524 5293 skif@skiftd.kiev.ua	MEBELNYE TECHNOLOGII Frunze Str. 102, of. 202. Kiev. Tel/ Fax: +38 (044) 492 30 00 info@mt.ua www.mt.ua
DONESKTMEBLI, Joint-Stock Company (Ukrainian Furniture Group Veneto) 58, Kuibysheva str., c. Donetsk, 83096, Ukraine Tel: +38(062) 335-04-97, (0622) 61-73-98, 66-00-12, 66-01-52 Fax: +38(062) 3350497	RATA Furniture Factory 47, Sagaydachnogo str., vil. Velyki Mosty, Sokal distr. Lviv reg., 80074, Ukraine Tel: +38(03257) 6-42-35, 6-44-90 Web-site: http://www.rata.com.ua
MIRT FURNITURE FACTORY 1, Dzerzhynskogo str., c. Novohrad-Volynsky, Zhytomyr reg., 11700, Ukraine Tel: +38(04141) 2-05-09, 5-33-21 Fax: +38(04141) 21373 http://www.info.mirt.ua	CULTMEBLI Limited Liability Company 2 Proektna str., c. Mykolayiv, 54058, Ukraine Tel: +38(0512) 34-21-15, 34-30-08

- Principales distribuidores e importadores ucranianos de mueble español.

VID LTD Pushkinska Str., 19, dept. 3 Yalta, Crimea, Ukraine 98600 Tel: 38 0654 23 00 98 Fax: 38 0654 32 57 09	INTA Bulvar Druzhby Narodiv, 23 01133 Kyiv, Ukraine Tel: 38 044 254 36 84, 252 90 21 Fax: 38 044 254 36 85 admin@inta.com.ua
MILLENIUM CONCEPT 20 Prorizna St.	ARMAPOL LTD Kikvidze Str. 3, apt. 2

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

01034 Kyiv, Ukraine Tel: 380 44 279 60 60, 279 60 10, 279 50 10 Fax: 380 44 279 60 60 info@porcelanosa.com.ua http://porcelanosa.com.ua	01103, Kyiv, Ukraine. Tel/ Fax: 38 044 286 6155, 285 2407 Arma-pol@voliacable.com
ONIX Pl. Nezalezhnosti, 2 /Dom Mebeli/, 4 piso 65011 Odesa, Ukraine Tel: 380 48 715 28 92, 715 24 57, 715 00 27, 716 87 01 380 44 230 34 83, 537 69 09 Mob. 380 67 230 34 83 Fax: 380 48 715 28 92 direct-onix@farlep.net	BARCELONA Tzentralniy Av., 24 69000 Zaporizhzhya, Ukraine. Oficina en Kiev: Gorkogo Str., 16 01004 Kyiv, Ukraine. 38 0612 24 66 76 38 044 289 32 45 38 0612 24 68 47 lora@barcelona.zp.ua www.barcelona.com.ua

XI. FUENTES CONSULTADAS

- Entrevistas realizadas:

Zoya Grinko, Directora de la empresa ARMAPOL LTD.

Alexander Balkhovitin, Director de la empresa VID LTD.

Andrew Melnikov, Director de la feria “Kiev Expo Furniture”.

- Ferias visitadas:

“Kiev Expo Furniture”, del 4 al 6 de Octubre de 2006.

- Enlaces de interés:

Revista semanal ucraniana “Bizhnes”

Market Access Database: <http://mkaccdb.eu.int>.

Busines Monitor International: www.businessmonitor.com

State Statistics Committee of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Buscador de empresas ucranianas: <http://www.rada.com.ua/ukr/>

Bases de datos de ICEX: www.icex.es

United Nations Statistics Division: <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>

- Bibliografía

Estudio de Marketing de la Asociación Ucraniana de Fabricantes de Muebles.

XII. ANEXOS

Certificate of Conformity

Last updated on 11-12-2006

Specific applicability conditions for product under HS code 9401:

Only required for 9401.20

A document certifying that the imported products conform with the appropriate State Standard of Ukraine (DSTU).

Required for both customs clearance and market access. Importation is impossible without the Certificate of Conformity or Declaration of Conformity.

Ukrainian name of the document = Sertyfikat vidpovidnosti

The certificate is to be applied for by the importer at any institution or laboratory accredited by the National Accreditation Agency of Ukraine (NAAU). For the list of accredited laboratories please contact the National Accreditation Agency of Ukraine (NAAU) = Nacioal'ne agentstvo z akredytaciji Ukrajiny, prospekt Vozz'ednannja 15/17, UA-02160 Kiev, phone and fax number: +380 44 5509490.

The applicant will receive a list of accredited institutes and testing laboratories (on the whole, there are currently approximately 60 accredited institutes in Ukraine), and may choose one of them to carry out the actual certification

procedure. The applicant is to choose from the following certification schemes:

- conformity assessment for each consignment of imported goods (in this case, the period of validity of Certificate of Conformity is one year at maximum but no longer than the shelf life of the product)
- conformity assessment for serial production (in this case, the period of validity of Certificate of Conformity is two years)
- conformity assessment for the goods produced by the manufacturer certified with ISO 9000 (then, the period of validity of Certificate of Conformity is five years)

The application is to be completed in the Ukrainian language.

The processing time varies depending on the laboratory tests required.

The processing fee for the conformity assessment for each consignment of imported goods is 500 UHR. The processing fee for the conformity assessment for serial production varies from 1,300 UHR to 5,000 UHR depending on the laboratory tests required.

1. Information to be provided:

1. application for the certification of products in the UkrSEPRO system
2. name of the manufacturer, name of the applicant, address, single state registration number
3. represented by (full name)
4. "The applicant declares that the product (name of the product, code according to the OKP, DKPP, and customs tariff item if concerns imported products) ...
5. manufactured (as serial production, in batches/in pieces, thousands of pieces, from no. to no./or as a single unit)
6. at the base of (name and description of the normative document of the manufacturer)
7. ... conforms with (name and description of the normative documents) ...

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

8. ... and he applies for the certification of conformity of the products in the UkrSEPRO system according to the normative documents mentioned above."
9. tests are to be carried out in (name and address of the accredited laboratory)
- 10."Herewith, the applicant commits himself to:"
- 11.fulfilment of all conditions for certification
- 12.guarantee of stability of product parameters (characteristics) proven by the Certificate of Conformity
- 13.covering all fees connected with certification
- 14.additional data
- 15.phone number of the applicant
- 16.fax number of the applicant
- 17.contact person
- 18."The applicant confirms that he has not applied for the certification of products mentioned above at other certification bodies of the UkrSEPRO system."
- 19.signature of the managing director
- 20.full name of the managing director
- 21.signature of the financial director
- 22.full name of the financial director
- 23.date
- 24.seal

2. Documents to be enclosed:

- commercial contract

1 ЗАЯВКА
на проведення сертифікації продукції в Системі УкрСЕПРО

1. _____ **2** _____
(найменування підприємства-виготовлювача, заявника, адреса, код за ЄДРПОУ)
- в особі _____ **3** _____
(прізвище, ім'я, по-батькові та посада)
- заявляє, що _____ **4** _____,
(назва продукції, код за ОКП (ДКПП), код за УКТ ЗЕД для імпоротної продукції)
- яка виготовляється _____ **5** _____
(серійно, партіями (шт., тис. шт., від № до № виробу), одноразово))
- згідно з _____ **6** _____
(назва та позначення нормативного документу виготовлювача)
- відповідає вимогам _____ **7** _____
(назва та позначення нормативних документів)
- 8** і просить провести її сертифікацію у Системі сертифікації УкрСЕПРО на відповідність вимогам зазначених нормативних документів.
- 9** 2. Випробування з метою сертифікації просимо провести в _____
(найменування акредитованої випробувальної лабораторії (центру), адреса. В разі відсутності відомостей, цей пункт не заповнюється)
- 10** 3. Заявник зобов'язується:
- 11** - виконувати всі умови сертифікації;
- 12** - забезпечувати стабільність показників (характеристик) продукції, які підтверджені сертифікатом відповідності;
- 13** - сплатити всі витрати за проведення сертифікації.
4. Додаткові відомості: _____ **14** _____
- тел. _____ **15** _____, факс _____ **16** _____
- контактна особа _____ **17** _____
- 18** Заявник підтверджує, що одночасно з цією заявкою він не заявляв зазначену продукцію для сертифікації в інші органи із сертифікації Системи УкрСЕПРО.
- Керівник підприємства _____ **19** _____ **20** _____
(підпис) (прізвище та ініціали)
- Головний бухгалтер _____ **21** _____ **22** _____
(підпис) (прізвище та ініціали)
- «_____» _____ **23** _____ 2004 р.
- 24** М.П.

1 ЗАЯВКА
на проведення сертифікації продукції в Системі УкрСЕПРО

1. _____ 2 _____
(найменування підприємства-виготовлювача, заявника, адреса, код за ЄДРПОУ)

в особі _____ 3 _____
(прізвище, ім'я, по-батькові та посада)

заявляє, що _____ 4 _____,
(назва продукції, код за ОКП (ДКПП), код за УКТ ЗЕД для імпортової продукції)

яка виготовляється _____ 5 _____
(серійно, партіями (шт., тис. шт., від № до № виробу), одноразово))

згідно з _____ 6 _____
(назва та позначення нормативного документу виготовлювача)

відповідає вимогам _____ 7 _____
(назва та позначення нормативних документів)

8 і просить провести її сертифікацію у Системі сертифікації УкрСЕПРО на відповідність вимогам зазначених нормативних документів.

9 2. Випробування з метою сертифікації просимо провести в _____
(найменування акредитованої випробувальної лабораторії (центру), адреса. В разі відсутності відомостей, цей пункт не заповнюється)

10 3. Заявник зобов'язується:

11 - виконувати всі умови сертифікації;

12 - забезпечувати стабільність показників (характеристик) продукції, які підтверджені сертифікатом відповідності;

13 - сплатити всі витрати за проведення сертифікації.

4. Додаткові відомості: _____ 14 _____
тел. _____ 15 _____, факс _____ 16 _____
контактна особа _____ 17 _____

18 Заявник підтверджує, що одночасно з цією заявкою він не заявляв зазначену продукцію для сертифікації в інші органи із сертифікації Системи УкрСЕПРО.

Керівник підприємства _____ 19 _____ _____ 20 _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Головний бухгалтер _____ 21 _____ _____ 22 _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

« _____ » _____ 23 _____ 2004 р.

24 М.П.

Declaration of Conformity

Last updated on 11-12-2006

Specific applicability conditions for product under HS code 9401:

Only required for 9401.20 and applicable if not to be considered as potentially dangerous

A document declaring that the imported products conform with the appropriate State Standards of Ukraine (DSTU). The Declaration of Conformity is to be prepared by the importer independently. However, it must be registered with the Ukrainian authorities prior to the importation.

Required for both customs clearance and market access. Importation is impossible without the Declaration of Conformity or Certificate of Conformity.

Ukrainian name of the document = Deklaracija pro vidpovidnost'

The registration of the declaration is to be applied for by the importer at any institution or laboratory accredited by the National Accreditation Agency of Ukraine (NAAU). For the list of accredited laboratories please contact the National Accreditation Agency of Ukraine (NAAU) = Nacioal'ne agentstvo z akredytaciji Ukrajiny, prospekt Vozz'ednannja 15/17, UA-02160 Kiev, phone and fax number: +380 44 5509490.

The application is to be completed in the Ukrainian language.

To be submitted in one copy.

The processing time is five days.

There is no processing fee.

The period of validity is three years at maximum.

1. Information to be provided:

EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

1. Declaration of Conformity
2. registration number
3. validity (from ... to ...)
4. name of the applicant, single state registration number, address, contact phone number
5. declares under his responsibility that
6. product
7. conforms to the following norm
8. additional data
9. position
10. signature
11. full name of the responsible representative
12. seal
13. Declaration of Conformity is registered
14. name of the certification authority carrying out the registration of Declaration of Conformity
15. date of registration
16. position
17. signature
18. full name of the head of the certification authority
19. seal

2. Documents to be enclosed:

- description of the goods
- norms and standards applied by the foreign manufacturer

ПРОДУКЦІЯ 6

відповідає вимогам нормативних документів 7

Додаткові відомості 8

9 10 11
(посада) (підпис) (ПІБ уповноваженої особи постачальника)

12 мп

13 Декларація про відповідність зареєстрована

14 _____
(найменування органу з сертифікації,

що зареєстрував декларацію про відповідність),

15 " _____ " _____
дата реєстрації

16 17 18
(посада) (підпис) (ПІБ керівника органу з сертифікації)

19 мп



EL MERCADO DEL MUEBLE EN UCRANIA

1 ДЕКЛАРАЦІЯ ПРО ВІДПОВІДНІСТЬ

2 Реєстраційний N _____

3 Термін дії з _____ до _____

ВИДАНА 4 _____
(назва постачальника, код за ЄДРПОУ, адреса, контактний телефон)

5 _____
який заявляє під свою відповідальність, що

ПРОДУКЦІЯ 6 _____

відповідає вимогам нормативних документів 7 _____

Додаткові відомості 8 _____

9 _____ 10 _____ 11 _____
(посада) (підпис) (ПІБ уповноваженої особи постачальника)

12 МП

13 Декларація про відповідність зареєстрована

14 _____
(найменування органу з сертифікації,

що зареєстрував декларацію про відповідність),

15 "_____" _____
дата реєстрації

16 _____ 17 _____ 18 _____
(посада) (підпис) (ПІБ керівника органу з сертифікації)

19 МП