

El mercado de los materiales de construcción en Ucrania

El mercado de materiales de construcción en Ucrania

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

Mayo/ 2007

ÍNDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES.....	Pág. 5
1.- INTRODUCCIÓN.....	Pág. 9
1.1.- Situación Política.....	Pág. 9
1.2.- Situación Económica.....	Pág. 10
2.- EL SECTOR DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA.....	Pág. 12
2.1.- Características del sector.....	Pág. 12
2.2.- Subsectores relacionados.....	Pág. 17
2.3.- Análisis de la competencia.....	Pág. 21
3.- ANÁLISIS DEL SECTOR.....	Pág. 23
3.1.- Materiales de construcción.....	Pág. 23
3.2.- Tendencias.....	Pág. 26
4.- OFERTA Y DEMANDA.....	Pág. 28
4.1.- Análisis de la oferta.....	Pág. 28
4.2.- Análisis de la demanda.....	Pág. 38
4.3.- Publicidad y promoción.....	Pág. 43
5.- DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA.....	Pág. 45
5.1.- Canales de distribución.....	Pág. 45
5.2.- Principales puntos de distribución en Ucrania.....	Pág. 48
5.3.- Transporte.....	Pág. 51
5.4.- Barreras aduaneras.....	Pág. 51
5.5.- Inversión extranjera en Ucrania.....	Pág. 52
5.6.- Formación del precio.....	Pág. 59

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

6.- PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL.....	Pág. 60
6.1.- Oportunidades y riesgos para la empresa española.....	Pág. 60
6.2.- Opinión de expertos.....	Pág. 62
7.- RELACIONES COMERCIALES.....	Pág. 64
7.1.- Procedimientos de importación/ exportación.....	Pág. 64
7.2.- Requisitos exportación de materiales a Ucrania.....	Pág. 70
7.3.- Marco legal.....	Pág. 74
7.4.- Estadísticas importación/ exportación.....	Pág. 76
7.5.- Búsqueda de socio.....	Pág. 96
8.- SECTORES DE INTERÉS.....	Pág. 98
8.1.- Cerámicos y sanitarios.....	Pág. 98
8.2.- Mármol, granito y piedra natural.....	Pág. 118
8.3.- Aranceles.....	Pág. 132
9.- FERIAS DEL SECTOR.....	Pág. 136
10.- REVISTAS ESPECIALIZADAS.....	Pág. 140
11.- FUENTES CONSULTADAS.....	Pág. 144
12.- ANEXOS.....	Pág. 145
12.1.- Costes de establecimiento.....	Pág. 145
12.2.- Importadores ucranianos de cerámica y sanitarios.....	Pág. 150
12.3.- Importadores y distribuidores ucranianos de pinturas.....	Pág. 156

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

El sector de la construcción en Ucrania presenta un crecimiento considerable desde el año 2000 debido al desarrollo de la industria de la construcción y la reconstrucción de los edificios residenciales, oficinas, comercios y propiedades industriales.

El sector de los materiales de construcción se caracteriza por su alta tasa de crecimiento, que alcanza una media del 15% cada año. Las ventas también crecen una media del 25% cada año. Entre los años 2003 y 2004 el crecimiento de la producción en Ucrania fue de un 30%. Por tanto, los materiales de construcción suponen un negocio con amplias perspectivas de ganancia.

La industria de los materiales de construcción no metálicos se podría dividir en los siguientes segmentos de acuerdo a la producción en Ucrania:

- Productos minerales no ferrosos: cemento, cal, yeso, cristal y productos derivados del vidrio, cerámicos, piedra natural, materiales aislantes del calor y resistentes al agua, etc.
- Barnices, pinturas, tintes y lacas.
- Productos de goma y plástico.
- Parquet y otros artículos de madera.
- Mezclas secas para la construcción.

Según el Instituto Nacional de Estadística Ucraniano, existen alrededor de 9000 empresas en Ucrania fabricantes de materiales de construcción. La mayoría de estas empresas se concentran en las regiones de Kiev, Lviv, Kharkov, Donetsk, Sumy y Zhytomyr. La producción de estos materiales no siempre satisface la demanda y necesidades del mercado de acuerdo a las nuevas tendencias de ingeniería civil. Existe en las empresas productoras la necesidad de desarrollar proyectos de I + D y renovación de la maquinaria.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Basándonos en los datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano, la producción de los materiales no metálicos aumentó hasta 14,8 millones de UAH en 2004 (1 Euro equivale a 6,7 grivnas aproximadamente), incluyendo:

- 12,7 millones de UAH en productos minerales.
- 0,8 millones de UAH en barnices y pinturas.
- 0,8 millones de UAH en productos de goma y plástico.
- 0,5 millones de UAH en productos de madera y procesamiento de madera.

El sector de los materiales de construcción es bastante activo en las actividades de importación y exportación. Las importaciones llegaron a 1.155,2 millones de dólares a finales de 2005 y las exportaciones fueron de 1.160,2 millones de dólares. Según datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano, la media de crecimiento anual es de un 20%. Los destinos de las exportaciones ucranianas son las Repúblicas Ex soviéticas y otros países europeos.

El atractivo de la inversión en el sector de los materiales de construcción en Ucrania reside en el clima de mejora económica del país, el coste de las materias primas, el desarrollo de las tendencias en los materiales de construcción y el rápido crecimiento de los proyectos de construcción. Los principales inversores extranjeros en este sector proceden de Alemania, Italia, Francia y Estados Unidos. Existe alguna empresa española que se está planteando invertir también en este sector instalando una fábrica de material aislante. La situación para los inversores extranjeros es bastante complicada debido a la deficiencia en las facilidades de producción, inestabilidad política, elevados impuestos, insuficiente sistema de investigación e insuficiente apoyo del estado en la política de investigación.

Los segmentos más atractivos para los inversores extranjeros son el plástico, vidrio, caolín, cemento, cerámicos, yeso y piedra natural.

En cuanto a la competencia, debido a que los materiales de construcción es un sector que se divide en varios segmentos, estará diferenciada en cada uno de ellos. Algunos expertos en el sector opinan que la "competencia por precio" es la mejor manera de competir en el mercado ucraniano. La calidad es uno de los aspectos importantes a tener en cuenta y, aprovechando la coyuntura en el sector de la construcción, se podría empezar a promocionar las marcas de estos productos así como desarrollar diseños atractivos. La asociación con un distribuidor y un importador local ayudaría a establecer nuevas redes de distribución.

Establecer marcas y registrarlas es importante debido a la constante copia de modelos entre empresas fabricantes.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La producción sufrió algunos cambios significativos entre los años 2004 y 2005. Las empresas empezaron a modernizarse y adquirir nueva maquinaria así como a enfocar sus productos hacia la demanda del mercado. El equipamiento importado procedía fundamentalmente de Alemania, Italia, Rusia y Polonia.

En cuanto a las materias primas, Ucrania cuenta con una gran cantidad de recursos naturales, por lo que no hay problemas en cuanto a suministro de las mismas. De hecho, el stock se exporta a otros Países del Este y Repúblicas ex soviéticas. Cabe destacar que únicamente el 24,8% de las empresas fabricantes de materiales de construcción exportan sus productos. Existen dos tipos de empresas fabricantes de materiales de construcción

- Aquellas que únicamente abastecen al mercado ucraniano.
- Subcontratadas o establecidas como Joint- Ventures con otras empresas extranjeras para satisfacer la demanda de cada país.

El sistema de ventas incluye constructoras, distribuidores, tiendas especializadas y supermercados. Las centrales mayoristas venden los productos a las minoristas y las grandes empresas tienen sus propios canales de distribución y oficinas de representación extendidas por toda Ucrania.

En cuanto al desarrollo del mercado, existen buenas perspectivas de crecimiento en cada segmento del sector de los materiales de construcción.

El mercado del vidrio se está desarrollando rápidamente así como el mercado de la construcción de tejados y el de goma y plástico. Este último tiene perspectivas de crecimiento de un 20% en los años venideros debido a la construcción de tuberías de polietileno.

El mercado de pinturas y barnices presenta un crecimiento a ritmo constante y cada año se lanzan nuevas marcas al mercado ucraniano tanto locales como internacionales. Se está invirtiendo en dar publicidad a los productos. Poseen mayor demanda los productos de alta calidad, respetuosos con el medio ambiente y de precio medio- alto. Las pinturas acrílicas solubles en agua constituyen una gran oportunidad para el mercado ucraniano en la actualidad.

En el segmento de los materiales de construcción para mezclas secas, los expertos aseguran que habrá un crecimiento en el cemento y en las mezclas de yeso de un 30% aproximadamente. También aseguran que los sistemas aislantes del calor son los materiales más prometedores, junto con el yeso.

En cuanto a la obtención de certificados, únicamente el 34,6% de las empresas tienen certificación internacional (Datos de la Cámara de Comercio Americana). Esto se debe a que los niveles de producción y la calidad de los productos no cumplen con los estándares internacionales.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La documentación más difícil de obtener es la referente a las licencias y obtención de permisos y las más simples son las referidas a los trámites de importación.

Las empresas que han querido modernizar sus estructuras para aumentar la producción se han encontrado con trabas por parte del Ministerio de Ecología, quien otorga los permisos de extracción de recursos minerales debido a que las empresas no lo pueden obtener por ellos mismos.

I. INTRODUCCIÓN

1. SITUACIÓN POLÍTICA DE UCRANIA

Las últimas elecciones parlamentarias de marzo de 2006 han supuesto la vuelta de Viktor Yanukovich, 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.

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 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 inversión 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.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

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 190 € 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 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	7,1%	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 obtenidas 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 DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

1.- CARACTERÍSTICAS

En Ucrania, aproximadamente el 56% de los costes de los proyectos de construcción corresponden a gastos en los materiales y equipamiento (según datos de la Revista *Bizhnes*). El coste de fabricación de éstos es menor que en otros países debido a la mano de obra, que es más barata en Ucrania. Los materiales de construcción están considerados como pieza fundamental a la hora de llevar a cabo un proyecto y el mercado demanda productos de calidad.

Sin embargo, los materiales de construcción fabricados en Ucrania se caracterizan por su baja calidad. Los bajos costes de producción repercuten directamente en su bajo precio, pero también en la calidad en la imagen de mala calidad de los productos en el mercado. Los productos que peor imagen tienen en el mercado ucraniano son el basalto, las baldosas y revestimientos cerámicos, pinturas acrílicas y materiales para paredes y suelos. Es por ello que la demanda de productos importados es cada vez mayor. Sin embargo, la piedra natural tiene muy buena imagen en Ucrania puesto que el país posee muchas canteras y algunas empresas extranjeras, sobre todo italianas, han llegado a Ucrania para explotar estos recursos naturales.

Según algunos expertos, el mercado de los materiales de construcción está funcionando al 25-35% de su capacidad. Este dato es hipotético debido a la baja producción y a los mínimos niveles de calidad. Las únicas empresas exportadoras ucranianas son las que disponen de las normas de calidad ISO.

El tipo de materiales utilizado en la construcción y su calidad, en muchas ocasiones, se deja en manos del arquitecto que llevará a cabo el proyecto. Los requerimientos de calidad de los materiales utilizados, así como los productos y la maquinaria necesaria, poseen características específicas a tener en cuenta.

Una vez que el arquitecto ha completado el diseño del proyecto y su realización ha comenzado, el encargado de la construcción es el responsable de determinar algunas anotaciones técnicas

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

adicionales para el buen funcionamiento del mismo. El arquitecto es la persona que determinará el color de los acabados así como las características técnicas de los mismos (aislante, impermeable, etc.)

En general, los constructores son los encargados de comprar los materiales de construcción que se utilizarán en cada uno de los proyectos. Se encargarán de adquirir los materiales de mayor calidad al mínimo precio. En Ucrania, en ocasiones, se deja de lado la adquisición de productos de calidad para adquirir los de bajo coste y esto supone un gran riesgo para la construcción, puesto que los proyectos realizados correrán riesgos de posible derrumbe al cabo de unos años.

Los intermediarios (mayoristas o minoristas) son los que venden los materiales a los constructores. Éstos se llevan altas comisiones de venta que repercutirán directamente en su comprador. Es por ello que muchas veces se adquieren productos que no cumplen con las normas de calidad estándar.

En el mercado ucraniano, en algunas ocasiones, no existe gran diferencia de precios entre los fabricantes y los mayoristas de materiales de construcción, sobre todo en los segmentos del cemento, asfalto y piedra natural. Normalmente las grandes empresas productoras poseen sus propios canales de distribución.

El marketing es un concepto importante que están desarrollando algunas de las grandes empresas ucranianas en la actualidad. Se están preocupando de registrar sus productos para evitar las copias e imitaciones y promocionarlas a través de marcas para que su público objetivo los identifique con la empresa.

Debido a que el éxito de una empresa de materiales de construcción ucraniana reside en la demanda de productos procedente de arquitectos y constructoras, éstos deben implementar un proceso de renovación constante para adaptarse a los gustos y necesidades de sus clientes.

Sin embargo, esta capacidad de innovación no la posee todavía el mercado ucraniano y el desarrollo de nuevos productos que se adapten a la demanda es prácticamente inexistente. Esto se debe a que la tecnología utilizada en los procesos está obsoleta y no puede ajustarse a las necesidades de producción. Las empresas ucranianas realizan todo lo que está en sus manos para optimizar al máximo los recursos disponibles, aunque en ocasiones no sea suficiente. Es por ello que éstas ofrecen constantemente a las empresas extranjeras proyectos de inversión para que les puedan financiar sus iniciativas. La ausencia de tecnología repercute directamente en la calidad de los productos y su repercusión más directa se observa en el aumento de las importaciones.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

El segmento de las pinturas acrílicas es el que más ayudas está recibiendo para renovar sus sistemas de producción y desarrollar nuevos productos. Poseen ansias de mejora debido a su reciente proceso de renovación.

- **Organización y estructura de la producción**

Existen empresas de materiales de construcción repartidas por todo el país. Existen unas 9000 empresas en Ucrania que emplean a más de un millón de trabajadores, según datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

Los productos ucranianos pocas veces coinciden con lo que los consumidores ucranianos demandan en las modernas prácticas de construcción. Se requieren esfuerzos de inversión para llevar a cabo estos proyectos.

Las fábricas se concentran en las regiones de Kiev, Lviv, Kharkiv, Doneskt, Sumy y Zhytomyr debido a que en estos lugares se extraen cantidades mayores de materia prima.

Las empresas ucranianas que han firmado acuerdos de colaboración con empresas extranjeras han adoptado los estándares de calidad internacionales así como el sistema de organización de las empresas extranjeras. Debido a estos acuerdos, entre el 10 y el 20% de estas empresas tienen departamento de marketing. Además, la mayoría de las empresas están adoptando departamentos de I + D para desarrollar nuevos productos, contrastar los suyos propios y compararlos con los de la competencia.

Las empresas están empezando a introducir en sus estructuras nueva maquinaria y modernizando los sistemas ya existentes. Según datos de la Cámara de Comercio Americana, en el 2005 el 62,5% de las empresas ucranianas adquirió nueva maquinaria para sus fábricas. La mayoría de ellas fueron empresas grandes y medianas puesto que tienen mayor capacidad de financiación. Cabe destacar que la mayor parte de la maquinaria adquirida era de fabricación local. Únicamente el 39,3% de las empresas adquirieron maquinaria extranjera. Las importaciones de maquinaria procedían de Alemania, Polonia, Italia y Rusia, siendo el 38,8% de ellas de segunda mano.

El sector en el que urge la inversión y colaboración extranjera es el cemento. Las empresas ucranianas no pueden reducir sus costes de producción ni mejorar la calidad de sus productos puesto que les es imposible adquirir nueva tecnología que mejore los procesos. La cuestión principal para obtener cemento de calidad es obtener una mezcla de composición constante. Las materias primas utilizadas para la fabricación de cemento no difieren únicamente en su composición sino también es sus cualidades físicas y técnicas. Cada tipo de materia prima debería tener un método de procesamiento estandarizado, con un sistema de mezclado uniforme

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

que consuma la mínima energía posible. Hoy en día existen tres métodos básicos de producción: húmedo, seco y combinado.

Se deben realizar cambios importantes en la producción de cemento como las siguientes:

- Optimización de las composiciones.
- Utilización de mezclas rígidas compactas.
- Precalentamiento de mezclas concretas y tratamiento de los productos después del calentamiento.
- Incrementar la duración del tratamiento de calor.
- Diversificar el volumen de producción y las estructuras con tolerancias negativas.
- Mejorar los procesos y el control de los equipos.

Establecer un buen sistema de calidad es la base de la mejora de las plantas productivas de cemento. Asimismo, la mejora de la empresa permitirá a la misma ser más competitiva tanto en el mercado local como en el mercado internacional, ya que predispondrá a la misma en la dirección de sus ventas hacia el mercado extranjero.

Por norma general, las principales directrices de la industria del cemento incluyen:

- Adquisición de nuevo equipamiento y reconstrucción de las plantas de producción para incrementar el porcentaje de producción de cemento seco un 80- 85%.
- Desarrollo e implementación de una alta eficiencia en las tecnologías de ahorro de energía.
- Utilización de los residuos para utilizarlos como combustible.
- Adquisición de nueva maquinaria como base para mejorar la producción y desarrollar nuevos productos que se adapten a las tendencias del mercado.
- Reducir las emisiones contaminantes a la capa de ozono y mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores.
- Mejorar el transporte de la mercancía adquiriendo nuevos vehículos de transporte.

En cuanto al equipamiento para la producción de vidrio, la situación es esperanzadora para el mercado ucraniano. Las empresas están empezando a adquirir nueva maquinaria para la renovación de los procesos de producción, como sucede en otros sectores. Debido a la ausencia de maquinaria de calidad en Ucrania, las empresas locales han visto la necesidad de adquirirla de otros países como China debido al bajo coste de las mismas.

Es necesario también renovar la maquinaria y mejorar los procesos de las industrias de ladrillo, barnices y pinturas y los productos derivados de la madera. El parqué ucraniano está desarrollándose con facilidad en Ucrania aumentando su demanda cada año. Incluso países como Italia están importando parqué ucraniano debido a su bajo coste y calidad.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- **Problemas en la producción ucraniana**

El problema del mercado de los materiales de construcción es que el coste de los proyectos de edificación es muy elevado y los clientes siempre buscan la manera de ahorrar costes. Muchas veces los consumidores únicamente se interesan por productos de bajo precio, lo que repercute directamente en las empresas fabricantes y en la calidad de sus productos. Según fuentes locales, muchos de los edificios de nueva construcción utilizan materiales baratos y de poca calidad, constituyendo una fuente de riesgos para la estabilidad del edificio..

La economía sumergida se observa sobre todo en el segmento de las pinturas. Algunas empresas realizan mezclas y las venden como “pintura” bajo una marca falsa. Los expertos opinan que es la mejor forma de minimizar costes, puesto que el coste de la pintura importada es mucho más elevado.

Otros productos que fluyen normalmente en la economía sumergida son la fabricación de tubos, estructuras de metal y plástico y baldosas cerámicas.

- **Investigación y Desarrollo**

Según datos del Instituto Nacional de Estadística, en el período de 2000 a 2004 la investigación en el sector de los materiales de construcción fue menor que en otros sectores. No obstante, los segmentos más activos en este sector son el de productos químicos para la producción de pinturas y barnices y el sector de la madera y derivados.

Hablamos de innovación en estos segmentos cuando nos referimos al desarrollo de nuevos productos, introducción de nuevos métodos, la mecanización y automatización de los procesos y el desarrollo de nuevas técnicas de marketing.

El introducir nuevas técnicas de innovación depende siempre del tamaño de las empresas, ya que las pequeñas y medianas no disponen de suficientes recursos para hacer frente a las inversiones de este tipo. Según datos del Instituto Nacional de Estadística, únicamente el 37% de las empresas adquirieron nuevas tecnologías durante el período de 2003 a 2005.

2.- SUBSECTORES RELACIONADOS

- **El sector de la Construcción en Ucrania**

Ucrania es un país con un gran potencial de crecimiento y muchas perspectivas en el sector de la construcción. Existen empresas constructoras ucranianas que poseen una amplia experiencia en el sector y, durante su trayectoria, han realizado proyectos variados tales como instalaciones industriales, de energía nuclear, ingeniería, edificios de viviendas y residencias de uso público.

Se considera un país en transición y es quizás por eso que el mercado de la construcción lo constituyen principalmente tres empresas que están directamente relacionadas con las autoridades locales. Ejemplo de ello es que el 70% de los nuevos complejos residenciales pertenecen a la KyivMiskBud Holding Company, donde la Administración de Kiev toma parte. El mismo fenómeno se observa en otras ciudades (*Datos Global Property Guide*).

El boom inmobiliario de Ucrania empezó su andadura en 2005 cuando se produjo un aumento de la inversión extranjera. Ejemplo de ello fue la empresa XXI Century Investments, quien invirtió 139 millones de dólares en la construcción de complejos residenciales, comercios, hoteles, zonas de recreo y centros comerciales.

Las ciudades en las que más se construye actualmente son Kiev, Kharkiv, Crimea (principalmente debido al crecimiento del sector turístico), Odessa y Dnepropetrovsk. Las construcciones de viviendas se realizan siguiendo el *European Style*, abandonando el estilo soviético de las anteriores viviendas.

En la primera mitad del 2006 el total de la construcción proporcionó 14,5 millones de UAH, que supuso un incremento del 6,5% relativo al año anterior (*Datos de Ukrstat.gov.ua*). De estos ingresos, 4. 1 millones de UAH se recogieron únicamente en la ciudad de Kiev.

La nueva normativa hipotecaria facilitó a las entidades bancarias ucranianas la oportunidad de ofrecer créditos hipotecarios a sus clientes en muy buenas condiciones. Esto creó la mayor demanda de viviendas residenciales de la historia de Ucrania. Según las fuentes consultadas, en el primer semestre de 2006 la construcción de edificios residenciales incrementó un 10,2% con respecto al mismo periodo del año anterior.

La construcción de viviendas residenciales, la mayoría apartamentos, va acompañada del crecimiento de mercado de construcción no residencial. Cada vez existe una mayor demanda de las viviendas residenciales y unifamiliares en las afueras de Kiev y en los pueblos de alrededor.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Las instalaciones médicas, educativas y otras instalaciones públicas son prioridad para el desarrollo de muchos distritos.

Existen una gran cantidad de planes para el futuro. Por ejemplo, en la ciudad de Kiev se planea una renovación de las áreas industriales que se desarrollaron en la primera mitad del siglo pasado como suburbios históricos de la ciudad. Hoy en día los lugares pertenecientes a esas áreas son ideales para construir edificios comerciales, oficinas, hoteles y viviendas residenciales de lujo. También es necesaria la construcción de aparcamientos tanto dentro de Kiev como en las afueras. Esto último se debe al aumento de la demanda de vehículos, cuyo crecimiento fue alrededor del 80% en el año 2005.

El sector de la construcción en Ucrania comprende actualmente unas 30 mil pequeñas y grandes empresas y organizaciones con alrededor de 700 mil constructores involucrados.

El potencial intelectual de Ucrania está formado por más de 300 institutos de proyección e investigación científica. Los institutos de proyección abastecen de documentación técnica la construcción de edificios residenciales, civiles e industriales, instalaciones de ingeniería y otros.

Los constructores ucranianos tienen una amplia experiencia en construcción de instalaciones industriales, residenciales y de uso público, de energía nuclear, estructuras sofisticadas de ingeniería, puentes, metropolitanos, producción de materiales y artículos de construcción y otros tipos de obras y servicios. Han tomado parte en proyección y edificación de complejos metalúrgicos en Pakistán, Egipto, Nigeria, Irán, Mongolia, India, la presa de Asuán (Egipto), el muelle en Akaba (Jordania), los metros de Sofía, Praga, diferentes instalaciones en Vietnam, Finlandia, Guinea-Bissau y en otros países.

El sector de la construcción de Ucrania dispone de institutos especializados dedicados a la elaboración de proyectos en los siguientes campos:

- Construcción de puentes
- Diseño de metropolitanos, ferrocarriles, carreteras, puentes, túneles
- Diseño de obras hidrotécnicas e hidrológicas
- Diseño de edificios de varias alturas y de estructuras de acero, como torres televisivas, puentes, hangares, estadios de hielo cubiertos
- Proyección de obras de restauración de monumentos arquitectónicos
- Diseño de edificios y construcciones en zonas sísmicas

Los institutos de investigación científica desarrollan sus actividades en las siguientes áreas:

- Elaboración y mejora de la legislación sobre la construcción
- Perfeccionamiento de las tecnologías y organización de la construcción
- Creación de nuevos materiales de construcción

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Elaboración de tecnologías informáticas en el diseño

Entre las oportunidades de inversión en el sector de la construcción en Ucrania destacan:

- Construcción de oficinas, *Business Centers*, hoteles y complejos residenciales.

Existen alrededor de 20 grandes constructoras en la ciudad de Kiev que desarrollan muchos proyectos de construcción. Según un estudio realizado por la Administración Pública de la ciudad de Kiev, la capacidad anual de la construcción de viviendas residenciales en Kiev está entre 1,3 y 1,4 millones de m² anuales. Los volúmenes de construcción residencial están creciendo e incluyen la restauración y reparación de edificios antiguos. Los precios de las viviendas en Kiev aumentan cada año, habiendo aumentado en Kiev hasta un 30% en enero de 2007. (*Datos Daily News*).

En este sector existen oportunidades de negocio para las empresas instaladoras de sistemas electrónicos, calefacción y empresas de sistemas de seguridad.

La construcción de hoteles, debido a la carencia de los mismos o ausencia de calidad de los ya existentes, ofrece oportunidades a las empresas que deseen invertir en regiones de Kiev, Odessa y República de Crimea. La decisión de que la Eurocopa 2012 se celebre en Ucrania y Polonia ha acelerado y aumentado los planes de inversión. Se habla, por ejemplo, de la necesidad de que se construya unos 70 hoteles en Kiev.

- Aumento de la construcción de carreteras y puentes.

El Servicio Ucrainiano del Estado de la Construcción de Caminos, subdivisión del Ministerio Ucrainiano de Transporte, concluyó un estudio de viabilidad para la reconstrucción y ampliación de 4.000 kilómetros de caminos en Ucrania a modo de convertirse en vías de transporte internacional.

Las vías de comunicación que urgen en este proyecto corresponde a los itinerarios de Kiev-Odessa, Kiev- Taja y Kiev- Kharkov.

Es una buena oportunidad para las empresas especializadas en materiales de construcción, tanto extranjeras como locales, así como maquinaria especializada. Por otro lado, más de 12.000 puentes requieren reparación de emergencia. Debido a que el país no dispone de fondos suficientes para hacer frente a esta inversión, se espera la cooperación de empresas extranjeras.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Demanda de equipamiento para la construcción

Los principales consumidores de maquinaria para la construcción son las grandes empresas, constructoras de carreteras y fabricantes de materiales de construcción. Ucrania constituye un buen mercado receptivo de los materiales de construcción por parte de empresas extranjeras. El equipamiento de las empresas locales necesita mucha inversión para mejorar la productividad y sus líneas de productos. Muchas de las empresas constructoras tienen su propia flota, aunque en algunas de ellas la maquinaria está muy anticuada. Así pues, el equipamiento es un gran problema en las empresas constructoras ucranianas. Algunas de estas empresas compran maquinaria de segunda mano a empresas europeas, aunque esta alternativa no resuelve mucho el problema existente.

La coyuntura favorable para las inversiones en construcción viene acompañada por la subida del precio de la vivienda. Un estudio publicado por la *Global Property Guide* considera a Kiev como la ciudad del mundo donde más rápido aumentan los precios. A principios de enero de 2007 el precio de la vivienda aumentó un 30% referente al 2006, siguiendo la dinámica de aumento anual de precios a ese ritmo desde 2004.

La media del precio de la vivienda en el centro de Kiev gira entorno a 1.240\$ por m². los precios por m² rondan entre los 700 y los 2.350\$ dependiendo del distrito y la propiedad. En los apartamentos más lujosos de Kiev, el metro cuadrado cuesta entre 3.900 y 7.800\$.

A continuación, mostraremos un gráfico de los precios por metro cuadrado en la ciudad de Kiev en el presente año calculado en USD.

Distrito	Una habitación			Dos habitaciones			Tres habitaciones		
	Enero 2007	Febrero 2007	%	Enero 2007	Febrero 2007	%	Enero 2007	Febrero 2007	%
Holosiivskiy	2788	2806	0.6	3419	3308	-3.2	3087	3066	-0.7
Darnytskyi	2498	2503	0.2	2383	2406	1.0	2194	2209	0.7
Desnianskyi	2405	2401	-0.2	2288	2338	2.2	2081	2081	0.0
Dniprovskiy	2681	2706	0.9	2522	2576	2.1	2415	2411	-0.2
Obolonskyi	2822	2817	-0.2	2865	2910	1.6	2626	2658	1.2
Pecherskyi	3810	3821	0.3	4547	4530	-0.4	4550	4650	2.2
Podilskyi	3068	3102	1.1	2679	2833	5.7	3025	3016	-0.3
Sviatoshynskiy	2603	2603	0.0	2366	2447	3.4	2191	2181	-0.5
Solomianskyi	2741	2717	-0.9	2627	2603	-0.9	2447	2426	-0.9
Shevchenkivskiy	3276	3261	-0.5	3610	3712	2.8	3616	3610	-0.2

Fuente: Ukrainian News.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

En las principales ciudades de Ucrania, los precios de alquiler y venta de las habitación según el espacio de las mismas es el siguiente:

	Coste en Euros		Precio por M2	
	Compra	Alquiler Mensual	Compra	Alquiler Mensual
50m2	129.400	1.100	2.588	22
80m2	220.500	1.880	2.756	23,50
120m2	336.805	2.550	2.807	21,25
150m2	495.600	2.870	3.304	19,13
180m2	575.800	3.600	3.199	20

Fuente: Global Property Guide.

El organismo público en materia de construcción en Ucrania es el Comité Estatal de Construcción y Arquitectura (Derzhbud de Ucrania). El Jefe del Derzhbud es el Sr. Valeriy Cherep. Domicilio social: vul. Dymytrva 24, Kiev 03150 Ucrania. Telf.: +39 044 226 22 08, 226 20 97, fax: +38 044 227 23 35.

El gobierno ucraniano tiene pensado crear en breve un Ministerio para el Desarrollo Regional de Ucrania, basándose en el anterior Ministerio mencionado. A partir de éste se crearán las políticas de regulación e inversión necesarias en el territorio ucraniano correspondientes a la compraventa de terreno para la construcción. Es por ello que el Ministerio establecerá una subdivisión especializada que velará por el buen funcionamiento del sistema de construcción en Ucrania. Este sistema contará con una base legislativa sólida, supervisada en todo momento por el gobierno para garantizar sus buenas prácticas. De esta manera se facilitarán las relaciones entre Ucrania y los países extranjeros que deseen establecer acuerdos para la inversión en el territorio ucraniano.

3.- ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En general, Alemania está muy presente en el mercado ucraniano. Los alemanes han tenido más iniciativa a la hora de desarrollar negocios en el mercado ucraniano ya sea a través de distribuidores o estableciendo joint- ventures con empresas locales. Esta presencia es más significativa en algunos segmentos como las pinturas y barnices, la madera y el parquet y los produc-

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

tos de goma y plásticos. Alemania se ha introducido en el mercado con productos de muy buena calidad y marcas conocidas, invirtiendo en campañas de promoción de sus marcas.

El producto italiano ocupa la segunda posición en la escala de países exportadores de materiales de construcción a Ucrania. Concretamente tiene gran presencia en el segmento de las pinturas, granito y cerámica. Una ventaja de Italia frente a España en el sector de la cerámica es que invierten mucho más en promoción de sus productos. Pese a ser España el primer exportador de baldosas cerámicas, el consumidor ucraniano no conoce sus productos y en cambio sí que identifica los italianos. El primer importador de cerámica en Ucrania, la empresa Agromat, es la encargada de distribuir los productos españoles entre sus clientes y es por ello que España no se ha visto en la necesidad, de momento, de invertir en campañas de promoción.

En el segmento de material aislante es una empresa holandesa, Isover, quien ocupa la primera posición de ventas en el mercado ucraniano.

En los últimos años China, Turquía e India han incrementado su presencia en las ferias ucranianas del sector. Prueba de que se consume cada vez más producto procedente de estos países la encontramos en las importaciones, en aumento cada año. Estos productos están siendo populares en Ucrania no sólo por su coste, menor que el de otro producto extranjero, sino por su diseño y calidad. Algunos expertos del sector opinan que en Ucrania, y en concreto en algunos segmentos de los materiales de construcción, un producto barato no es sinónimo de mala calidad. Algunos ejemplos de la presencia creciente de estos países en las importaciones ucranianas los observamos en el sector del mármol y granito (Turquía e India) y la cerámica (China).

Las importaciones procedentes de Polonia son mayoritariamente de los sectores de la madera y productos derivados, goma y plásticos y otros minerales no metálicos. Se importa producto polaco debido a su proximidad con Ucrania y, a pesar de ser producto más económico, tampoco se concibe como producto de mala calidad. Es más, cada año gana terreno a sus competidores en los sectores de cerámica y madera.

Por último, cabe mencionar la presencia de Rusia en prácticamente todos los sectores. La proximidad de estos dos países y los acuerdos establecidos durante toda su historia influyen de manera determinante a la hora de establecer relaciones comerciales con Ucrania.

III. ANÁLISIS DEL SECTOR

1.- EL SECTOR DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

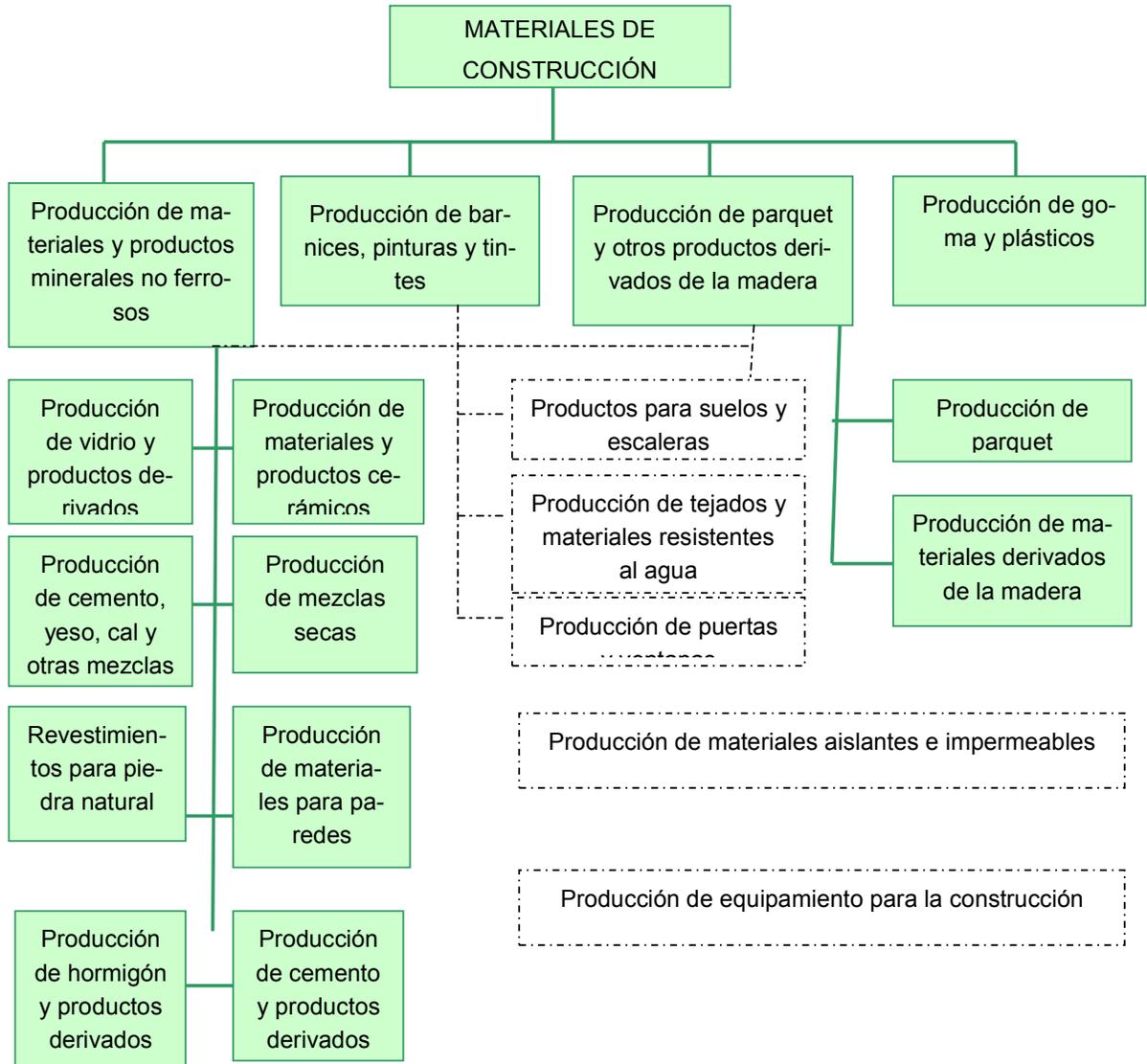
De acuerdo a la clasificación nacional ucraniana, los materiales de construcción no metálicos pueden subdividirse en cuatro segmentos principales que son:

- 1) Materiales no ferrosos: todo tipo de vidrio, productos cerámicos, azulejos, ladrillos, tejas, cemento, yeso, revestimientos de piedra natural, etc.
- 2) Pinturas, barnices y tintes.
- 3) Productos de plástico y goma.
- 4) Parquet y otros productos derivados de la madera.

En Ucrania, según datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano, es el segmento de los materiales no metálicos el que más porcentaje de producción posee, seguido de la fabricación de productos de madera, barnices y pinturas y la fabricación de productos de goma y plástico.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

A continuación, representamos la estructura del sector de los materiales de construcción, que es la siguiente:



Fuente: Cámara de Comercio Americana.

- **Desarrollo de la industria**

Los inversores extranjeros demuestran su interés en este sector debido a que es uno de los sectores de mayor crecimiento en Ucrania por su relación directa con el sector de la construcción. De esta forma, las empresas ucranianas ven necesario la mejora en los procesos para atraer la atención de la empresa extranjera. Existen segmentos con mejor proyección que otros.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Barnices y pinturas.

Se está incrementando el volumen de producción e introducción de marcas en el mercado, tanto ucranianas como importadas. Las actividades de promoción y publicidad se están desarrollando también en este sector, ayudando a que el público conozca los productos y aumente la demanda de los mismos. Los productos acrílicos solubles en agua son los que mayor demanda actual y potencial presentan.

- Mezclas secas

En este segmento se espera un crecimiento en el segmento de las mezclas de cemento. Según expertos del sector, se espera un crecimiento en este sector del 30% y los productos más demandados serán los sistemas aislantes de calor, el yeso y la graba.

- Vidrio

El mercado del vidrio es bastante amplio. Hoy en día la oportunidad para este segmento reside en el vidrio de decoración y el vidrio rígido y laminado. Las tendencias en el mercado del vidrio se han visto influenciadas por dos factores: ahorro de energía en la construcción de edificaciones y el desarrollo de nuevos diseños en la construcción.

Según un artículo publicado en www.okna.com.ua, existen 5 elementos que han influenciado en los modernos requerimientos para una mayor eficiencia de la energía en la construcción.

Los elementos son los siguientes:

- 1) La Directiva Europea de la Distribución de la Energía en la Construcción, en enero del 2006, asentó las bases de unos requerimientos elevados de la calefacción y el sistema de energía solar de las nuevas construcciones. Los expertos estiman que el consumo de energía en las construcciones residenciales e industriales producen más del 40% de emisiones de CO2 cuando, según el Protocolo de Kioto, las emisiones de gas deberían reducirse hasta el 8.8%.
- 2) Aumento del precio de la energía. Los precios de la energía han alcanzado niveles elevados en los últimos años y parece que no tienen intención de parar. Por ello es necesario una nueva forma de edificación que constituya un ahorro de la energía.
- 3) Revisión de los estándares cada 5 años de acuerdo a la Nueva Directiva Europea.
- 4) Atractivo de las ventas/ alquileres de los edificios que ahorran energía, ya que los precios son mucho más económicos.
- 5) Responsabilidad Social Corporativa. El cuidado del medio ambiente ha influido en esta doctrina. Las empresas multinacionales anuncian su compromiso con el medio ambiente en su entorno, lo cual resulta una muy buena campaña de promoción.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Goma y plástico

Los cambios más significativos en este segmento vienen marcados por el aumento de la producción de tuberías de polietileno en un 20% (*Revista Bizhnes*).

2.- TENDENCIAS

Las tendencias en el sector de los materiales de construcción se entienden a partir de la evolución socioeconómica de Ucrania. Existen determinados tipos de clientes que demandarán un producto u otro según su interés y capacidad de compra.

Los arquitectos y decoradores demandan producto de diseño y con estilo, al contrario que los “nuevos ricos” que demandan producto extravagante, clásico y recargado. Es por ello que el precio de los productos importados deberá ser elevado, puesto que estos éstos consumidores “especiales” lo percibirán como sinónimo de calidad. Ejemplo de ello es el mármol, que actualmente posee mucha demanda de particulares para construir escaleras, chimeneas, esculturas y otros elementos ornamentales en sus viviendas. El mármol importado se dirige exclusivamente a ese pequeño porcentaje de población que posee un nivel adquisitivo muy alto.

Los arquitectos y decoradores comienzan a utilizar este tipo de materiales en las zonas comunes de los edificios como en las entradas, escaleras o suelos. Este nuevo uso del mármol es novedoso en el mercado ucraniano puesto que, hasta hace unos años, el mármol se utilizaba únicamente en construcciones privadas.

Cabe mencionar que el mármol está dejando paso a la utilización del granito. El granito se considera un material idóneo para las construcciones que quedan a la intemperie debido a su resistencia. Es por ello que en las construcciones públicas los arquitectos optan por utilizar este material.

Volviendo a los clientes particulares, cabe mencionar la importancia de la aparición de la clase media. Esta clase media, a pesar de que sus ingresos no sean muy elevados, pueden permitirse la utilización de materiales de construcción con relación calidad- precio medio- alto. Por tanto, debido al crecimiento (aunque lento) de esta nueva clase social, las empresas extranjeras tienen la oportunidad de introducir en el mercado todo tipo de productos.

En general, la sociedad ucraniana gusta por el producto clásico. A pesar de que los diseñadores, estudios de arquitectura y revistas especializadas muestren una gran variedad de diseños y estilos, la sociedad ucraniana sigue siendo conservadora. El motivo de esta tendencia es fundamentalmente demográfico. Los materiales de construcción de calidad, véase los diseños en cerámica, están al alcance de unos pocos privilegiados de la sociedad ucraniana. Este nú-

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

cleo elitista lo constituyen grandes empresarios y políticos que gustan de productos clásicos, muy ornamentados y vistosos.

Prueba de ello lo tenemos en el sector cerámico y de material sanitario. En opinión de Natalia Gubar, Vicepresidenta de APEIC, *“a pesar de que los medios de comunicación ucranianos informen acerca de las nuevas tendencias de los grandes diseñadores extranjeros, el consumidor ucraniano sigue prefiriendo el producto clásico”*.

En cuanto al producto sanitario, existe una nueva tendencia VIP. La élite ucraniana dispone de cuartos de baño en la sala de estar de sus viviendas para impresionar a sus invitados. Se debe aprovechar el espacio de la vivienda y es por ello que muchos de los cuartos de baño de la élite ucraniana están situados en el este lugar, ya que lo consideran el más frecuentado por sus visitantes.

Los cuartos de baño de lujo no están al alcance de cualquiera, evidentemente. Se trata de instalaciones con jacuzzi y saunas de hidromasaje, entre otros, de los que se importan únicamente 100 productos al año. El valor de un cuarto de baño de estas características se considera a partir de 1.500 Euros. Los SPA se están poniendo muy de moda en Ucrania y existe un núcleo reducido de ucranianos que puede permitirse instalarse un mini- SPA en su vivienda.

Cabe mencionar que la clase media está empezando a remodelar su material sanitario, aunque lentamente. Existe la tendencia de unificar los cuartos de baño (la construcción soviética separa el baño de la ducha y el lavabo) y adaptarlos al estilo europeo.

En cuanto al segmento de material aislante, el nivel de demanda es elevadísimo y creciente. En la zona este de Ucrania se demanda este producto cada vez más en las nuevas construcciones para aislar las viviendas y edificios del frío. Los consumidores ucranianos se plantean estos materiales como indispensables a la hora de adquirir una vivienda.

IV . OFERTA Y DEMANDA

1.- ANÁLISIS DE LA OFERTA

Según el Instituto Nacional de Estadística, la media de crecimiento del sector de los materiales de construcción es de un 25% anual. El crecimiento se notó considerablemente en la producción de cerámicos, materiales para suelos y en los componentes y estructuras para construcción y obras civiles de cemento, piedra artificial, yeso, vidrio laminado y cemento.

- Vidrio

El mercado del vidrio en Ucrania está creciendo al mismo ritmo que el mercado de los materiales de construcción. Este crecimiento se está experimentando tanto en la capacidad de producción como en su estructura.

Existe una tendencia en la demanda de vidrio laminado de calidad media- alta en el mercado local. Estas tendencias pronostican un rápido crecimiento del vidrio de alta calidad. Según el Instituto Nacional de Estadística Ucraniano, debido a que las exportaciones disminuyeron entre los años 2003 y 2004, se produjo un reenfoque de la estrategia de los fabricantes. Las exportaciones se cambiaron por un enfoque hacia el mercado ucraniano y aumentaron las importaciones de Rusia y Bielorrusia.

La producción está localizada en Luhansk, Donetsk y Lviv. Según expertos del sector, los productores de más peso en el país son:

- CJSC Lysychansk Proletariy Glass Plant.
- Budsklo LTD
- OJSC Lviv Mechanical Glass Plant
- Bucha Glass Products Plant LTD

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Mezclas secas

El segmento de las mezclas secas comprende el cemento y el yeso.

El volumen de mercado de las mezclas secas creció gradualmente entre los años 2001 y 2005, incrementándose una media del 30% anual (fuente *eizvestia.com*). Sin embargo, se pronostica un descenso de la producción debido a la subida de las importaciones como consecuencia de los elevados precios del producto ucraniano.

En cuanto al mercado, se observa que está saturado de mezclas de yeso procedentes de Turquía debido a sus precios económicos. Los ucranianos se están planteando enfocar su producción a los productos de alta calidad para hacer frente a la competencia exterior en la demanda del mercado local.

Los factores que facilitan a este mercado crecer con tanta rapidez son los siguientes:

- Volúmenes crecientes de construcción, reparación y proyectos de renovación.
- Aumento del coste de los materiales de construcción por unidad en trabajo terminado, que resulta de productos de alta calidad junto con trabajadores cualificados.
- El uso de nuevas tecnologías en la construcción.

La producción de estas mezclas se concentra en las ciudades de Doneskt y Kharkov. Las empresas que son miembros de la Asociación de Productos de Mezclas Secas son las siguientes:

- | | |
|-------------------------|----------------------------------|
| - ARTIL LTD | - OJSC Polirem |
| - Bion- Impeks LTD | - Fomalhaut LTD |
| - Helios LTD | - Karkiv Building Mixtures Plant |
| - OJSC Pavlohradzhytbud | - Henkel Bautechnik Ukraine |

- Ladrillos

El ladrillo es un material muy utilizado en Ucrania debido a las condiciones climáticas favorables y se utiliza en la construcción y en el acabado de obra. El creciente volumen en la producción de complejos residenciales y otros proyectos del sector de la construcción es un factor importante para comprender que es un segmento con mucho potencial en el mercado ucraniano. Algunos expertos ucranianos pronostican una demanda creciente de baldosas cerámicas para recubrir las viviendas de la elite ucraniana.

Las regiones más importantes productoras de ladrillos son Aviv, Odessa, Kharkov, Chernivtsi, Kiev e Ivano- Frankovsk.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Las empresas más importantes de este segmento son:

- Slobozhanska Keramika
- KeramikBudServis
- Mukacheve
- Novy Rozdil
- Artemivsk Ceramic Pipes Plant
- Keramik
- Azot
- Novooleksandrivsky
- Ocheretynsky
- Bilotserkivsky
- Korchevatsky
- Fagot

La demanda ladrillo ha provocado un incremento en los precios del mencionado producto. El único riesgo que puede correr este segmento es que la producción crece más lenta que la demanda debido al boom de la construcción.

El factor que ha permitido el incremento de la producción ha sido la renovación de la maquinaria. No obstante, se estima que la mitad de los fabricantes trabajan a la mitad de su capacidad productiva.

- Cerámicos

El mercado de los productos cerámicos es muy interesante debido a la variedad de sus productos y la cantidad de oportunidades que se le presentan.

Basado en datos del Comité Nacional de Estadística, se observó un incremento de la producción de un 240% en el año 2004. Los beneficios aumentaron debido a las ventas y a las actividades de exportación.

Existen pocos productores de cerámica en Ucrania. Según las estadísticas, únicamente existen 3 empresas grandes y otras 10 pequeñas que se dedican a la producción de cerámicos. La producción se concentra en Doneskt, Kharkiv y Dnepropetrovsk.

Las empresas más importantes de este sector son:

- Kharkivska Keramika LTD
- Atem LTD
- CJSC Zevs Keramika

- Cemento, cal, yeso y hormigón

La reorientación de los productores ucranianos de los mercados europeos hacia los mercados de los países de la CEI ha agravado la situación del déficit de cemento en Ucrania y ha llevado a un aumento de los precios del mismo alrededor de un 150%.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Los cementeros nacionales enviaron a otros países de la CEI 506,86 miles de toneladas de cemento en el 2005, el 38,2% del total de las exportaciones. Posteriormente, la reorientación del flujo de exportaciones de las fábricas ucranianas de cemento fue el acontecimiento más apreciable en el 2006. En este año la cantidad de "materia gris" exportada a esta región era ya de 707,4 miles de toneladas, lo que constituyen un 59,3% del total (Datos Revista *Bizhnes*). La principal razón del cambio de dirección de las exportaciones, en opinión de algunos expertos, es la entrada en vigor de los estándares europeos en los países de Europa del Este (Hungría, Rumania y Polonia), hacia donde dirigían antes su producción los cementeros ucranianos. Los gobiernos de los miembros de la UE prohíben el empleo de cemento que contenga cromo de valencia 6 el cual, mediante contacto directo, puede causar reacciones alérgicas.

Tatiana Tadenko, jefa de la sección de investigaciones analíticas de la empresa "Seprotsem" de Kharkov explica: *"en la composición del cemento ucraniano el cromo valencia-6 aparece parcialmente a causa de los materiales refractarios (resistentes a temperaturas elevadas) de cromo-magnesita, utilizados en los hornos de cocción así como por los componentes de la materia prima. La presencia del cromo valencia-6 en la composición del cemento ucraniano no es un problema tan esencial, se elimina introduciendo los llamados "decromadores" (hierro valencia-2), los que cuales destruyen el cromo valencia-6 convirtiéndolo en el inofensivo trivalente"*. Los exportadores, a su vez, aseguran que el problema del cromo valencia-6 es artificioso. La calidad del cemento ucraniano está ratificada por los certificados internacionales y europeos. En algunas empresas como "Baltsem" ya se incorporan neutralizadores del cromo valencia-6.

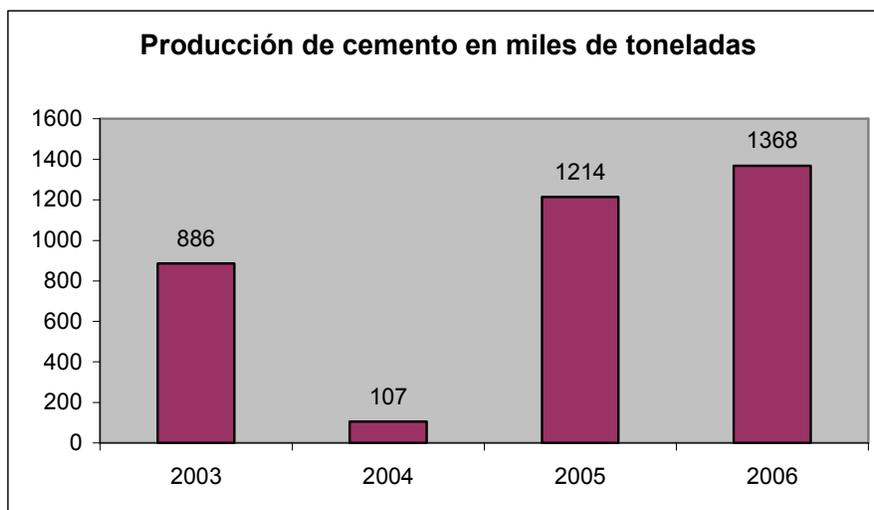
La situación económica que se está produciendo en los mercados de la CEI está influyendo en la reorientación de las exportaciones. El crecimiento del sector de la construcción en estos países y la escasez de oferta de cemento asociada son los principales agravantes del problema. Guennadi Donekts, director de la empresa "Evrotsement Grupo Ucrania" (productora de cemento situada en Kiev que incluye dos fábricas de cemento y emplea a más de 3000 personas) aclara: *"La orientación de la exportación de cemento de las empresas ucranianas "Baltsem" y "Fábrica de cemento Pushka de Kram" dependía de la situación económica que se refleja en el mercado del cemento de uno u otro país y de las perspectivas de desarrollo de estos mercados. El aumento del volumen de provisión de cemento al mercado ruso en el año 2006 ha estado condicionado por el hecho de que el precio del cemento se ha incrementado en Rusia más de un 150%, hasta superar al de Europa occidental"*.

Junto con ello, los exportadores afirman que la reorientación a los mercados de la CEI no ha influenciado el suministro a Europa occidental y que se han cumplido todas las obligaciones contraídas por parte de los cementeros ucranianos.

Las principales regiones donde se produce cemento son : Kiev, Kharkov, Dnepropetrovsk, Lviv, Cherkassy y Zhaporizhhya.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

En total, de 2003 a 2006 se produjeron las siguientes toneladas de cemento en Ucrania:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Revista Ucraniana *Bizhnes*

- Fabricación de otros materiales minerales y productos.

El segmento de los *otros materiales de construcción no ferrosos* incluye materiales y productos que se necesitan en la industria de la construcción y requeridos para fabricar otros materiales de construcción y productos. Estos productos y materiales tienen pequeñas producciones y ventas en otros segmentos. Este grupo de materiales incluye:

- Piedra natural y productos derivados.
- Granito
- Graba, kaolín y otros.
- Sal y cloruro de Sodio.
- Asfalto.
- Minerales naturales.
- Fibras, aglomerados, madera.
- Tuberías, uniones, celulosa y materiales similares.
- Abrasivos artificiales y polvos naturales.
- Fibras y sus mezclas.
- Asfalto, aceite, minerales y otras mezclas.
- Lana y sus combinados.
- Mezclas y productos resistentes al calor y de materiales aislantes.
- Mica y productos derivados.

Las principales empresas fabricantes de materiales de construcción se centran en las regiones de Doneskt, Kiev, Lviv, Chernivtsi, Kharkov, Dnepropetrovsk y Vinnytsya.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Barnices y pinturas.

La capacidad en el mercado ucraniano de barnices y pinturas es muy pequeño comparado con los países miembros de la Unión Europea. Cuando los países de la UE venden 12kg por venta, y algunos alcanzan hasta los 20kg, (*Revista Bizhnes*), en el mercado ucraniano oscila entre los 4.4 y los 5kg. Este mercado creció un 15- 20% en el 2005.

Existe una coyuntura favorable para este sector debido al crecimiento en la demanda producida por el sector de la construcción. Anteriormente los consumidores se decantaban por los bajos precios y la calidad media- baja. Sin embargo, cada vez son más los consumidores que se decantan por materiales de precio más elevado y de mayor calidad. El segmento de gama alta crece cada año. La empresa Lakma CSJC aumenta su producción anual en un 15-20%. Las ventas de aceites baratos y similares está decreciendo gradualmente.

En opinión de la empresa Lakma, las empresas extranjeras están muy equivocadas cuando intentan comerciar con Ucrania. Intentan introducirse en el mercado con precios bajos cuando, en realidad, la tendencia está cambiando hacia una mayor variedad en la gama de estos materiales que viene ligado a precios más elevados.

Según datos de la Cámara de Comercio Americana, existen 130 empresas fabricantes de barnices y pinturas en Ucrania, 15 de las cuales acumulan el 80% de las ventas. No obstante, existe la necesidad de renovar la maquinaria puesto que todavía utilizan la antigua maquinaria soviética. Algunas empresas alemanas, polacas y austriacas han establecido Joint- Ventures con empresas locales.

Las empresas fabricantes ucranianas más importantes son las siguientes:

- | | |
|---|----------------------------|
| - OJSC Dnepropetrovsk Varnish and Pain Plant. | - JV Meffert Ganza Ukraine |
| - OJSC Elaks | - CJSC Nifar |
| - PE Zip LTD | - Polifarb LTD |
| - Kremniy Polimer | - Sniezka Ukraine LTD |
| - CJSC Lakma | - JV Sofrakhim |
| | - Khimreserv |

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Goma y plásticos

Aparte del sector de la construcción, el número de centros industriales y residenciales conectados a las centrales de agua y gas es cada vez mayor. El segmento más atractivo para estos materiales es la construcción de tuberías y canales, su reparación y la reconstrucción de los conductos de gas subterráneos, el abastecimiento de agua, sistemas de aguas residuales y de calentamiento de agua.

Según el Instituto Nacional de Estadística Ucraniano, existen 1.447 fabricantes en este segmento, con decenas de empresas fabricando tuberías de polietileno. La producción se localiza en las regiones de Luhansk, Kiev, República de Crimen, Donekst, Aviv y Kharkov.

- Madera y productos derivados.

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. No obstante, 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. Además, las empresas supervivientes del antiguo sistema aún infrutilizan su capacidad de producción, que gira entorno al 45%.

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.

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

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

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.

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 UNIPLIT (Vigota). En el 2005 el volumen de tablas de fibra producidas llegó a 19.930 m².

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.

- Material para suelos, tejados e impermeable.

El mercado para los materiales utilizados para suelos es uno de los que crecen más rápidamente. Algunos expertos opinan que durante los últimos tres años las ventas se han incrementado un 20% y el número de empresas fabricantes aumenta al mismo ritmo. Los materiales utilizados para fabricación de suelos se fabrican con material importado y van destinados mayoritariamente al mercado local. Las importaciones se deben a la incapacidad del mercado ucraniano de satisfacer la demanda en su propio país. Se pretende, en un futuro, mejorar la producción de estos materiales en Ucrania e importar materias primas de alta calidad únicamente.

Estos materiales se fabrican para dos tipos de tejado: liso e inclinado. Para cada uno de ellos se utilizan materiales diferentes. Los expertos opinan que el 20% del mercado corresponde a los materiales para tejados inclinados y el 80% corresponde a los materiales para tejados lisos.

La ausencia de materias primas también se observa para la fabricación de material impermeable utilizado en suelos. Actualmente estos materiales se dividen en los siguientes: suelo tradicional de ruberoid (aislante hidrófugo tradicional utilizado para cubiertas inclinadas es el fieltro alquitranado conocido como Ruberoid® y se comercializa en rollos. Def. de arcdesign.com.ar) y suelo de polietileno resistente al agua.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

El suelo tradicional está siendo sustituido por otros materiales más resistentes al agua y de mejor calidad. La segunda generación de materiales impermeables se fabrica con material de recubrimiento, que sirve de base a los materiales sintéticos. Los polímeros mejoran la elasticidad de los materiales y la resistencia al calor.

La producción se encuentra localizada en Kiev, Kharkov y Zaporizhzhya. Entre las empresas más importantes se encuentran:

- OJSC Zhytomyr Plant of Roofing and Waterproofing Materials.
- OJSC Kyiv Budindustria Integrated Plant.
- OJSC Budinvest
- Kharkiv Plant for Insulating and Asbestos Cement Materials.

- Materiales para suelos, techos y escaleras.

Este segmento está creciendo tanto cualitativamente como cuantitativamente. El mercado se está llenando de nuevos productos. Los materiales utilizados para la fabricación de suelos y escaleras dependen mucho de las tendencias del mercado, innovaciones arquitectónicas, preferencias de los consumidores y coste.

El mercado de los materiales utilizados para la fabricación de suelos se compone de: productos de madera (incluyendo el parquet) , baldosas cerámicas y otros materiales sintéticos. El parquet es el material más común para la fabricación de suelos. Los parquetes ucranianos son de muy alta calidad y altamente competitivos. Los expertos afirman que la fabricación de parquet ucraniano satisface al 85% del mercado local, siendo el 15% restante procedente de las importaciones. La fabricación de parquetes de madera ha sido siempre un negocio tradicional en Ucrania debido a sus plantas de fabricación de madera y las empresas forestales.

Los materiales utilizados para la fabricación de escaleras: distintos tipos de madera, distintos tipos de vidrio, plásticos, piedra natural, aglomerados y productos cerámicos, entre otros.

Cabe mencionar que las escaleras con peldaños de vidrio son muy demandadas en el mercado ucraniano. Se utilizan varios tipos de vidrio y plástico. El mármol se utiliza tanto en el interior de las viviendas como en la fabricación de escaleras, mientras que el granito puede utilizarse tanto dentro como fuera de los edificios. La fabricación de escaleras se dirige al consumidor de clase media- alta, puesto que se realizan contra pedido y los materiales utilizados suelen ser bastante costosos.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Las empresas fabricantes de parqué se encuentran al oeste de Ucrania: Lviv, Ivano- Frankovsk y Volyn.

Existen alrededor de 160 empresas, de las cuales puede decirse que, únicamente, 10 de estas empresas tienen capacidad suficiente para abarcar un buen porcentaje del mercado.

Las empresas más importantes son:

- Ivano- Frankovsk Integrated Woodworking Plant
- Potutorsky Woodworking Plant
- Kamyanza Buzka Timber Industry Complex
- Kivetsi Integrated Woodworking Plant

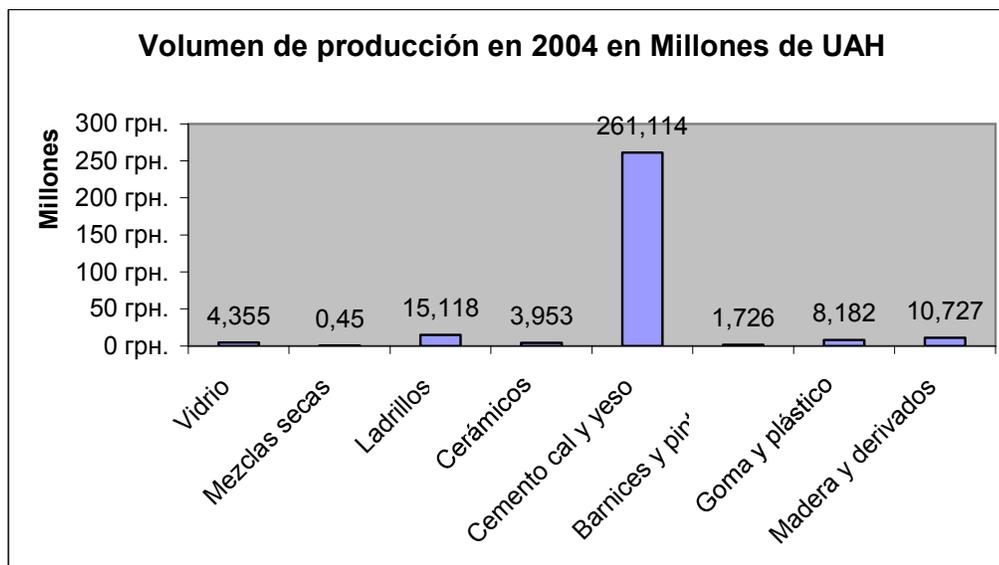
- **Volumen de producción del sector**

Datos de producción en millones de millones de UAH.

Producto	Año 2004
Vidrio	435,5
Mezclas secas	450
Ladrillos	1.511,8
Cerámicos	395,3
Cemento, cal y yeso	26.111,4
Barnices y pinturas	1.726
Goma y plástico	818,2
Madera y derivados	1.072,7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Ucraniano

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade.

Como observamos en los datos anteriores, el cemento, la cal y el yeso son los materiales con más volumen de producción en Ucrania, seguidos de los barnices y pinturas y madera y derivados. Son el vidrio, las mezclas secas y los cerámicos los materiales de menor volumen de producción en el país.

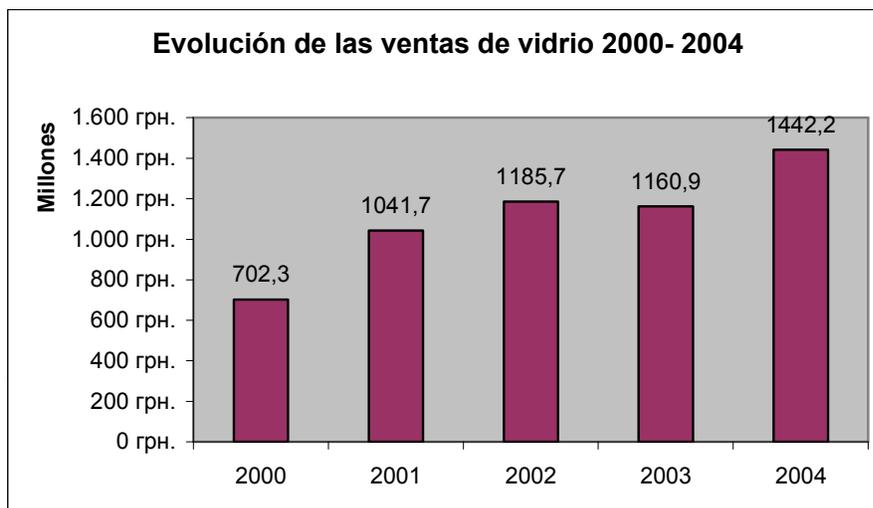
2.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA

- **Venta por segmentos**

Las ventas de los materiales de construcción tienen una tasa de crecimiento anual del 25%, como se observó en el período de 2000 a 2004. Los segmentos que mayor crecimiento presentaron fueron el cemento y la goma.

Las ventas de vidrio han crecido un 20% desde 2001, según datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

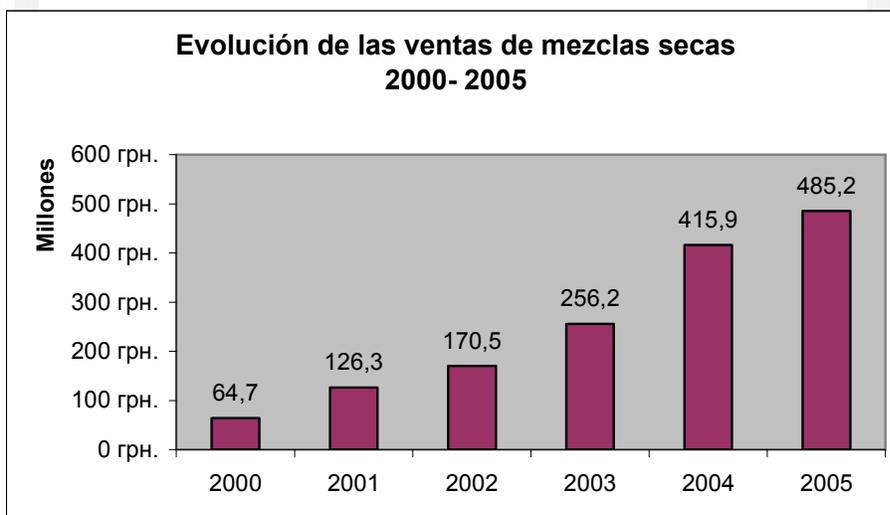
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

Las ventas de vidrio han ido aumentando cada año, a excepción del 2003 que sufrieron una ligera caída con respecto al año anterior, hasta llegar a 1.442, 2 millones de UAH (unos 240 millones de euros) en el 2004.

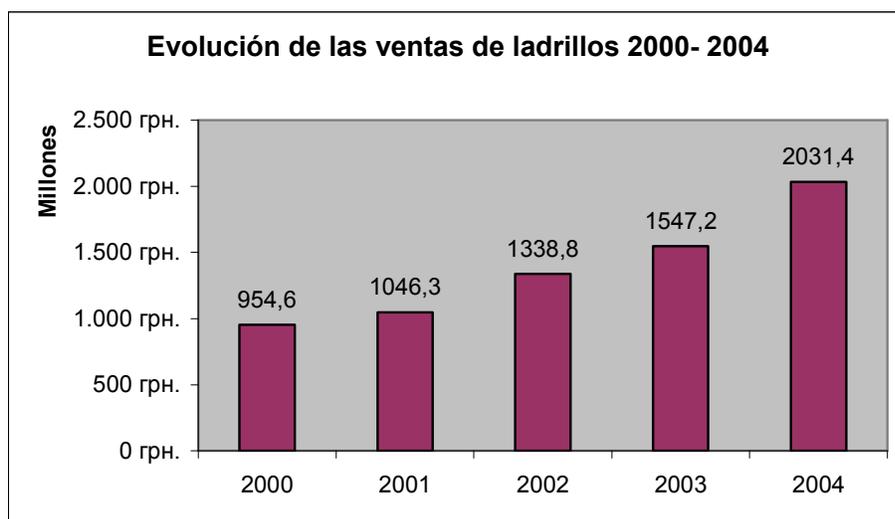
Las ventas de las mezclas secas han crecido gradualmente desde el año 2000 hasta el 2005, con un crecimiento anual aproximado del 55%.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

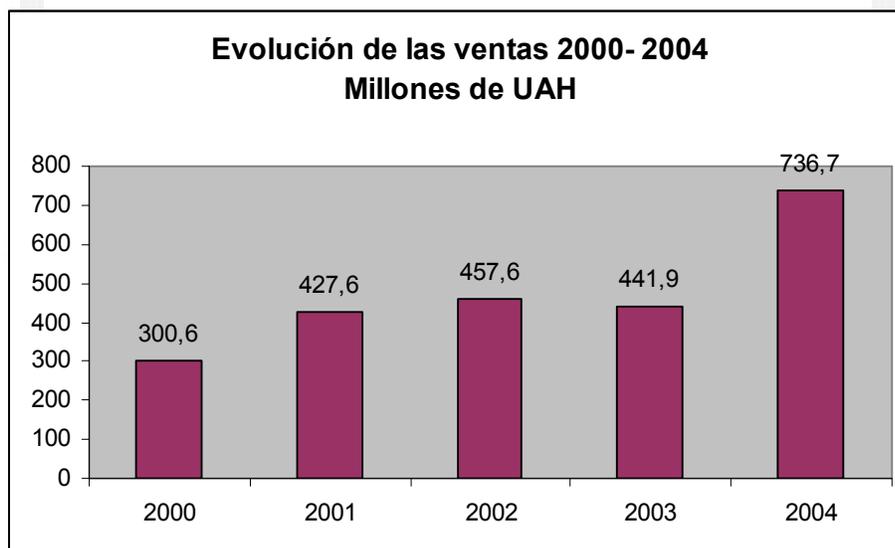
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

En general, en las ventas de ladrillos el crecimiento ha sido gradual, dando el salto definitivo en el año 2004, donde aumentaron un 31,3% comparándolas con el año anterior. Hasta ese momento, las ventas habían experimentado un aumento del 15,5% anual aproximadamente.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística.

Las ventas de azulejos cerámicos disminuyeron en el año 2003 con respecto al año anterior y, sin embargo, en el año 2004 crecieron alrededor de un 60%. Se puede decir que el crecimiento de este segmento fue de un 30% desde el 2000 al 2004. La caída de las ventas en 2003 se debió al aumento en las exportaciones. No obstante, se observa una disminución en la inversión en las actividades de producción.

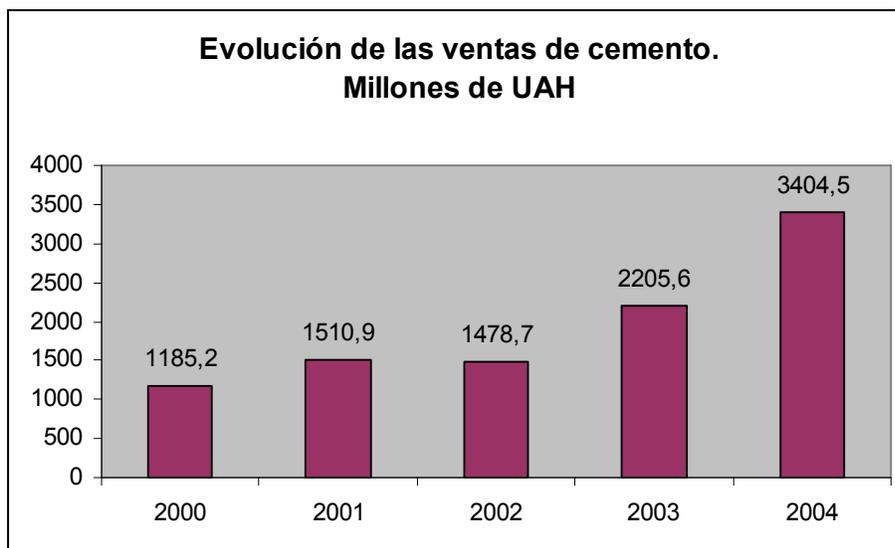


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística.

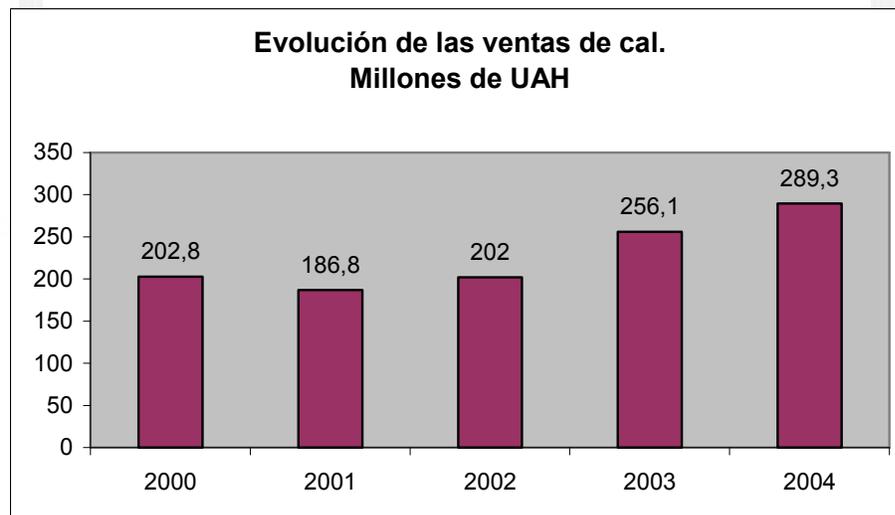
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Las ventas de cemento, yeso y cal crecieron a un ritmo gradual en el período de 2000 a 2004. Un factor importante es el aumento de la demanda de los productos fabricados con estos materiales para utilizarlos como materia prima en la fabricación de otros productos derivados. Las ventas de estos materiales presentan una media de crecimiento del 25% anual.

Las ventas de cemento aumentaron alrededor de un 50% en el período 2003- 2004 y los pronósticos indican que seguirán subiendo en los próximos años.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística.

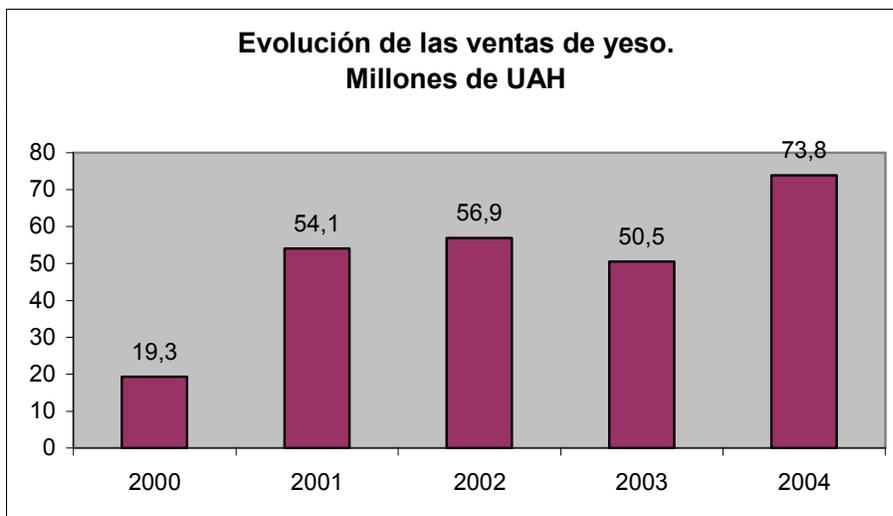


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

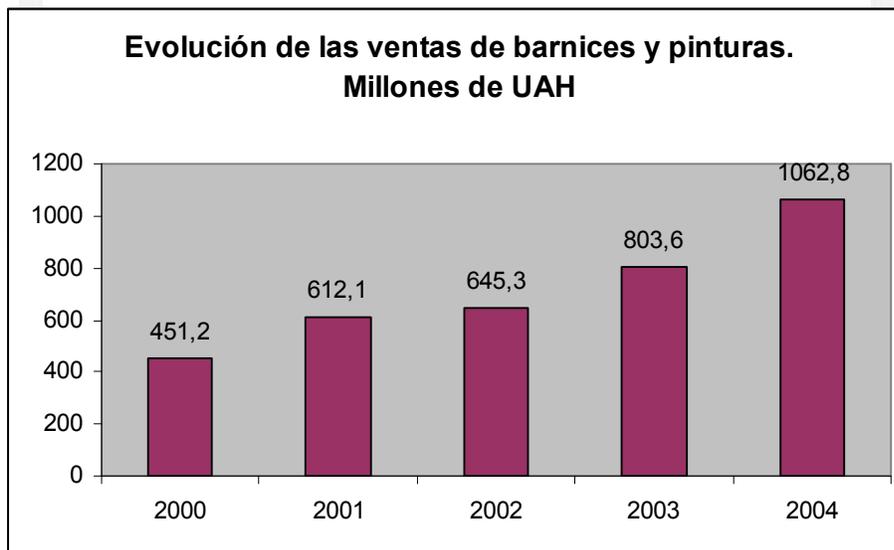
El incremento de las ventas de cal no fue tan significativo como las del cemento. Siguen aumentando pero a un ritmo del 13% anual.

Las ventas de yeso disminuyeron un 12% entre el período de 2002 a 2003 y, sin embargo, mostró una rápida recuperación en el último período con un incremento del 46%.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística.

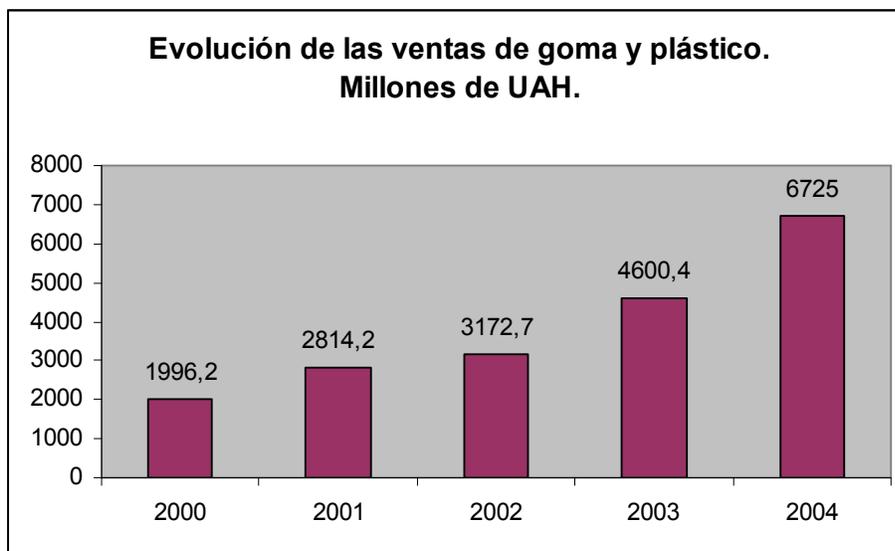
El mercado de los barnices y pinturas se vuelve más favorable. La demanda de pintura industrial aumenta cada año. La industria de la construcción ha influido notablemente en el crecimiento de este segmento.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística.

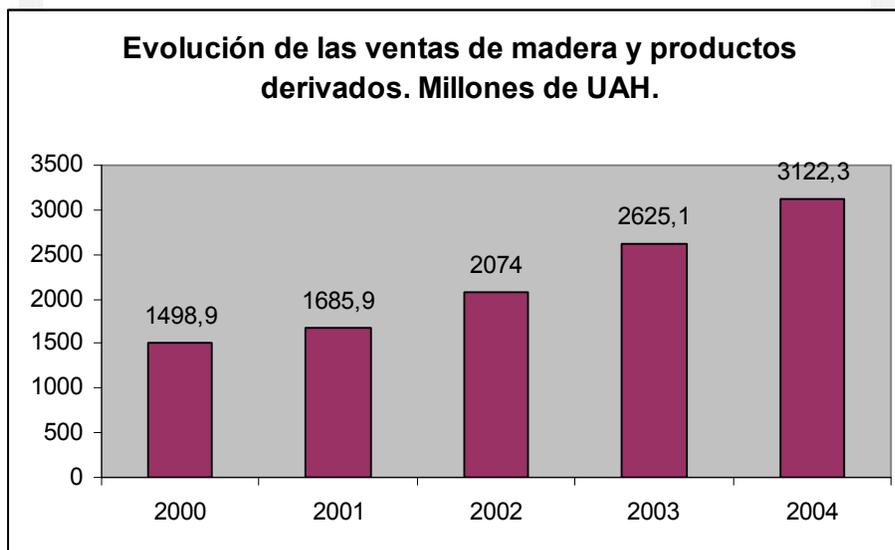
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

El segmento de las gomas y plásticos se ha ido desarrollando durante estos años. El incremento de las ventas, al igual que el de los barnices y pinturas, se debió al aumento de las actividades de construcción. Las ventas crecieron a un ritmo aproximado del 35% anual. En el último período las ventas aumentaron un 47% aproximadamente.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

Por último, mostrar que también las ventas de madera y productos derivados de la misma aumenta progresivamente.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

3.- PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Es importante para la empresa extranjera que quiera establecer relaciones comerciales con Ucrania forjarse una imagen de marca en el mercado objetivo. Para ello se debe registrar una marca y presentarla a la sociedad ucraniana.

Una nueva marca requiere una fuerte inversión en campañas publicitarias y demás herramientas de comunicación. Además, es recomendable participar en ferias profesionales para establecer contactos con los clientes. Las ferias del sector de los materiales de construcción en Ucrania son muy populares y se dan cita todos los expertos del sector y demás consumidores. Los principales distribuidores del sector poseen sus propios expositores donde presentan sus productos. Estos eventos proporcionan a las empresas la oportunidad de exponer sus productos y material corporativo de la empresa a fin de proyectar un determinado mensaje a su público objetivo.

Los periódicos y revistas especializadas son un muy buen método de promoción pero muy costoso. No obstante, es muy efectivo porque son revistas dirigidas a un target muy específico y elaboradas por profesionales de los medios de información. Además, las revistas del sector de los materiales de construcción poseen su propia página web y, por ello, su información está al alcance de todas las personas interesadas que visiten la misma.

La distribución de material corporativo a los clientes de la empresa y clientes potenciales en una actividad muy extendida entre las grandes empresas del sector en Ucrania. Ejemplo de ello es la empresa Agromat, principal distribuidor de cerámica española, quien cada año edita un CD de canciones propias y otros artículos promocionales.

Las actividades de relaciones públicas son muy frecuentes entre las grandes empresas. Es más, estas actividades son muy populares en general para todos los sectores ucranianos. Entre las acciones de relaciones públicas más frecuentes destacan la inserción de noticias en prensa (publicity) y la organización de eventos especializados donde reúnen gran cantidad de personas. Las actividades de patrocinio y mecenazgo también tienen cabida en este sector.

Por último, añadir que algunas empresas ucranianas insertan publicidad en periódicos extranjeros para captar la atención de sus clientes potenciales.

V. DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA

1.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Las empresas ucranianas están modernizando sus canales de distribución para que sus productos lleguen al mercado objetivo y al consumidor final con mayor efectividad.

Las ventas de los fabricantes ucranianos van destinadas a constructoras, distribuidores mayoristas, tiendas especializadas y supermercados de materiales de construcción. Las empresas grandes están creando sus propias redes de ventas para vender sus productos a través de sus oficinas de representación.

Algunos distribuidores de materiales de construcción trabajan directamente desde sus centros de producción donde acuden las empresas constructoras a adquirir sus productos. Esto les permite mantener un mayor control sobre las ventas y obtener una respuesta directa del consumidor a fin de que pueda mejorar su producto en un futuro o realizar modificaciones del mismo. Esta venta directa reduce el número de intermediarios y ahorra costes de publicidad y promoción del punto de venta.

Otra práctica habitual que permite a la empresa fabricante tener el control directo de las ventas es a través de pequeñas empresas distribuidoras regionales. Los mercados y bazares de este sector siguen activos en Ucrania, donde se venden bienes a clientes minoristas. Cada una de estas prácticas tiene sus ventajas y sus inconvenientes, dependiendo de los intereses de cada empresa.

Una encuesta realizada por la Cámara de Comercio Americana entre 112 empresas del sector en el año 2005 pone de manifiesto lo siguiente:

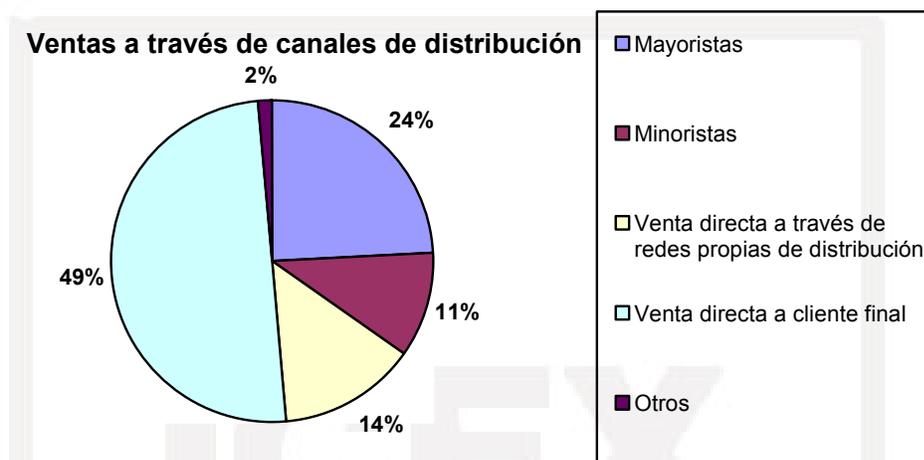
- La mayoría de las empresas ucranianas del sector realizan sus ventas a través de la misma fábrica.
- En segundo lugar es la distribución a través de mayoristas.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- El tercer lugar son los agentes comerciales o la venta a través de minoristas.

Normalmente son las empresas grandes las que utilizan sistemas de distribución a través de intermediarios, puesto que las empresas medianas y pequeñas no disponen de suficiente capacidad.

La proporción de las ventas de materiales de construcción a través de los diferentes canales de distribución es la siguiente:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística.

- **Venta a través de agentes o distribuidores**

El desarrollo de los intermediarios comerciales crece al mismo ritmo que la evolución de la industria de la construcción. Las empresas fabricantes, naturalmente, están interesadas en trabajar con grandes empresas distribuidoras que posean mayor capacidad de negociación. Sin embargo, son escasas las distribuidoras de estas dimensiones y es por ello que en la mayoría de las ocasiones las empresas ucranianas optan por la venta directa a través de sus fábricas.

Las grandes empresas suelen tener entre 20 y 50 representantes y distribuidores. Las empresas implementan redes de distribución para la promoción de materiales que pueden ser más fáciles de vender en tiendas no especializadas. Entre estos productos se incluyen las mezclas secas y los barnices y pinturas, entre otros.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La ventaja principal de trabajar con intermediarios locales es que se conocen mejor el mercado y que tienen establecidos sistemas específicos de ventas. Además, es más rentable que establecer una oficina de representación en otra región de Ucrania.

Las desventajas de este sistema de distribución son:

- El distribuidor siempre tiene la opción de distribuir más de un producto de otra empresa.
- Es imposible influir directamente en sus actividades y en el control de precios.
- No se produce un feedback directo entre empresa y cliente porque únicamente se dispone de la información recogida de las opiniones de los distribuidores en cuanto a la percepción de los productos.
- La información que recibe el fabricante es insuficiente para saber las tendencias del mercado.

No obstante, dependiendo del representante, existe una preocupación constante por realizar estudios de mercado, promoción de ventas y un seguimiento del producto.

• Puntos de venta

Una empresa extranjera fabricante o que realice actividades de exportación debe tener en cuenta lo siguiente:

- No existen empresas comerciales maduras en el mercado ucraniano.
- El servicio post-venta está poco desarrollado y, sin embargo, es necesario sobre todo en artículos de instalación especial y cuya supervisión es requerida.

El inconveniente de la empresa ucraniana surge a la obra de abrir un establecimiento especializado porque supone mucha inversión en el mantenimiento de la marca, promoción, costes de establecimiento, etc.

Problemas añadidos son la de contratación del personal adecuado y el correcto desarrollo de la red de logística y de distribución que permita llegar el producto a sus consumidores.

• Franquicia

La ventaja de la franquicia es la expansión de la marca bajo la proyección de la misma imagen, debido a que se rige por una misma estrategia de comunicación corporativa. Las franquicias las puede establecer la propia empresa o buscar franquiciados. Siempre se proyectará el mismo mensaje al público objetivo.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Los expertos identifican los siguientes establecimientos comerciales como los más comunes en el sector de los materiales de construcción:

- Almacén. Se vende a los consumidores directamente desde la fábrica en un establecimiento situado en la misma. Área desde 800 a 6000m².
- Pequeñas tiendas con una superficie de hasta 500m².
- Cadena de tiendas especializadas o supermercados.
- Mercados “abiertos” de materiales de construcción, pequeñas tiendas especializadas o pabellones.
- Grandes tiendas especializadas con una variada gama de productos.

Los expertos consideran que el mercado ucraniano está suficientemente desarrollado y que está preparado para adoptar las técnicas de venta necesarias para el desarrollo de su negocio.

Existen dos segmentos de comercialización en el mercado: el profesional (empresas pequeñas y medianas de target reducido) y el mercado masivo (cuyo target son los inversores y consumidores finales).

El mercado profesional más común es el showroom con fábrica y la propia fábrica como recinto comercial. Los showrooms son una técnica que se está poniendo de moda en Ucrania y que permite a las empresas mostrar sus productos al público en toda su gama de colores y variedades. Asimismo, el cliente comprueba la calidad de los productos y obtiene información a través de los expertos y sus catálogos.

En la categoría de los showrooms en las fábricas se puede hacer la clasificación de sus clientes de este modo:

- Empresas del sector
- Constructoras especializadas en acabado de productos.
- Empresas cuya dedicación consiste en la instalación de equipamiento sanitario.
- Empresas especializadas en equipamiento eléctrico y suministro de redes de energía y aparatos electrónicos.

Hoy en día existe mucha venta directa a través de las fábricas (según expertos, alrededor del 60- 80% de las ventas totales de las empresas), aunque la tendencia de las empresas ucranianas se decanta hacia una profesionalización de la venta a través de personal especializado. Estos profesionales serán capaces de captar ese feedback necesario entre consumidor final y empresa para que ésta última aplique mejoras en sus productos.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

El mercado de los materiales de construcción está en constante evolución y son muchas las empresas que están incrementando su presencia en el mercado local. Ejemplo de ello son Nova Liniya, quien abrió su primer supermercado en 2001 y otros tres establecimientos en 2005.

Los mercados al aire libre especializados en materiales de construcción son Lisovyi (Yunist), Shpalernyi, Petrivka y Heroyiv Dnipra. Estos centros, excepto el primero de ellos, están concentrados en la ciudad de Kiev. No existen muchos mercados en otras regiones del país. Kiev es una buena ubicación para estos mercados, puesto que la demanda de materiales es mucho mayor que en cualquier otra ciudad de Ucrania.

Como hemos comentado con anterioridad, la tendencia está cambiando y las empresas optan por registrar sus marcas y establecer sus propios establecimientos comerciales. Los expertos afirman que el 50- 60% aproximadamente de los beneficios del canal minorista se obtienen de las ventas en los supermercados. Este canal de venta minorista se ha convertido en algo muy interesante tanto para empresas ucranianas como para empresas extranjeras. A su vez, se está incrementando el número de agentes representantes de empresas extranjeras en Ucrania.

Los productos que más se demandan son los de alta calidad y, a su vez, se importan muchos materiales de alta calidad. Además, la oportunidad es para todos los segmentos en general, puesto que en el sector de la construcción se utilizan todos estos materiales.

2.- PRINCIPALES PUNTOS DE DISTRIBUCIÓN EN UCRANIA

En general, en el sector de los materiales de construcción en Ucrania, existen 4 puntos de distribución principales entre los que, según algunos expertos, el porcentaje de actividad podría ser el siguiente:

- 40% en Kiev
- 25% en Dnepropetrovsk
- 15% en Odessa y la República de Crimea
- 20% en Lviv y la zona oeste

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Con este mapa que presentamos a continuación se ven representadas las ciudades de Ucrania que más actividad industrial presentan y que presentan las principales centrales de distribución.



Existen empresas del sector de los materiales de construcción que poseen centros de producción en las regiones de Polonia y Rumania. Por tanto, estos tres países quedan interconectados creando redes de distribución óptimas para el abastecimiento de productos a la población ucraniana. La ciudad de Uzhghorod, en la frontera con Eslovaquia, supone un lugar para introducción al país de materiales procedentes de Rumania. Los materiales de construcción importados de otros países europeos atraviesan la frontera con Polonia y, desde allí, se envían a Kiev vía Lviv.

Las empresas ucranianas del sector de los materiales de construcción trabajan tanto *contra pedido* como *contra stock*. Debido al déficit en muchas ocasiones de producto de calidad algunas empresas, sobre todo del sector de material aislante, se ven obligadas a limitar los pedidos a sus principales clientes. Otras empresas, sin embargo, activan sus plantas productivas hasta la máxima capacidad posible para seguir posteriormente una *estrategia push* de mercado a través de sus socios distribuidores.

El pasado 3 de Febrero de 2007 se firmó un acuerdo logístico entre Ucrania, Rusia y Hungría. Se creó una comisión trilateral para establecer un centro logístico en Zahony (Hungría). Este acuerdo internacional sentará las bases para una estrecha colaboración futura y se considera muy relevante puesto que, actualmente, la logística es uno de los sectores menos desarrollados en Ucrania y, paradójicamente, de los más importantes (*Datos Revista Comercio*).

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

3.- TRANSPORTE

El transporte más utilizado para conducir el producto a su destino en Ucrania es el terrestre y, a su vez, el camión es el medio más utilizado seguido del ferrocarril. Para cada medio de transporte existen diferentes problemas que comentaremos a continuación. No obstante, coinciden en la gravedad de los mismos a la hora de atravesar la frontera con Ucrania.

La carga del transporte en camiones está expuesta a inspecciones en la frontera. Estas inspecciones son peligrosas, puesto que la carga no es examinada cuidadosamente y la mercancía puede sufrir daños irreparables. Existe el agravante de la corrupción. Una vez que el camión pasa la frontera debe pagar ilegalmente al agente de aduanas si quiere continuar su trayectoria porque, de lo contrario, el camión podrá permanecer parado hasta dos semanas con todo el gasto y los problemas que ello supone.

En cuanto al transporte por ferrocarril, uno de los principales problemas surge con el cambio de vías al traspasar la frontera polaco- ucraniana. Los vagones de un tren polaco tienen la mitad de capacidad que los ucranianos y, a pesar de que en Ucrania el vagón quede medio vacío, se debe pagar el vagón entero. Un problema añadido es que debe pagarse tanto el viaje de ida como el viaje de vuelta obligatoriamente y la suma económica es importante. Si surge algún problema (o que no se le paga a los agentes lo debido) la carga también permanecerá retenida.

Según algunos expertos, el mayor problema reside en el cambio de vagones en la frontera. En ocasiones se debe esperar hasta 2 días para efectuar el cambio y las estaciones no cuentan con almacenes en los alrededores para depositar la carga en espera.

4.- BARRERAS ADUANERAS

La situación de corrupción en el país es conocida por todas las empresas extranjeras. Una empresa acostumbrada a importar, en principio, no tendrá problemas en la aduana. Los problemas aparecen cuando se introducen cargas puntuales de empresas no muy conocidas en el país. No obstante, algunos expertos consideran que los sobornos a los agentes de aduanas son muy frecuentes en Ucrania. Esto se produce normalmente cuando se atraviesa la frontera con Polonia.

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.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Sellos para los certificados higiénico y radiológico: 20\$ por sello.

En ocasiones, según informó una empresa española con representación en Ucrania, no siempre que se poseen todos los certificados terminan los problemas. Es más, debido a la rotación frecuente de personal en la aduana, en cuanto consideran que una empresa funciona a ritmo normal y traspasa la frontera frecuentemente, les engañan con los certificados y les obligan a adquirir otros nuevos.

En algunas afirmaciones, un representante ucraniano de empresa española opina que: *“En la frontera ucraniana las empresas pierden mucho dinero. Es más, es dinero que no puedes declarar y las cantidades cambian constantemente. Nosotros, los ucranianos, estamos acostumbrados a ello, pero es lógico que la empresa extranjera no quiera realizar estos trámites”*.

Las leyes y las regulaciones en Ucrania cambian constantemente y es por ello que los agentes de aduanas se han convertido en un mecanismo mediador importante para facilitar los procedimientos con los clientes. Estos “brokers” se encargan de la preparación de toda la documentación necesaria para la desaduanización de los envíos, incluyendo los certificados expedidos por las autoridades locales. El sueldo de estos agentes es aproximadamente de unos 200\$, dependiendo del valor del contrato. Es una figura muy práctica en los procesos de desaduanización de los productos ya que permite a la empresa extranjera desligarse de un gasto innecesario y una gran pérdida de tiempo.

Cabe destacar que todos estos trámites los realiza la empresa ucraniana al importar los materiales desde el extranjero. Una empresa española que quiera establecer un negocio en Ucrania debe tenerlo en cuenta.

5.- INVERSIÓN EXTRANJERA EN UCRANIA

- **Volumen de inversiones extranjeras entre 2000 y 2004.**

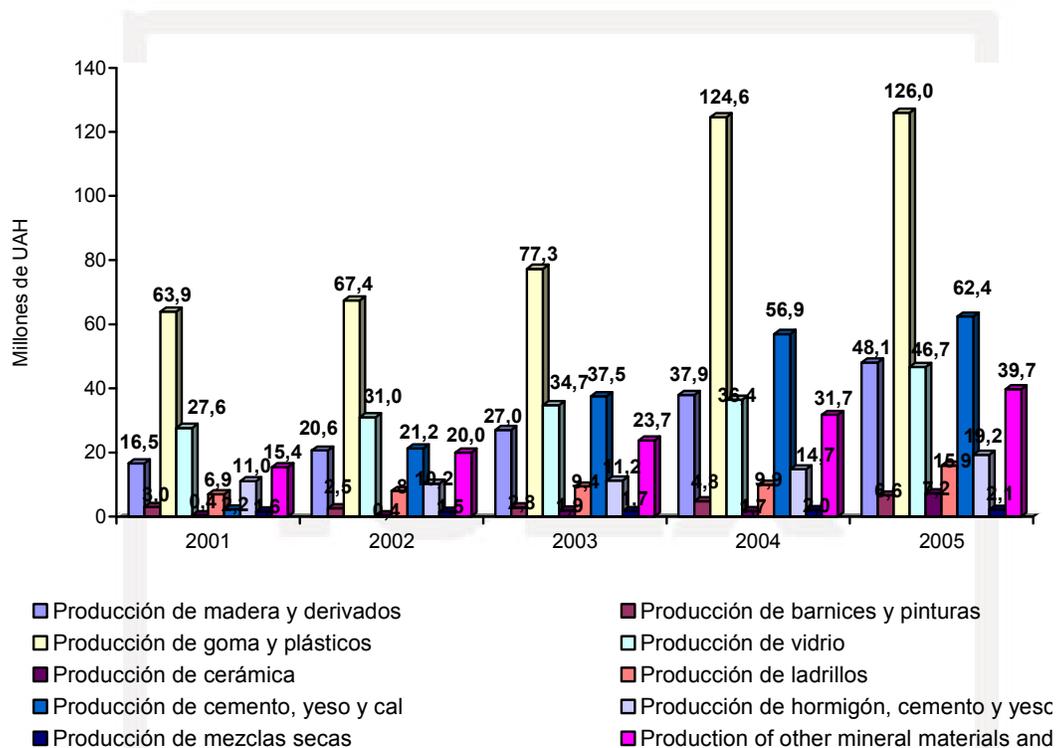
El atractivo de la inversión en el sector de los materiales de construcción es el resultado de una mejora en el ambiente económico y a un desarrollo mismo del sector, ayudado por el incremento de la producción y el aumento de la demanda en el sector de la construcción. Las circunstancias del boom de la construcción han hecho posible que los inversores extranjeros vean buenas oportunidades de negocio en Ucrania.

Los países que más invierten en este país son Rusia, Alemania, Reino Unido, Italia y Francia. De todas formas, son pocas las inversiones extranjeras debido a las deficiencias del sistema legislativo y a la inestable situación política, impuestos elevados y a la escasez de seguridad en el sistema.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Normalmente, los inversores prefieren construir nuevas instalaciones productivas que reestructurar o renovar las ya existentes a través de acuerdos. Esto corrobora el hecho de que las empresas existentes no disponen de maquinaria moderna para su fabricación. No obstante, todavía existen empresas que prefieren renovar los sistemas a partir de los ya existentes e invertir más en marketing y promoción.

En el período de 2000 a 2005 los segmentos más interesantes para los extranjeros fueron la producción de gomas y plásticos, el vidrio, cemento, cal, yeso y hormigón.



Fuente: Cámara de Comercio Americana a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística

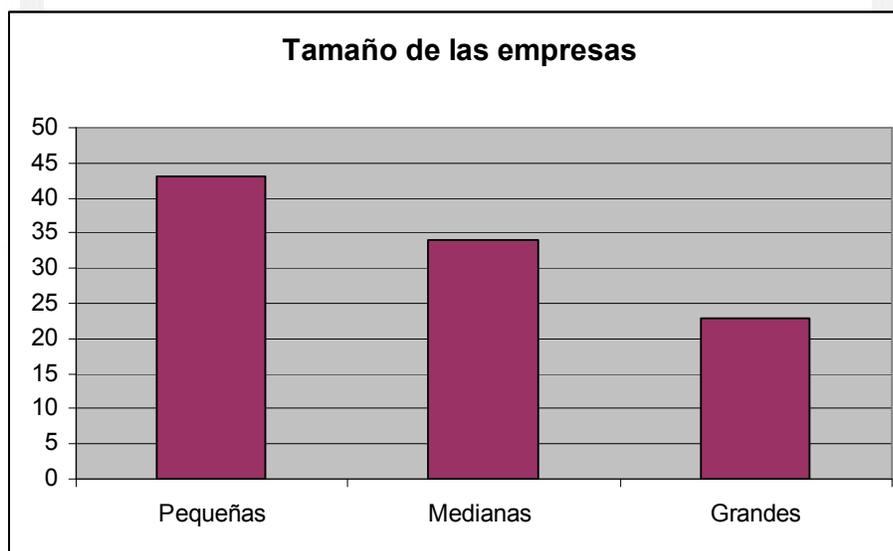
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La tasa de crecimiento de las inversiones extranjeras en el sector de los materiales de construcción en 2000- 2004 fue la siguiente:

Segmento	2001	2002	2003	2004
Producción de madera y productos derivados	24,8%	31,1%	40,4%	26,9%
Producción de barnices y pinturas	-16,7%	12%	71,4%	37,5%
Producción de goma y plástico	5,5%	14,7%	61,2%	1,1%
Producción de materiales minerales no metálicos	41,8%	30,1%	27,6%	26%
Producción de vidrio y productos derivados	12,3%	11,9%	4,9%	28,3%
Producción de azulejos cerámicos	0	375%	- 10,5%	323,5%
Producción de ladrillos	15,9%	17,5%	5,3%	60,6%
Producción de cemento, cal y yeso	864,9%	76,7%	51,7%	9,7%
Producción de productos derivados del cemento, hormigón, cal y yeso	-7,3%	9,8%	31,3%	30,6%
Producción de mezclas secas	-6,3%	13,3%	16,5%	6,1%
Producción de otros productos minerales	29,9%	18,5%	33,8%	25,2%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

Es importante para las empresas extranjeras conocer el tamaño de las empresas ucranianas para plantearse proyectos de inversión en algunas de ellas.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística Ucraniano.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Como muestra el gráfico, del total de las empresas ucranianas fabricantes de materiales de construcción:

- 43,3% son empresas pequeñas
- 34,4% son empresas medianas
- 22,2% son empresas grandes

• Nivel de inversión en el sector y origen.

El nivel de inversión en el sector de los materiales de construcción no es muy elevado. Basado en una encuesta realizada por la Cámara de Comercio Americana, el 40,8% de las empresas no atrajeron ninguna inversión extranjera en el 2005. Únicamente el 6,7% de las empresas atrajeron inversiones de capital ucranianas y el 4,2% inversiones extranjeras.

Los niveles de inversión en las empresas ucranianas se muestra especificado en este gráfico.

Métodos de investigación	Porcentaje de empresas
Inversión con fondos propios	50,8
Inversión con fondos de otras empresas con las que existe algún vínculo de asociación.	4,2
Empresas que atraen inversores ucranianos	6,7
Empresas que atraen inversiones de las Repúblicas Ex Soviéticas.	0,0
Empresas que atraen inversiones extranjeras (excluyendo las Repúblicas Ex Soviéticas)	4,2
Empresas en las que no se ha invertido	40,8

Fuente: Cámara de Comercio Americana.

Más de la mitad de las empresas ucranianas utilizan sus propios fondos para invertir. Las empresas que atraen inversiones extranjeras son muy escasas, siendo las mayoría de ellas empresas de grandes dimensiones. Los inversores ucranianos también están interesados, en su mayoría, en invertir en las grandes empresas.

Existe una empresa española que está poniendo en marcha una central de producción de material de construcción en Ucrania..

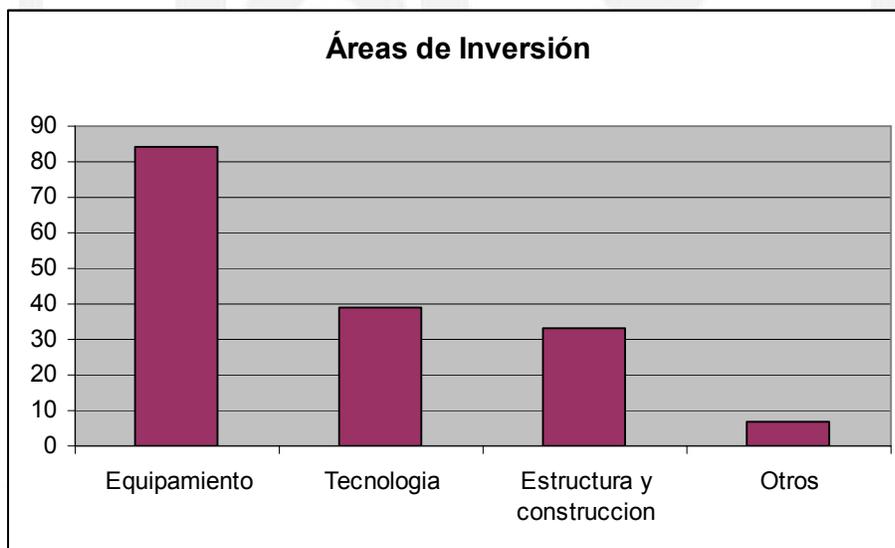
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Uno de los problemas con el que se encuentra las empresas a la hora de invertir es como ya mencionado la corrupción. La compra de terrenos representa también uno de los principales problemas, siendo el alquiler del terreno una alternativa. El contrato de alquiler se obtiene para 49 años. El agravante del problema es que, actualmente, existe escasez de terreno industrial libre ya que la demanda supera con creces la oferta. El problema deriva de la existencia de la moratoria a la venta de terreno agrícola y a su reclasificación; moratoria que es probable que finalice a finales de 2007.

Según empresas del sector que se están planteando invertir en Ucrania, el gasto de la adquisición de un terreno de 10 hectáreas podría ser, aproximadamente, el siguiente:

- 70\$ por m² de alquiler mensual.
- 2.000.000\$ “en negro” para el alquiler a 49 años.
- 1.000.000\$ para la obtención de permisos para construir.
- 1.500.000\$ más un 13% obtención de seguros.

En cuanto a las áreas de inversión, la encuesta realizada por la Cámara Americana a 122 empresas ucranianas señala que el 84,1% de las empresas invirtió en equipamiento, seguida de la tecnología y estructuras de la empresa.



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos de la Cámara de Comercio Americana.

Las inversiones en tecnología son más comunes en las empresas grandes. El resto de empresas prefiere renovar su maquinaria para mejorar los sistemas de producción e ir adaptándose a las nuevas tendencias del sector.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Los métodos más utilizados para captar inversores son los meetings, conferencias, seminarios y contactos personales. Estas actividades se realizan mejor a través de las asociaciones profesionales de los diferentes segmentos.

Los problemas que surgen a los inversores a la hora de invertir en las empresas ucranianas ya existentes son los siguientes:

- Poco margen de beneficios en el negocio propuesto.
- Poca potencialidad de ventas.
- Ausencia de controles de calidad internacionales.
- Tecnología y equipamiento obsoletos.

- **Margen de Beneficios**

Basado en datos extraoficiales, la media de beneficios por segmento es varía entre un 5 y un 30%. Los materiales que más beneficios proporcionan son los ladrillos, las mezclas secas y los barnices y pinturas (entre un 20 y un 80%). La producción de madera, materiales para tejados y cerámicos son los que menos beneficios aportan a las empresas (entre un 5 y un 10%).

- **El coste de las estructuras y terrenos.**

Las materias primas es el recurso principal para la fabricación de los materiales de construcción y constituyen el principal coste de la empresa. Según datos de la Cámara de Comercio Americana, los materiales de construcción suponen un 52% de los costes medios del total de costes de la empresa.

Las nóminas de los trabajadores es el siguiente coste importante de la empresa seguido de la depreciación de la planta de producción, costes de energía, transporte y marketing. Otros costes, aunque no tan significativos, los constituyen el diseño de los productos, embalaje, etc.

El ahorro de costes de energía repercutirá directamente en el coste final y en la competitividad de los productos, ya que éste será proporcional a las fluctuaciones del precio de la energía, que suelen ser de 10- 20%.

En cuanto a la adquisición de solares, éstos pueden ser adquiridos siempre y cuando hayan sido privatizados. Se debe puntualizar que, en el caso de los inmuebles de propiedad estatal, éstos también pueden ser adquiridos. En este último caso, la propiedad del terreno seguirá siendo estatal y el inmueble

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

ble será propiedad del inversor. A pesar de que únicamente se poseen los terrenos por 49 años, se está presionando al gobierno ucraniano para mejorar esta situación.

En cuanto a la forma de conocer si un inmueble está debidamente inscrito en el registro y si su propietario es el que realmente se indica, el vendedor debe aportar en el momento lo siguiente:

- Certificado de privatización
- Contrato de compra-venta debidamente otorgado ante notario o una escritura de herencia o regalo
- Una prueba de que el vendedor es realmente el propietario (copia de inscripción en el registro)
- Certificado del Registro Unificado de Prohibiciones en el que conste que el inmueble está libre de cargas.

Se puede obtener un Certificado de la Propiedad del Bien Inmueble en el Registro de Derechos de Propiedad Inmobiliaria (*Real Estate Ownership Rights Register*). Este certificado es distribuido por la Oficina de Inventario Técnico (*Bureau of Technical Inventory*). Para obtener dicho certificado simplemente se debe solicitar y pagar una tasa que varía entre los 8 y 20€ aproximadamente. Este precio depende del tiempo que se quiera tardar en obtenerlo, que puede variar en un intervalo de 3 a 30 días.

En cualquier caso, y para protegerse de posibles acuerdos realizados entre el vendedor y otro posible comprador durante el período de inscripción del acuerdo, se recomienda vincular parte del pago a la efectiva inscripción de la propiedad en el registro. La remisión del acuerdo de compra-venta tiene un coste de entre 6 y 15 euros y el período de obtención oscila entre los 3 y los 30 días.

En el caso de terrenos se aplica un procedimiento distinto. Obtener el certificado de propiedad tiene un coste de 5 euros y un tiempo de obtención de 10 días. Debe realizarse ante el Catastro Central de Tierra Estatal (*Center of State Land Cadastre*). Obtener un Certificado Estatal de Propiedad de Terreno a nombre del nuevo propietario es un procedimiento que va desde los 54 días a los 85 y con un coste de 4 euros.

Los costes notariales serán de un 1% del valor de la propiedad, más las tasas notariales, más una aportación al Fondo de Pensiones Estatal que es un 1%.

Los registros en Ucrania ofrecen garantías. Se deben tomar medidas de precaución en cuanto a los documentos se refiere, ya que comprobar la autenticidad de un documento es muy complicado y, más aún, si es en el extranjero y en idioma no conocido.

En el *Anexo 1* se incluye información sobre los costes de establecimiento en Ucrania.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

6.- FORMACIÓN DEL PRECIO

El precio, además de la calidad, es un factor decisivo para atraer a los consumidores ucranianos. Los distribuidores de productos extranjeros mantienen precios de mercado muy elevados. Estos productos van dirigidos al target group de los “nuevos ricos” de Ucrania. Los exportadores que deseen obtener una rápida rotación deberán considerar el nivel de compra del consumidor medio.

Existen muchos factores que pueden determinar el precio de un producto en Ucrania. Normalmente, el precio final de un producto, el que se expone en el mercado, es tres veces superior al precio inicial. Los importadores, según qué regiones de Ucrania, se permiten aumentar el precio según el valor percibido del producto. Por lo general, el valor de un producto en Kiev o en Crimea será mayor que en el resto de Ucrania. La razón de este aumento de precio es debido a que la República de Crimea es un lugar de difícil acceso y Kiev es una ciudad donde existe mucha demanda de productos debido al sector de la construcción.

Si es distribuidor y opera con una cadena de establecimientos comerciales, el precio se verá incrementado hasta un 25% que correspondería a la comisión de los agentes comerciales.

Debido a que las plantas productivas de algunos segmentos del sector no operan a la máxima capacidad, existe una oferta insuficiente de producto. Esta oferta insuficiente, que lleva a limitar los pedidos, ha permitido a alguna empresa incrementar el valor final de sus productos en el 2007 hasta un 50% con respecto al año anterior.

Como ejemplo, el valor de un kg de producto una empresa fabricante de polietileno es de 0,7 Euros. A ese precio inicial le aumentaron hasta 1,2 Euros por Kg. debido a la demanda obtenida por su producto. En el 2007 se le ha incrementado a este valor un 20%. Con lo cual, del precio inicial propuesto por la empresa hasta el precio final de demanda del mercado existe un incremento de los precios de venta de un 60%.

VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

1.- OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

- **Oportunidades**

Los materiales más demandados en el mercado ucraniano que suponen buenas oportunidades de negocio para las empresas extranjeras son:

- Linóleo de 2mm de espesor con recubrimiento de color de calidad.
- Alfombras y otros productos textiles para recubrimiento de suelos. Únicamente existe un productor ucraniano capaz de fabricar más de 1 millón de m2 de alfombras al año. Este problema es debido a que no hay suficiente abastecimiento de materias primas para su fabricación y las empresas no pueden trabajar al 100% de su capacidad.
- Baldosas y azulejos cerámicos para interiores con una gran variedad de colores y formas.
- Papel para el recubrimiento de paredes de calidad en una amplia gama de colores.
- Materiales aislantes. Oportunidad para abastecer materiales aislantes con gran variedad de modelos y precios. Existe mucho mercado para este material puesto que la producción en Ucrania es insuficiente y es un producto con un elevado nivel de demanda.
- Pinturas. La producción doméstica está bastante desarrollada puesto que existen unas 40 empresas fabricantes de pinturas en Ucrania. Los fabricantes ucranianos utilizan materias primas locales y lo que más se importa son pinturas acrílicas. Alrededor del 50% de pinturas que se fabrican en Ucrania son para uso industrial.
- Sándwiches de acero para la fabricación de supermercados, centros comerciales y otros complejos industriales que requieren materiales de construcción modernos.
- Cemento. El constante aumento de la demanda de cemento en el mercado interior junto con el cambio de destino de las exportaciones hacia la CEI ha llevado a un déficit del unitivo gris

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

en Ucrania. En el 2006 las empresas ucranianas fabricantes de cemento produjeron 13,68 millones de toneladas de cemento, un 12,67% más que en el 2005. En el 2006 las fábricas de cemento estuvieron al 65-68% de su capacidad de trabajo mientras que en el 2005 este indicador marcaba 58-61%. Como consecuencia del aumento de la demanda del “polvo gris” en el curso del 2006, se encareció este material en más de un 150%.

El sector de la cerámica española tiene mucha aceptación en Ucrania. Sería una muy buena oportunidad para que la empresa española invierta en publicidad y promoción para dar a conocer que, efectivamente, el producto que se está consumiendo en Ucrania es español.

La demanda del sector de goma y plásticos es creciente en el mercado ucraniano, principalmente de producto de calidad. Las principales importaciones proceden de Rusia y Polonia pero son de calidad media- baja y en ocasiones no cumplen los estándares de europeos. Es necesario crear sistemas de irrigación y remodelar los gaseoductos y sistemas de abastecimiento de agua, por lo que es una buena oportunidad para las empresas españolas de introducir sus sistemas de riego y tuberías.

En general, todos los materiales de construcción españoles tendrían mucha demanda en el mercado ucraniano. Como hemos comentado con anterioridad, la producción es insuficiente y no puede abastecer a todo el mercado. Es por ello que se recurre al producto importado y éste tiene la posibilidad de duplicar e incluso triplicar su precio final. Los márgenes de beneficio son muy elevados y, en caso de invertir en centros de producción, la experiencia de otras empresas extranjeras indica que se consigue una tasa elevada en el retorno de la inversión.

- **Riesgos**

Los riesgos más determinantes en el sector de los materiales de construcción son los referentes a las copias de los productos por parte de las empresas ucranianas. Se están estableciendo en Ucrania centros productivos de cerámica con la intención de ser autosuficientes en este segmento y disminuir el volumen de producto importado. Sin embargo, esta visión ucraniana tardará algunos años en ver la luz puesto que únicamente existen 3 centros productivos que funcionan con capacidad suficiente. Está en proyecto la construcción de dos centros productivos en Kiev y la reconstrucción algunos más con ayuda de capital extranjero.

Se debe llevar especial atención con las empresas de países como China y, cada vez más, con algunas empresas ucranianas. La idea cada vez más extendida es, según algunos expertos del sector, asistir a las ferias más importantes de materiales de construcción en España y, aprovechando que el

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

producto español no es muy conocido en Ucrania, copiar sus modelos y producirlos en el propio país con un coste mucho menor.

La presencia de empresas de Turquía, India y China dificulta las oportunidades de negocio en Ucrania en sectores como el mármol y el granito. Ucrania es un país exportador de mármol que cuenta con un número elevado de canteras, muchas de ellas con acuerdos de explotación de empresas italianas.

En el sector del cemento, los consumidores opinan que el precio del producto importado es muy elevado. Este hecho se considera un ejemplo de la mala elección del socio distribuidor en Ucrania, quien puede fijar el precio de los productos como considere a fin de obtener el máximo beneficio. Debido a que existe una crisis en la oferta de materiales de construcción en Ucrania, el precio de los productos en el mercado puede variar de un día para otro.

Si una empresa española se plantea la creación de una central de producción, deberá tener en cuenta el grado de fraudes en Ucrania referente a la adquisición de terrenos y actuar en todo momento de la mano de profesionales cualificados con experiencia en este sector. Muchas veces los propietarios del terreno inducen a engaños y, debido a la inestabilidad política, las empresas siempre estarán sujetas a los cambios en los requisitos de todo tipo del nuevo gobierno.

2.- OPINIÓN DE EXPERTOS

En el sector de los materiales de construcción, como en otros sectores, los expertos opinan que el producto español es de muy buena calidad y de diseño exclusivo pero apenas se conoce en el mercado ucraniano. Al parecer, la inversión en actividades promocionales en Ucrania supone una gran suma de dinero del que la empresa española no dispone. Se recomienda a las empresas participar en misiones comerciales, a través de las asociaciones nacionales, para buscar establecer contactos con socios importadores potenciales de producto español en Ucrania. Los expertos insisten que sería bueno para la empresa española que los consumidores ucranianos tuvieran conocimiento de que el producto que consumen con regularidad es español. Esta situación mejoraría la imagen del país y se establecería un paralelismo con la imagen que poseen del producto italiano: diseño y calidad.

La ausencia de materiales de construcción en el mercado ucraniano es tal que algunos empresarios del sector recomiendan a las empresas españolas establecer joint- ventures con empresas locales. Según Natalia Gubar, Vicepresidenta de APEIC: *“La tendencia de las empresas ucranianas es establecer sus propios centros de producción para ahorrar costes y es por ello que ahora es el momento de que empresas españolas participen en proyectos de colaboración con empresas locales. Además,*

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

desde la Asociación de Cerámica lo tenemos bastante claro: seguiremos visitando CEVISAMA cada año para copiar sus modelos, como hace China, y posteriormente fabricarlos en Ucrania”.

En general, todos los sectores de los materiales de construcción españoles tienen mucho mercado en Ucrania. En los sectores de la madera y el mármol es más complicado. Ucrania posee muy buenas fábricas de parquet ucraniano a precios mucho más económicos. Caso similar es el del mármol y el granito y, sin embargo, el granito español sí que tiene posibilidades en el mercado ucraniano. Este hecho se refleja en las consultas de demanda de información recibidas a la Oficina Comercial de España por parte de empresas ucranianas.

Según palabras de Andrey Lemekh, de la empresa URSA: *“Existe mucho mercado para las empresas españolas en Ucrania. Es una buena oportunidad para invertir y establecer centros productivos. No obstante, el problema de la corrupción es agravante y puede dificultar mucho los procedimientos”.*

ICEX

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 <http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm> . Se debe 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 DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN 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).

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

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- **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.

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.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- **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.

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.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

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.

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 los 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.

LOS CONTRATOS UCRANIANOS DE IMPORTACIÓN/ EXPORTACIÓN

Los países del Este de Europa son conocidos por sus estrictas normas una vez que los productos cruzan sus fronteras y Ucrania no es una excepción.

La normativa ucraniana define un acuerdo económico extranjero como *“una transacción ejecutada por dos o más entidades empresariales ucranianas y su contraparte extranjera, estableciendo unos derechos mutuos es la relación comercial”*.

Cabe mencionar que la ley ucraniana únicamente reconoce las operaciones de compraventa internacionales que se concluyen de manera escrita y firmada en original por ambas partes.

Los términos contractuales para los acuerdos con empresas extranjeras son los siguientes:

- 1) Título del acuerdo, número, fecha y lugar de su conclusión.
- 2) Resumen del acuerdo por escrito. Debe incluir:
 - a. Nombres completos de las partes de la transacción que deben estar registradas en su país de origen.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- b. Nombres de los países.
 - c. Identificación abreviada de las contrapartes (por ejemplo, “comprador”, “vendedor”).
 - d. Nombre del beneficiario del acuerdo.
 - e. Títulos de los documentos presentados por ambas partes en la conclusión del acuerdo.
- 3) El motivo principal del acuerdo. Si los bienes o servicios requieren descripciones, adjuntarlas como anexos.
 - 4) Cantidad, calidad y alcance de los servicios en los bienes suministrados.
 - 5) Términos de entrega de los bienes o aceptación de los servicios proporcionados. Definir los INCOTERMS que se van a utilizar en el acuerdo. Es necesario establecer la fecha límite del acuerdo.
 - 6) Precio de los bienes y su valor total.
 - 7) Términos de pago, fecha límite. Delimitar bien este concepto es muy importante en caso de que una de las partes incumpla en acuerdo. Si esto sucede, deberá pagar indemnización a su contraparte.
 - 8) Términos de aceptación y devolución de bienes y servicios.
 - 9) Envoltorios y marcas.
 - 10) Fuerza mayor. Términos y condiciones del acuerdo para la duración específica de las circunstancias.
 - 11) Sanciones y reclamaciones.
 - 12) Resolución de las disputas. Se refiere a la normativa de arbitraje internacional, que en Ucrania se rige por la “Ley de Arbitraje Comercial Internacional” de 1958 de la Convención de Nueva York, reconocida en la Convención Europea de 1961 como “Arbitraje de Comercio Internacional”.
 - 13) Lugar de residencia de las partes, dirección y requisitos bancarios.

Como conclusión, aconsejar que las empresas extranjeras sin experiencia en Ucrania deberían buscar ayuda profesional antes de iniciar acuerdos comerciales con empresas ucranianas, puesto que las leyes varían de un lugar a otro.

Se pueden dar dos consejos en este sentido:

- 1) Confiar y conocer a la contraparte ucraniana. (Aunque no es suficiente).
- 2) Conocer el contrato que se está firmando. Se deberá incluir en él todas las previsiones posibles para protegerse uno mismo.

Las negociaciones ucranianas deberán llevarse a cabo con cuidado, con términos específicamente escritos en el contrato y ayuda profesional.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

2.- REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN A UCRANIA

Los procedimientos de certificación para los materiales de construcción se realizan bajo el sistema del organismo de certificación estatal UkrSEPRO. Según las leyes, aproximadamente 50 productos diferentes del sector de los materiales de construcción requiere certificación especial en Ucrania. Entre estos productos se incluyen los que pueden ocasionar algún riesgo para la salud y aquellos en los que es importante conocer su calidad porque de ellos depende la durabilidad de los mismos en obras de construcción.

Cada producto que se exporte a Ucrania debe adquirir una serie de certificados oficiales. A continuación mostraremos la documentación necesaria que ha de tener el producto extranjero comercializado en Ucrania.

- Pinturas, barnices, y lacas.

Requisitos generales	Requisitos específicos
Declaración previa de Derechos de Aduanas	Control Radiológico en Frontera
Declaración de Exportación	Control Ecológico
Declaración de Importación	Control Sanitario
Declaración del Valor de Aduanas	Certificado de Conformidad
Factura Comercial	Declaración de Conformidad
Certificado de Origen	Licencia de Importación de bienes que contengan sustancias no perjudiciales para la capa de Ozono.
Conocimiento de Embarque	Aprobación de Importación de sustancias no perjudiciales para la capa de Ozono y los bienes que las contengan.
Factura de Transporte	
Packing List	
Hoja de Ruta	

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Parquet y productos derivados de la madera

Requisitos generales	Requisitos específicos
Declaración previa de Derechos de Aduanas	Control Radiológico en Frontera
Declaración de Exportación	Control Ecológico
Declaración de Importación	Control Fitosanitario
Declaración del Valor de Aduanas	Permiso de Importación de Especies
Factura Comercial	Permiso de Cuarentena para plantas y productos derivados
Certificado de Origen	
Conocimiento de Embarque	
Factura de Transporte	
Packing List	
Hoja de Ruta	

- Goma y plásticos

Requisitos generales	Requisitos específicos
Declaración previa de Derechos de Aduanas	Control Radiológico en Frontera
Declaración de Exportación	Control Ecológico
Declaración de Importación	Control Sanitario
Declaración del Valor de Aduanas	Permiso para Importar productos de uso dual.
Factura Comercial	Certificado de registro de la importación de productos de uso dual.
Certificado de Origen	Licencia de Importación de bienes que contengan sustancias no perjudiciales para la capa de Ozono.
Conocimiento de Embarque	Aprobación de Importación de sustancias no perjudiciales para la capa de Ozono y los bienes que las contengan.
Factura de Transporte	Certificación de la Verificación de Entrega.
Packing List	Certificado de Importación Internacional.
Hoja de Ruta	

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- **Productos minerales no metálicos**

Requisitos generales	Requisitos específicos
Declaración previa de Derechos de Aduanas	Control Radiológico en Frontera
Declaración de Exportación	Control Ecológico
Declaración de Importación	Control Sanitario
Declaración del Valor de Aduanas	Certificado de Conformidad
Factura Comercial	Declaración de Conformidad
Certificado de Origen	
Conocimiento de Embarque	
Factura de Transporte	
Packing List	
Hoja de Ruta	

La certificación de los materiales de construcción comprende dificultades de carácter técnico y de cumplimiento de estándares de calidad.

La Oficina del Consumidor Ucraniano aprobó un listado de materiales de construcción que deben estar sujetos a la certificación ucraniana aprobada en Mayo de 2006. Este listado incluye:

- Columnas de acero para estructuras de edificios desde una a varias alturas.
- Acero para estructuras y vigas.
- Bastidores de acero.
- Paneles y elementos para rellenar estructuras
- Escaleras metálicas, plataformas y barandillas para escaleras, balcones y tejados.
- Estructuras metálicas como conductos de transmisión de energía, equipamiento para la distribución en estructuras de subestaciones, mástiles y torres.
- Reservas metálicas para productos derivados del aceite y el petróleo, recipientes de gas y estructuras de torres de agua.
- Construcciones fabricadas por módulos.
- Construcciones generales y cemento resistente al sulfato.
- Pequeñas piezas para fabricación de muros.
- Ladrillos, arcilla y rocas de lima.
- Piedra para realización de mampostería
- Baldosas y azulejos cerámicos
- Linóleo de PVC.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Refuerzos para columnas, vigas, muros exteriores, tejados, suelos, bloques, vías de transmisión (energía, telecomunicaciones, sistemas de contacto, vías de ferrocarril y sistemas de iluminación) y escaleras.
- Unidades de roca para mampostería.

El Certificado de Calidad es obligatorio en todas las construcciones de instituciones y organizaciones. Los estándares de calidad que se desarrollaban en Ucrania quedaron obsoletos debido a la aparición de nuevas tecnologías y tendencias en el mercado. Hoy en día escasea el número de ocasiones en que el mercado doméstico ucraniano demanda esta certificación. Ucrania tiene sus propios estándares de calidad adquiridos anteriormente y que siguen cumpliendo.

Debido a las exportaciones, las empresas han tenido que adaptarse al sistema de calidad europeo y a las normas de calidad internacionales. Muchas de las empresas ucranianas han tenido que adoptar la norma ISO 9000 para poder exportar sus productos. Únicamente las empresas que exportan sus productos se adaptan a estas normas de calidad, aunque se pretende que se imponga como norma obligatoria para todas las empresas en un futuro próximo.

Algunas empresas ucranianas que han adquirido los certificados de calidad internacionales son las siguientes:

Empresa	Producto	Certificado Internacional
CJSC Slobozhanska budivel-na keramika	Ladrillo	ISO 9000:2000
CJSC Novoselivka Mining and Concentration Intergrated Plant	Kaolina	ISO 9000:2000
OJSC Kyivguma	Goma	ISO 9000:2000
Pavlohradzhylbud	Mezclas secas	ISO 9000:2000
Polirem Company	Mezclas secas	ISO 9001 en el 2005
Fomalhaut Company	Mezclas secas	ISO 9001 en el 2003
NVP Helios Ltd.	Mezclas secas	ISO 9001:2000 en el 2005
CJSC Lysychansk Proletoriy Glass Plant	Vidrio	ISO 9001:2000
OJSC Dniprocement	Cemento	ISO 9001:2000 en el 2004
CJSC Nifar	Barnices y pinturas	ISO 9001:2000
OJSC Zevs Keramika	Productos cerámicos	ISO 9001

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

OJSC Kovalska Reinforced Concrete Plant	Productos de refuerzo	ISO 9001:2000 en el 2003.
Slavuta Ruberoid Plant	Materiales para suelos	ISO 9001:2000

Fuente: Cámara de Comercio Americana

Las empresas ucranianas siguen las normas de calidad de Ucrania a pesar de haber quedado obsoletas. Esto repercute en el desarrollo de nuevos productos y nuevas formas de comercialización con empresas extranjeras aunque parece ser que, de momento, la situación cambiará lentamente.

Las empresas de mayores dimensiones son más conscientes de la importancia de adquirir estos certificados. Una vez obtenidos los certificados internacionales es más sencillo obtener certificados tanto para bienes como para todo el sistema de producción simultáneamente.

Según el Instituto Nacional de Estadística Ucraniano, el 76.6% de las empresas que tienen certificados internacionales los poseen tanto como para productos como para sistemas de dirección y producción.

3.- MARCO LEGAL

- **Entorno regulador.**

El Ministerio de la Construcción, Arquitectura y Vivienda está implantando nuevas medidas reguladoras en el sector de la construcción. Esta normativa se está implementando desde 2005 en los sectores de la construcción, desarrollo urbano, arquitectura, vivienda, transporte eléctrico urbano (tranvías y trolebuses) y materiales de construcción. El Ministerio pretende proceder a los cambios necesarios en la normativa para adaptarse a los estándares de calidad de la Unión Europea.

Para el correcto funcionamiento de la normativa, el Ministerio se ha planteado los siguientes objetivos como prioritarios:

- Proporcionar regulación técnica en los sectores anteriormente mencionados.
- Regular las actividades monopolísticas en el área de abastecimiento centralizado de agua y eliminación de residuos.
- Regular las actividades de centralización de la calefacción.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

En estas regulaciones, el segmento de las tuberías es uno de los pocos que se ha visto directamente afectado debido al nuevo cambio propuesto desde Mayo del 2006. Influye en la fabricación de tuberías debido al Programa de Desarrollo del Abastecimiento de Agua y Eliminación de Residuos.

Si los cambios en la regulación se aplican con éxito, esto beneficiará las inversiones en el sector de la construcción y, a su vez, será un buen momento para el desarrollo del sector de los materiales de construcción puesto que ambos sectores están directamente relacionados.

- **Barreras administrativas**

Cuando se establece una empresa, tiene que cumplir con los siguientes procedimientos:

- Obtención de registros.
- Obtención de permisos.
- Licencias
- Certificación y estandarización
- Procedimientos de exportación
- Procedimientos de importación
- Inspecciones de agencias supervisoras

Muy a menudo las empresas tienen que cumplir con requisitos administrativos, siendo el más común la inspección a la empresa para cumplir con los requisitos acordados según la normativa gubernamental. Todas las empresas están sujetas a inspecciones.

Las empresas ucranianas consideran que la obtención de licencias es el procedimiento más complicado para una empresa, estando casi empatados con las inspecciones en las mismas. Al contrario, consideran que los requisitos de exportación e importación son los más llevaderos.

Los expertos comentan que el procedimiento más incómodo, lento, donde más dinero se gasta y más tiempo se pierde es el de la inspección de las fábricas. No obstante, los procedimientos de exportación también exigen trámites muy largos e incómodos por la complejidad y el número de documentos a presentar. Todos opinan que deben producirse cambios y renovaciones en los procedimientos de este tipo.

Las empresas del sector de los materiales de construcción, sobre todo las que tienen un peso mayor, intentan influir sobre el gobierno para modificar la normativa de obtención de permisos, puesto que opinan que esto se ha vuelto cada vez más difícil. Algunas empresas afirman que han tenido que recurrir a procedimientos ilegales con los oficiales de inspección para obtener dichas certificaciones. En

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

otras ocasiones, son las propias empresas que no cumplen los requisitos las que pagan (ya sea en dinero o en especie) a estos oficiales para la obtención de los permisos.

4.- ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIÓN/ EXPORTACIÓN

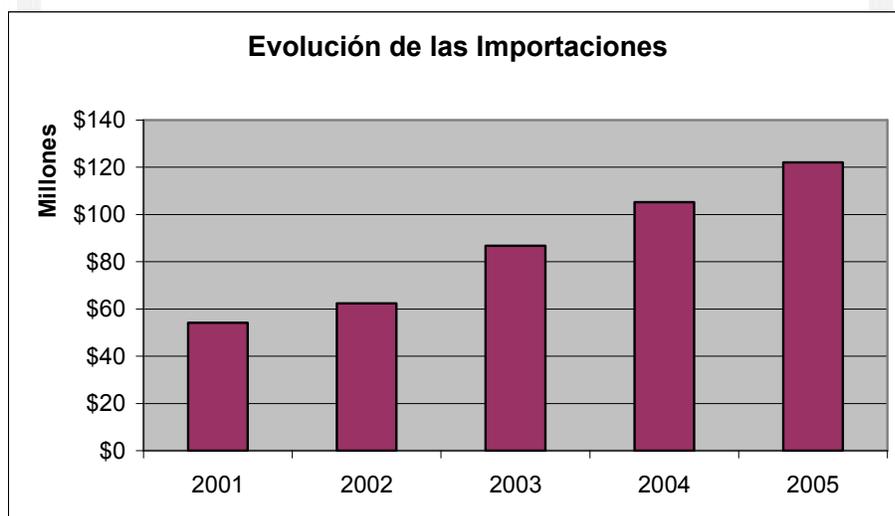
- Pinturas, barnices, tintes y lacas

Importaciones

Período	Valor
2005	\$122.046.901
2004	\$105.210.180
2003	\$86.811.390
2002	\$62.405.501
2001	\$54.156.494

Fuente: UN Comtrade

El valor de las importaciones de pinturas y barnices para la construcción aumentó considerablemente durante el período 2003 a 2004, manteniéndose constantes hasta entonces. El aumento del sector de la construcción influyó de manera contundente en la evolución de estas cifras.



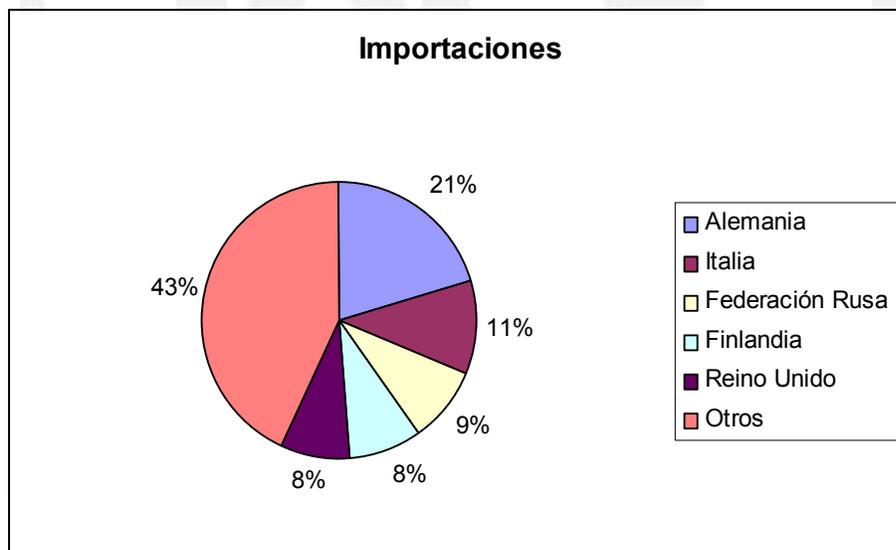
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Los países exportadores de material de recubrimiento a Ucrania son principalmente Alemania, como primer exportador por excelencia, seguido de Italia. Los alemanes fueron los primeros en establecer una red de distribución de sus productos en Ucrania, comercializando gamas completas. A pesar de que no aparezca en el recuadro, Turquía está abriendo oficinas de representación en Ucrania y se considera un rival con mucho potencial.

Países	Valor
Alemania	\$88.298.054
Italia	\$47.439.453
Federación Rusa	\$38.256.343
Finlandia	\$34.958.208
Reino Unido	\$34.621.497
Otros	\$187.056.311

Fuente: UN Comtrade.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade.

Dentro del apartado "Otros" se incluyen países como Holanda, Suecia, Turquía y Estados Unidos. Alguna empresa de estos países posee acuerdos de fabricación con Ucrania.

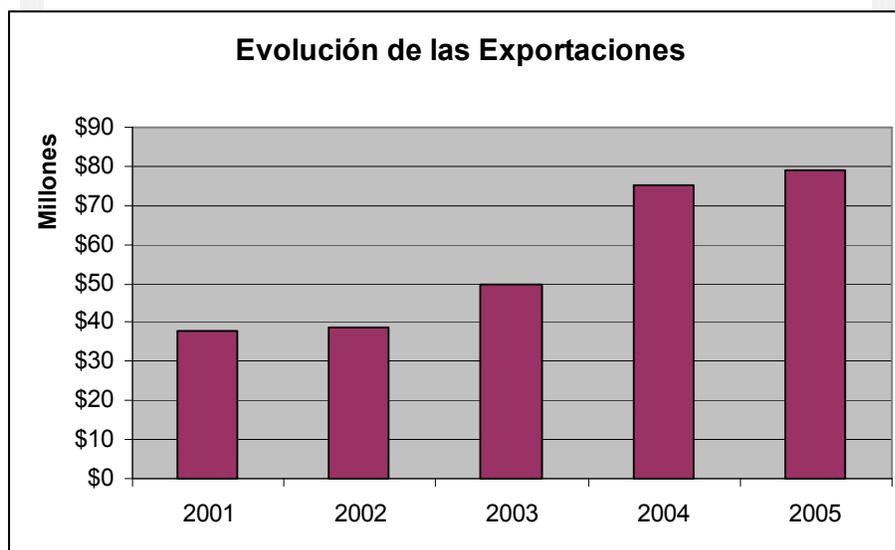
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Exportaciones

Periodo	Valor
2005	\$79.169.626
2004	\$74.992.930
2003	\$49.925.960
2002	\$38.682.132
2001	\$37.753.913

Fuente: UN Comtrade

El valor de las exportaciones ucranianas se mantiene constante durante el último período y se pronostica un descenso en los próximos años debido a la creciente demanda de producto extranjero.



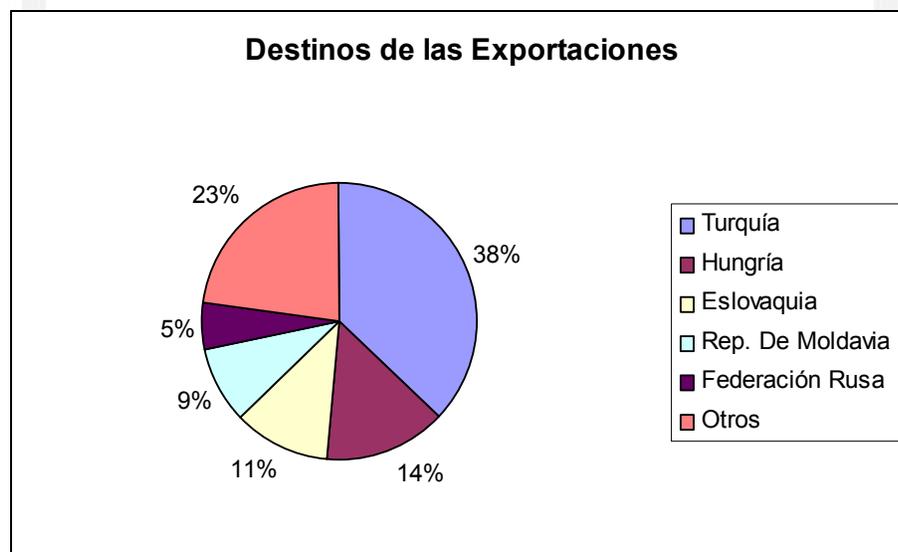
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Los destinos principales de las exportaciones ucranianas corresponden a Turquía y los países fronterizos. Este dato nos lleva a la conclusión de que el producto ucraniano se adquiere por su bajo coste y no por su calidad.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Países	Valor
Turquía	\$104.656.752
Hungría	\$39.453.164
Eslovaquia	\$30.939.062
Rep. De Moldavia	\$25.229.855
Federación Rusa	\$15.265.146
Otros	\$64.980.582

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos Un Comtrade

En el gráfico se identifica claramente el primer país destino de las exportaciones ucranianas, Turquía, con un 38% de la cuota de mercado. Es posible que se hayan establecido acuerdos de colaboración o joint-ventures entre empresas ucranianas y empresas turcas.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

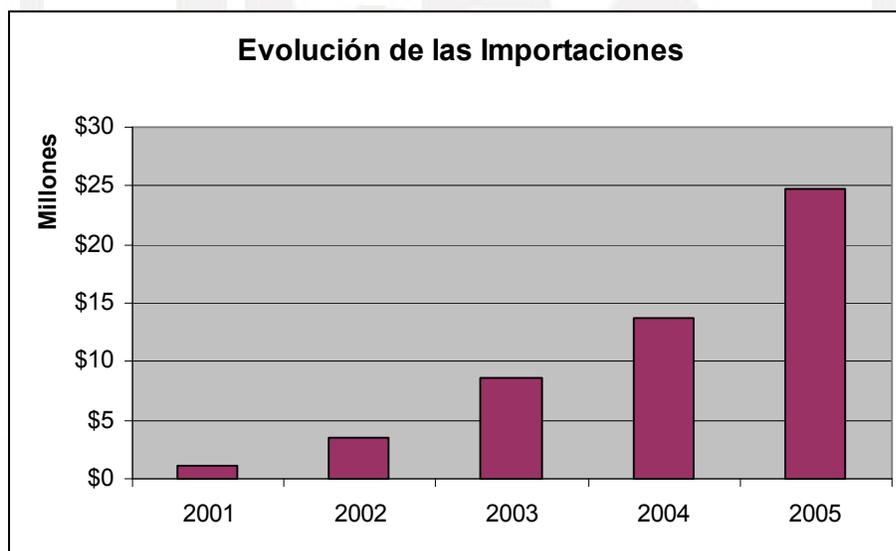
- Parquet

Importaciones

Período	Valor
2005	\$24.758.046
2004	\$13.704.100
2003	\$8.655.810
2002	\$3.500.858
2001	\$1.181.257

Fuente: UN Comtrade

A pesar de que el valor de las importaciones ha aumentado durante los últimos años, las cifras tan bajas nos señalan que, realmente, no existe demasiada demanda de este producto. Como hemos comentado anteriormente, el parquet ucraniano se considera un producto de muy buena calidad y con un precio muy económico.



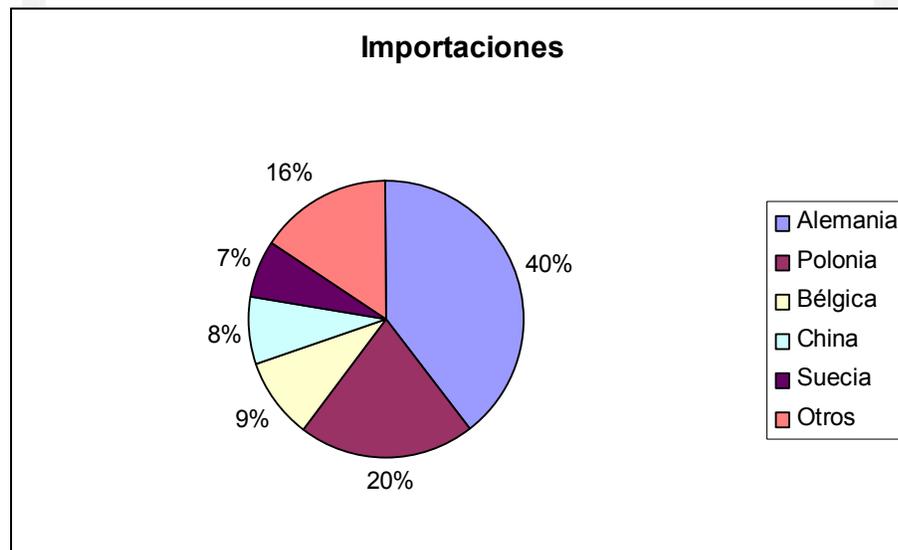
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Los países que exportan parquet a Ucrania son principalmente Alemania y Polonia, obteniendo los demás destinos muy poco porcentaje de participación en el mercado ucraniano.

Países	Valor
Alemania	\$20.632.874
Polonia	\$10.422.252
Bélgica	\$4.891.378
China	\$4.204.179
Suecia	\$3.420.695
Otros	\$8.228.693

Fuente: UN Comtrade



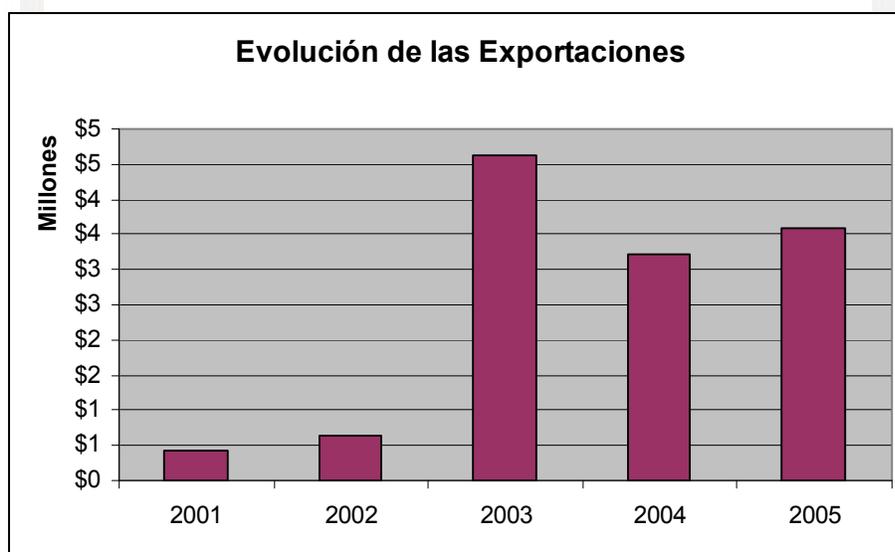
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Exportaciones

Período	Valor
2005	\$3.578.463
2004	\$3.230.420
2003	\$4.621.810
2002	\$630.814
2001	\$436.255

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

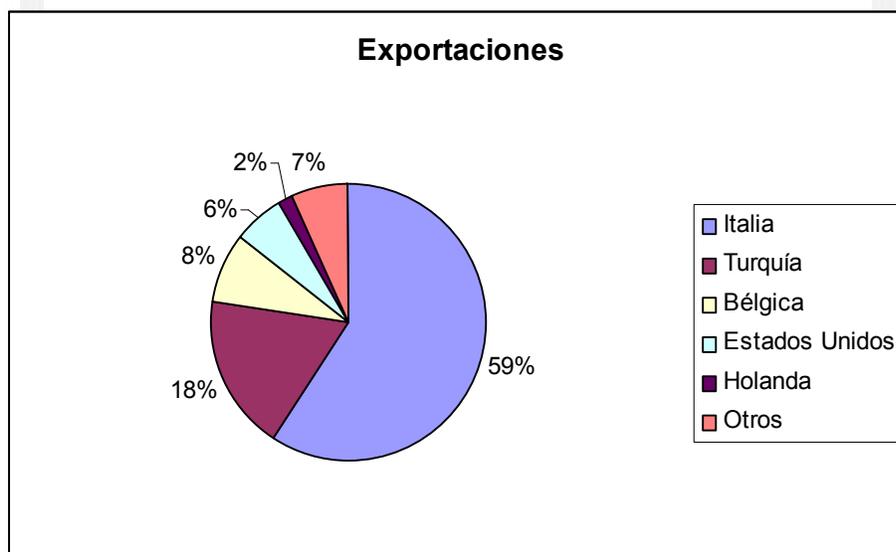
El año 2003 las exportaciones ucranianas de parquet alcanzaron su punto álgido, llegando casi a los 5 millones de dólares en valor de las exportaciones. Posteriormente la demanda de producto ucraniano ha sido fluctuante, descendiendo alrededor de un 30% en el 2004 y aumentando ligeramente en el 2005. Debido a la conocida calidad del producto ucraniano, las previsiones indican que el valor de las exportaciones aumentará durante el próximo período.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Italia es el principal importador de parquet ucraniano seguido de Turquía y Bélgica, aunque esta última en menor medida. Los ucranianos consideran este producto de gran calidad y es por ello que, según algunos expertos del sector, los ucranianos poseen muchos acuerdos de distribución con Italia.

Países	Valor
Italia	\$7.368.577
Turquía	\$2.269.230
Bélgica	\$1.053.561
Estados Unidos	\$751.860
Holanda	\$219.199
Otros	\$835.335

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

El porcentaje de exportación de Ucrania a Italia es muy significativo y puede comprobarse en el siguiente gráfico, donde Italia posee el 59% del total de las exportaciones. Turquía es el país que más se le aproxima con un representación 18%. Respecto al resto de países, el porcentaje de participación es mucho menor comparándolo con estos dos países mencionados.

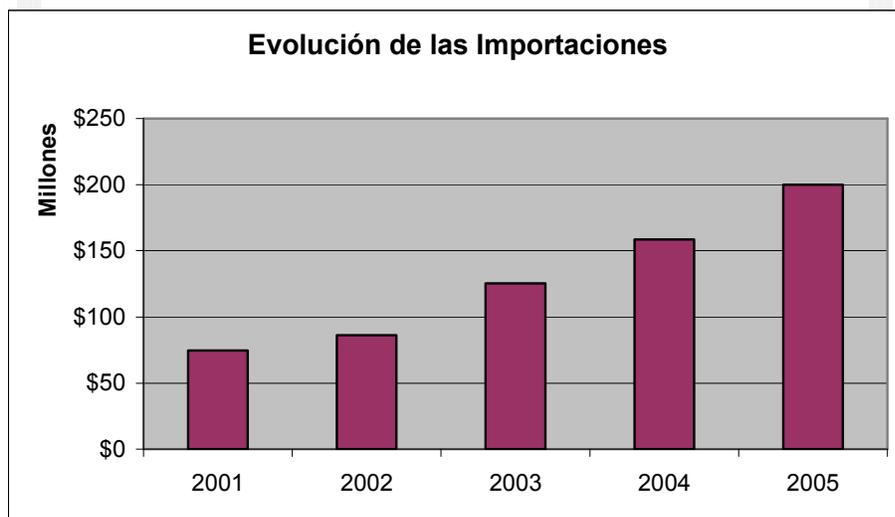
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Madera y productos derivados

Importaciones

Período	Valor
2005	\$200.134.036
2004	\$158.381.190
2003	\$125.423.210
2002	\$86.135.404
2001	\$74.566.034

Fuente: UN Comtrade



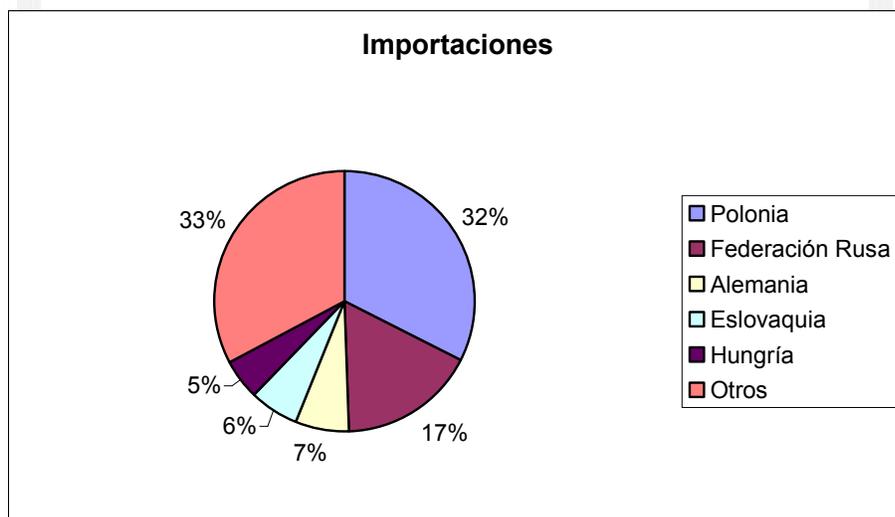
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Las importaciones de madera y productos derivados han aumentado progresivamente durante todo el período. Las razones podrían deberse a las importaciones de productos de madera específicos importados de países como Polonia o Alemania (*Estudio de Mercado del Mueble en Ucrania: Ofcome*). Estos productos de madera suelen ser complementarios para la fabricación de muebles de cocina fundamentalmente, cuya producción ucraniana es creciente. Las piezas de madera importadas para el acabado de los muebles ucranianos coincide con los principales importadores de productos de madera representados en el gráfico siguiente.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Países	Valor
Polonia	\$208.990.262
Federación Rusa	\$110.184.722
Alemania	\$43.157.173
Eslovaquia	\$37.989.952
Hungría	\$33.410.668
Otros	\$210.907.097

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Los principales países de procedencia de las importaciones ucranianas son Polonia, Rusia y Alemania. Los productos procedentes de Polonia y Rusia son más económicos y coinciden con los requisitos del tipo de mueble que se fabrica en Ucrania. El caso de Alemania deriva de que, en el sector del mueble, Ucrania no importa producto terminado porque no coincide con los gustos de los ucranianos sino que importa piezas de mueble por separado.

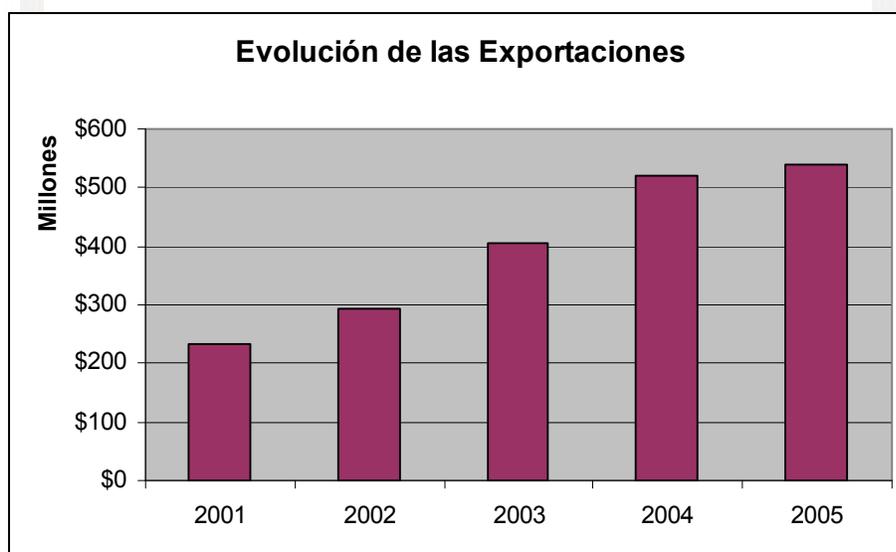
En el caso de la madera, comentar que Ucrania posee reservas en la zona del Oeste del país. No obstante, cada vez es mayor la comercialización de productos de contrachapado dejando la producción maderera. El tipo de madera que se importa en Ucrania es un tipo muy específico utilizado mayoritariamente para la fabricación de muebles de alta calidad.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Exportaciones

Período	Valor
2005	\$539.441.226
2004	\$521.015.840
2003	\$404.245.840
2002	\$292.369.275
2001	\$232.149.956

Fuente: UN Comtrade



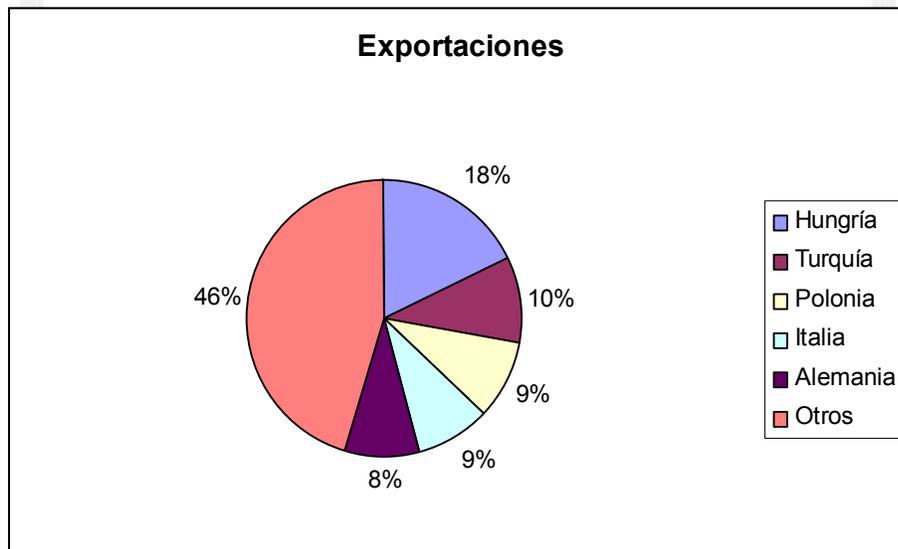
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

La evolución de las exportaciones de madera y productos derivados va en aumento año a año. La demanda de los mismos es fundamentalmente debido a la fabricación de muebles ucranianos que, debido a su precio económico, permite a países como Polonia, Hungría y Turquía la adquisición de estos bienes. En lo referente a Italia y Alemania, estos países importan madera de las reservas del Oeste de Ucrania.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Países	Valor
Hungría	\$360.020.056
Turquía	\$199.577.543
Polonia	\$182.341.755
Italia	\$170.949.848
Alemania	\$167.527.890
Otros	\$908.805.045

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN Comtrade

Ucrania es un país exportador de madera a todo el mundo, prueba de ello es que ningún país excepto Hungría posee un porcentaje representativo en las exportaciones ucranianas. Turquía y Polonia son los siguientes países específicamente interesados en el producto ucraniano con un 10% y un 8% de cuota de mercado.

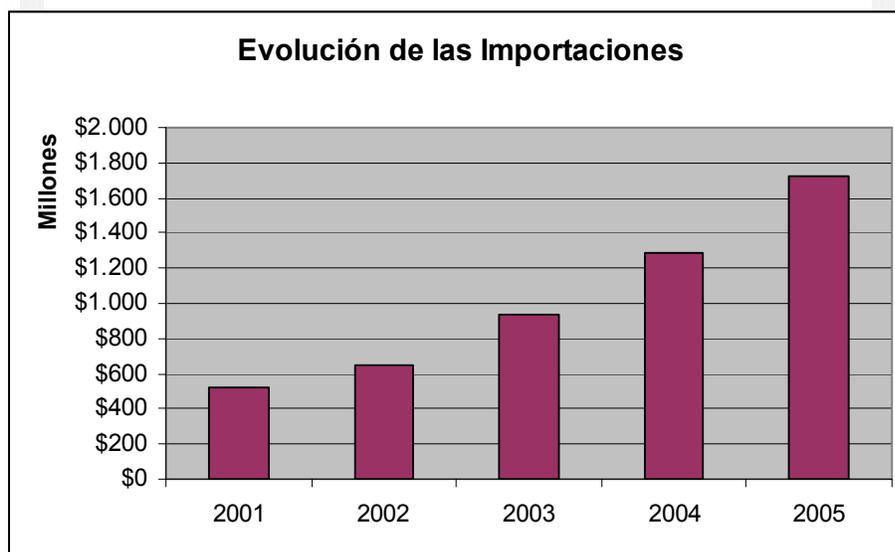
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Goma, plásticos y productos derivados

Importaciones

Período	Valor
2005	\$1.728.154.412
2004	\$1.283.208.980
2003	\$932.803.750
2002	\$645.194.295
2001	\$522.361.131

Fuente: UN Comtrade



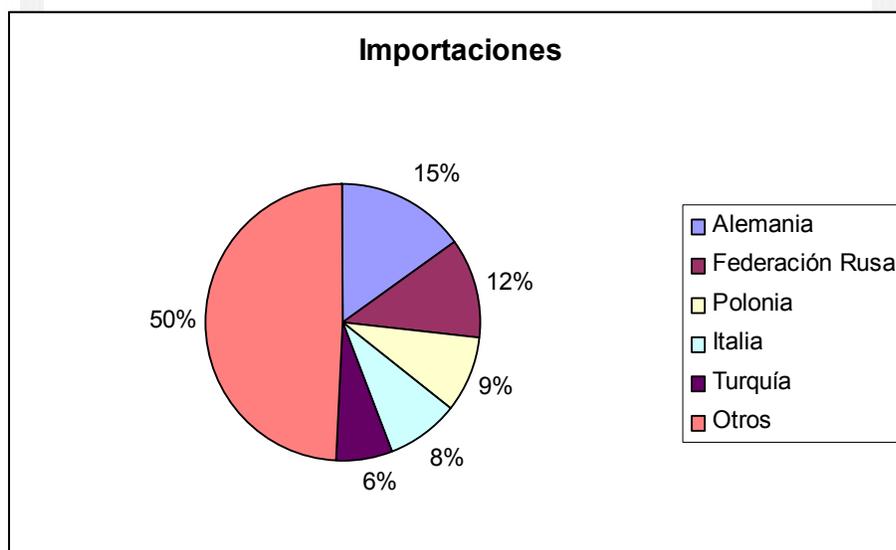
Fuente: Elaboración propia a partir de UN Comtrade

Las importaciones de goma, plásticos y productos derivados han aumentado progresivamente durante todo el período. Del año 2004 a 2005 las importaciones crecieron aproximadamente un 25%. Debido a la demanda continuada de este producto para edificaciones y reconstrucciones en todo el territorio ucraniano, se estima que las importaciones seguirán aumentando puesto que Ucrania no posee productos de buena calidad para llevar a cabo estos proyectos. Cada vez más se demandan productos que cumplan con los estándares de calidad europeos.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Países	Valor
Alemania	\$785.030.842
Federación Rusa	\$590.213.199
Polonia	\$463.236.252
Italia	\$423.503.734
Turquía	\$325.237.069
Otros	\$2.524.501.472

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

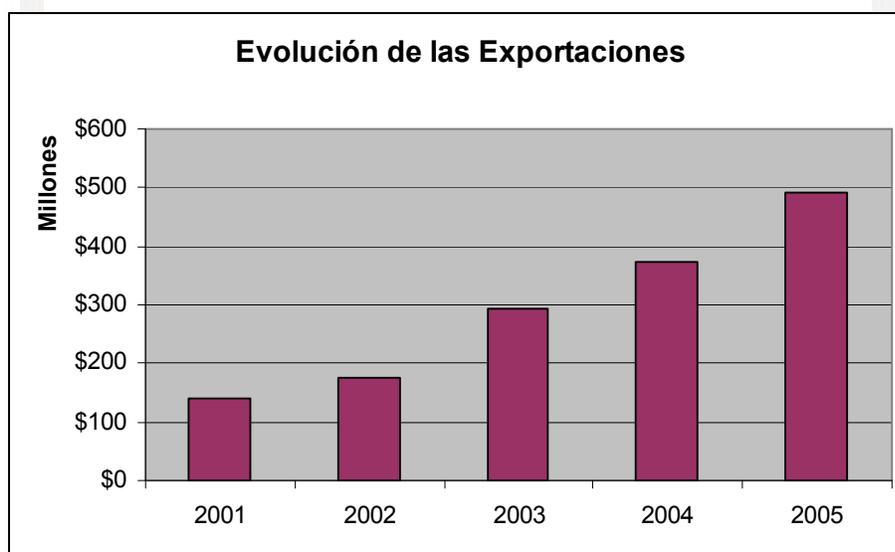
Alemania y Rusia son los principales países desde los cuales Ucrania importa estos productos. Los productos alemanes, en general, son conocidos en Ucrania por su calidad y es por ello que poseen una cuota de representación en el mercado ucraniano de un 15%. La Federación Rusa también posee como principal destino de sus exportaciones a Ucrania en este sector puesto que ellos ya poseen experiencia en actividades de esta índole. Las relaciones con Rusia en el sector energético han influido sobremanera en la adquisición de material para los proyectos ucranianos.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Exportaciones

Período	Valor
2005	\$490.137.662
2004	\$371.823.680
2003	\$294.145.410
2002	\$176.796.950
2001	\$139.455.439

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

El valor de las exportaciones ucranianas ha aumentado progresivamente durante todo el período. Esto se debe, en primer lugar, a los acuerdos bilaterales con su país vecino, Rusia y, en segundo lugar, a la buena relación calidad- precio de los productos considerada por algunos países limítrofes. La fabricación ucraniana de estos productos debería ser suficiente para abastecer a todo el mercado ucraniano. No obstante, el incumplimiento de los estándares de calidad limita mucho su demanda en proyectos de nuevo desarrollo.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Países	Valor
Federación Rusa	\$509.097.420
Turquía	\$177.578.622
Rep. De Moldavia	\$117.594.196
Alemania	\$110.004.963
Bielorrusia	\$84.842.734
Otros	\$473.241.206

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración de datos a partir de UN Comtrade

Rusia obtiene un porcentaje de participación en las exportaciones de Ucrania de un 38%. Este dato es muy significativo si lo comparamos con su sucesor, Turquía, quien obtiene un porcentaje de 12%. Es también significativo que países como Bilerrouisia y Moldavia demanden producto ucraniano puesto que induce a pensar que el producto ucraniano, al ser un producto barato y de calidad media- baja, tiene mayor aceptación en países de renta más baja que en el propio país de procedencia.

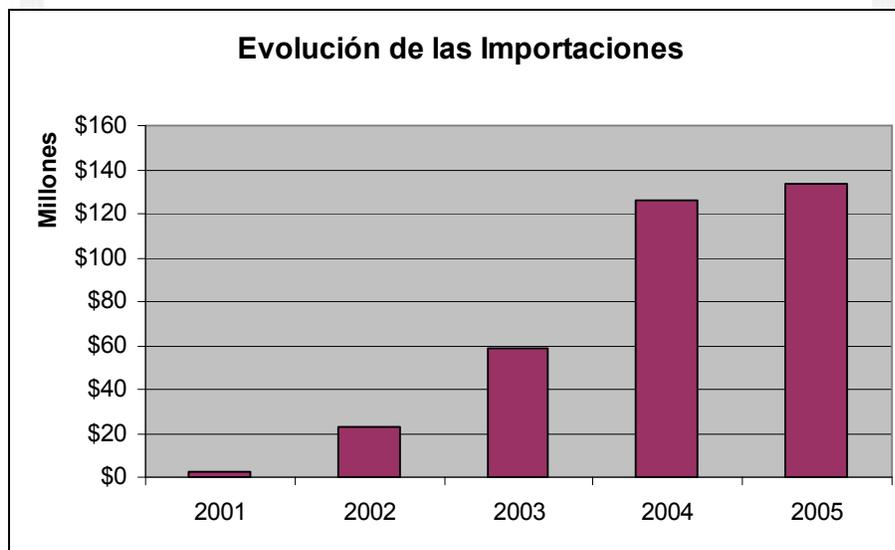
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- Materiales no metálicos

Importaciones

Período	Valor
2005	\$133.899.765
2004	\$126.182.770
2003	\$58.774.400
2002	\$22.652.630
2001	\$2.966.555

Fuente: UN Comtrade



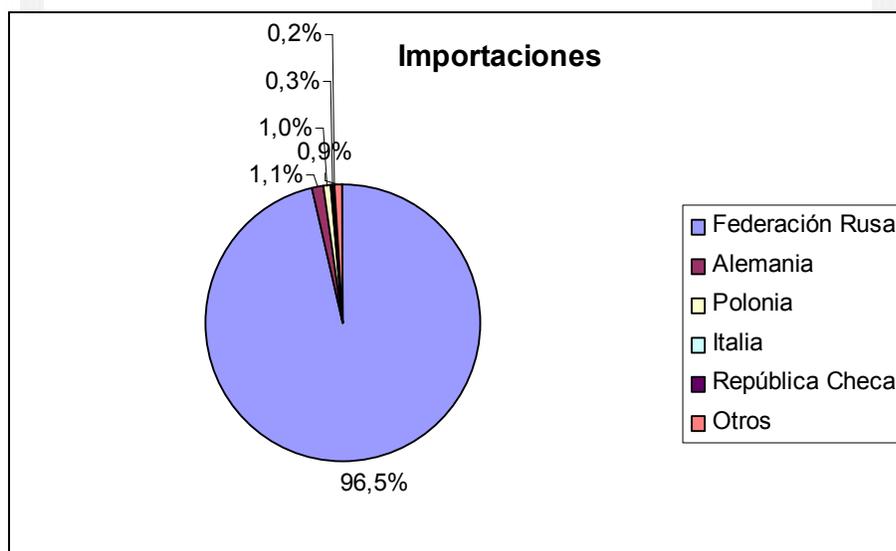
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN Comtrade

El valor de las importaciones aumentó estrepitosamente entre los años 2003 y 2004 para continuar posteriormente a un ritmo constante. El problema de Ucrania referente a este tipo de materiales es la escasez de los mismos en el país. Como hemos comentado con anterioridad, la producción es insuficiente y la demanda de los mismos para proyectos de construcción es desbordante. Como consecuencia, los precios de producto importado aumentan sin orden establecido y encarece los precios de las construcciones ucranianas.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Período	Valor
Federación Rusa	\$332.493.314
Alemania	\$3.851.794
Polonia	\$3.455.239
Italia	\$982.751
República Checa	\$734.140
Otros	\$2.958.882

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN Comtrade

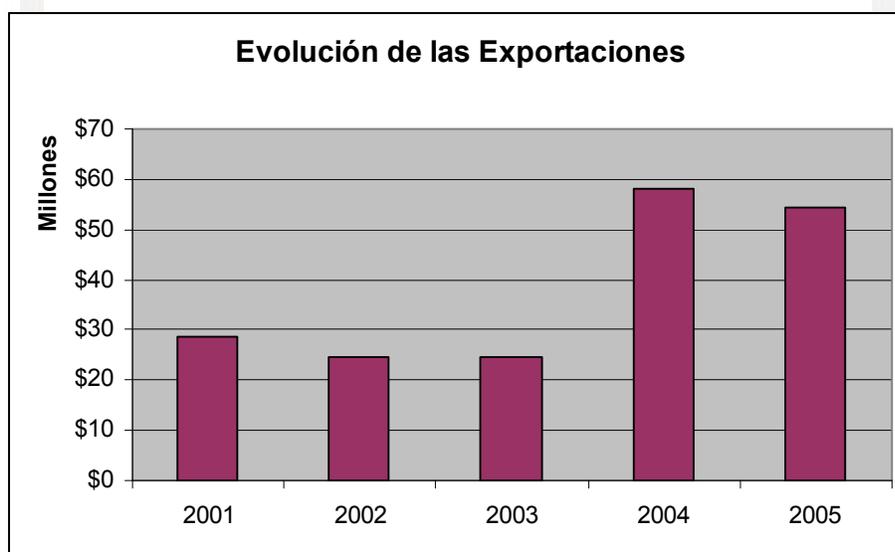
Rusia es sin duda el principal país exportador de este tipo de materiales a Ucrania con un 96,5% de cuota de participación en el mercado. El resto de país apenas obtiene cuota de participación. Las relaciones bilaterales entre Ucrania y Rusia influyen sobremanera a la hora de adquirir estos productos. Como hemos mencionado, el producto importado en Ucrania se comercializa con precio muy elevado y es más común recurrir a Rusia, ya que sus productos son más asequibles para la población ucraniana.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Exportaciones

Período	Valor
2005	\$54.367.672
2004	\$58.239.930
2003	\$24.604.050
2002	\$24.438.422
2001	\$28.721.466

Fuente: UN Comtrade



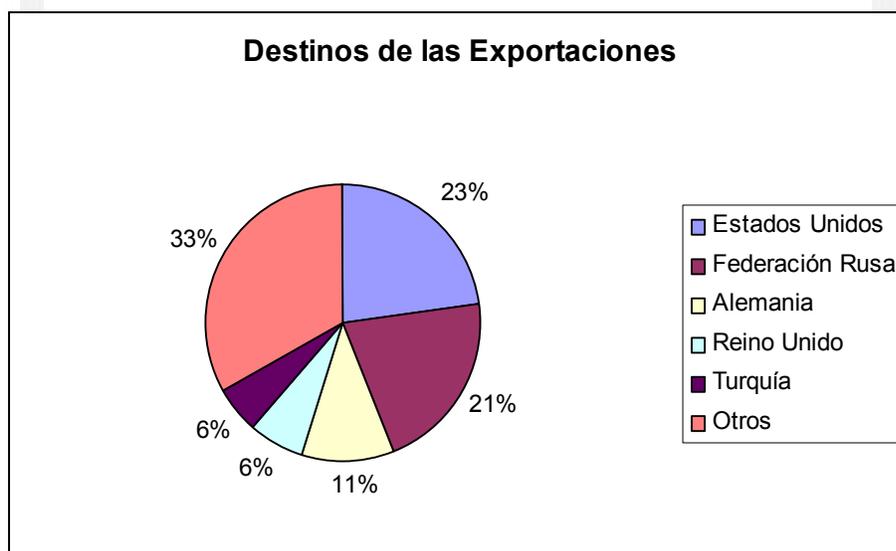
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

El valor de las exportaciones ucranianas ha sido fluctuante durante todo el período. En el año 2005 descendieron un 7% y se estima que seguirán disminuyendo puesto que la producción ucraniana de este tipo de materiales no puede tan siquiera abastecer la demanda interna. La tendencia es cada vez más a establecer joint-ventures con empresas locales para abaratar los costes de producción y atender la demanda local.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Período	Valor
Estados Unidos	\$44.006.028
Federación Rusa	\$39.445.703
Alemania	\$20.862.544
Reino Unido	\$11.893.620
Turquía	\$10.533.371
Otros	\$63.630.274

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Los destinos de las exportaciones ucranianas son fundamentalmente países con los que Ucrania tiene acuerdos de producción como Estados Unidos o Alemania. Los estadounidenses fueron los primeros en considerar a Ucrania como principal socio colaborador debido a las condiciones económicas para establecer centros de producción en el país. Algunas empresas estadounidenses fabrican sus propios productos y los comercializan en el país bajo marcas conocidas.

El que Rusia sea el segundo país destino de las exportaciones ucranianas se ve favorecido por los acuerdos comerciales establecidos entre ambos países.

5.- 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) La feria más importante del sector de los materiales de construcción es *"Kiev Build"*, celebrada anualmente (Febrero- Marzo) y cuenta con una gran afluencia de público. Las empresas españolas tienen poca presencia en esta feria, aunque cada vez más son los españoles que la visitan. En la feria de *"Arquitectura y Construcción"*, donde se celebra a finales del mes de Marzo en Kiev, tienen presencia asociaciones profesionales del sector cerámico e interiores. Son muchas las empresas extranjeras quienes visitan esta feria para recabar información acerca de la calidad de los productos de fabricación ucraniana y otras oportunidades de inversión.

Anualmente se celebra en la Feria de Valencia la exhibición CEVISAMA, en Febrero, donde algunas empresas ucranianas del sector son invitadas por parte de los organizadores. En el año 2007 han sido invitadas 8 empresas ucranianas y otras 74 empresas solicitaron visado en el Consulado de España en Ucrania para asistir a la misma.

- 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.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

- **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.

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

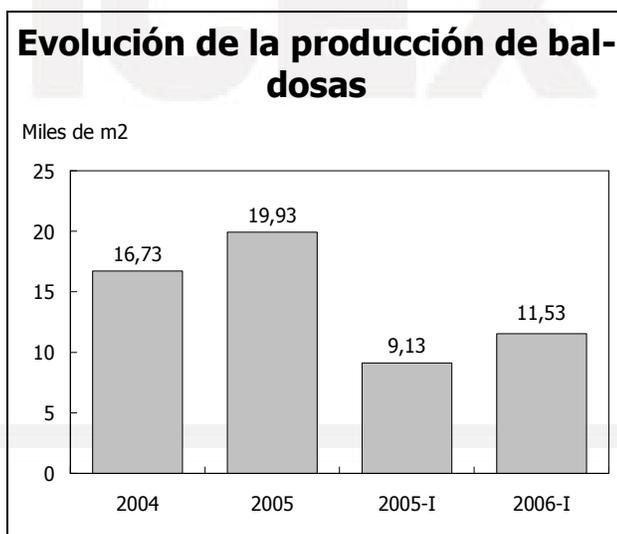
- La estimación de la inversión y de los recursos necesarios para el éxito del proyecto.
- Las aportaciones mutuas al proyecto y su valoración.
- La estructura y las fuentes de financiación del proyecto.
- Los mecanismos de gestión y control del negocio conjunto.
- Los aspectos contractuales del proyecto.

VIII. SECTORES DE INTERÉS

1.- CERÁMICOS Y SANITARIOS

- **Producción**

La producción de las baldosas cerámicas en el primer semestre de 2006 aumentó un 26% comparado con la primera mitad de 2005. Entre 2004 y 2005 el crecimiento fue de un 19%.



Fuente: Asociación Ucraniana de Cerámicos a partir de datos del Instituto de Consumo Ucraniano.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

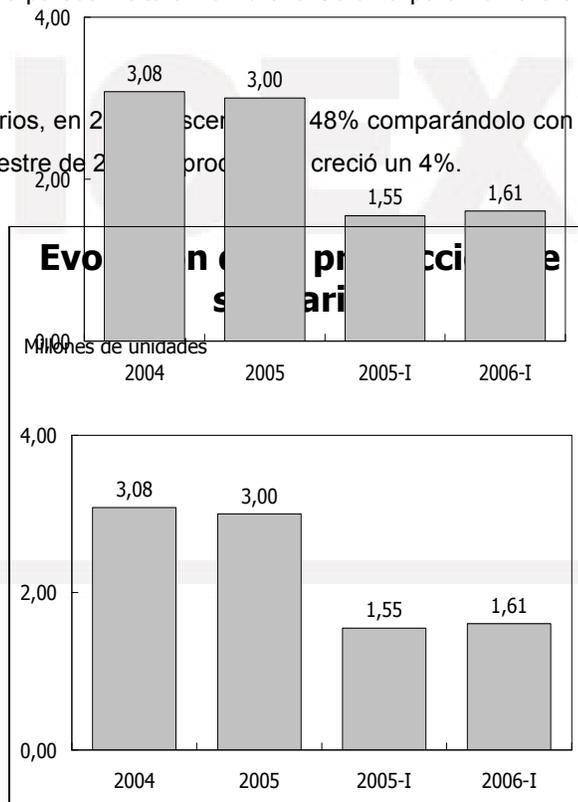
Las principales empresas fabricantes de baldosas cerámicas en Ucrania son:

- Kharkiv Keramika Ltd.
- Atem Ltd.
- Lviv Ceramic Plant
- Zeus Keramika (Joint - Venture con empresa italiana)
- Piastrella- K Ltd
- Karpatskaya Keramika Ltd.

Desde hace 3 años han aparecido dos fábricas nuevas en Doneskt y Donbass y se está invirtiendo en la renovación de 2 fábricas más en la ciudad de Kiev. Se tiene la intención de seguir invirtiendo en Ucrania debido al ahorro en los costes de la mano de obra, infraestructuras y logística. La idea es disminuir las importaciones procedentes de España. Por otro lado, según Natalia Gubar, Vicepresidenta de la Asociación de Cerámicos: *"Adoptaremos la estrategia China de copiar los modelos españoles en las ferias del sector"*.

Actualmente la producción ucraniana está despertando interés en países como Francia y Bélgica y algunas empresas de estos países visitarán en breve Ucrania para ver la oferta que proponen los fabricantes ucranianos.

La producción de Sanitarios, en 2005, ascendió a 3,00 millones de unidades, un 48% comparándolo con el 2004. Sin embargo, entre 2005 y el primer semestre de 2006, la producción de Sanitarios creció un 4%.



Fuente: Asociación Ucraniana de Cerámicos a partir de datos del Instituto de Consumo Ucraniano.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Los principales fabricantes ucranianos de sanitarios y material de baño son los siguientes:

- Budfarfor Slavuta Industrial Complex CC (prácticamente monopoliza la producción).
- Lviv Ceramic Plant
- DniprKeramika Ltd.

• Importaciones

Los productos importados son las baldosas cerámicas, los mosaicos y sanitarios. Las baldosas y azulejos cerámicos son los más importados de entre estos elementos mencionados seguido de los sanitarios. Las baldosas cerámicas importadas se dividen en los siguientes grupos:

- Convencionales: Baldosas cerámicas esmaltadas.
- Convencionales: Baldosas cerámicas no esmaltadas.
- Cerámica gres esmaltada.
- Cerámica gres no esmaltada.
- Azulejos para fachadas.
- Decoración, frisos y bordes.
- Otros (muestras, artículos semifabricados, etc)

España es el primer país exportador de cerámica a Ucrania por encima de otros países miembros de las Repúblicas ex soviéticas e incluso de Turquía, que se introduce en el país con materiales muy baratos. Concretamente, es la partida arancelaria 6908 (correspondiente a baldosas y losas de cerámica barnizadas o esmaltadas) la que mayor cantidad de cerámica exporta.

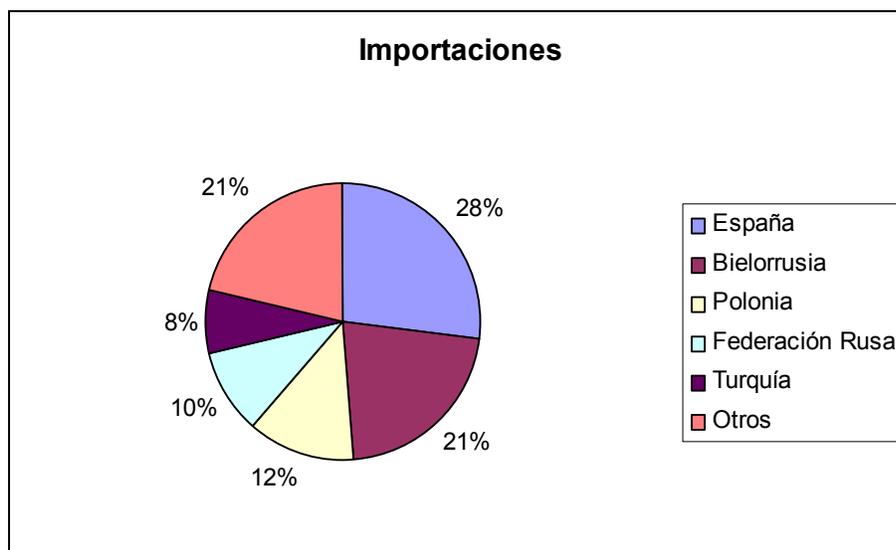
En el siguiente cuadro y en el gráfico que mostramos a continuación se observa con mayor claridad.

Partida arancelaria 6908

Países	Valor
España	\$57.579.702
Bielorrusia	\$45.120.953
Polonia	\$26.397.851
Federación Rusa	\$21.197.529
Turquía	\$15.979.481
Otros	\$45.366.770

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

España ocupa el primer lugar en las exportaciones de cerámicos. El producto español es concebido como de gran diseño y calidad. La feria del sector que se celebra en Valencia, CEVISAMA, constituye un referente muy importante para el mercado ucraniano.

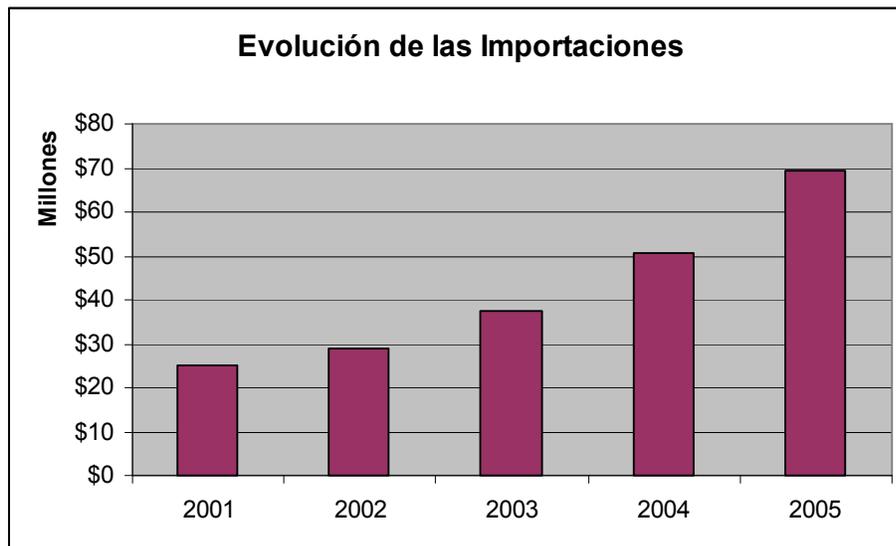
En general, las importaciones de este producto están creciendo cada año y, hasta 2005, han representado las siguientes evoluciones monetarias.

Período	Valor
2005	\$69.513.212
2004	\$50.824.160
2003	\$37.296.250
2002	\$29.030.496
2001	\$24.978.168

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La evolución de las importaciones en términos monetarios se muestra con mayor claridad en el siguiente gráfico:



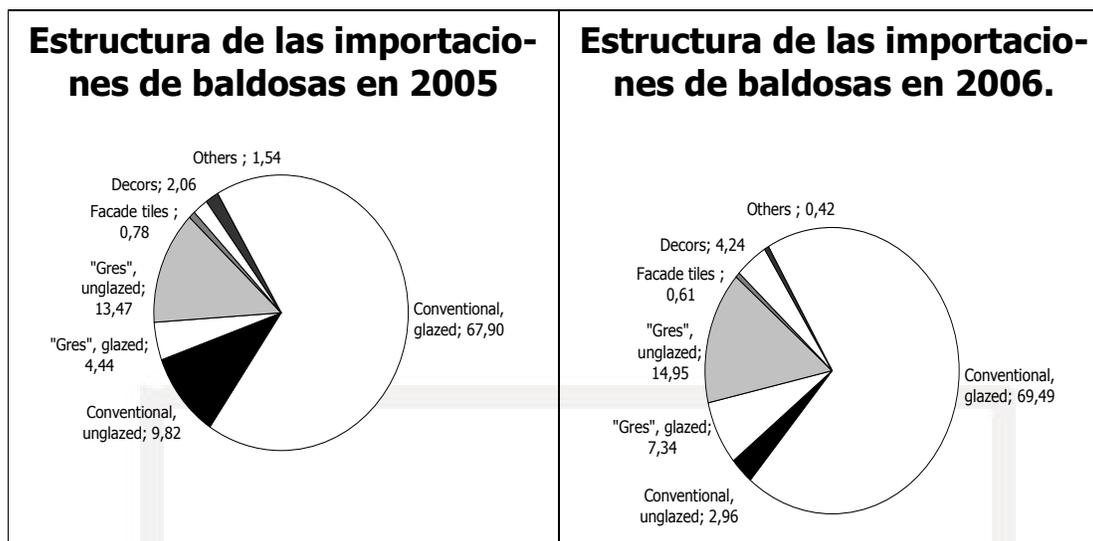
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU

Las importaciones de esta partida arancelaria aumentaron un 37% aproximadamente en el último periodo, de 2004 a 2005.

En España, Cataluña, con un 52,3% de su capacidad exportada es la primera región más exportadora de estos productos. La siguen la Comunidad de Madrid, con un 35,5% y la Comunidad Valenciana con un 7.5% de su producción exportada. (Datos ICEX)

Las baldosas cerámicas no esmaltadas está dejando lugar a otros productos como el gres, que aumentó gradualmente entre 2004 y 2005.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA



Fuente: Asociación Ucraniana de Cerámicos a partir de datos del Instituto de Consumo Ucraniano.

En cuanto a la partida arancelaria 6907 (baldosas y losas cerámicas sin barnizar ni esmaltar) observamos que la demanda del producto español no es tan popular frente a otros países.

Países	Valor
Polonia	\$22.163.004
Italia	\$9.206.412
China	\$8.335.774
República Checa	\$8.306.903
Eslovaquia	\$7.777.466
Otros	\$14.612.087

Fuente: UN Comtrade

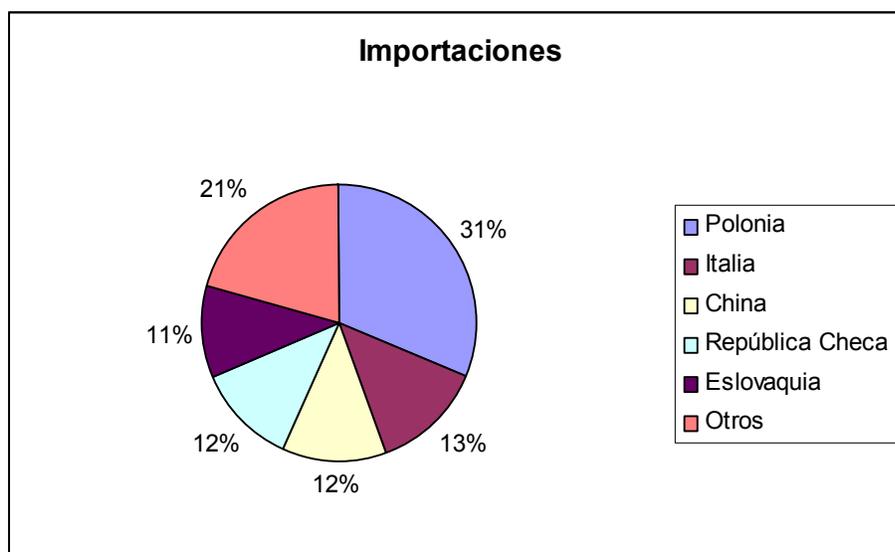
Polonia es el principal país al que Ucrania importa los productos correspondientes a la mencionada partida arancelaria. El producto polaco, de precio más económico, se considera de igual calidad al español en este sentido.

Dato significativo es la aparición de China. Según palabras de Natalia Gubar, Vicepresidenta de AEPIC: "Los fabricantes chinos lo tienen muy fácil. Visitan CEVISAMA, copian los productos y en un mes los tienen en el mercado a precios mucho más económicos". Además, Natalia asegura que las

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

baldosas que fabrican en China son de mayores dimensiones que las italianas y españolas y, por lo tanto, cubren mejor la demanda del consumidor ucraniano para este producto.

En el siguiente gráfico se demuestran las afirmaciones anteriores con porcentajes.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade.

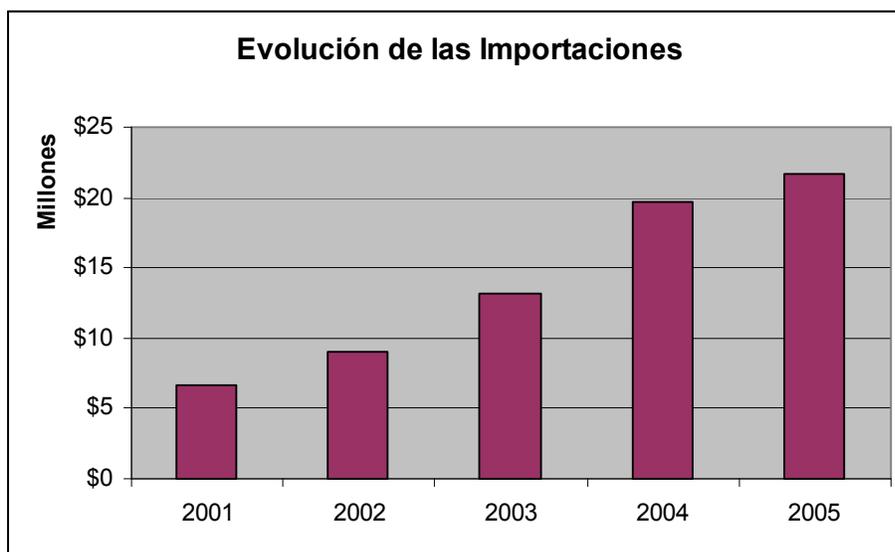
La evolución de las importaciones de este producto sufrió una fuerte crecida durante el período de 2001 a 2004, siendo la subida de las mismas durante 2004 a 2005 no tan significativa. Tan sólo se incrementaron las importaciones en este último período un 10% aproximadamente.

Período	Valor
2005	\$21.673.001
2004	\$19.733.600
2003	\$13.211.330
2002	\$9.093.286
2001	\$6.690.429

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La evolución de las importaciones de este producto se muestra más claramente en el siguiente gráfico de barras.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

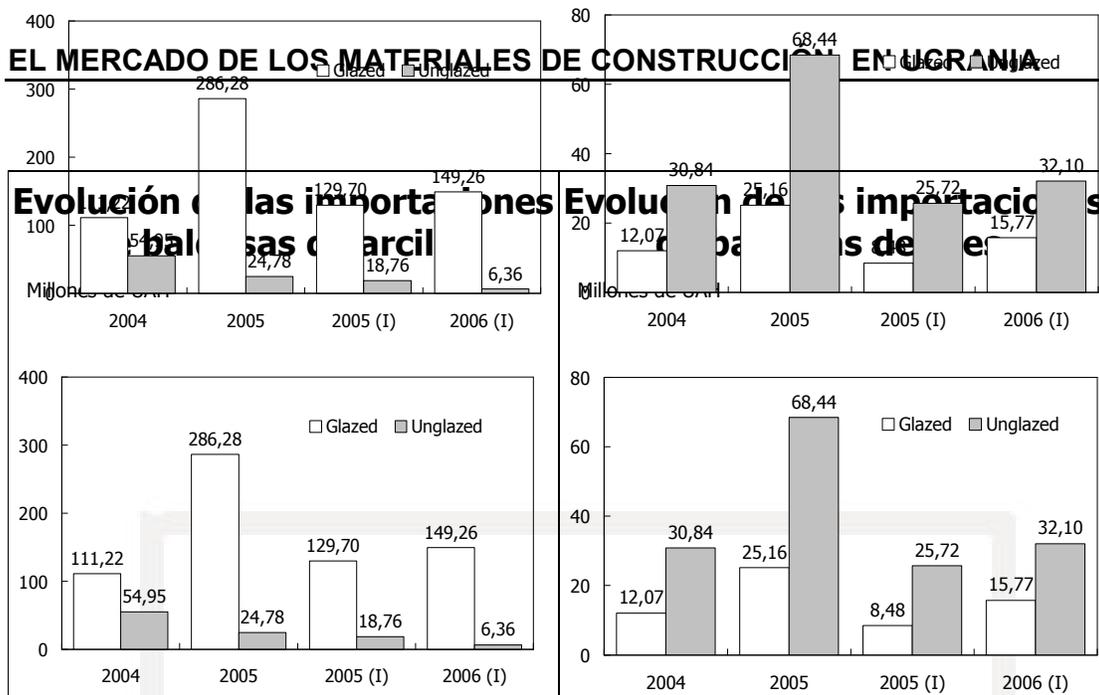
Como hemos comentado anteriormente, el auge del sector de la construcción ha aumentado la demanda de estos productos en Ucrania y se espera que la demanda siga aumentando en los próximos años.

Según datos de la Asociación de Fabricantes, Exportadores e Importadores de Cerámicos Ucranianos, existen un total de 56 empresas españolas que exportan sus productos a Ucrania.

Las principales empresas ucranianas importadoras de cerámica española son las que presentamos, por orden, en el siguiente listado (*Datos de APEIC*):

- Triumphbud Ltd
- ITC Agromat Ltd
- Transnational Commodity Group
- Stinul PE
- Budkeramika

Para finalizar, comentar que las cuotas de demanda de producto no esmaltado disminuyeron en el primer semestre de 2006 en las baldosas de arcilla y aumentó en las baldosas de gres. Se observa un decrecimiento en las importaciones de baldosas no esmaltadas y los pronósticos indican que seguirá decreciendo.



Fuente: Asociación Ucraniana de Cerámicos a partir de datos del Instituto de Consumo Ucraniano.

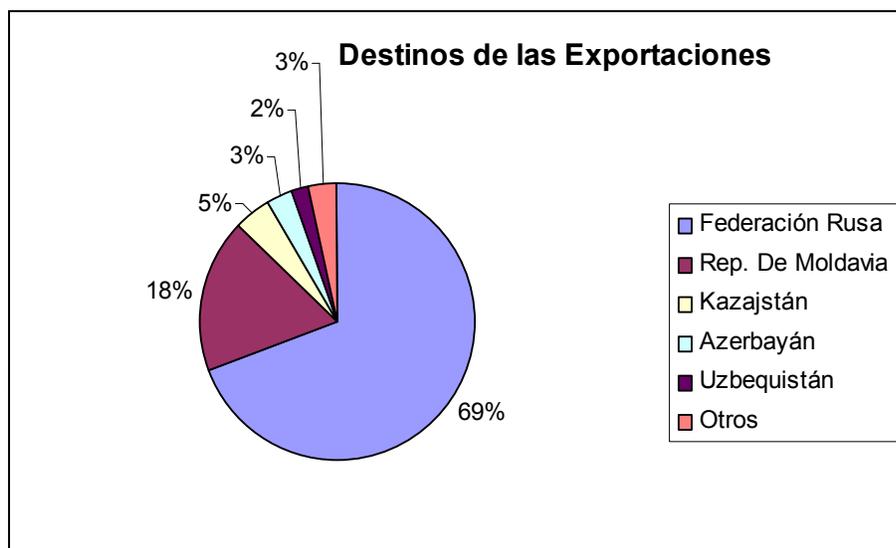
- **Exportaciones**

Los países que importan cerámica ucraniana correspondientes a la partida arancelaria 6908 son la Federación Rusa y las Repúblicas Ex soviéticas. Se ve representado los datos que siguen a continuación.

Países	Valor
Federación Rusa	\$8.115.680
Rep. De Moldavia	\$2.152.847
Kazajstán	\$533.934
Azerbaiyán	\$372.937
Uzbekistán	\$217.226
Otros	\$388.556

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Rusia es el principal destino de las exportaciones ucranianas con un 69% de cuota de mercado. Se observa que los destinos que poseen cuota de mercado son los países limítrofes y repúblicas ex soviéticas, debido a acuerdos de colaboración entre los países.

El incremento del valor de las exportaciones se representa con los datos que mostramos a continuación:

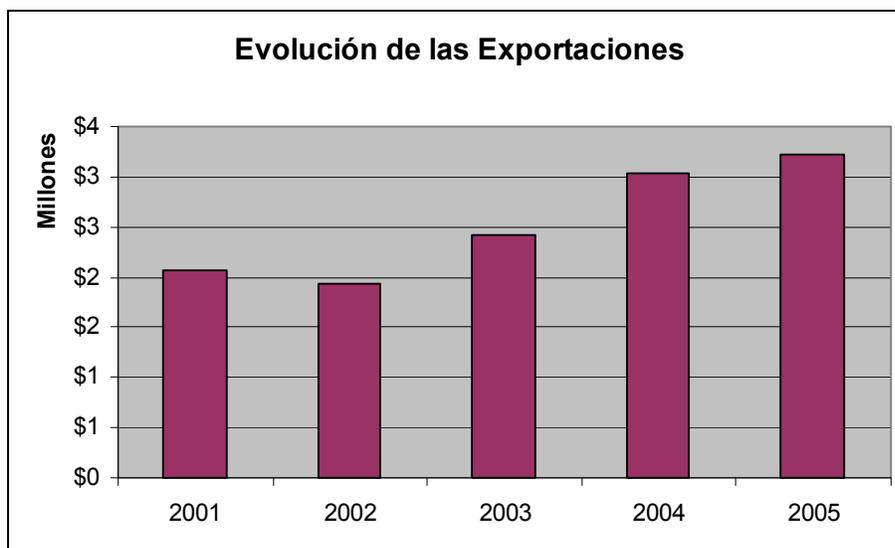
Período	Valor
2005	\$3.215.317
2004	\$3.029.280
2003	\$2.420.370
2002	\$1.932.377
2001	\$2.059.743

Fuente: UN Comtrade

En el último período el aumento del valor de las exportaciones es apenas apreciable. Las exportaciones desde Ucrania sufrieron altibajos durante el período 2001 a 2005. El valor de las exportaciones aumenta pero muy lentamente.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

El siguiente gráfico nos demuestra las afirmaciones anteriores:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

En cuanto a la partida arancelaria 6907, el valor de las exportaciones aumento estrepitosamente durante el período de 2004 a 2005. En concreto, aumentaron un 922,97%. Es decir, Ucrania pasó de exportaciones aparentemente nulas a exportaciones a ritmo creciente. Sin embargo, los expertos pronostican que se espera un decrecimiento de las exportaciones.

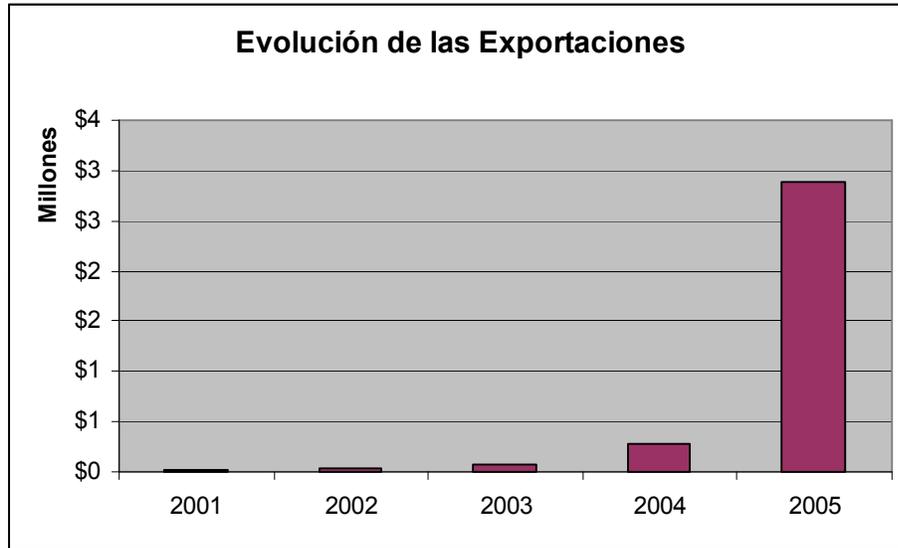
Cabe mencionar que, a pesar de que las exportaciones hayan aumentado considerablemente, el valor monetario de las mismas no llega a ser tan significativo comparativamente.

Período	Valor
2005	\$2.893.484
2004	\$282.850
2003	\$66.000
2002	\$34.686
2001	\$19.864

Fuente: UN Comtrade

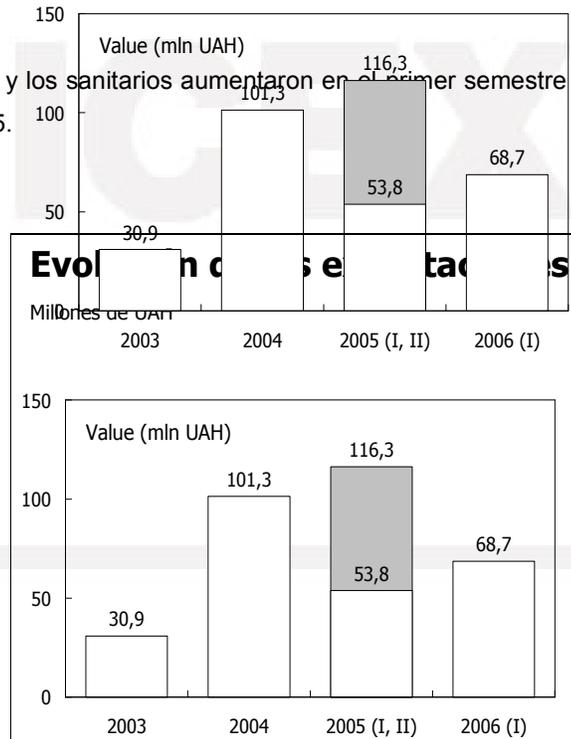
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Este salto en las exportaciones se ve representado en el siguiente diagrama de barras:



Elaboración propia a partir de datos de UN Comtrade

Las baldosas cerámicas y los sanitarios aumentaron en el primer semestre del año 2006 un 27,7% en comparación con el 2005.



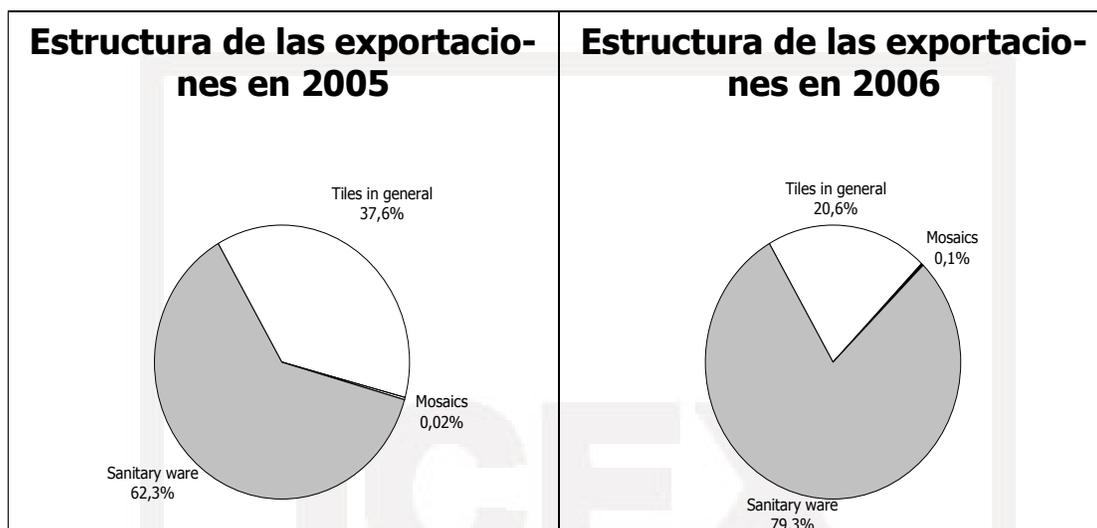
Fuente: Asociación Ucraniana de Cerámicos a partir de datos del Instituto de Consumo Ucraniano.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

En cuanto a la estructura de las exportaciones por tipo de producto, los más exportados son:

- Baldosas cerámicas
- Mosaicos, vidrios de colores.
- Sanitarios

En su mayoría es el producto sanitario el que más se exporta desde Ucrania. Su volumen de exportación creció un 27% de 2005 a 2006.



Fuente: Asociación Ucraniana de Cerámicos a partir de datos del Instituto de Consumo Ucraniano.

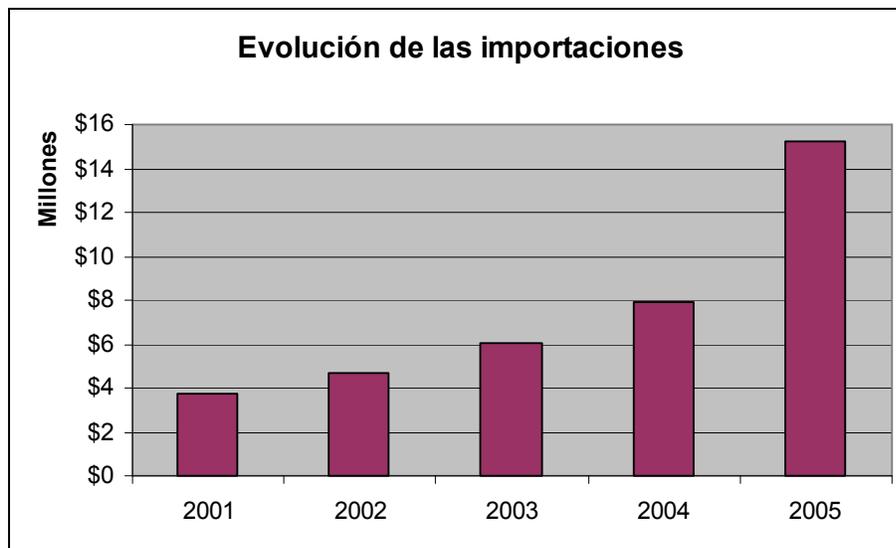
En cuanto al material de uso sanitario, concretamente la partida arancelaria 6910, comentar que en el período de 2004 a 2005 el valor de las importaciones de los mismos se duplicaron en Ucrania. Se observa en los siguientes datos:

Período	Valor
2005	\$15.210.033
2004	\$7.888.540
2003	\$6.015.220
2002	\$4.675.408
2001	\$3.727.894

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La evolución de las importaciones se muestra con mayor claridad en el siguiente diagrama de barras:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Un Comtrade.

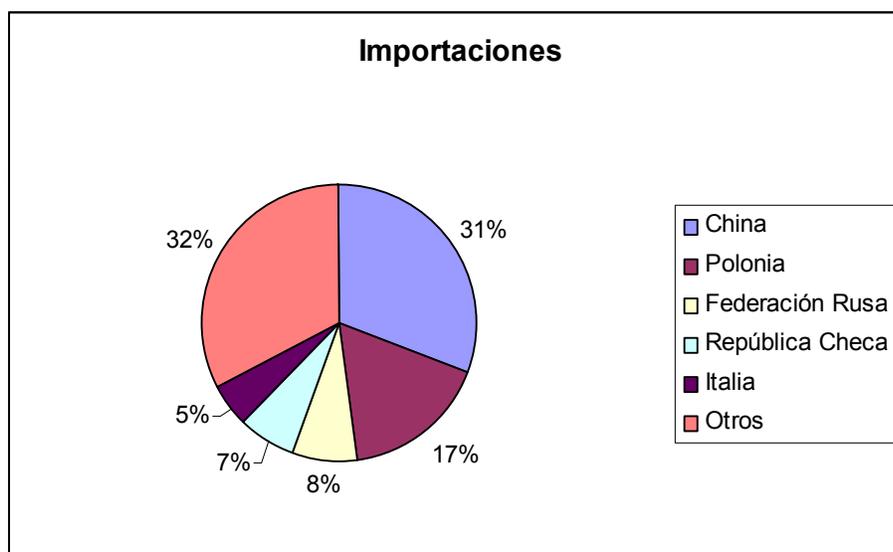
El país desde donde se importan los productos sanitarios en primer lugar es China, seguido de Polonia. Este hecho puede deberse a que los productos importados sean económicos y por ello se adapten mejor a los recursos de los consumidores ucranianos.

Países	Valor
China	\$11.633.748
Polonia	\$6.254.383
Federación Rusa	\$2.814.679
República Checa	\$2.548.009
Italia	\$1.886.559
Otros	\$12.379.717

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

China es quien se lleva la mayor parte de cuota de mercado en lo referente al valor de las importaciones. Como ya hemos mencionado con anterioridad, se debe a que las baldosas importadas son de mayores dimensiones y cubren parte de la demanda del mercado ucraniano y, además, copian modelos a otros países europeos.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN Comtrade

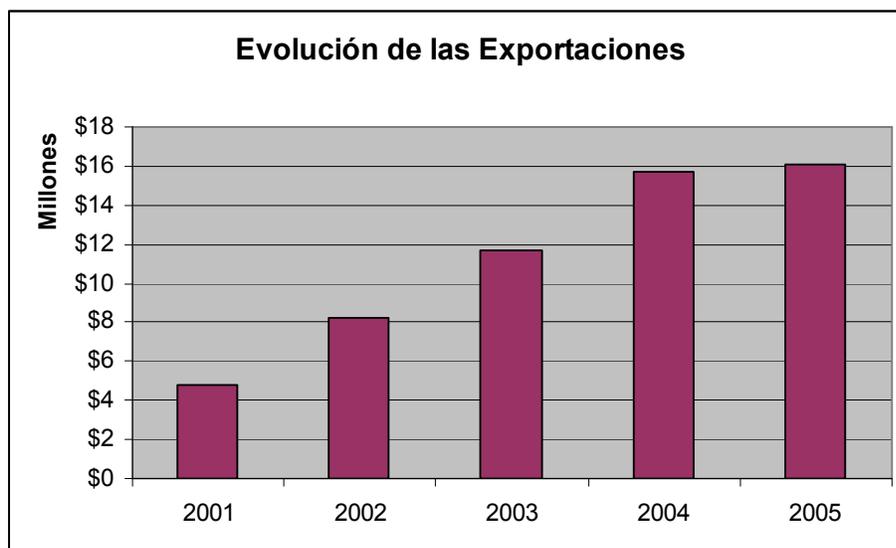
En cuanto al valor de las exportaciones, éstas crecieron considerablemente durante el período de 2001 a 2003, manteniéndose prácticamente constantes desde entonces.

Período	Valor
2005	\$16.087.860
2004	\$15.659.740
2003	\$11.646.310
2002	\$8.227.481
2001	\$4.772.285

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Su evolución se expresa en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UN Comtrade.

Los países a los que se exporta este tipo de productos son la Federación Rusa y las Repúblicas Ex soviéticas. Siendo apreciable la relación calidad- precio del mismo.

Países	Valor
Federación Rusa	\$40.037.130
Bielorrusia	\$4.442.357
Kazajstán	\$3.942.665
Rep. De Moldavia	\$2.654.484
Lituania	\$2.431.339
Otros	\$2.885.701

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La Federación Rusa supone el 70% del valor de las exportaciones ucranianas, siendo poco significativas comparativamente los datos de los demás países.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Un segmento relacionado con este sector es el correspondiente a la partida arancelaria 3207. Esta partida arancelaria hace referencia a los pigmentos y colores preparados para la industria de la cerámica y el vidrio.

En cuanto al valor de las importaciones, éstas crecieron considerablemente durante el período de 2002 a 2003. Durante los años siguientes se mantuvieron constantes hasta el 2005. Se espera que la demanda de estos productos aumente durante los próximos años debido a su correlación con la industria de la cerámica y ésta, a su vez, con el sector de la construcción.

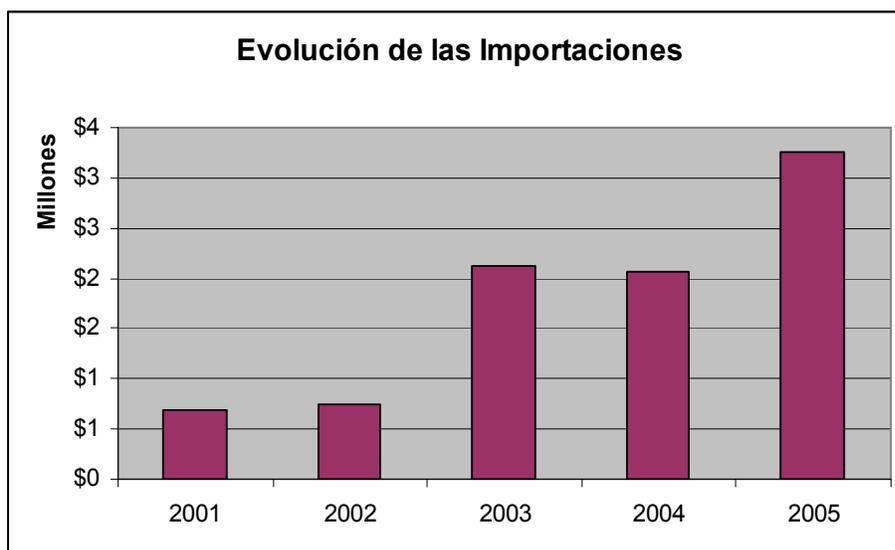
Los datos a los que nos referimos son los siguientes:

Período	Valor
2005	\$3.265.434
2004	\$2.061.670
2003	\$2.126.030
2002	\$749.689
2001	\$688.978

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La evolución del valor de las importaciones y su fluctuación se muestra con mayor claridad en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

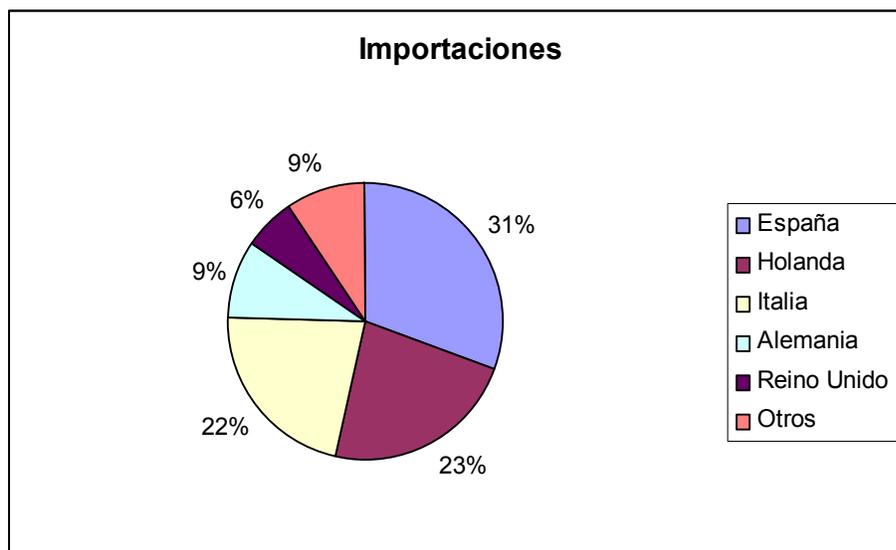
En cuanto a los países de donde proceden estas importaciones, es España el principal proveedor de Ucrania, seguido de cerca por Alemania e Italia.

Países	Valor
España	\$2.735.332
Holanda	\$2.009.057
Italia	\$1.950.861
Alemania	\$801.402
Reino Unido	\$556.473
Otros	\$838.676

Fuente: UN Comtrade

España comparte los beneficios de estas importaciones con Holanda e Italia, puesto que sus exportaciones a Ucrania son mayores pero su diferencia porcentual es únicamente de 8 puntos con respecto a Holanda. Sin embargo, los expertos consideran que el producto español es de muy buena calidad y su demanda se incrementará en los años próximos.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

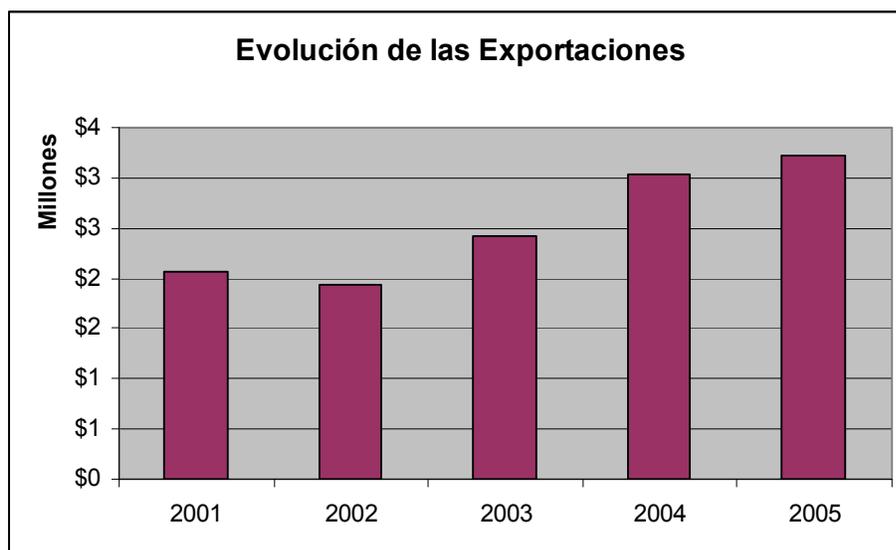
Las exportaciones de este producto se han mantenido prácticamente constantes durante el período de 2001 a 2005.

Período	Valor
2005	\$3.215.317
2004	\$3.029.280
2003	\$2.420.370
2002	\$1.932.377
2001	\$2.059.743

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

La constancia de estas exportaciones así como sus cambios no demasiado significativos se muestran en el siguiente diagrama de barras:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

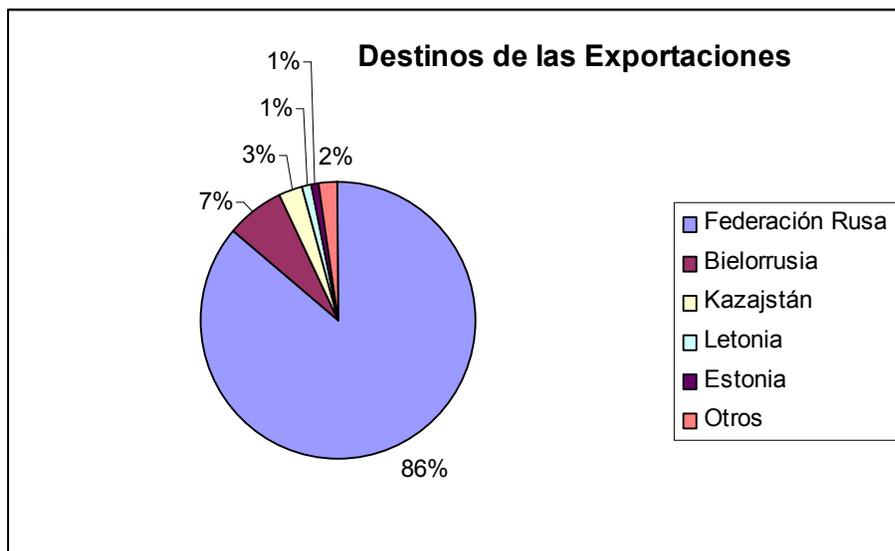
En cuanto a los países a los que Ucrania exporta su producción, son la Federación Rusa y las Repúblicas ex soviéticas los principales destinos de sus exportaciones. Siendo Rusia su destino principal por excelencia.

Países	Valor
Federación Rusa	\$10.901.301
Bielorrusia	\$889.096
Kazajstán	\$332.698
Letonia	\$143.099
Estonia	\$118.559
Otros	\$272.334

Fuente: UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Las exportaciones a Rusia suponen el 86% del total de las mismas siendo Bielorrusia, con un 7%, el segundo destino más significativo de entre los países mencionados.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

2.- MÁRMOL, GRANITO Y PIEDRA NATURAL

Desde hace unos años, el mármol ucraniano ha adoptado una posición fuerte en el mercado mundial. Gracias a los acuerdos de colaboración entre países como Italia, las canteras ucranianas están funcionando con buen rendimiento y ello provoca que, cada vez más, Ucrania se convierta en un país exportador de mármol en vez de un país importador.

Prueba de ello es la creación en el año 2003 de la “Asociación de Exportadores Ucranianos de Mármol” (<http://www.stones.com.ua/cms/index.php>). Esta Asociación se fundó con la ayuda del *Private Sector Development Project of the Department for International Development (DFID) of the United Kingdom*. Desde ella se ofrece apoyo a las empresas extranjeras que quieran encontrar un socio ucraniano para importar producto local.

Uno de los factores que influyen en que el sector del mármol en Ucrania no se desarrolle de acuerdo a su pleno potencial es la carencia de maquinaria específica para su tratamiento. Por ello, cada vez son más las empresas que acuden a organismos extranjeros para buscar inversores.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

El mármol se suele importar en forma de mármol ya pulido puesto que, como hemos comentado, el mármol en bruto es más difícil de transformar debido a la ausencia de herramientas y maquinaria específica. Cada vez son más demandadas las piezas de mármol como elemento decorativo, aunque muchas de ellas son de fabricación ucraniana.

La todavía escasa especialización de los vendedores finales conlleva a la utilización de un gran número de intermediarios. La mayor parte de las ventas se hace con mediante importadores y/o mayoristas, pocas veces directamente al vendedor final y prácticamente nada al consumidor final. El sistema de venta de mármol consiste en vender a importadores/ distribuidores y éstos se encargarán reaprovisionar a las tiendas especializadas. Es muy difícil el que un productor venda directamente a minoristas puesto que, en general, éstos últimos no están preparados para importar directamente y tampoco poseen la capacidad suficiente para almacenar varios tipos de mercancía. Sin embargo, la tendencia de evolución de estos minoristas es a aumentar su capacidad y variedad.

Los aranceles de entrada a Ucrania son muy elevados, entre un 5 y un 10%, por lo que limita bastante la entrada de producto extranjero al país. Por ello, los expertos consideran que muchas de las importaciones se introducen en el país de manera ilegal.

Los cambios acontecidos en la sociedad, gracias a su evolución, ha permitido la variedad de proyectos entre las diferentes empresas constructoras. Anteriormente, las empresas realizaban trabajos con mármol se repartían los clientes finales y estaban muy especializados. Ejemplo de ello son las construcciones bancarias o de alto nivel, entre otros.

La principal competencia del mármol proviene de los productos sustitutivos. Ucrania posee tanto canteras de mármol como de granito, y éste último es el que más se utiliza para construcciones exteriores y fachadas de edificios. En la página <http://eurasian.com/ukraine/granite/> se presentan las principales variedades de granito local.

A pesar de poseer canteras de granito de calidad, los cuales presentan mucha aceptación es las exportaciones, el granito chino se introduce en Ucrania con precios mucho más competitivos.

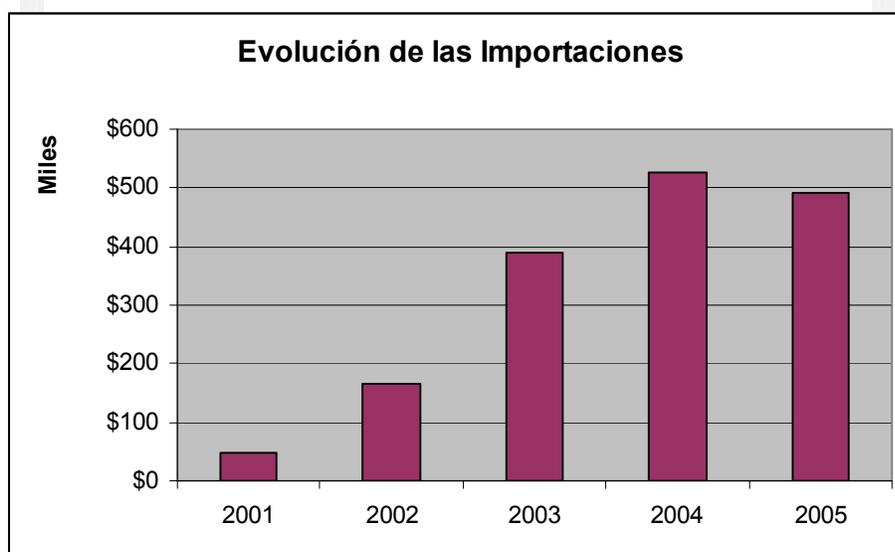
Al ser Ucrania un país fundamentalmente exportador de mármol, el valor comercial de las importaciones correspondientes a la partida arancelaria 2515 es apenas significativo. Su volumen ha sido fluctuante durante todo el período y los pronósticos indican que seguirán descendiendo.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Período	Valor
2005	\$492.675
2004	\$526.840
2003	\$389.680
2002	\$165.272
2001	\$47.486

Fuente: UN Comtrade

La fluctuación de las importaciones se muestra con mayor claridad en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

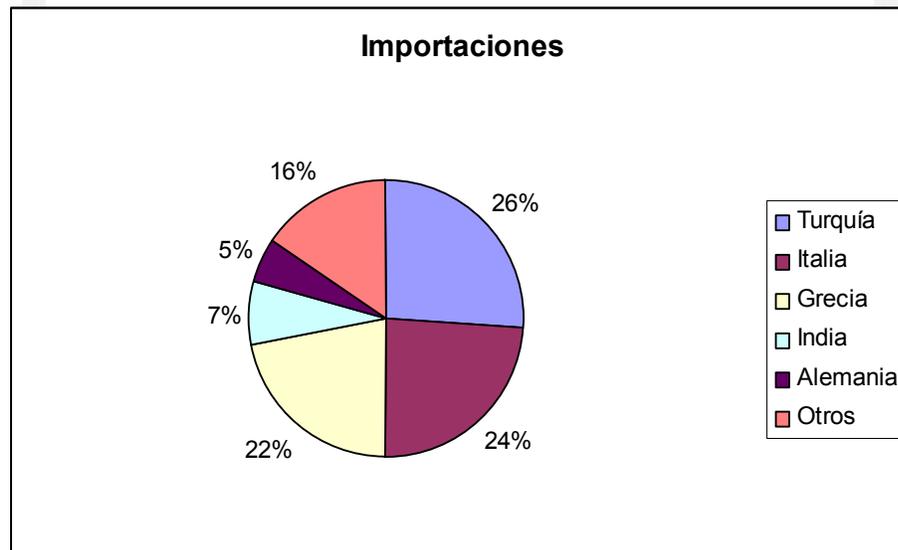
Los países desde los que se importa este material son fundamentalmente Turquía e Italia, estando la India cada vez más presente en las ferias del sector y presentando sus productos con una buena relación calidad- precio y gran variedad de tonalidades. La aceptación del producto italiano se debe a que Italia la imagen de marca de sus productos está muy extendida en todo el país.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Países	Valor
Turquía	\$428.382
Italia	\$383.276
Grecia	\$351.732
India	\$118.803
Alemania	\$85.955
Otros	\$253.805

Fuente: UN Comtrade

El reparto proporcional de la cuota de mercado de las importaciones se observa con mayor claridad en este gráfico, donde las importaciones de Turquía predominan sobre las demás seguidas muy de cerca por Italia y Grecia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

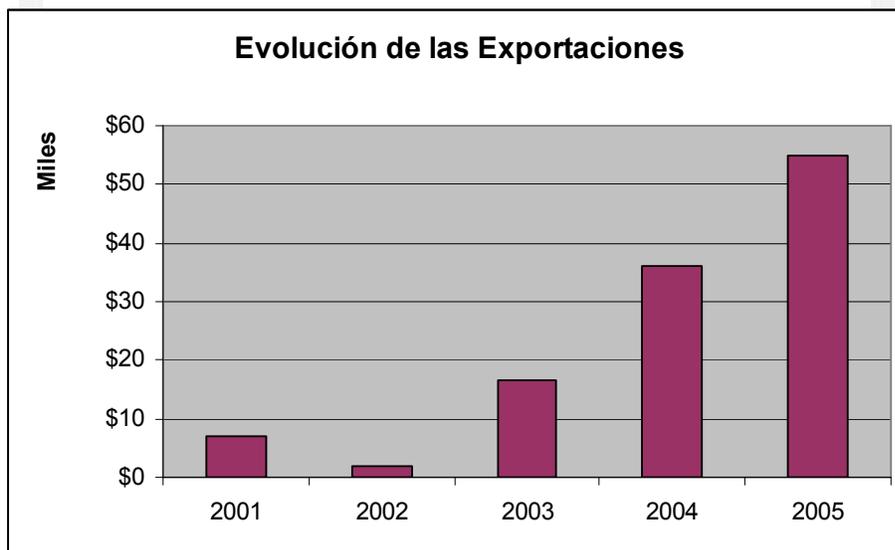
El valor de las exportaciones de mármol en bloque apenas es significativo en el mercado ucraniano ya que Ucrania exporta fundamentalmente baldosas de mármol. El valor comercial de las exportaciones de mármol no es muy elevado puesto que la producción ucraniana va dirigida, en primer lugar, al abastecimiento del mercado local.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Período	Valor
2005	\$54.794
2004	\$36.120
2003	\$16.580
2002	\$1.768
2001	\$7.070

Fuente: UN Comtrade

El valor comercial de las exportaciones aumenta cada año y, a pesar de que el proceso sea lento, la tendencia es apoyar la exportación de este material a través de acuerdos de colaboración con otros países de la Unión Europea. Así pues, la evolución de las exportaciones se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

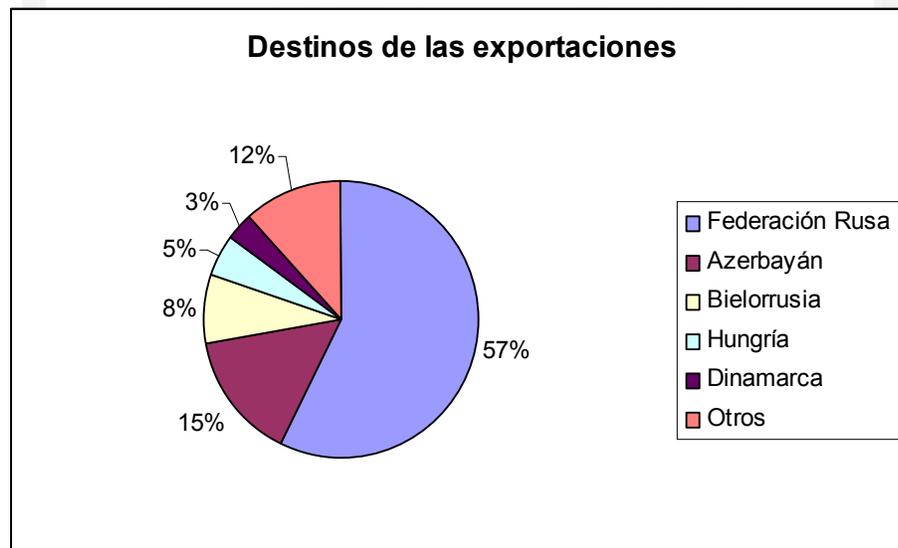
Los destinos de las exportaciones son fundamentalmente los países limítrofes. Destaca la aparición de Dinamarca entre los principales países importadores de mármol ucraniano, aunque la cifra no sea del todo significativa.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Países	Valor
Federación Rusa	\$66.367
Azerbaiyán	\$17.451
Bielorrusia	\$9.333
Hungría	\$5.621
Dinamarca	\$3.940
Otros	\$13.620

Fuente: UN Comtrade

Rusia es el principal importador de mármol ucraniano en bloque con una cuota de mercado del 59%. El siguiente porcentaje significativo es el de Azerbaiyán con un 15%. El resto de países apenas cuenta con participación en el mercado ucraniano.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade.

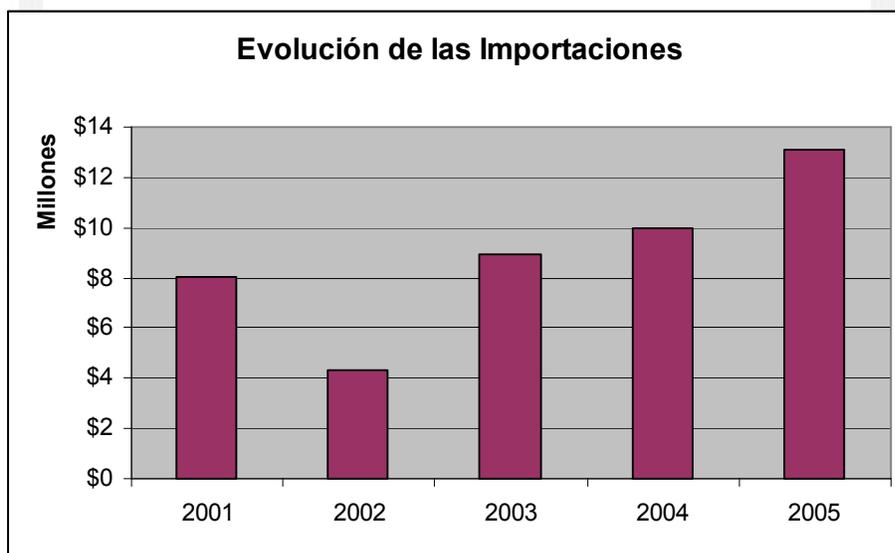
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Las importaciones de piedra de talla o de construcción trabajada correspondientes a la partida arancelaria 6802, han aumentado considerablemente durante todo el período debido a las circunstancias sociales que hemos comentado anteriormente. La evolución de una clase media con poder adquisitivo lleva a más consumidores ucranianos la idea de adquirir mármol para decorar sus villas o viviendas. Es bien conocido por todos el gusto de los extranjeros por la monumentalidad y la ornamentación tanto en sus viviendas como en centros de negocios y edificios públicos.

Período	Valor
2005	\$13.096.269
2004	\$9.998.000
2003	\$8.950.030
2002	\$4.349.874
2001	\$8.008.591

Fuente: UN Comtrade

El valor de las importaciones aumentó un 30% en el intervalo del 2004 al 2005. Debido a la evolución de las tendencias en el mercado ucraniano, se espera que las importaciones aumenten en los próximos años. Sin embargo, a largo plazo en Ucrania se espera que vayan disminuyendo y se adapte la oferta ucraniana a la demanda del mercado local.



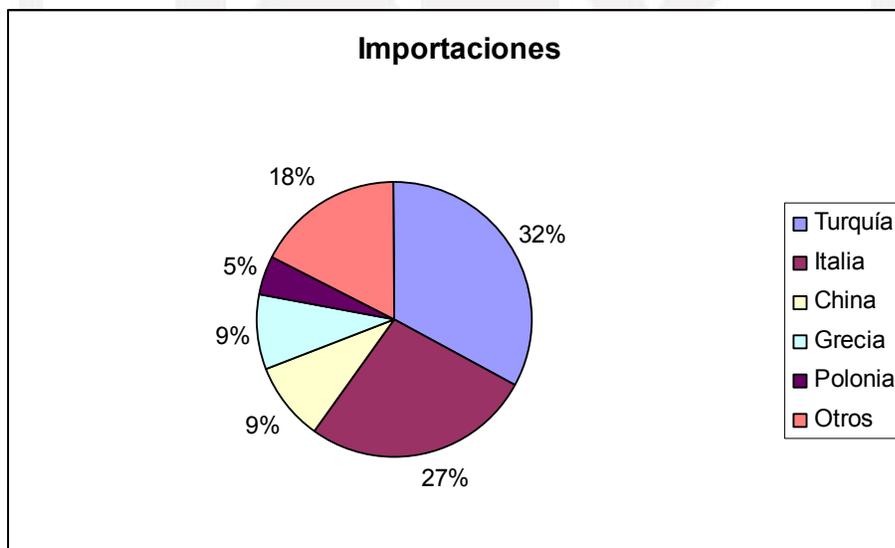
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

En cuanto a los países desde los que se importa este tipo de producto destacan Turquía, Italia y China. El mármol turco se empezó a introducir en el país hace algunos años y, debido a su bajo coste y calidad, posee mucha demanda en el mercado ucraniano. Italia, como hemos comentado anteriormente, tiene acuerdos de explotación de canteras con Ucrania y, a su vez, el producto italiano se comercializa bajo marcas ya conocidas por los consumidores ucranianos.

Países	Valor
Turquía	\$14.625.871
Italia	\$11.909.666
China	\$4.029.478
Grecia	\$3.956.641
Polonia	\$2.109.370
Otros	\$7.771.738

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Turquía es el primer destino de las importaciones ucranianas con un 32% de las mismas seguido de Italia con un 27%. Entre el apartado de "otros" podría incluirse a España, ya que los colores crema y Rojo Alicante son muy populares entre los expertos del sector.

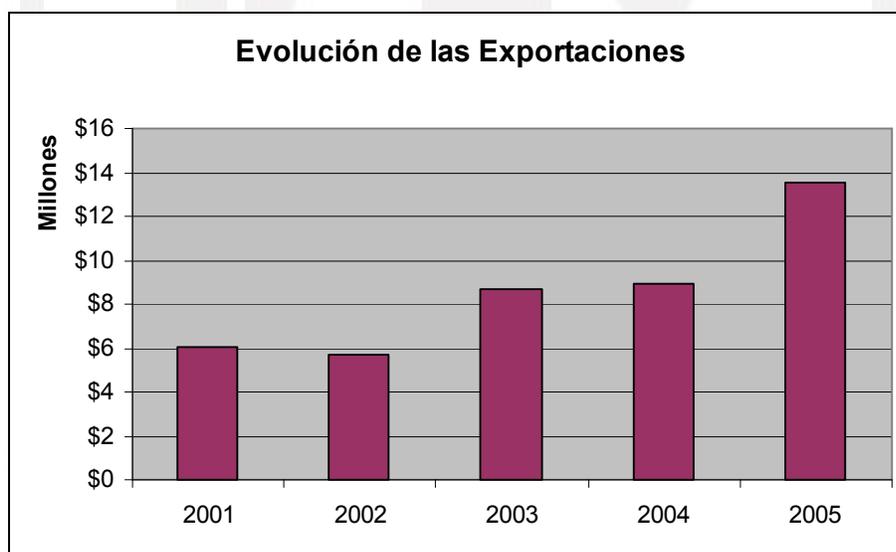
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

En cuanto al valor de las exportaciones, observamos que ha aumentado casi un 50% durante el intervalo de 2004 a 2005. Los proyectos de inversión en este sector y la colaboración con empresas extranjeras están dando buenos resultados.

Período	Valor
2005	\$13.495.371
2004	\$8.919.630
2003	\$8.693.000
2002	\$5.721.855
2001	\$6.084.872

Fuente: UN Comtrade

La evolución de las exportaciones se expresa con mayor claridad en el siguiente gráfico. Se observa que durante el intervalo de 2003 a 2004 las exportaciones se mantuvieron constantes y fue en el 2005 cuando las exportaciones ucranianas dieron el salto definitivo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

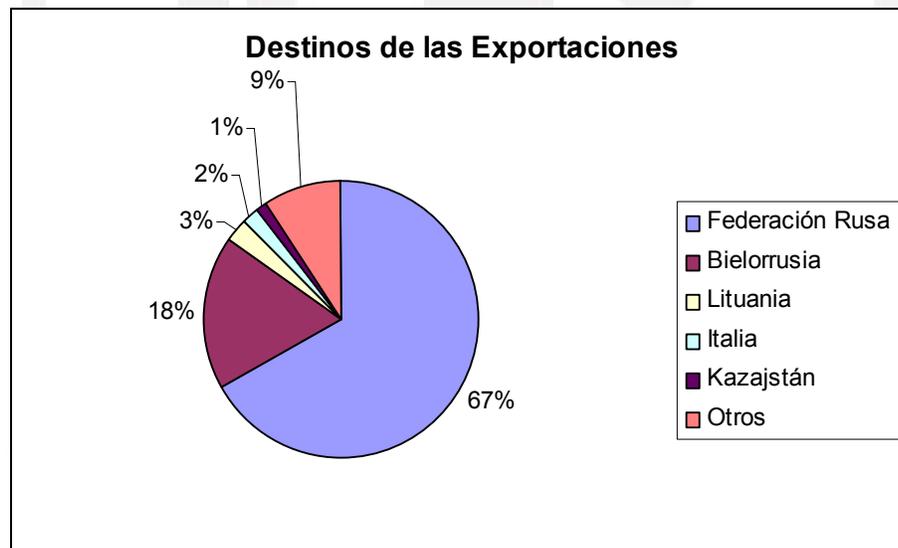
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Los países fronterizos son el principal destino de las exportaciones ucranianas seguido de Italia.

Partner Title	Trade Value
Federación Rusa	\$28.646.412
Bielorrusia	\$7.733.680
Lituania	\$1.223.910
Italia	\$804.332
Kazajstán	\$630.383
Otros	\$3.876.011

Fuente: UN Comtrade

En el siguiente gráfico se muestra con claridad quién es el principal importador de este producto en Ucrania, Rusia, con un 67% de cuota de mercado. Le sigue Bielorrusia con un 18%. Las exportaciones a Italia suponen únicamente el 2% del total.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

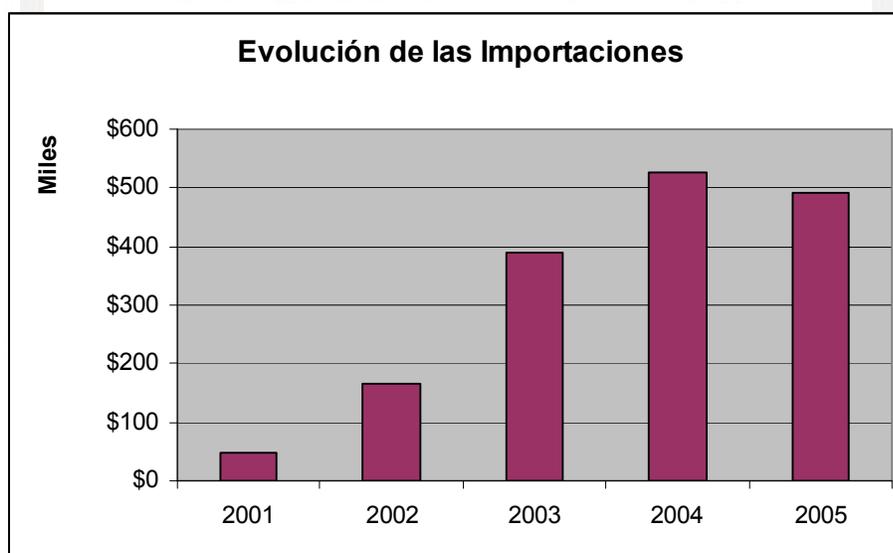
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

En cuanto a la partida arancelaria 2515, mármol, travertinos, "eucassines" y demás piedras caliza, destaca la producción ucraniana como principal fuente de recursos del país. En general, tanto los movimientos de importación como los de exportación son bastante escasos, siendo bajo el valor de las exportaciones.

Período	Valor
2005	\$492.675
2004	\$526.840
2003	\$389.680
2002	\$165.272
2001	\$47.486

Fuente: UN Comtrade

El valor de las importaciones fue mayor en el año 2004, puesto que anteriormente apenas se importaba, descendiendo ligeramente en el 2005. Los pronósticos indican que el valor de las importaciones de los próximos años se mantendrá constante, a pesar de que la tendencia a largo plazo sea de autoabastecerse con la producción local.



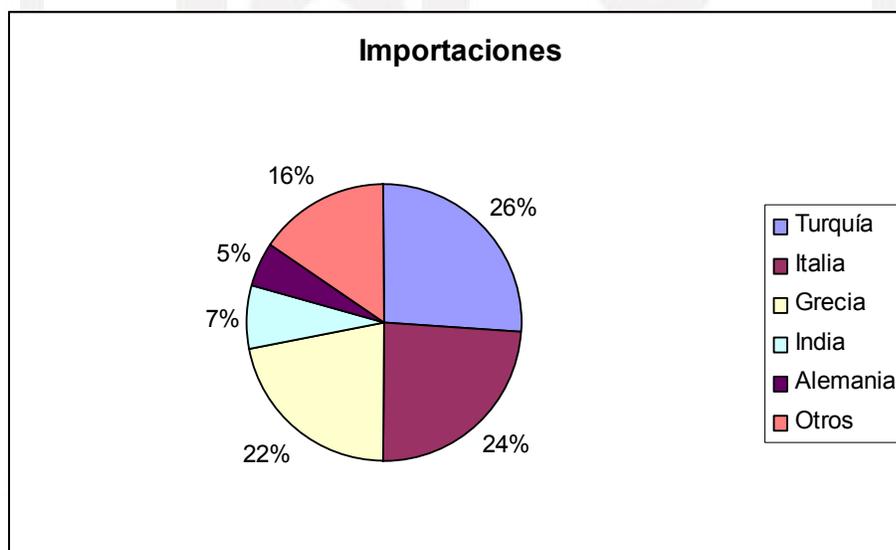
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

El valor de las importaciones de Turquía es el más significativo seguido de Italia y Grecia. La proximidad de estos países y la rapidez de entrega de la mercancía facilita el transporte de los productos a Ucrania. La representación de la India en las importaciones y su presencia en las ferias del sector nos demuestra su potencialidad como país emergente en cuanto a relaciones comerciales con Ucrania se refiere.

Países	Valor
Turquía	\$428.382
Italia	\$383.276
Grecia	\$351.732
India	\$118.803
Alemania	\$85.955
Otros	\$253.805

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Turquía, Italia y Grecia presentan cuotas de mercado en Ucrania aproximadas con un 26%, 24% y 22% respectivamente. India y Alemania también se ven representados en este gráfico aunque con un porcentaje de participación menor.

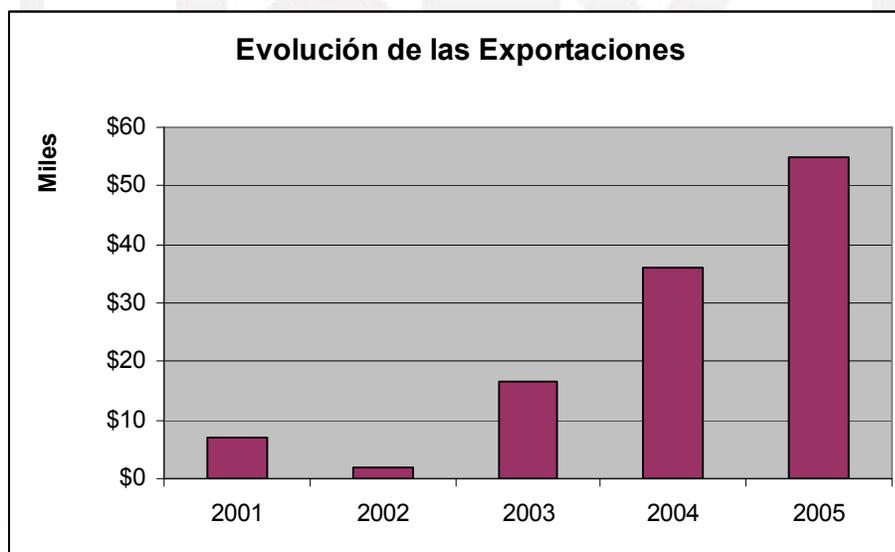
EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

El valor de las exportaciones de este producto es apenas significativo en el mercado ucraniano. Tan sólo en el último intervalo crecieron levemente, sin ser muy significativas al final del período.

Período	Valor
2005	\$54.794
2004	\$36.120
2003	\$16.580
2002	\$1.768
2001	\$7.070

Fuente: UN Comtrade

La evolución del valor de las exportaciones ha sido muy significativa durante el período 2001 a 2005, aunque aún a bajos niveles. Lo comprobamos con el siguiente gráfico.



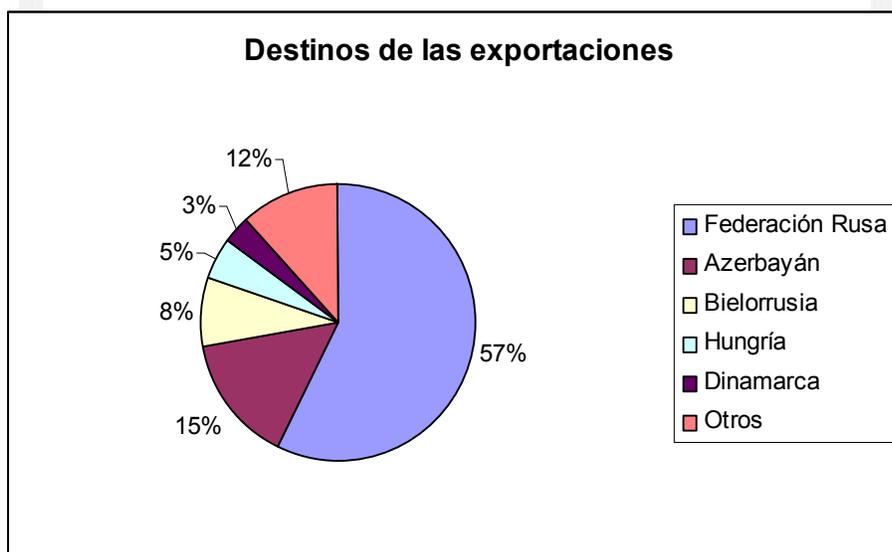
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Las principales exportaciones se destinan a la Federación Rusia y Azerbaiyán. No obstante, mencionar de nuevo que el valor de las mismas es muy escaso en comparación con otros productos relacionados con el sector del mármol.

Países	Valor
Federación Rusa	\$66.367
Azerbaiyán	\$17.451
Bielorrusia	\$9.333
Hungría	\$5.621
Dinamarca	\$3.940
Otros	\$13.620

Fuente: UN Comtrade



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade

Rusia, con una cuota de mercado del 57%, se constituye como principal destino de las exportaciones ucranianas seguido de Azerbaiyán con un 15%. El porcentaje de participación de los demás países mencionados es poco significativo.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

3.- ARANCELES

Código	Descripción del Producto	Tarifa
25	Sal, azufre, piedra natural, materiales de yeso, cemento y cal.	
2515	Mármol, travertino, piedra natural, minerales calcáreos, alabastro, entre otros.	
	Mármol y travertino	
2515.11	Crudo o <i>roughly trimmed</i>	2%
2515.12	Corte simple, con sierra u otros, en bloques o losas rectangulares y cuadradas.	
2515.12.20	De grosor que no exceda los 4cm	2%
2515.12.50	De grosor que exceda los 4 cm pero que no supere los 25cm	2%
2515.12.90	Otros	2%
2515.20	<i>Ecaussine</i> y otros minerales calcáreos y de piedra natural; alabastro	2%
32	Extractos de colorantes o tañidos, tañidos y sus derivados, tintes, pigmentos y otro material colorante, pinturas y barnices, masilla.	
3207	Pigmentos preparados, colores preparados, esmaltes y glaseados, brillos y similares utilizados en la cerámica, esmaltes para la industria del vidrio, cristal, en polvo, gránulos o copos.	
3207.10	Pigmentos preparados, colores preparados y similares.	2%
3207.20	Esmaltes vidriales y vidrios, engobes y preparaciones	

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

	similares.	
3207.20.10	Engobes	2%
3207.20.90	Otros	5%
3207.30	Brillos líquidos y preparaciones similares.	5%
3207.40	Vidrio y derivados, en polvo, gránulos o copos.	
3207.40.10	Vidrio en su variedad de esmaltado.	5%
3207.40.20	Vidrio en forma de copos de 0.1mm o más pero no excediendo los 3.5mm Y con un grosor de 2 micrómetros o más pero no excediendo los 5 micrómetros.	5%
3207.40.30	Vidrio en polvo o gránulos que contenga un porcentaje de 99% o más de dióxido de silicio.	5%
3207.40.80	Otros	5%
69	Productos cerámicos	
6907	Cerámicos sin esmaltar, pavimentos, baldosas para suelos, mosaicos cerámicos y similares.	
6907.10	Azulejos, baldosas y artículos similares, rectangulares o no, máximo 7cm de largo	5%
6907.90	Otros	
6907.90.10	Azulejos dobles tipo "Spaltplatten"	7%
	Otros:	
6907.90.91	Gres	7%
6907.90.93	Losas de barro y cerámica fina	7%
6907.90.99	Otros	7%
69	Productos cerámicos	
6908	Baldosas cerámicas de vidrio y pavimentos, azulejos	

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

	de suelos y paredes, mosaicos y otros, con soporte o no.	
6908.10	Azulejos y artículos similares, rectangulares o no, menores de 7cm de largo	
6908.10.10	Alfarería común	10%
6908.10.90	Otros	10%
6908.90	Otros:	
	De alfarería común	
6908.90.11	Azulejos dobles tipo "Spalplatten".	10%
	Azulejos dobles con un grosor máximo de:	
6908.90.21	No exceda los 15mm	10%
6908.90.29	Exceda los 15mm	10%
	Otros:	
6908.90.31	Azulejos dobles de tipo "Spalplatten".	10%
	Otros:	
6908.90.91	Gres	10%
6908.90.93	Alfarería común y fina	10%
6908.90.99	Otros	10%
69	Productos cerámicos	
6910	Lavabos cerámicos, lavaderos, pedestales, bañeras, cisternas, urinarios y similares	
6910.10	De porcelana china	10%
6910.90	Otros	10%
68	Artículos de piedra, cementos, yeso, amianto, mica o similares.	
6802	Piedra para la construcción y artículos derivados, mosaicos y similares de piedra natural, con soporte o no,	

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

	gránulos artificialmente coloreados, en polvo, de piedra natural (incluyendo pizarra).	
6802.10	Azulejos y artículos similares, rectangulares o no, menores de 7cm, con gránulos coloreados artificiales y en polvo.	5%
	Otros tipos de piedra natural para la construcción y derivados, de corte simple o de sierra, con superficie plana o uniforme:	
6802.21	Mármol, travertino y alabastro	5%
6802.22	Otra roca calcárea	5%
6802.23	Granito	5%
6802.29	Otra piedra	5%
	Otros:	
6802.91	Mármol, travertino y alabastro	
6802.91.90	Otros	5%
6802.92	Otra roca calcárea	
6802.92.10	Pulida, decorada y trabajada pero no tallada	5%
6802.90.90	Otros	5%
6802.93	Granito:	
6802.93.10	Pulido, decorado y trabajado pero no tallado, con un peso neto de 10kg o más.	10%
6802.93.90	Otros	10%
6802.99	Otras rocas:	
6802.99.10	Pulidas, decoradas y trabajadas pero no talladas, con un peso neto de 10kg o más.	10%
6802.99.90	Otros	10%

IX. FERIAS DEL SECTOR

Las ferias más importantes en Ucrania del sector de los materiales de construcción son **Kiev Build** y **Building & Architecture**, de frecuencia anual. Normalmente se celebran entre los meses de febrero y marzo. En ellas tienen cabida gran número de expositores y visitantes cuyo número es, comparativamente, bastante superior al de otras ferias de Ucrania. Esto se debe a su importancia, ya que son ferias de grandes dimensiones a la que participan un gran número de empresas tanto ucranianas como extranjeras. Se representan distintos sectores tales como el sector de los materiales de construcción, herramientas, arquitectura, diseño, maquinaria y servicios, entre otros.

La *XI Exposición Internacional del Sector de la Construcción* se celebró del 21 al 24 de Febrero de 2007 en la "International Exhibition Center". Contó con una gran afluencia de público y con una presencia de empresas y expositores importante, representativa de las nuevas tendencias y oportunidades de negocio para el sector de la construcción en Ucrania.

El recinto ferial es de grandes dimensiones y contiene tres pabellones:

- Pabellón 1: Materiales de construcción, interiores, sanitarios, ventilación, casa rural, paisajismo y jardín, puertas y ventanas, cerámica, diseño y arquitectura.
- Pabellón 2: Tecnología para el procesamiento de la piedra natural y sistemas de seguridad.
- Pabellón 3: Plastex. Tuberías y otros elementos e instalaciones de goma, polietileno y PVC.

Dirección de la feria: International Exhibition Center
Brovarsky Av, 15
02089 Kiev, Ukraine
Tel.: +380 44 246 7358, 224 8007
Fax: +380 44 246 7388
URL: tech-expo.com.ua
E-mail: iec@iec-expo.com.ua

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

➤ Público asistente.

En la Feria de la Construcción de 2007 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.

La feria contó con la participación de unas 528 empresas, de las cuales el 54% eran ucranianas, 15% italianas, 10% alemanas y un 7% rusas. El otro 15% se repartía entre empresas de otros 10 países.

La feria contaba con la participación agrupada de Alemania y Austria. Los expositores alemanes estaban concentrados en las mismas áreas y llamaban la atención. Éstos recurrieron a banderas colgadas del techo a gran altura en los pasillos y perfiles. Los stands estaban fabricados con estructuras muy sólidas, buena apariencia y aspecto moderno, a los que añadieron carteles transparentes con los nombres de las empresas y los colores de la bandera alemana.

El conjunto de stands alemanes ofrecían una imagen de calidad y de buena organización. Además, la participación alemana estaba apoyada por un stand del Ministerio de Economía y Trabajo de Alemania. Por otra parte la participación de empresas alemanas era elevada, unas 62, por lo que su presencia era notable. Esto no ocurría en el caso de los stands italianos que, pese a contar con unos 70 expositores, pasaban desapercibidos como país al no recurrir a ningún tipo de promoción. En el caso de Austria, diez empresas participaron de manera agrupada, recurriendo a moqueta ferial de color rojo, y a stands con la bandera austriaca en sus paredes. Las empresas austriacas estaban localizadas en un mismo bloque, pero sus stands eran corrientes, y no lograban la imagen de calidad y robustez que conseguían los alemanes.

Cabe mencionar que no estaba presente ninguna empresa española del sector cerámico, muy demandado en el país. La cercanía en las fechas de celebración de la feria CEVISAMA (en Valencia) pueden ser uno de los principales motivos de la ausencia de empresas del sector cerámico. No obstante, hubo dos stands de empresas españolas del sector turístico.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

➤ Críticas.

Feria general y poco especializada sobre materiales de construcción. El tamaño de la misma era bastante reducido si tenemos en cuenta el gran número de productos expuestos. La separación física de las secciones no era apreciable y la amplitud y la profundidad de la oferta era muy reducida. El 40% de los stands ofrecían producto terminado específico.

Sin embargo, sería interesante para las empresas españolas participar en próximas ediciones de esta feria para estudiar la oferta y la demanda de las empresas locales.

El *IV Festival Internacional de Arquitectura y Construcción* se celebró en Kiev durante los días 27 y 31 de marzo de 2007. En ella se dieron cita expositores y visitantes internacionales buscando nuevas oportunidades de negocio y estudiando las tendencias de los distintos productos del sector en el mercado ucraniano.

El recinto ferial posee dos pabellones interiores y uno exterior que contienen los siguientes expositores:

- Pabellón 1: Materiales de construcción
- Pabellón 2: Arquitectura y material de baño
- Exposición exterior: maquinaria de elevación (grúas) así como maquinaria para la construcción y demás artículos relacionados (taladradoras y herramientas, entre otros).

Dirección de la feria: Kiev Expo Plaza Exhibition Center

2d Salyutna St.

Kiev, Ucrania. 04111

Tel: +38 044 461 95 85

Fax: +38 044 461 99 21

expo@expoplaza.kiev.ua

www.expoplaza.kiev.ua

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

➤ Público asistente.

En la Feria de materiales de construcción de 2007 hubo una gran afluencia de público. Se pueden realizar las siguientes distinciones entre el público asistente:

- Empresas del sector, nacionales e internacionales, interesadas en entablar relaciones comerciales con las empresas expositoras. Muchas de las empresas expositoras se dedican a distribuir e importar diferentes tipos de producto y es por ello por lo que otras empresas extranjeras acuden a entablar negociaciones.
- Ciudadanos interesados en comprar artículos en la feria, más baratos y con mayor cantidad de oferta visible. En concreto, los productos que tuvieron más aceptación fueron las duchas de hidromasaje y jacuzzi. Se presentó maquinaria de rayos UVA y fueron bastantes los visitantes que se acercaron a probarla.
- Investigadores y analistas de mercado, entre ellos representantes de otras oficinas comerciales. Algunas de las empresas participantes ofrecieron conferencias sobre oportunidades de negocio en el sector de la maquinaria y los materiales de construcción.

➤ Empresas participantes

En la feria se dieron cita empresas tanto nacionales como internacionales. Ucrania ocupó un gran número de espacio de expositores seguido de Italia y Alemania.

Las empresas ucranianas asistentes fueron principalmente importadoras y distribuidoras de materiales de construcción que presentaban los diferentes productos de las marcas a las que representan. La Asociación de Productores, Importadores y Exportadores de cerámicos tuvo su propio stand así como otras revistas de interiorismo de gran tirada en Ucrania. Cabe mencionar que los representantes de estas revistas había visitado la feria de los materiales de construcción en Valencia (CEVISAMA) y en el interior de las mismas estaban redactados artículos referentes al producto español. Cabe mencionar que las empresas ucranianas presentaron una gran variedad de productos de madera, tales como viviendas, mobiliario y escaleras.

Italia presentó sus productos cerámicos fundamentalmente y su mobiliario de baño. El producto italiano está mejor considerado en Ucrania que el producto español, quizá debido a su gran inversión en publicidad y promoción. Es más, los expositores italianos son mucho más vistosos y destacan mucho más que el resto de stands.

El producto alemán fue fundamentalmente maquinaria de elevación y especializada en la construcción. El producto expuesto causó gran expectación debido a la espectacularidad de la exposición. Se dieron cita empresas de grúas de gran altura y excavadoras que fueron la gran atracción de la feria.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Rusia, Austria, Finlandia y Turquía fueron los siguientes países con mayor número de expositores. Destaca el producto ruso y el turco por sus precios económicos y el austriaco y finés por su tecnología en maquinaria y baños.

España contó con tres stands. Los expositores españoles fueron de material de recubrimiento, material aislante y maquinaria de elevación. Cabe mencionar que dos de estos expositores tuvieron gran afluencia de público porque uno de ellos contó con un stand dinámico y de grandes dimensiones y el otro presentó al público una gran grúa.

➤ Críticas

Es la feria más representativa de los materiales de construcción en Ucrania. Se dan cita las principales empresas del sector tanto a nivel producción como distribución. El pabellón de los proyectistas y diseñadores de interior ayuda mucho a dar una idea de cómo podría incorporarse cada tipo de producto en diferentes lugares tales como viviendas, hoteles, restaurantes o exteriores.

Mucho más organizada que *Kiev Build*, se diferencian claramente las diferentes áreas y las empresas invierten mucho más en el diseño de sus stands. Sensación mucho más ordenada. Podría ser debido a que la feria antes mencionada es mucho más generalista, sector de la construcción, y es por ello que tienen cabida las empresas que no cuenta con una feria específica para su segmento.

La elección de las fechas para la celebración de la feria acompaña, puesto que no coincide con ninguna feria internacional del sector, y son muchos los empresarios internacionales que se dan cita en Kiev durante estos días.

X. REVISTAS ESPECIALIZADAS

<p>A.C.C</p> <p>Dovzhenka Str., 14, office 4 Kyiv, Ukraine, 03057</p> <p>Para correspondencia: P.O.Box 194, Kyiv-57, Ukraine, 03057</p> <p>Tel/Fax: 38 044 241 94 87 e-mail: info@acc.com.ua www.acc.com.ua</p>	<p>ARKHIDEA</p> <p>Shota Rustaveli Str., 16 Kyiv, Ukraine, 01023</p> <p>Tel: 38 044 205 40 81, 205 40 70 Fax: 38 044 205 40 99 e-mail: archidea@karavan.ua</p>
<p>ARCHITECTURE & PRESTIGE</p> <p>Turgenievskaya Str., 16, office 57 Kyiv, Ukraine, 01054</p> <p>Tel: 38 044 294 40 85 Tel/Fax: 38 044 531 30 36 e-mail: info@archiprestig.com.ua www.archiprestig.com.ua</p>	<p>BAU BUSINESS (Editorial)</p> <p>Geroiv Stalingrada Av., 27-A, of. 120 Kyiv, Ukraine, 04210</p> <p>Tel/Fax: 38 044 413 53 53 e-mail: baub@kiev ldc.net, baub@ipnet.kiev.ua</p>
<p>BUDIVELNI MATERIALY TA POSLUGI (Materiales y Servicios de Construcción)</p> <p>P.O.Box 99 Pushkinska Str., 9 Kyiv, Ukraine, 01034</p> <p>Tel: 38 044 531 91 31 32, 531 91 33 e-mail: stroyka@stroyka.com.ua www.stroyka.com.ua</p>	<p>BUDIVELNI MATERIALY TA VYROBY (Materiales y Artículos de Construcción)</p> <p>Kostiantynivska Str., 68, office 316 Kyiv, Ukraine, 04080</p> <p>Tel: 38 044 417 62 96, 417 86 13, 417 07 15 Fax: 38 044 417 84 46</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

<p style="text-align: center;">BUDIVELNYI RYNOK</p> <p style="text-align: center;">P.O. Box 52 Kyiv-183, Ukraine, 02183 Tel: 38 044 468 59 88, 468 71 47 e-mail: build@ukr.net</p>	<p style="text-align: center;">BUDMAISTER</p> <p style="text-align: center;">Shpaka Str., 2. office 98 Kyiv, Ukraine, 03113 Para correspondencia P.O. Box 60, Kyiv-113, Ukraine, 03113 Tel: 38 044, 241 93 72, 441 21 75 Fax: 38 044 241 88 98 e-mail: budmaster@cki.ipri.kiev.ua, budmaster@t.kiev.ua www.stroyzona.com</p>
<p style="text-align: center;">BUDUYEMO INAKSHE</p> <p style="text-align: center;">Shota Rustaveli Str., 7 Lviv, Ukraine, 79005 Tel: 38 0322 76 26 18, 78 11 86 Tel/Fax: 38 0322 78 11 73 e-mail: bi@ipm.lviv.ua</p>	<p style="text-align: center;">DIVAN (Editorial A.C.C)</p> <p style="text-align: center;">Vorovskogo Str, 4, office 104 Kyiv, Ukraine, 04053 Tel/Fax: 38 044 212 11 10, 212 11 44 e-mail: divan@stackman.com.ua, divan@macbox.ru</p>
<p style="text-align: center;">DOM I INTERIER (Editorial Souyz-Press)</p> <p style="text-align: center;">Zhukovskogo Str., 42, office 4, 5 Odesa, Ukraine, 65045 Tel/Fax: 38 042 728 65 86, 715 03 71 e-mail: parubsky@te.net.ua</p>	<p style="text-align: center;">DOMUS DESIGN (Editorial CPL GROUP)</p> <p style="text-align: center;">Dymytrava Str., 5, edif. 10-A Kyiv, Ukraine, 03150 Tel: 38 044 461 90 80 Fax: 38 044 227 36 40 e-mail: domus@cpl.com.ua</p>
<p style="text-align: center;">FASADE & INTERIER</p> <p style="text-align: center;">Saksaganskogo Str., 58, office 6 Kyiv, Ukraine, 01033 Olzhycha Str., 4, office 51 Kyiv, Ukraine, 04086 Tel/Fax: 38 044 244 42 57, 244 42 95, 467 30 11 Fax: 38 044 440 98 96, 440 82 15, 467 30 11 e-mail: domn@drinks.com.ua www.fasad.net</p>	<p style="text-align: center;">KVARTYRA (Editorial Soyuz-Press)</p> <p style="text-align: center;">Zhukovskogo Str., 42, office 4, 5 Odesa, Ukraine, 65045 Tel/Fax: 38 042 728 65 86, 715 03 71 e-mail: soyuz-press@te.net.ua</p>
<p style="text-align: center;">M + T</p>	<p style="text-align: center;">NOVOSELU KYIVA</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

<p>(Montaje y Tecnologías) (Editorial CPL GROUP) Dymytrova Str., 5, edif. 10-A Kyiv, Ukraine, 03150 Para correspondencia: P.O.Box 229, Kyiv-23, Ukraine, 01023 Tel: 38 044 227 13 09, 461 90 80 Fax: 38 044 227 36 40 e-mail: mt@cpl.com.ua</p>	<p>P.O.Box 687, Kyiv-65 Kyiv, Ukraine, 03065 Tel: 38 044 237 24 34 Tel/Fax: 38 044 546 55 27 e-mail: shagx@ukr.net</p>
<p>OSOBNIAK 40-Richia Zhovtnia Av., 50 Kyiv, Ukraine, 03039 Tel: 38 044 263 02 87 Tel/Fax: 38 044 264 28 03, 264 76 88 e-mail: osobnyak@ukrnet.net</p>	<p>PARTNER STROITELIA Chervonotkatska Str., 42 Kyiv, Ukraine, 02094 Tel/Fax: 38 044 558 88 33, 573 50 35 e-mail: rektime@alex-ua.com www.rektime.net</p>
<p>SALON Pymonenka Str., 14, edif. 6-A. of. 29 Kyiv, Ukraine, 04050 Tel./Fax: 38 044 537 40 10, 537 40 15 e-mail: salon@uph.com.ua, uph@i.kiev.ua</p>	<p>STROISIA Chervonykh Kozakiv Av., 23 Kyiv, Ukraine, 04073 Para correspondencia: P.O.Box 124, Kyiv-73, Ukraine, 04073 Tel./Fax: 38 044 239 09 66 e-mail: info@strojsya.kiev.ua</p>
<p>STYLE Golosiivska Str., 7, 3-rd floor, of. 231 Kyiv, Ukraine, 03039 Tel/Fax: 38 044 251 46 86, 251 46 87 style@linecom.kiev.ua www.m-style.com.ua</p>	<p>VASH DIM Triokhsviatyetska Str., 3 Kyiv, Ukraine, 01001 Tel/Fax: 38 044 228 00 01 e-mail: reklama@vdd.com.ua www.vdd.com.ua</p>

XI. FUENTES CONSULTADAS

- Entrevistas realizadas:

Andrey Lemekh, Director de URSA Grupo Uralita en Ucrania

Nataliya Gubar, Vicepresidenta de La Asociación Ucraniana de Cerámica

Daniel Dellacha, Director de la empresa Ailand WTL

- Ferias visitadas:

Glass Ceram Tech and Stone Processing, del 24 al 27 de Octubre

Kiev Build, del 21 al 24 de Febrero de 2007

Building & Architecture, del 27 al 31 de Marzo de 2007

- Enlaces de interés:

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

Businnes 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/>

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

Asociación de Fabricantes de Mármol en Ucrania: <http://www.stones.com.ua>

Portal del Ministerio de Construcción: <http://www.kmu.gov.ua>

Portal de la Construcción en Ucrania: <http://www.constructionukraine.com>

- Bibliografía

Revista semanal ucraniana “*Bizhnes*”, <http://www.business.ua>

Revista de la Cámara de Comercio Americana “*Commerce*”

Revista ucraniana “*What’s on*”

Periódico diario de noticias en Ucrania “*Ukrainian News*”

XII. ANEXOS

ANEXO 1: COSTES DE ESTABLECIMIENTO

COSTES SOCIETARIOS

CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL	
Concepto	Costes típicos
Registro de sociedades (incluye gastos notariales)	95 €
Alta de la actividad	26.92 – 53.08 UAH
Servicio de traducción jurada (si se precisa)	75 € / 250 palabras (55 si no es jurada)
Servicio de asesoramiento jurídico	Depende de consultora
Retención de aportaciones	Un 30-50 % del nominal de las acciones debe ser aportado a la cuenta temporal de la sociedad antes de la creación
Otros (especificar)	Los "pagos no oficiales" pueden ser más altos que los oficiales
Concepto	Tiempo estimado de los procesos de constitución de una filial
Registro de sociedades	11 días
Alta de la actividad	10 días
Total de los procesos	30 (desde el registro hay que esperar 20 días para el alta de la actividad). Puede variar por regiones

CONSTITUCIÓN DE UNA SUCURSAL

No se pueden constituir sucursales bajo la ley ucraniana. Solamente bancos, instituciones y aseguradoras pueden hacerlo y no existe legislación específica para ello.

CONSTITUCIÓN DE UNA OFICINA DE REPRESENTACIÓN	
Concepto	Costes típicos
Registro de sociedades (incluye gastos notariales)	2500 USD en Ucrania (1908 €)
Alta de la actividad	Incluidos en el registro

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Servicio de traducción jurada (si se precisa)	En origen y legalizado en la oficina consular (12-16 € página)
Servicio de asesoramiento jurídico	Depende de consultora

Concepto	Tiempo estimado de los procesos de constitución de una oficina de representación
Registro de sociedades	5 días para documentación 60 días desde el pago
Alta de la actividad	El mismo del registro
Total de los procesos	65 días

OTROS REGISTROS (Más información en la página del departamento de propiedad intelectual http://www.sdip.gov.ua/eng/)		
Concepto	Costes típicos (incluyendo notarios, impuestos y aportaciones)	Tiempo estimado de los procesos
REGISTRO DE PATENTES	Varia entre 154 € y 762 € máximo, dependiendo del tipo de patente de que se trate + 100 USD oficiales que se pagarán en el registro. 710 € asesoramiento por parte de un representante para realizar el proceso. Mantenimiento de la patente: 50 € 1 ^{er} y 2º año, 60 € 3º-5º, 120 € 6º-8º, 310 € 9º-14º, 550 € 15º-25º + costes de asesoramiento	NO DISPONIBLE
Registro de marca	430 € Y 1365 € OFICIALES + ENTRE 1300 € A 1780 € POR EL ASESORAMIENTO	2 meses de trámite, 2 años hasta la entrada en vigor o 6 meses con trámite de urgencia
Registro de propiedad inmobiliaria	3,8 %	93 días

SISTEMA FISCAL

IMPUESTOS	
Concepto	Tasa impositiva
Impuesto de sociedades (o equivalente)	25 %
Impuesto sobre actividades económicas (o equivalente)	1.7 UAH/mes/trabajador (municipal)
Impuesto sobre el patrimonio (o equivalente)	No hay
Impuesto sobre las transacciones con el exterior (o equivalente)	15% (en repatriación de dividendos, intereses, bonos...)
Impuestos indirectos (especificar)	IVA: 20 % (tipo general)
Impuestos municipales	Hasta 17 impuestos diferentes dependiendo del producto
Impuesto de publicidad	5%

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Impuesto sobre vehículos	10 UAH /m ³ (1.54 €)
Impuesto de la tierra	0.63 UAH/ m ² (0.10 €)

COSTES INMOBILIARIOS

En la actualidad en Ucrania el suelo agrícola no es susceptible de compra por parte de extranjeros, restricción que es posible que termine a finales de 2007. El resto de terrenos sí pueden ser adquiridos, siempre que estén ya privatizados. Los precios vienen creciendo a ritmos muy fuertes, y las ofertas se mantienen durante menos de una semana. La adquisición de terrenos es difícil y representa una de las dificultades de la inversión. En muchos casos es más fácil, y así se practica, el alquiler inicial del suelo, la edificación en ese terreno y posteriormente la compra del terreno. También es frecuente el alquiler por periodos de 50 años y que nunca se llegue a comprar.

OTROS REGISTROS		
Concepto	Tiempo	Coste
Autorización de localización	60 días	0
Autorización del proyecto	30	308,62 UAH (47,48 €)
Permiso para conexión a agua	15 días	154,32 UAH (20,7 €)
Permiso para conexión a desagüe	15 días	154,32 UAH (20,7 €)
Permiso para conexión a teléfono	15 días	81,47 UAH (12,53 €)
Permiso para conexión a luz	15 días	210,83 UAH (32,44 €)
Permiso para seguridad contra incendios	15 días	59,4 UAH (9,14 €)
Permiso para seguridad vial	15 días	172,45 UAH (172,45 €)
Aprobación por los expertos estatales	75 días	12.652 UAH ((1946,50 €)
Permiso de construcción	7 días	SIN COSTE
Aprobación técnica de almacén	30 días	SIN COSTE
Registro del almacén en el registro de propiedad	30 días	51 UAH (7,85 €)

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

SALARIO MEDIO BRUTO MENSUAL POR TIPO DE ACTIVIDAD		
	Salario en Grivnas	Salario en Euros
Medio	1.041,44	156,23
Agricultura y servicios relacionados	552,87	82,94
Forestal y servicios relacionados	850,57	127,60
Pesca	606,66	91,01
Industria	1.211,97	181,81
Construcción	1.139,80	170,99
Comercio mayorista y minorista	897,87	134,69
Comercio minorista y de reparación	673,83	101,08
Hoteles y restaurantes	735,19	110,29
Trasporte y comunicaciones	1.328,21	199,25
Tierra	1.226,58	184,01
Agua	1.093,27	164,01
Aire	2.052,79	307,95
Servicios anexos a los transportes	1.513,11	226,99
Suministros y comunicaciones	1.191,30	178,71
Financiero	2.049,71	307,49
Inmobiliario y legal	1.193,31	179,01
Investigación y desarrollo	1.322,92	198,46
Administración pública	1.578,57	236,81
Educación	806,32	120,96
Sanitario y asistencia social	657,90	98,69
Servicios públicos y colectivos	828,09	124,23
Entretenimiento y deporte	842,41	126,37

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

PERCEPCIONES NO SALARIALES		
Concepto (A cargo del empleador)	Porcentaje	
	Directivos	No Directivos
Cotizaciones obligatorias a Seguridad Social	2,9 %	
Cotizaciones voluntarias (seguro médico privado, planes de pensiones, seguros de vida, etc.)	0.2 – 13.8 %	
Prestaciones sociales directas (incapacidad temporal, jubilación, etc.)	32,3 %	
Indemnización por desempleo	1,6 %	

Otros indicadores	
Salario mínimo interprofesional (mensual)	450 UAH (01.09.06)* (67,7 €)
Jornada laboral máxima (diaria o semanal)	40 horas
Periodo de vacaciones	24 días de calendario
Disponibilidad de personal cualificado	Buena
Horas extraordinarias	2 por día hasta 120 anuales

Fuente: Documento Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Kiev.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

ANEXO 2: PRINCIPALES IMPORTADORES DE CERÁMICA Y SANITARIOS.

Table 1. TOP 100 importers in Ukraine (by data for the first half of 2006)

Rating	Name	Company's share in total import volume	Tiles quota in company's supplies volume	Sanitary ware quota in company's supplies volume
1	ITC Agromat Ltd.	14.4%	93.8%	4.1%
2	Keramin-Kiev Trading House Ltd.	11.2%	98.1%	1.9%
3	ООО "Компанія Будкераміка"	4.7%	99.4%	0.6%
4	Triumphbud Ltd.	4.4%	71.4%	28.5%
5	Transnational commodity group Ltd.	3.5%	100.0%	0.0%
6	ПП "Стілнул"	2.9%	98.4%	0.5%
7	ПП "Ремус-Декор"	2.8%	100.0%	0.0%
8	Bareks Ltd.	2.7%	99.7%	0.3%
9	ПП "Керамік-Центр"	2.5%	100.0%	0.0%
10	ООО "Мегаком"	2.4%	98.1%	1.9%
11	ООО "Партнер-2000"	2.2%	99.9%	0.0%
12	Kray Kerama CC	2.2%	98.4%	0.0%
13	ООО "Керамаг Лтд."	2.0%	100.0%	0.0%
14	ООО "Керам-Сервіс"	1.9%	99.1%	0.8%
15	ООО "Павлід"	1.6%	100.0%	0.0%
16	СП ООО "ВОКА-Львів"	1.5%	100.0%	0.0%
17	ТОВ "Агрос"	1.4%	20.9%	79.1%
18	ЗАО "Торгова компанія "Барвінок"	1.1%	100.0%	0.0%
19	ООО "Євротайл-Донбас"	1.0%	100.0%	0.0%

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

20	ПП "Гоел Люкс"	1.0%	0.0%	100.0%
21	МЧП "Мірад"	0.9%	100.0%	0.0%
22	ООО "Євро-Азія"	0.8%	0.0%	100.0%
23	ООО ВКФ "Будівел"	0.8%	100.0%	0.0%
24	ПП "ВЦС"	0.8%	13.8%	86.2%
25	ООО "Будавтотранс"	0.8%	0.0%	0.0%
26	ООО "ЮКА"	0.8%	72.7%	27.3%
27	ООО "Карпатська Кераміка"	0.7%	100.0%	0.0%
28	ООО "АТ Промтекс"	0.7%	75.6%	18.1%
29	ООО "Євро-Трейд"	0.7%	100.0%	0.0%
30	ООО "Нефтекор Сервіс"	0.7%	27.8%	72.2%
31	ТОВ "Торговий дім Аміко-Кераміка"	0.6%	88.2%	9.0%
32	ООО фірма "Ярекс"	0.6%	100.0%	0.0%
33	ООО "АРС Україна Лтд."	0.5%	100.0%	0.0%
34	ТОВ "Альтімастрой"	0.5%	0.0%	0.0%
35	ПП "Нога Кераміка"	0.5%	100.0%	0.0%
36	ООО "АРС"	0.4%	100.0%	0.0%
37	ООО "Техноцентр+"	0.4%	0.0%	100.0%
38	ПП "Керамтех"	0.4%	95.3%	1.3%
39	ПП "Іст-Ельпро"	0.4%	100.0%	0.0%
40	ПП "Удача"	0.4%	100.0%	0.0%
41	ООО "Сінтез"	0.4%	99.8%	0.2%
42	ПФ "Буд-Арт"	0.4%	100.0%	0.0%
43	Підприємство "ХРЦСТА"	0.4%	100.0%	0.0%
44	ООО "Опал-Кераміка"	0.4%	100.0%	0.0%
45	ООО "Новокераміка"	0.4%	100.0%	0.0%
46	ООО "Кераміка-Волга-У"	0.4%	100.0%	0.0%
47	МПП "Кондор"	0.4%	100.0%	0.0%
48	ПВКП "Нові технології"	0.3%	0.0%	100.0%
49	ООО "НікЛюс"	0.3%	85.8%	10.1%
50	ООО "Укрбудмаркет"	0.3%	0.0%	100.0%
51	ПП Грозінський Володимир Іванович	0.3%	100.0%	0.0%
52	ПП "Техно-Універсал"	0.3%	100.0%	0.0%

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

53	ООО "Софтленд"	0.3%	0.0%	100.0%
54	ООО "Новобуд ЛТД"	0.3%	100.0%	0.0%
55	ТОВ "Торгова група "АРС-Кераміка"	0.3%	99.9%	0.1%
56	ПП "Моналі"	0.3%	75.5%	21.0%
57	ТОВ "Керамир-Львів"	0.3%	100.0%	0.0%
58	ПП "Конар"	0.3%	100.0%	0.0%
59	ПМП фірма "Сузір'я стрільця"	0.2%	100.0%	0.0%
60	ТОВ "Ластре кераміка"	0.2%	93.8%	0.4%
61	ТОВ "Кармен-Центр"	0.2%	89.3%	10.3%
62	ТОВ "Сігістрой"	0.2%	0.0%	100.0%
63	ПП "Ексклюзив-Груп"	0.2%	83.9%	5.3%
64	ТОВ "КераМІТ"	0.2%	100.0%	0.0%
65	ТОВ "Бусел"	0.2%	0.0%	0.0%
66	ПП "Техно-Імпорт"	0.2%	82.9%	12.6%
67	ООО "Лютеc"	0.2%	98.1%	1.9%
68	ТОВ "Укрславокомплект"	0.2%	100.0%	0.0%
69	ДП "Ай-Сел-Україна"	0.2%	100.0%	0.0%
70	ПП "Тесоро"	0.2%	95.5%	0.0%
71	МПП "Мірад"	0.2%	100.0%	0.0%
72	ПП "Реагент"	0.2%	61.8%	30.6%
73	ПП "СД 2005"	0.2%	86.2%	8.1%
74	ООО "Агрофорум"	0.2%	98.9%	1.1%
75	ООО "Дизайн-У"	0.2%	100.0%	0.0%
76	ООО "Торговий Дім "Сколот"	0.2%	28.6%	57.8%
77	ЗАТ "Кармен-Львів"	0.2%	96.6%	2.2%
78	ООО "РІЧІ"	0.2%	100.0%	0.0%
79	ПП "Термтех"	0.2%	100.0%	0.0%
80	ООО СП "Ібоя"	0.2%	100.0%	0.0%
81	ПП Шваліковський Сергій Миколайович	0.2%	0.0%	100.0%
82	ЗАО "Кармен-Харьков"	0.2%	100.0%	0.0%
83	ЗАО "Антей-Універсал"	0.2%	100.0%	0.0%
84	ПП "Інтерпромресурс"	0.1%	0.0%	100.0%
85	АТ МНВЦ "Інформтех"	0.1%	100.0%	0.0%

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

86	ТОВ "Бударсенал"	0.1%	100.0%	0.0%
87	ТОВ "Біон Н"	0.1%	92.8%	7.2%
88	"Гассіб"	0.1%	48.5%	51.5%
89	ТОВ "К.П.Верес"	0.1%	100.0%	0.0%
90	ТОВ "Мойдодир"	0.1%	0.0%	100.0%
91	ДП "БС Торг Сервіс"	0.1%	100.0%	0.0%
92	ТОВ "Західторгпром"	0.1%	0.0%	100.0%
93	"Основа Лтд"	0.1%	100.0%	0.0%
94	ТОВ "Ромстал Україна"	0.1%	0.0%	100.0%
95	ТОВ "Голандський Дім"	0.1%	100.0%	0.0%
96	ПП Савін Микола Володимирович	0.1%	100.0%	0.0%
97	ТОВ "Енігма-ЛД"	0.1%	100.0%	0.0%
98	ПП Пушкарьов Олександр Анатолійович	0.1%	100.0%	0.0%
99	ТОВ "НЛ-Імпорт"	0.1%	98.5%	1.5%
100	ТОВ "Еліна"	0.1%	100.0%	0.0%
	Rest of companies (267 importers)	7.8%	56.6%	35.9%

Source: State Customs Service of Ukraine

**CUOTA DE EXPORTACIÓN DE CERÁMICA Y
SANITARIOS DE LAS EMPRESAS UCRANIANAS.**

**Table 2. Exporting companies rating in Ukraine
(by data for the first half of 2006)**

Rating	Name	Company's share in total import volume	Tiles quota in company's supplies vol- ume	Sanitary ware quota in com- pany's supplies volume
1	Budfarfor Slavuta Industrial Complex CC	55.4%	0.0%	100.0%
2	Zeus Keramika CC	17.2%	99.9%	0.0%
3	Kharkiv Keramika Ltd.	12.4%	100.0%	0.0%
4	DniproKeramika Ltd.	4.7%	0.0%	100.0%
5	ООО "Атем"	2.5%	100.0%	0.0%
6	Lviv ceramic plant CC	2.3%	0.0%	100.0%
7	ITC Agromat Ltd.	2.2%	96.6%	2.0%
8	ЧП "Керам-Сіті"	1.7%	100.0%	0.0%
9	ЗАОЗП "Піастрелла-К"	1.2%	100.0%	0.0%
10	ЧП "Нота Кераміка"	0.2%	100.0%	0.0%
11	Херсонелектро	0.0%	63.9%	0.0%
12	ТОВ "Ювента"	0.0%	0.0%	100.0%
13	Укргазпромбуд	0.0%	66.5%	33.5%
14	ООО "Антал-Індустрія"	0.0%	100.0%	0.0%
15	ПВКП "АЛІВІ"	0.0%	44.8%	55.2%
16	ОАО "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе"	0.0%	0.0%	100.0%
17	ООО "Судноремонтний завод "Южний"	0.0%	22.7%	77.3%

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

	Севастополь"			
18	ЧП ВКФ "Меблеві технології"	0.0%	0.0%	100.0%
19	ПП Онуфрив Олег Романович	0.0%	0.0%	0.0%
20	ЧП "Гарант"	0.0%	0.0%	0.0%
21	ЗАО "Сантехкомплект"	0.0%	0.0%	100.0%
22	ЗАО "Слобожанська Будівельна Кераміка"	0.0%	100.0%	0.0%
23	ОАО "Судноремонтний комплекс" "Севморсудноремонт"	0.0%	100.0%	0.0%
24	ОАО "Херсонський суднобудівний завод"	0.0%	0.0%	100.0%
25	ПП ВКФ "Валм"	0.0%	40.3%	59.7%
26	ВАТ"Персей"	0.0%	100.0%	0.0%
27	ТОВ "Херсонесский Маяк"	0.0%	0.0%	100.0%
28	ООО "СМ"	0.0%	0.0%	0.0%

Source: State Customs Service of Ukraine

ICEX

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

ANEXO 3: LISTADO IMPORTADORES / DISTRIBUIDORES DE PINTURA EN UCRANIA

<p>SOM GROUP C/Marshalla Zhukova 101 65104 Odessa Tel/Fax: + 38 048 714 28 88, 715 64 94 Web: www.somdeniz.net www.somdeniz.com Email: Odessa@somdeniz.com Actividades: El grupo empresarial turco SOM GROUP dispone de 4 oficinas en Ucrania donde distribuye pinturas Marshall Boya (de la empresa turca Marshall, perteneciente a la multinacional holandesa Azko Nobel; www.marshallboya.com), Silkcoat (revestimientos de exteriores) y Karbosan (abrasivos).</p>	<p>TOV ALGOL CHEMICALS C/ Chervonopraporna 28 03083 Kiev (Ucrania) Tel: +380 (44) 5019805 Fax: +380 (44) 5019807 Web: www.algol.fi Actividades: delegación oficial del grupo empresarial finés ALGOL del sector químico, técnico y farmacéutico. Distribuyen en Ucrania sus productos, incluyendo aquellos químicos propios del sector de la pintura.</p>
<p>ATLAS TRADING UKRAINE C/ Mezhyhirska 87 A (Kiev) Tel: +380 (44) 5732764, (95) 5316048 Fax: +380 (44) 4171636 Email: office@atlastrading.kiev.ua Sector: delegación ucraniana de la empresa ATLAS TRADING Ltd que distribuye oficialmente en este país las marcas Vivechrom (Grecia; www.vivechrom.gr) y Aplá (Rumanía). Abierta a la representación de otras marcas.</p>	<p>EUROSPEKTR C/ Kolasa 23 A, office 20 03148 Kiev (Ucrania) Tel / Fax: +380 44 4653055 Email: anatole@ibc.com.ua Actividades: representantes exclusivos para Ucrania del fabricante francés DuPont Powder Coatings France SAS (www.dupont.com)</p>
<p>LANKWITZER – UKRAINE C/ Gorodocka 357 79040 Lwów, (Ucrania) Tel.: +380 (322) 97 25 38 Fax: (+380-322) 97 25 90 mailto: lankwitzer_lv@mail.lviv.ua C/ Ruska 8 / 71 46008 Ternopol (Ucrania) Tel.: +380 3 52 43 05 82 Fax: +380 3 52 52 05 12 Email: predstavitelstwo@lankwitzer.com.ua Actividades: la multinacional alemana LANKWITZER (www.lankwitzer-lackfabrik.de) tiene dos delegaciones comerciales en Ucrania comercializando su gama completa de productos.</p>	<p>POLYFARB UKRAINE C/ Литейная 17 49102 Dnepropetrovsk – Ucrania Tel: +380 56 7751040 Fax: +380 562 584166 Web: www.polyfarb.com.ua Email: sales@polyfarb.com.ua Actividades: joint venture participada al 61% por la multinacional Sigma Kalon (www.sigmakalon.com). Distribuyen desde su red comercial (6 puntos de venta en Odessa, Kiev, Simferopol, Donetsk, Nikolaev y Dnepropetrovsk) el portafolio de productos de la casa matriz.</p>
<p>"ООО Агава" (AGAVA Ltd.) 83102 Donetsk C/ Стадионная 24а (C/ Sadionaya 24 A) Tel / Fax: +38 062 3891011, +38 062 3891012, +38 0622 664036 Web: www.agava.com.ua</p>	<p>ТОВ „Лелека-колог” (TOB LELEKA – KOLOR) Av. Peremohy 125 03062 Kiev – Ucrania Tel: +38 (044) 4510011, 4502664, 4528306, 4528307, 4523717, 4527976, Fax: +38 (044) 4510033</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

<p>Email: agava@agava.com.ua</p> <p>Actividades: distribuidor de pinturas, barnices y otros revestimientos (entre otras marcas AKZO NOBEL, Pinotex, Casco, Synteko, NOBILES, Ma-Fra, SOUDAL, HOB, Front, etc.)</p>	<p>Email: www.leleka-color.com.ua</p> <p>Email: office@leleka-color.com.ua</p>
<p>«КЛОНДАЙК» (KLONDYKE)</p> <p>Московский пр-кт 247 (Av. Moscovskiy 247) 61200 Kharkiv</p> <p>Tel: +380 719-20-02, 719-20-03</p> <p>Web: www.klondike.com.ua</p> <p>Actividades: Mayorista / minorista de Kharkiv para pinturas, revestimientos de interiores y herramientas.</p>	<p>“БУДІВЕЛЬНІ РІШЕННЯ» (ENSO GROUP)</p> <p>Tel: +38 (044) 4951010</p> <p>Web: www.budmaterials.com</p> <p>Email: info@budmaterials.com</p> <p>Actividades: holding empresarial ucraniano de distribución de materiales de construcción diversos incluyendo revestimientos de interiores (aislantes, suelos laminados o linóleos) y exteriores, pinturas y barnices.</p>
<p>BELINKA</p> <p>Pavlisvska Str. 5</p> <p>61141 Kharkiv – Ucrania</p> <p>Tel / Fax: +38 (0572) 7191916, 586600</p> <p>Web: www.belinka.ua</p> <p>Email: info@belinka.ua</p> <p>Actividades: delegación comercial del holding esloveno Belinka Holding (www.belinka.si). Distribuyen tanto a grandes superficies como a otros mayoristas y minoristas.</p>	<p>ООО "Евроколор" (EUROCOLOR Ltd)</p> <p>С/ Пшеничная 8</p> <p>Tel: +38 (044) 2399873</p> <p>Fax: +38 (044) 4646299, 4644989</p> <p>Web: www.vivacolor.ua</p> <p>Email: evrocolor@vivacolor.ua</p> <p>Actividades: Importador, mayorista y minorista de pinturas y revestimientos. Distribuyen las marcas Anza (barnices; www.anza.se) y VIVACOLOR (pintura; www.tikkurila.com) en todo el ámbito nacional a cadenas DIY, grandes superficies y tiendas especializadas.</p>
<p>“СИЛТА-КОЛОП” (SILTA COLOR)</p> <p>С/ Spusk Kalinina 7/9</p> <p>49038 Dnepropetrovsk – Ucrania</p> <p>Tel: +38 (0562) 323347</p> <p>Fax: +38 (0562) 31-82-23</p> <p>Web: www.silta.com.ua</p> <p>Actividades: distribuidores de ladrillos y pinturas (Tikkurila www.tikkurila.com, Malfarb www.malfarb.pl) al mercado de la reforma principalmente. Otra área de negocio es la construcción.</p>	<p>ООО «СИКОЛОПС» (SICOLORS LTD.)</p> <p>С/ Плодовая 1 (С/Plodova 1)</p> <p>04128 Kiev – Ucrania</p> <p>Tel / Fax: +38 (044) 5020385, 4270103, 4422465</p> <p>Web: www.sicolors.com.ua</p> <p>Email: sicolors@optima.com.ua</p> <p>Actividades: distribuidor de pinturas y otros recubrimientos para interiores y exteriores de la multinacional eslovena Helios (www.helios.si; marcas Tessarol, Bori, Spektra e Ideal).</p>
<p>DEKO JSC</p> <p>С/ Rayduzhna 67, Kiev (Ucrania)</p> <p>Tel: +38 (044) 5402278</p> <p>Fax: +38 (044) 5402279</p> <p>Web: www.deco.com.ua</p> <p>Email: info@deco.com.ua</p> <p>Actividades: distribuidor oficial de pinturas Tikkurila OY (www.tikkurila.com).</p>	<p>SOVA Ltd.</p> <p>Novokonstantinivska 14 / 18, Kiev (Ucrania)</p> <p>Tel: +38 (044) 4516429</p> <p>Fax: +38 (044) 4617810</p> <p>Web: www.sova-ltd.com.ua</p> <p>Email: sova@sova-ltd.com.ua</p> <p>Actividades: distribuidor oficial de pinturas y barnices Tikkurila OY (www.tikkurila.com) aunque también comercializan productos de USG (www.usg.com; marca Sheetrock) y pinturas Mira (Alemania). Distribuyen principalmente a las grandes superficies; disponen de almacenes y delegaciones en Kiev y Do-</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

	netsk.
<p>Поступ (POSTUP) C/ Польова 81 (C/ Pavlova 81) Kharkiv – Ucrania Tel: +38 (057) 7373020, 7374844, 7372194 Fax: +38 (057)737-30-20 Web: www.postup.com.ua Email: mail@postup.com.ua</p> <p>Actividades: distribuidor de materiales de construcción y pinturas en la región de Kahrkiv.</p>	<p>“КАПАРОЛ УКРАИНА” (CAPAROL UKRAINA Ltd) Alma-Atynska Str., 35 A 02090 Kiev – Ucrania Tel: +38-044-20675.91 Fax: +38-044-20675.95 Web: www.caparol.ua Email: info@caparol.ua</p> <p>Actividades: delegación comercial de la multinacional alemana CAPAROL (www.caparol.com) para distribuir sus productos a nivel nacional.</p>
<p>ТОВ "ГРАДЕКС" (GRADEX) C/ Зрошувальна 2 02099 Kiev – Ucrania Tel / Fax: +38 (044) 501 26 02, (044) 566 94 48 Web: www.gradex.com.ua Email: info@gradex.com.ua</p> <p>Actividades: distribuidor de materiales de construcción y revestimientos de interiores (linóleos, laminados, parquets, barnices, pinturas –marca polaca Sniezka- paneles, etc.)</p>	<p>ООО ФАРБМАСТЕР (FARBMASTER Ltd.) C/ Каховская 64, оф.14. (C/ Kakhovska 64, oficina 14) 02002 Kiev – Ucrania Tel: +38 (044) 536 0 888 Web: www.farbmaster.com Email: info@farbmaster.com</p> <p>Actividades: distribuidor de pinturas de ámbito nacional con 6 delegaciones en Ucrania.</p>
<p>ООО «МБА» C/ Спиридоновская 12 (C/ Spyridonovskaya 12) 65020 Odesa – Ucrania Tel / Fax: +38 (048) 7265409, 7265873 Web: www.mba.net.ua Email: info@mba.net.ua</p> <p>Actividades: importador / mayorista / minorista (2 tiendas) de pinturas y otros revestimientos. Distribuyen pinturas Alpa (del fabricante francés Somefor; www.somefor.com) y Sniezka (www.sniezka.pl); suelos laminados y macizos Boen y Meister; otros revestimientos de interiores y exteriores.</p>	<p>"БУДМАКС" (BUDMAX) C/ Фрунзе, 160 (C/ Frunze 160) 04073 Kiev – Ucrania Tel: +38 (044) 463-98-20, Fax: +38 (044) 468-84-80 Web: www.budmax.com.ua Email: info@budmax.com.ua</p> <p>Actividades: Cadena DIY de ámbito nacional (19 puntos de distribución en Ucrania a principios del 2007) para materiales de construcción. Dentro de su portafolio se incluyen pinturas, esmaltes, barnices, cerámica, puertas, otros muebles y herramientas.</p>
<p>"ЛИТА" (LITA) Tel: +38 711237, 4400091 Web: www.lita.dp.ua Email: lita@alba.dp.ua</p> <p>Actividades: Mayorista / minorista de materiales de construcción. Disponen de 6 puntos de venta y desde su website se pueden hacer compras online. Productos: pinturas de MEFFERT AG, DUFA, CAPAROL (Alemania), materiales adhesivos y aislantes CERESIT (de la alemana HENKEL Bautechnik), revestimientos de interiores (cerámicos como GRES DE NULES de la empresa española KERABEN, paneles</p>	<p>"ХЕНКЕЛЬ БАУТЕХНИК" (УКРАИНА) HENKEL Bautechnik Ukraine C/ Просвещения 4 (C/ 03680 Kiev – Ucrania Tel: +38 490-5120,490-5121 Fax: +38 245-3213 Web: www.henkel.ua</p> <p>Actividades: la multinacional alemana HENKEL estableció en 1998 una fábrica en Ucrania –región de Kiev- y actualmente dispone de una amplia red comercial de ámbito nacional a través de distribuidores locales especializados y cadenas DIY</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

MELNOX del grupo alemán KRONO) y fachadas, muebles y otros elementos de decoración.	como BUDMAX.
<p>“ЭСПАК-УКРАИНА” (ESPAK-UKRAINE, JSC)</p> <p>C/ Novgorodska 1</p> <p>03151 Kiev – Ucrania Tel: +38 (044) 242 3536 Fax: +38 (044) 248 7858 Email: espaku@nbi.com.ua</p> <p>Actividades: distribuidor ucraniano de la empresa sueca Casco Adhesives (www.cascoadhesives.com) integrada en la multinacional holandesa AZKO NOBEL. Distribuyen pegamentos y colas (gama Casco), productos abrasivos y equipos, pinturas (CAPAROL) y otros revestimientos (AZKO NOBEL).</p>	<p>DECOR CENTER (Декор-Центр)</p> <p>Rusanivskiy 11. Kiev Tel. +38(044) 5019780 (044) 5019781 Web: www.decor-center.com.ua Email: office@tdr.com.ua</p>
<p>ZAO RUSIN (ЗАО "Русин")</p> <p>ул. Мира, 19 (С/Mira 19, Kiev) 03134 Kiev Tel.: +38 (044) 4978163, (044) 4973273 Fax: +38 (044) 4025991 Web: www.zaorysin.com.ua Email: mail@zaorysin.com.ua</p>	<p>TSENAR – Т (Ценар-Т)</p> <p>ул.Артема, 48, кв.34 (С/Artema 48, kv. 34) Tel / Fax: +380 (044) 2725283 Tel: +380 (044) 2029959 Web: www.tsenar.com.ua Actividades: distribuidor de las marcas Valpaint y Candis (Italia).</p>
<p>ТЗОВ БІ.ЕМ.УКРАЇНА</p> <p>С/ Ряшівська 27 (С/ Riashivska 27) Lvov – Ucrania Tel / Fax: +38 (032) 2955259, 2955259 Web: www.benjaminmoore.com.ua Email: office@benjaminmoore.com.ua</p> <p>Actividades: importador y distribuidor de pinturas de ámbito nacional. Representa al fabricante norteamericano de pinturas Benjamín Moore (www.bejaminmoore.com) aunque también distribuyen revestimientos y pinturas de otras marcas (Candis y Rival – Italia).</p>	<p>ВІСТ ЛТД, ТОВ ФІРМА (VIST COMPANY) С/ Radischeva Lane 03124 Kiev – Ucrania Tel: +38 (044) 408 0288M 2441101 Email: office@visico.kiev.ua</p> <p>Actividades: importador / distribuidor de pinturas (Monto Pinturas; www.montopinturas.com y Dufa); puertas (Porta); revestimientos aislantes (Knauf, Rigips, Rockwool), etc.</p>
<p>ДП «ИЗАЛАЙН» (ISALAIN)</p> <p>бул. Лепсе, 4, корп. 20 (Lepse Ave. 9) 03680 Kiev – Ucrania Tel / Fax: +38 (044) 2014570 Web: www.isalain.com.ua Email: office_isalain@silvertele.com</p> <p>Actividades: distribuyen en exclusiva para toda Ucrania pinturas, lacas y otros revestimientos de Pinturas Isaval (www.isaval.es). Sus ventas se orientan a las grandes superficies y también otros mayoristas locales –dealers regionales.</p>	<p>ТД "ИНТЕРКОЛОР (INTERCOLOR)</p> <p>С/ СОСЮРЫ 6 (С/ Sosyru 6) 02090 Kiev – Ucrania Tel / Fax: +38 (044) 2064595 Email: ukrfarba@i.com.ua Actividades: Mayorista / minorista de pinturas Caparol.</p>
<p>LUCKYCOLOR Ltd.</p> <p>С/ Sholom – Aleihema 5 A 02156 Kiev – Ucrania</p>	<p>«ОЙКОС УКРАИНА» (OIKOS UCRANIA)</p> <p>Ave. Goloseevsky 17 (Kievf) Tel / Fax: +38 (044) 5255901, 2588196</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

<p>Tel: +38 (044) 516 3237, 5163231, 5139495</p> <p>Actividades: importador / distribuidor para Ucrania de pinturas, barnices y otros revestimientos decorativos de Pinturas Blatem (www.blatem.com).</p>	<p>Web: www.oikos.com.ua</p> <p>Email: oikos_u@nbi.com.ua</p> <p>Actividades: delegación comercial del fabricante italiano Oikos (www.oikos-paint.com).</p>
<p>ETS - Kiev ("Единая Торговая Система")</p> <p>ул. Сосюры 68, 4 этаж (C/Sosiury Volodymyra 68, 4th floor)</p> <p>02090 Kiev – Ucrania</p> <p>Tel: +380 44 502-50-00</p> <p>Fax: +380 44 502-50-01</p> <p>Web: www.utrus.com</p> <p>Email: info@utsrus.kiev.ua</p> <p>Actividades: grupo empresarial ruso- sueco (red comercial propia en Rusia, Suecia y Ucrania) de distribución de productos químicos, recubrimientos y pinturas. Distribuyen marcas de los principales fabricantes mundiales: Basf, Habich, Bayer, Caffaro Neoresins, Revertex, Hexion Specialty Chemicals, Wacker, Troy, etc.</p>	<p>BUDMARKET ("БУДМАРКЕТ")</p> <p>ул.Бориспольская, 7 а (C/Boryspilska 7A)</p> <p>Tel / Fax: +380 (44) 5660008</p> <p>Web: www.budmarket.com.ua</p> <p>Email: budmarket@kyivweb.com.ua</p> <p>Actividades: Almacenista / Distribuidor de materiales de construcción.</p>
<p>ТОВ "Ельком" (ELKOM)</p> <p>пр-т Воздухофлотский 72 (Kiev – Ucrania)</p> <p>Tel / Fax: +38 (044) 249 9664</p> <p>Tel: +38 (044) 466 6326, 209 4702</p> <p>Web: http://elkom.in.ua</p> <p>Email: elkom1@ukr.net</p> <p>Actividades: distribuidor de revestimientos para interiores y exteriores, pinturas y barnices (Alpina, del grupo CAPAROL) y equipos de montaje (Koelner www.koelner.pl y Ejot www.ejot.de).</p>	<p>STIMEX</p> <p>C/ Смелянская 10а (C/ Smilianska 10 A)</p> <p>03151 Kiev – Ucrania</p> <p>Tel / Fax: +38 (044) 4559455</p> <p>Web: www.stimex.ua</p> <p>Email: import@stimex.ua</p> <p>Actividades: Importador / Mayorista / Minorista de materiales de construcción. Distribuyen revestimientos de interiores como laminados (grupo empresarial alemán Krono y producto chino Linefix), parquet (finlandeses UPOFLOOR, austríacos VITO, alemanes HARO...), paneles MDF (grupo Krono), pinturas y barnices (STRIKOLITH –holandeses; VIVACOLOR –grupo finlandés Tikkurila; CAPAROL –alemanes; AVANTGARDE – grupo Dupont; etc), revestimientos de fachadas, puertas, ventanas, equipos de montaje para bricolaje...</p>
<p>ООО "ЕПИЦЕНТР К" (EPICENTR K)</p> <p>C/ Bratislavka 11</p> <p>02139 Kiev – Ucrania</p> <p>Tel: +38 (044) 5612750 / 51</p> <p>Fax: +38 (044) 5612791</p> <p>Email: epicentrk@epicentrk.com.ua</p> <p>Actividades: Cadena DIY de ámbito nacional en expansión que distribuye materiales de construcción, revestimientos para interiores y exteriores (laminados, parquet natural, cerámicos, linóleos, moquetas, paneles MDF, etc.) equipos sanitarios y grifería, puertas, ventanas, equipos de bricolaje y maquinaria ligera para jardín, etc. Compran directamente a importadores / mayoristas / fabricantes locales. En el sector de pinturas distribuyen</p>	<p>«НОВАЯ ЛИНИЯ» NOVA LINIA</p> <p>C/ Харьковское шоссе, 168 (C/ Kharkivske shose 168)</p> <p>Tel: 38 (044) 562-67-05, 562-67-25</p> <p>Fax: 38 (044) 563-77-83</p> <p>Web: www.novalinia.com.ua</p> <p>Email: sales@novalinia.com.ua</p> <p>Actividades: Cadena DIY de ámbito nacional (5 tiendas a principios 2007) que distribuye materiales de construcción, equipos sanitarios y grifería, equipos eléctricos y herramientas para el bricolaje (Black & Decker y Bosch), revestimientos para interiores como suelos laminados (Classen, Tarquett y Quick Step), parquet, linóleos y paneles MDF; pinturas Alpina (DE), Vivacolor (FI), Dufa (UA); lacas Bona (SE), Kalon (UK), Escaro (EE) y Tikkurila (FI); esmaltes Hammerite (UK), Lakma y Komposite</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

<p>primeras marcas multinacionales (Tikkurila, Caparol, Akzo Nobel, Feudal, etc.), regionales (Sniezka, Belinka; www.belinka.si) y locales (Komposit o Lakma). Otras marcas que distribuyen son Johnstone's paints (www.johnstones-paints.co.uk), Pinturas Isaval (www.isaval.es) o Yaroslavskoe Kraski (www.yarkraski.ru).</p>	<p>(UA).</p>
<p>«НОВАЯ ЛИНИЯ» NOVA LINIA C/ Харьковское шоссе, 168 (C/ Kharkivske shose 168) Tel: 38 (044) 562-67-05, 562-67-25 Fax: 38 (044) 563-77-83 Web: www.novalinia.com.ua Email: sales@novalinia.com.ua</p> <p>Actividades: Cadena DIY de ámbito nacional (5 tiendas a principios 2007) que distribuye materiales de construcción, equipos sanitarios y grifería, equipos eléctricos y herramientas para el bricolaje (Black & Decker y Bosch), revestimientos para interiores como suelos laminados (Classen, Tarquett y Quick Step), parquet, linóleos y paneles MDF; pinturas Alpina (DE), Vivacolor (FI), Dufa (UA); lacas Bona (SE), Kalon (UK), Escaro (EE) y Tikkurila (FI); esmaltes Hammerite (UK), Lakma y Komposite (UA).</p>	<p>МЕТА ІМПЕКС (META IMPEX) C/ Karelskyi prov. 5 Kiev – Ucrania Tel: +38 (044) 5733029, 5733033, 5599306, 5590393 Web: www.metaimpex.kiev.ua Email: meta@metaimpex.kiev.ua</p> <p>Actividades: Importador / mayorista / minorista de materiales de construcción. Distribuyen revestimientos para fachadas Knauf (DE) y Ceresit de Henkel Bautechnik (DE); pinturas Sniezka (PL), Dufa (DE) y Jobi (DE); aislantes Ursa (Uralita, anteriormente del grupo alemán Pfeleiderer), Rockwool (DK; www.rockwool.com), Isover (del grupo multinacional Saint Gobain; www.saint-gobain.com).</p>
<p>ТОРГОВАЯ ГРУППА "МАСТЕР" (MASTER TRADE GROUP) Dnipropetrovsk, pr. Truda, 9-A Tel: +38 (056) 3700404 Tel Dpto. Comercial: +38 (0562) 323434, (056) 3702554 Web: www.master.dp.ua Email: master@master.dp.ua</p> <p>Actividades: Grupo empresarial importador / mayorista / minorista de materiales de construcción. Distribuyen revestimientos para suelos (laminados Krono; linóleos Forbo; moquetas); aislamientos Isover (Saint Gobain; www.saint-gobain.com), Rockwool (DK; www.rockwool.com); puertas y ventanas; tablero OSB y MDF (Kronopol); azulejos y equipos sanitarios; paneles PVC (empresa belga Deceuninck); pinturas (marcas alemanas Caparol y Jobi); otros materiales y herramientas. Este grupo empresarial comprende: Master OK (fábrica de ventanas; www.masterok.com.ua), Master Profil (fabrica de perfiles y estructuras metálicas; www.master-profi.com), Master Gart (fábrica de vidrio; www.msteklo.dp.ua), Master-Project Ltd. (proyektistas; www.master-project.com.ua), Master Stroy (constructora) y otras empresas en sectores diversos como el marketing o inversiones.</p>	<p>ЧП "МИНИ-МАКСИ" (MINI MAXI) C/ Заводская 10 (C/ Zavodska 10) 36000 Poltava – Ucrania Tel: +38 (0532) 56-78-07 Web: www.minimaxi.com.ua Email: perederiy@minimaxi.com.ua</p> <p>Actividades: Mayorista / minorista de materiales de construcción. Distribuyen revestimientos para interiores: laminados Witeh, Kronopol, Tarkett y Parador; linóleos Tarkett-Sintelon; cerámicos, azulejos y gres Garo, Porcelanosa, Gaya, Rocería (ES), Kerko (SK), Dimola e Italgraniti (IT), Kalebodur (TR; www.kale.com.tr), así como producto chino. Mueble; materiales aislantes Isover, Ursa, Izocam (TR; www.izocam.com.tr), Rockwool; puertas y ventanas; paneles MDF (Kronospan) y otros revestimientos plásticos, de PVC, etc.</p>
<p>ИНСТРОЙ" INSTROY C/ Топольского 4а (Topolskovo 4 A) 65029 Odessa – Ucrania Tel: +38 (048) 7773775</p>	<p>“СТРОЙСИТИ” (STROYCITY) пр. Московский 199а (Avda. Mosvkovsky 199 A) Kharkiv – Ucrania Tel: +38 057 7 548 548, 7 572 548, 761 80 38, 7 547 202</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

<p>Fax: +38 (048) 7269959</p> <p>Web: www.instroy.com</p> <p>Email: office@instroy.com</p> <p>Email Dpto. Pinturas: paint@instroy.com</p> <p>Actividades: Importador / Mayorista / minorista de la región de Odessa. Dispone de un showroom 1411 m2 donde expone sus productos: revestimientos cerámicos de Grespania, Garogres, Diago, Vives y Keraben (ES); mueble y cocinas; cementos impermeabilizantes Disom (empresa española Sodite; www.sodite.com); pinturas Oikos (IT), Lacufa y Caparol (DE).</p>	<p>Fax: +38 (057) 738 33 78, 7 524 524</p> <p>Web: www.stroycity.kharkov.ua</p> <p>Email: sc@kharkov.ua</p> <p>Actividades: Mayorista / minorista de pinturas, lacas y barnices de Kharkov. Distribuye productos de Caparol – Alpina, Dufa, Tikkurila y Duo, entre otras marcas.</p>
<p>ООО "СОЛДИ-ДОНБАСС" (SOLDI DONBASS)</p> <p>C/ Куйбышева, 172</p> <p>Donetsk – Ucrania</p> <p>Tel / Fax: +38 (062) 3876100, 3852155</p> <p>Web: www.soldi.com.ua</p> <p>Email: soldi@soldi.com.ua</p> <p>Actividades: la empresa Soldi distribuye principalmente tornillería y herrajes METALVIS y productos adhesivos, aislantes y espumas SOUDAL (multinacional belga; www.soudal.com). Dispone de una red comercial de ámbito nacional y con carácter secundario actúa en el sector de la pintura.</p>	<p>«НЬЮТОН ТРЕЙД» (NEWTON TRADE)</p> <p>C/ Смілянська, 131 (C/ Smilianska 131)</p> <p>Cherkassy – Ucrania</p> <p>Tel: +38 (0472) 631642, 631442</p> <p>Web: www.newton.com.ua</p> <p>Email: ntrade@newton.com.ua</p> <p>Actividades: El holding NEWTON TRADE abarca tres áreas de negocio diferentes como son la importación y distribución de materiales de construcción, el transporte internacional y la logística. Distribuyen paneles MDF (Kronospan); revestimientos aislantes (Izover, Izocam y Ursa); pinturas (Caparol y Sniezka); equipos sanitarios para baños (Cersanit www.cersanit.com.pl; Jika www.jika.cz –pertneciente al holding suizo Laufen propiedad de Roca; producto de fabricantes chinos y locales); revestimientos cerámicos de fabricantes locales (Atem www.atem.com.ua; Карпатська кераміка ТОВ –Cerámicas del Cárpato Ltd.) o regionales (Керамін – fabricante bielorruso Keramin; Kale – www.kale.com.tr); otros materiales de construcción.</p>
<p>METRO CASH&CARRY</p> <p>Tel: +38 044 492 10 00</p> <p>Fax: +38 044 492 11 03</p> <p>Web: www.metro.ua</p> <p>Actividades: METRO Cash&Carry Ukraine está integrada en la cadena multinacional alemana METRO Group. Dispone de 13 tiendas (16000 m2) en Ucrania y está orientada a mayoristas, otros minoristas y profesionales del canal HoReCa. El 90% de sus productos los adquieren a importadores / fabricantes / mayoristas locales. Distribuyen productos alimentarios de todo tipo, textiles, confección, electrónica, elementos de decoración, DIY, etc.</p>	<p>Анжіо (ANGIO)</p> <p>C/ Героев Оборони, 8</p> <p>Tel: +38 (044) 5278900, 5266185, 5260579, 2583409, 2583355</p> <p>Tel / Fax: +38 (044) 5266349</p> <p>Web: www.angio.com.ua</p> <p>Email: zakaz@angio.com.ua</p> <p>Actividades: Importador / mayorista / minorista de pinturas (Jobi; Marshall www.azkonobel.com; Lakma www.lakma.ua); productos adhesivos (Ceresit; Litokol www.litokol.it) y revestimientos para fachadas.</p>
<p>LITOKOL PLUS ООО</p> <p>C/ Andrea Bubnova 18 (Kiev)</p> <p>Tel: +38 (044) 2587896</p> <p>Fax: +38 (044) 2582257</p>	<p>FARBY KABE UKRAINA</p> <p>Tel: +38 (041) 3762495</p> <p>Fax: +38 (044) 2589121, 2589141</p> <p>Web: www.farbykabe.pl</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

<p>Web: www.litokol.ua Email: ufficio@litokol.kiev.ua Actividades: la multinacional italiana Litokol abrió una delegación comercial y un almacén (1500 m2) en 1999</p>	<p>Email: info@farbykabe.pl Actividades: delegación comercial del holding suizo – polaco Farby Kabe Polska S.p.z.o.o.</p>
<p>SPEKTRUM пр. 40-летия Октября, 86/1 кв.57 (Avda./ 40-Richya Zhovtnya 86/1. Oficina 57) Tel: +38 (044) 5016651, 5991579 Tel / Fax +38 (044) 2577619 Web: www.spektrum.com.ua Email: info@spektrum.com.ua Actividades: Importador / mayorista / minorista de materiales de construcción. Distribuyen pinturas (Flugger; www.flugger.com); suelos industriales; equipos para la construcción; productos adhesivos y aislantes (Bostik; www.bostik.com).</p>	<p>KOMTEKO Ltd. С/ Саперно-Слободская 8, оф.315 (C/ Saperno-Slobidska 8. Oficina 315) 03039 Kiev – Ucrania Tel / Fax: +38 (044) 5025152, 5025150 Web: www.komteko.com.ua Email: main@komteko.kiev.ua Actividades: Importador / Mayorista / Minorista especializado en pinturas, barnices y esmaltes. Distribuyen productos de Akzo Nobel (pinturas Sadolin, Pinotex; productos adhesivos Casco</p>
<p>"КОНСТАНТА ЛІМІТЕД " (KONSTANTA Limited) С/ Магнітогорська, 1а (C/ Mahnitohorska 1 A) 02660 Kiev – Ucrania Tel / Fax: +38 (044) 502-88-45 Web: www.konstanta.kiev.ua Email: kompozittm@ukr.net Actividades: distribuidor de pinturas, esmaltes y barnices de Kiev.</p>	<p>АЛКИВ (ALKIV) С/ Генерала Наумова 3 Kiev – Ucrania Tel: +38 (044) 4231410, 4231409, 423-14-08 Fax: +38 (044) 4524746 Web: www.alkiv.kiev.ua Email: alkiv@alkiv.kiev.ua Actividades: Importador / Mayorista / Minorista de materiales de construcción. Distribuye revestimientos para interiores Armstrong (linóleos), Kronospan (suelos laminados), productos aislantes (Ursa) y otros (Knauf o AMF).</p>
<p>ГАНЗА-УКРАЇНА (GANZA UKRAINA) Web: www.ganza.com.ua Email: post@ganza.com.ua Actividades: la multinacional alemana Meffert (www.meffert.com) produce su marca comercial de pintura Dufa en Ucrania desde 2001, comercializándola a través de su socio local Ganza Ukraina. Esta empresa posee una red nacional de distribución, incluyendo en su portafolio linóleos (Armstrong); azulejos, gres y otros productos cerámicos (Bestile, Ibero, Engers, etc.); paneles MDF (Kronospan); otros revestimientos para interiores y fachadas; equipos eléctricos y de iluminación; puertas y muebles. Otras marcas presentes en el mercado son Deco Color (polaca; www.deco-color.com), Dyo (turca; www.dyo.com.tr),</p>	

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

ANEXO 4: IMPORTADORES UCRANIANOS DE MARMOL, GRANITO Y PIEDRA NATURAL

<p>KARARA, LTD Pecherskiy Spusk, 3 Kyiv, Ukraine, 01023 Tel: 38 044 467 79 00 Tel/Fax: 38 044 234 15 44, 234 63 86 E-mail: office@karara.kiev.ua www.ln.com.ua/~karara</p>	<p>SVIY DIM Pavilion 11, National Exhibition Centre Academika Glushkova Av., 1 Kyiv 03680, Ukraine Tel/ fax: 38 044 526 9459 Tel: 38 044 526 9150 e-mail: svoydom@kw.ua www.svoydom.kiev.ua</p>
<p>DEKSAM Marshala Tymoshenko Str. 29-b, 3ª planta Kyiv 04205, Ukraine Tel/Fax: 38 044 230 85 83, 230 85 84 E-mail: deksam@deksam.com www.deksam.com</p>	<p>INSTECH Maryi Raskovoyi 11, of. 312 Kyiv, Ukraine, 02020 Tel: (+38 044) 501 8482 (83, 84, 85, 86) Fax: (+38 044) 239 0732 E-mail: granite@instech.kiev.ua www.instech.kiev.ua</p>
<p>UKRGRANITKONTRAKT LTD Pestelya Str., 9 Kyiv, Ukraine, 01135 Tel/Fax: 38 044 216 66 33 E-mail: ugk@ukrgranit.com.ua www.ukrgranit.com.ua</p>	<p>IDEAL Kanatna Str, 6 Odesa, Ukraine, 65014 Tel: 38 0482 34 79 00, 34 77 69 Tel/Fax: 38 048 729 38 62 E-mail: ideal@netsy.odessa.ua</p>
<p>KAMENI UKRAINY Glybochitska Str., 44 Kyiv, Ukraine, 04050 Tel/Fax. 38 044 417 51 48 Tel: 38 048 728 68 81 (en Odesa) E-mail: karat9@mail.ru</p>	<p>KAMINNYA UKRAINY Prokhorivska Str., 27 Odesa, Ukraine, 65005 Tel/Fax: 38 048 728 67 27 Tel: 38 048 728 68 81 E-mail: karat9@mail.ru</p>
<p>BILYCHI Ponomariova Str., 13 Korziubynske, Kyiv Region Ukraine, 08298 Tel: 38 044 424 73 40, 424 21 21 Fax: 38 044 242 04 28 Tel/Fax: 38 044 424 02 17 E-mail: belichi@ukr.net</p>	<p>ART SVIT Telmana Str., 5, Office 308 Kyiv, Ukraine, 03150 Tel/Fax: 38 044 252 80 47, 237 96 61</p>
<p>ELEGANCE, LTD Zlatoustivska Str., 11 Kyiv, Ukraine, 01135</p>	<p>OFFICE 2000 Pushkinska Str., 31-u, room 4 Tel/Fax: 38 044 239 23 82, 234 55 85</p>

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN UCRANIA

Tel/Fax: 38 044 236 09 09, 236 60 11	E-mail: granit@ukr.net
<p>KRIMAR, LTD Novikova Str., 2 Odesa, Ukraine, 65098 Tel: 38 0482 02 20, 22 56 51 Tel/Fax: 38 048 731 46 20, 731 40 40 E-mail: krimar@te.net.ua</p>	<p>MARMUROVE MISTO Baseyna Str., 3, office 46 Kyiv, Ukraine, 01004 Tel: 38 044 227 46 35 Tel/Fax: 38 044 246 76 63 E-mail: info@marmisto.com.ua</p>
<p>STIMEX Antonovycha Str. 12 A Kyiv, Ukraine, 03087 Tel/Fax: 38 044 241 07 41, 242 23 06, 243 44 29 E-mail: office@stimex.com.ua</p>	<p>SHID-SAHID Obolonskiy 7n dept 178 Kyiv, Ukraine, 04205 Tel/Fax: 38 044 413 39 20</p>
<p>ODESA MARMUROVA Serednya Str., 15 Odesa, Ukraine, 65091 Tel: 38 0482 32 21 57 Fax: 38 048 728 69 10 E-mail: odessamarble@online.com.ua</p>	<p>KAMENI SVITU Gorodetskogo Str., 17/1 of.24 Kyiv, Ukraine, 01001 Tel: 38 044 464 12 79 Fax: 38 044 464 12 78 E-mail: info@kamni-svitu.com</p>
<p>BIMS Pushkinska Str., 23 Odesa, Ukraine, 65014 Tel: 38 0482 22 84 23 Fax: 38 0482 22 41 07 E-mail: sep@sep.com.ua</p>	<p>SIN MAR Bunina Str., 28 Odesa, Ukraine, 65045 Tel: 38 0482 34 77 66, 22 23 77, 37 77 66 Fax: 38 0482 34 77 66 E-mail: tdsinmar@com.od.ua</p>
<p>TRADE HOUSE "KARMEN" 40-richia Zhovtnia Av., 94 Kyiv, Ukraine, 03040 Tel/Fax: 38 044 258 95 85, 265 34 62 Email: office@karmen.com.ua</p>	<p>LEMMA Akademika Glushko Av., 2 Odesa, Ukraine, 65104 Tel: 38 0482 42 30 42, 49 33 33 Fax: 38 0482 42 31 11 Email: lemma@lemma.com.ua</p>
<p>POLISSYA AGROSPILKA Bazhana Str., 24/1 Kyiv, Ukraine, 03058 Tel: 38 044 457 40 74 Fax: 38 044 457 94 82 E-mail: polesye@ukrnet.net</p>	<p>EX NOVA Bankova Str., 3, office 13 Kyiv, Ukraine, 01024 Tel: 38 044 243 91 16, 253 97 39 Tel/Fax: 38 044 253 88 72</p>