

Informes de Ferias

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Moscú

VII NEW RUSSIAN STYLE 2008

Moscú
22/05 al 25/05 2008

ICEX

VII NEW RUSSIAN STYLE 2008

Este informe ha sido realizado por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Moscú

ÍNDICE

1. PERFIL DE LA FERIA	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Sectores y productos representados	6
1.3. Actividades de promoción de la feria por parte de la ofecomes	6
2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA	7
2.1. Organización y expositores	7
2.2. Datos estadísticos de PARTICIPACIÓN	8
3. TENDENCIAS Y NOVEDADES PRESENTADAS	9
4. VALORACION	10
4.1. Del evento en su conjunto	10
4.2. De la participación española y principales países competidores	11
4.3. Recomendaciones	11
5. ANEXOS	13

1 . PERFIL DE LA FERIA

1.1. FICHA TÉCNICA

VII New Russian Style 2008

Ámbito:	Feria dedicada a joyería, orfebrería y relojería.
Fecha:	De 22/05/08 a 25/05/08
Edición:	Séptima
Frecuencia:	Semestral
Lugar de celebración:	Recinto ferial ГОСТИНЬ ДВОР (Gostiny Dvor).
Horario de la feria:	Todos los días, de 10:00 a 18:00
Precio de la entrada:	250 rublos (unos 7 Euros)
Medios de transporte:	Metro Ploschad Revolutsii. Muy céntrico, junto al Kremlin y la Plaza Roja.
Director / Organizador:	<u>RESTEC EXHIBITION COMPANY</u> Ms. Liubov Petrova 12, Petrozavodskaya str., Saint-Petersburg 197110 Russia Tel: + 7 812 320 80 99 Fax: + 7 812 320 80 90 E-mail: secur@restec.ru Internet: www.rjexpert.ru / www.jewellerymoscow.com
Colaboradores:	RusJewellerExpert (Agencia de consultoría) Russian Jewellery Trade Club (Asociación nacional de joyeros rusos) Jewellery Russia (Prensa especializada)

- Superficie:** 8.062 m²
- Precios:** Tasa de Inscripción (IVA incluido): 567 Euros
Alquiler de Stands (IVA incluido):
· Equipado: 343 Euros
· Sin equipar: 277 Euros
Pagos variables:
+ 10% si se está en un corner (dos escaparates)
+ 15% si se está en una península (tres escaparates)
+ 20% si se está en una isla (cuatro escaparates)
- Servicios incluidos:** Servicio de seguridad, control de accesos, publicación en el catálogo, limpieza de zonas comunes.
- Servicios ofrecidos:** Pagando un sobreprecio puede contratarse Internet y teléfono en los stands, publicidad adicional y otros equipamientos.
- Fecha de cierre de inscripciones:** No hay una fecha límite de cierre, debido a que la feria tiene mucha demanda y los espacios suelen llenarse enseguida. Aún así, se fijó como tope el 1 de abril de 2009 para la edición de mayo; la de septiembre ya está cerrada.
- Carácter:** Internacional.
- Tipo de visitantes:** Profesionales y público en general.
- Fecha de la próxima edición:** 2-6 de Septiembre de 2008, pero las plazas ya están casi ocupadas. En mayo de 2009 habrá otra edición.
- Otras ferias relacionadas:** JEWELLER – ADORNMENTS OF RUSSIA
Entidad Organizadora: RESTEC
Lugar de celebración: Moscú, recinto ferial Gostiny Dvor.
Tel.: +7 812 320 80 99/ +7 812 235 82 52
Fax: +7 812 320 80 90
www.restec.ru/junwex
- YUVELIR
Entidad organizadora: ZAO «R.O.S. YUVELIREXPO»
Lugar de la celebración: Moscú, recinto ferial de Sokolniki
Tel.: +7 (495) 517-66-42, 517-66-73
Fax: +7 (495) 417-47-82, 417-02-04
www.rosyuvelirexpo.ru
- MILLIONAIRE FAIR MOSCOW
Phone: + 7 (495) 637 66 50
Fax: + 7 (495) 637 66 50
123056, Moscow, Gruzinskiy Val, 11, building 3, office 9
Elena Kudozova
Director Millionaire Fair in Moscow
e.kudozova@millionairefair.ru

1.2. SECTORES Y PRODUCTOS REPRESENTADOS

- Joyería
- Relojería
- Orfebrería
- Diamantes, Perlas y otras piedras preciosas

1.3. ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA FERIA POR PARTE DE LA OFECOMES

La Oficina Comercial no realizó ninguna actividad de promoción, pero sí una visita.



ICEX

2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA

2.1. ORGANIZACIÓN Y EXPOSITORES

La Feria tuvo lugar en el recinto ferial ГОСТИНЫЙ ДВОР (Gostiny Dvor), un local muy céntrico, próximo al Kremlin y perfectamente adecuado para este tipo de eventos. Las instalaciones y la organización son aceptables y los pabellones están bien señalizados. El control de accesos es muy exigente con la seguridad y las entradas se han de adquirir en un edificio anexo para evitar aglomeraciones en la puerta.

Dentro de la feria los stands de las empresas eran muy espaciosos y bien iluminados, normalmente con mobiliario adecuado para mantener reuniones en su interior. Se permitía la libre decoración de los stands previo pago de un sobrepago, de manera que muchos expositores aprovecharon esta opción para hacer más llamativa su presencia. Esto daba un gran atractivo visual a la feria, en contraste con la monotonía de otras exposiciones.

Los servicios ofrecidos por parte de la organización eran aceptables en líneas generales, con puntos de información en la entrada y un stand para atender posibles incidencias. La responsable de dicho stand hablaba inglés.

Los servicios de restauración son escasos, apenas una cafetería con algo de bollería, y su relación calidad-precio es mala. Sin embargo, por su situación geográfica, hay bastantes restaurantes fuera de Gostiny Dvor, de manera que esto no supone un problema.

2.2. DATOS ESTADÍSTICOS DE PARTICIPACIÓN

Esta feria también es conocida como INTERNATIONAL JEWELLERY MOSCOW. Es hermana de JUNWEX MOSCOW, que tiene los mismos organizadores y se celebra en septiembre. Hasta tal punto es así, que RESTEC EXHIBITIONS las trata como si fuese una misma feria con dos ediciones anuales y no dos ferias independientes.

La feria ha tenido una tendencia creciente durante los últimos años, tanto en número de expositores como en número de visitantes. Esta edición, que es ya la séptima, contó con un total de 373 expositores, 81 más que la anterior. La inmensa mayoría de las empresas presentes en esta feria son rusas, si bien muchas de ellas operan a nivel internacional y actúan como distribuidoras.

Hubo igualmente 5 pabellones oficiales diferentes, organizados por los departamentos de exportación de Grecia, Polonia, India, China y Japón. Las empresas de cada país presentaban sus artículos de forma conjunta, fomentando su marca país. Ocupaban espacios bastante amplios y bien situados y la afluencia de público a los mismos fue muy notable.

Según la organización, el número de visitantes en esta edición de la feria fue de 14.524 personas, de las cuales 6.152 (el 42,4%) eran profesionales del sector. Los profesionales interesados en acudir a la feria pueden acordar con la organización la entrega de pases para todos los días, mientras que el público en general ha de comprar una entrada en la taquilla.

3. TENDENCIAS Y NOVEDADES PRESENTADAS

La feria NEW RUSSIAN STYLE es posiblemente el principal evento del sector de la joyería, orfebrería y relojería de gama alta, de manera que en ella pueden encontrarse las más prestigiosas firmas nacionales e internacionales. Su número de participantes y visitantes crece cada vez más, convirtiéndose en una verdadera referencia para empresas de todo el país. De hecho, realizan otra feria de similares características en San Petersburgo e incentivan la asistencia de empresas de las demás provincias rusas.

Esta feria presenta un amplio espectro de joyería tradicional, diseñadores nacionales y empresas internacionales. Es un buen punto de encuentro para conocer las tendencias que se van desarrollando en el mercado ruso, cómo evoluciona la industria nacional y cuáles son las oportunidades no sólo para vender productos terminados sino también para adquirir los materiales necesarios para la elaboración de los mismos.

Se organizaron además tres eventos dentro del marco de la feria que tuvieron una gran acogida:

- Conferencia *El Mercado de la Joyería Rusa: Perspectivas para la cooperación internacional*
- Conferencia *Ser líder del mercado ruso.*
- Concurso de Joyería Internacional, donde los expositores podían presentar sus mejores artículos, que eran valorados por un jurado especializado.

4. VALORACION

4.1. DEL EVENTO EN SU CONJUNTO

Como ya se ha comentado, NEW RUSSIAN STYLE es el evento más significativo del sector de la joyería en Rusia. Tiene una considerable fama y prestigio a nivel internacional y su organización es bastante eficiente.

RESTEC EXHIBITIONS organiza otros dos grandes eventos de joyería. Por un lado la ya comentada feria JUNWEX, que se celebra en Moscú cada mes de septiembre, y por otro JUNWEX ST. PETERSBURG, una edición similar a ésta que tiene lugar cada mes de febrero en San Petersburgo. La existencia de esta última feria se debe a la histórica tradición en joyería y orfebrería que hay en dicha ciudad, tradición que la ha convertido en un referente mundial de dicho mercado.

En definitiva, estamos ante una organización lleva adelante los más ambiciosos e interesantes proyectos en el mundo de la joyería en la Federación Rusa. A esta feria acuden los principales actores del mercado nacional ruso, así como los principales operadores internacionales, por lo que el volumen de contactos potenciales es muy elevado.

Por otro lado, la organización de la feria ha trabajado mucho en la promoción internacional de este evento. El mercado ruso de la joyería presenta dificultades, ya que no existen muchos importadores debido a las complicaciones que surgen a la hora de introducir el producto dentro del territorio de la Federación Rusa. De todas formas, se espera que este mercado se vaya abriendo cada vez más a las importaciones de otros países, manteniendo a esta feria como el gran referente y punto de encuentro en el mundo de la joyería en Rusia.

4.2. DE LA PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA Y PRINCIPALES PAÍSES COMPETIDORES

Ninguna empresa española estuvo presente en esta edición de la feria. Sin embargo China, Japón, India, Polonia y Grecia organizaron pabellones oficiales para tratar de promocionar sus mercancías en el país. Los tres pabellones orientales tuvieron una gran acogida debido a su carácter exótico y a lo escogido de los artículos que presentaban.

Aunque no acudieron de forma directa, muchas empresas internacionales como PARURE, L SILVER, REBECCA JEWELS, THE FIFTH SEASON, SAURO o NUOVEGIOIE estuvieron presentes a través de sus importadores y distribuidores. La organización de la feria mostró su interés en contar en un futuro con empresas españolas, reconociendo que España está considerada como un referente de este sector en Rusia gracias especialmente a la buena acogida que CARRERA Y CARRERA (que no participó en la feria) tiene en este país.

Sin embargo predominaba la joyería y orfebrería rusa, clara dominadora del mercado nacional. Especial mención merece la sección dedicada al ámbar, donde Rusia es el principal productor mundial, pues en ella se exhibían piezas de gran atractivo visual y elevadísimo valor, que resultaron muy del agrado de los visitantes.

4.3. RECOMENDACIONES

El sector de la joyería tiene un problema fundamental a la hora de realizar importaciones en Rusia. Éste consiste en las complejas trabas que la legislación nacional impone a este comercio. La causa es un proteccionismo muy fuerte a favor de la industria joyera y orfebre nacional, pues Rusia tiene gran cantidad de materias primas que le han permitido desarrollar una considerable producción propia.

Sin embargo son cada vez más las empresas internacionales que entran en el mercado ruso, de manera que las ferias adquieren cada vez una mayor relevancia. Dentro de la oferta ferial, los eventos organizados por RESTEC son los más prestigiosos y se aconseja a las empresas españolas que tengan interés en acudir al mercado ruso contactar con esta organización. Del mismo modo, conviene reiterar que los grandes eventos son tres: las ferias moscovitas de mayo y septiembre y la edición que tiene lugar en San Petersburgo cada mes de febrero.

Estos tres eventos no son excluyentes entre sí. San Petersburgo es un enclave donde el sector está particularmente desarrollado, mientras que Moscú es la zona de referencia para la mayor parte de las regiones rusas, que acuden a la capital. La otra opción es acudir a MILLONNAIRE FAIR, la feria de los millonarios de Moscú, donde se dan cita los expositores de artículos de máximo lujo y nivel, no sólo de joyería sino a todos los niveles.

Con carácter general, la Oficina Económica y Comercial establece también una serie de recomendaciones para aquellas empresas que participen en ferias en Rusia. Es conveniente disponer de un traductor o una persona que conozca el idioma ruso, ya que son todavía pocos los profesionales rusos que manejan el inglés. En ocasiones estos mismos traductores pueden ser contactos interesantes en el futuro. La Oficina Comercial dispone de un buen listado de traductores a disposición de las empresas españolas, cuya tarifa normal suele ser de 90 dólares por día.

Asimismo es también recomendable que la empresa tenga un pequeño comentario o carta de presentación en ruso, ya que los profesionales del país normalmente se interesan por cualquier información que la compañía les pueda ofrecer. Conviene hacerse con una lista de importadores o distribuidores previamente, con los que se deberá establecer contacto antes de la feria. La Oficina Comercial dispone de listados actualizados de distribuidores rusos y puede proporcionar dicha información.

Rusia es un mercado que requiere persistencia, por lo que volver de una feria sin ningún pedido o acuerdo de colaboración no significa necesariamente que ésta haya sido un fracaso. A menudo las empresas rusas utilizan las ferias para conocer empresas y establecer un primer contacto con ellas, sin llegar a concretar negocios, pedidos o posibilidades de futura cooperación.

La introducción de muestras o productos del país es un proceso complicado, en el que es conveniente seguir las recomendaciones de la compañía de transporte o de los organizadores de la feria.

5. ANEXOS

LOGO FERIA SHOES ACCESS



VISTA GENERAL DE LA FERIA

