

ICEX



Nº 13  
EL SECTOR DE PAVIMENTOS Y  
REVESTIMIENTOS CERÁMICOS  
EN LA FEDERACIÓN RUSA

Elaborado por:  
Oficina Económica y Comercial de Moscú  
Tel.: +7-495-783-9281/2/4/5  
Fax.: +7-495-783-9291  
[moscu@mcx.es](mailto:moscu@mcx.es)

Queridos amigos,

La publicación de este boletín de noticias es una de las actividades previstas en el Plan de Promoción Sectorial del Azulejo Español en Rusia bajo la dirección del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (ASCER). Al igual que ya hacen desde hace tiempo en Oficinas Comerciales de otros países, tratamos con este instrumento de informar a los profesionales españoles acerca de la situación y tendencias del sector en este país, importante comprador de azulejo español.

Este es el primer boletín del año 2007, y el 13º desde que comenzó a editarlo trimestralmente esta Oficina Económica y Comercial de España en Moscú en formato electrónico, es distribuido a las empresas por ASCER. El modelo del boletín que os ofrecemos este año contiene algunos cambios en su estructura interna respecto a las ediciones anteriores, enfatizando aspectos de carácter práctico para el exportador.

La presente edición del boletín incluye las siguientes secciones:

1. Tendencias del sector: en esta sección intentamos hacer un seguimiento de la situación actual en el mercado de pavimentos y revestimientos cerámicos y los sectores conexos: coyuntura de la construcción y del azulejo, tendencias de consumo, prescriptores de opinión, acciones publicitarias y promocionales de países competidores.
2. Análisis del mercado: dedicada a análisis individuales de aspectos prácticos del sector: aduanas en Rusia, certificación, distribución de azulejo, formación de precios finales, mecanismos de funcionamiento de empresas distribuidoras.
3. Ferias y proyectos: sección que incluye información acerca de los proyectos de construcción más importantes, la actualidad empresarial del sector, información sobre ferias sectoriales etc.
4. Las Regiones de Rusia: en cada boletín se trata la situación del sector en alguna de las que forman la competencia de nuestra Oficina en Moscú.
5. Actualidad del plan sectorial: información detallada acerca de acciones de promoción realizadas dentro del Plan Sectorial.

Esperamos sinceramente que les resulte de interés. No obstante, estaremos encantados de atender cualesquiera comentarios, así como sugerencias, preguntas y críticas a su contenido a la dirección de correo [moscu@mcx.es](mailto:moscu@mcx.es).

Atentamente,

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL EMBAJADA DE ESPAÑA EN MOSCÚ

## SUMARIO

<b>SUMARIO</b> .....	<b>3</b>
<b>1.TENDENCIAS DEL SECTOR</b> .....	<b>4</b>
<b>1.1. ANÁLISIS DEL SEGMENTO DE CONSTRUCCIÓN DE LUJO EN MOSCÚ</b> .....	<b>4</b>
<b>1.2. NOTICIAS Y ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE EMPRESAS</b> .....	<b>6</b>
RIF abre nueva tienda en Moscú.....	6
Nuevo salón de RIM.RU.....	6
Renovación de la exposición de ARTKERAMIKA.....	6
<b>1.3. CAMPAÑAS INSTITUCIONALES DE PROMOCIÓN DE PAÍSES COMPETIDORES</b> .....	<b>6</b>
<b>2.ANÁLISIS DEL MERCADO</b> .....	<b>8</b>
<b>3.FERIAS Y PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN</b> .....	<b>10</b>
<b>3.1. FERIAS DEL SECTOR</b> .....	<b>10</b>
Celebración de la undécima edición de AQUA-TERM 2007 en Moscú.....	10
Feria “STIM-EXPO” en Rostov del Don.....	10
Celebración de la feria nacional de China en Moscú.....	11
<b>3.2.PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN</b> .....	<b>11</b>
Nuevo complejo residencial MIRAX PARK.....	11
Ricardo Bofill diseña un complejo multifuncional en Moscú.....	12
Nuevo concesionario BMW en Stavropol.....	12
L&R Properties creará una cadena hotelera en Rusia.....	12
<b>4. EL AZULEJO EN LAS REGIONES DE RUSIA: ROSTOV DEL DON</b> .....	<b>14</b>
Sector de la construcción.....	14
Distribución de pavimentos y revestimientos cerámicos.....	15
<b>5. ACTUALIDAD DEL PLAN SECTORIAL</b> .....	<b>22</b>
<b>6. DIRECCIONES DE EMPRESAS</b> .....	<b>24</b>

## 1. TENDENCIAS DEL SECTOR

### 1.1. ANÁLISIS DEL SEGMENTO DE CONSTRUCCIÓN DE LUJO EN MOSCÚ

En la actualidad el sector de la construcción en Rusia se halla en pleno crecimiento. Según GOSKOMSTAT, el volumen de la construcción en la FR en 2006 ascendió a 2.246,8 mil millones de rublos, lo que supone un incremento del 115,7 % frente a los datos de 2005. Moscú, habitada por 12 millones de personas (si bien algunas estimaciones elevan esta cifra hasta 14 millones) es la ciudad que presenta la evolución más rápida. En la presente edición del boletín, analizaremos el mercado de la construcción de lujo, centrándonos en la oferta de Moscú.

Entre los factores que influyen en el crecimiento del sector, se encuentran:

- el bajo coste de los materiales;
- los cada vez menos frecuentes casos de insolvencia del cliente;
- el número creciente de encargos;

Siendo los impuestos y la falta de personal cualificado los factores que tienden a frenar la inversión, así como la competencia creciente entre constructores. En lo que concierne a la demanda de proyectos de alto *standing*, la consolidación de una clase acomodada y cosmopolita es un factor clave para su desarrollo.

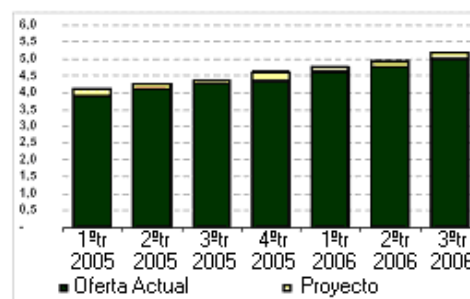
La construcción de lujo abarca distintos tipos de edificios, orientados a distintos fines: desde la residencia principal, habitualmente sita en el centro de Moscú, hasta la residencia secundaria, pasando por las oficinas, habitualmente integradas en *business-parks*, con todos los servicios necesarios asociados, y los hoteles.

Asimismo, presentan una gran variedad los tipos de construcción, como veremos más adelante, la localización y la forma en que el proyecto se lleva a cabo.

#### 1. OFICINAS

2006, al igual que los años anteriores, ha sido provechoso para los constructores de oficinas de clase "A" y "B", y por el momento no hay indicios de desaceleración de cara al futuro. De hecho, la oferta no llegará a satisfacer la demanda en 2007, por lo que las constructoras llevarán a cabo más proyectos a gran escala fuera del centro de Moscú. El espacio disponible para 2007 asciende a 524.637 m<sup>2</sup> y 132.543 m<sup>2</sup>, correspondientes a las oficinas de clase "A" y "B", respectivamente. Aproximadamente la mitad de la superficie destinada a edificios de oficinas de clase "A" se encuentra en el complejo de negocios "Moscow-City", ambicioso proyecto de Norman Foster, sito en el centro de la ciudad, que comprende edificios como la torre Naberezhnaya (la más alta de Europa) o el complejo Capital-City.

Evaluación de la oferta de oficinas (miles de m<sup>2</sup>)



Fuente: Blackwood

La construcción de oficinas de alto *standing* es una actividad que actualmente reporta grandes beneficios, lo que ha provocado una entrada en el sector de nuevas compañías, mientras que las que ya operaban anteriormente han intensificado su actividad.

Si bien las compañías extranjeras han mostrado habitualmente interés por tener oficinas en el centro de Moscú, los problemas de tráfico y logística, y sobre todo la falta de espacio, han desplazado, en muchos casos el centro de interés hacia el extrarradio de la ciudad. Un ejemplo de ello es el complejo de negocios *Krylatsky Hills*, construido por las compañías Millhouse Capital y CMI Development

## 2. VIVIENDA

Los tipos de vivienda de lujo que podemos encontrar en Moscú son varios:

1. Las mansiones. Para muchos constructores les resulta más fácil restaurar las antiguas mansiones, correspondientes a los siglos 19-20 que llevar a cabo nuevos proyectos.
2. Las viviendas de la era estalinista, y los edificios construidos entre 1.962 y 1.990;
3. Los edificios multiapartamento de élite, recientemente construidos y que constituyen la mayoría de las viviendas de lujo moscovitas, que suelen contar, en las plantas superiores del edificio, con uno o dos "penthouse";
4. Los lofts, si bien estos últimos son todavía prácticamente desconocidos en el mercado ruso. La iniciativa del ayuntamiento de Moscú de desplazar la producción industrial fuera de la ciudad debería cambiar esta tendencia en un futuro próximo, puesto que se liberarán grandes superficies en pleno centro de Moscú. Un ejemplo de esta

tendencia es el proyecto de construcción de lofts que se llevará a cabo en la antigua fábrica de chocolate Octubre Rojo. La mayoría de las viviendas de élite de nueva planta se comercializa absolutamente vacía de equipamiento, por lo que a la creación del diseño y a la planificación se dedica el mismo propietario de la vivienda, con la colaboración de arquitectos y diseñadores.

El mercado de la vivienda de lujo presenta una mayor estabilidad en la evolución de los precios (un crecimiento del 45% en 2006) frente a otros modelos de vivienda (crecimiento del 75% en el segmento medio y 85% en las viviendas de tipo económico).

La mayoría de los agentes del mercado mencionan el déficit de la oferta –como ocurre en el caso de las oficinas-, así como la insuficiente calidad de los nuevos proyectos, como las causas principales de esta evolución; de ahí las premisas que, según los expertos, deberían orientar a los constructores de este tipo de vivienda:

- Construcción de edificios de mayor envergadura. Hace 1 o 2 años, se entendía como "vivienda de élite" un edificio de pocos apartamentos. En la actualidad, las construcciones de lujo multiapartamento han pasado a ser la norma. Actualmente se habla no sólo de complejos de élite multiapartamentos, sino de barrios como conjunto.
- El constructor no puede pasar por alto cuestiones de infraestructura. Cualquier edificio de vivienda de clase "A" ha de estar dotado de sistemas de seguridad fiables, aparcamientos, tiendas, todo tipo de servicios etc.

Ahora bien, el exceso de demanda es, según los expertos, un rasgo inevitable de este segmento de mercado, puesto que en la insuficiencia de la oferta radica la idea de "exclusividad".

### **Situación geográfica de la vivienda de lujo en Moscú:**

La vivienda de lujo se ha situado tradicionalmente en el centro histórico de Moscú, dentro del Anillo de Jardines, siendo las zonas más prestigiosas: Ostozhenka, Prechistenka, Plyushikha, Patriarshye prudy, y los callejones del Viejo Arbat y de la calle Tverskaya.

Hay que señalar, no obstante, que la falta de espacio ha llevado a construir en barrios situados fuera del anillo, como la avenida Kutuzov, Rubliovskoe Shosse, Sókol, Krylatskoye, Moskva-City, Poklonnoy Gory y Vorobiovy Gory, donde predomina la concepción de "zona como conjunto urbanístico" antes señalada. Estos barrios disfrutaban de unas ventajosas condiciones medioambientales gracias a la ausencia de complejos industriales.

### **1.2. NOTICIAS Y ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE EMPRESAS**

#### **RIF abre el nuevo salón de pavimentos y revestimientos cerámicos en Moscú:**

La empresa RIF, uno de los distribuidores rusos de azulejo español, abrió una nueva tienda de azulejo y gres porcelánico en Moscú. RIF lleva 7 años en el mercado, presentando la producción de más de 10 fábricas españolas en Moscú, así como en muchas otras regiones rusas.

#### **Renovación de exposición en "Artstudio"**

El 7 de marzo la empresa "Artkeramika" ha abierto, tras una obra de reconstrucción y renovación, el show-room "Artstudio". En el salón, sito en la calle Zemlyanoy Val, 54, se encuentran expuestas las últimas novedades de CERSAIE y CEVISAMA. "Artkeramika" es distribuidor exclusivo de las colecciones de Ibero-Alcorense, cuya exposición está presentada en un stand independiente del salón.

Más información:

<http://www.artkeramik.ru/news/>

#### **RIM.RU abre un nuevo show-room en Moscú**

El nuevo *show-room* de RIM.RU ha sido diseñado por la arquitecta y directora artística de la empresa, Alena Agafonova. El objetivo de la arquitecta era presentar el azulejo no como material aislado, sino como el elemento principal de cualquier interior. Así, en el resultado, los revestimientos de azulejo y mosaico de las marcas SICIS, VIVA, BISAZZA, CERÁMICA BARDELLI y REVIGRES cumplen la función de bastidores y delimitan el espacio del salón.

Alena Agafonova, directora artística de la empresa, ha sido la artífice de una práctica única en el mercado ruso: la fabricación, por empresas europeas, de colecciones exclusivas creadas por diseñadores rusos.

En nuevo salón de RIM .RU está situado en la calle Timura Frunzé, 35, edificio 11 (galería de diseño Artplay).

Más información: [www.rim.ru](http://www.rim.ru)

### **1.3. CAMPAÑAS INSTITUCIONALES DE PROMOCIÓN DE PAÍSES COMPETIDORES**

#### **ITALIA**

#### **Edición en ruso de la revista "Cer International"**

La publicación especializada en el sector de la decoración de baño y azulejo italianos se edita en los idiomas alemán, inglés, francés y ruso. Se distribuye en Rusia de manera gratuita entre las compañías dedicadas a la importación y exportación, constructoras, firmas de diseño, agentes del sector y demás prescriptores. Su contenido versa



tanto sobre las características técnicas de los productos italianos como sobre la coyuntura económica. Tiene una tirada de 100.000 ejemplares con una periodicidad semestral.

### **CHINA**

**Feria nacional de China en Moscú** (Ver *"Ferias y proyectos de construcción"*).

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

### **Posible reforzamiento del control documental sobre importaciones de pavimentos y revestimientos cerámicos por parte de la FR**

Como es sabido, para este año está prevista la adhesión de Rusia a la OMC, que supondrá la plena inserción del país no sólo en el sistema de comercio internacional vigente, sino también en el mercado mundial que viene conformándose desde la década de los noventa.

Sin duda, esta incorporación será un paso muy importante tanto para la entrada de las importaciones al país, como para la regulación efectiva del comercio dentro de la misma Rusia.

A lo largo de los últimos años, las aduanas rusas han reforzado el control de las importaciones de todos los productos, materiales y mercancías al territorio de la FR, al objeto de evitar fraudes en la documentación presentada en las aduanas. No obstante, hasta ahora se registran numerosos casos de disminución del verdadero coste del material importado.

Algunos empresarios rusos recurren frecuentemente a tal mecanismo de despacho, presentando en las aduanas facturas con los precios falsificados, lo que les permite reducir considerablemente los gastos en el desaduanamiento.

En lo que se refiere al sector de la construcción, en agosto de 2006 ha entrado en vigor una normativa que establece el valor mínimo para la cerámica sanitaria importada (partida 691010), en función de su procedencia y del fabricante. Esta norma fue elaborada por el Comité de Aduanas

ruso con el objetivo de evitar disminuciones en la consignación de los precios en las facturas por parte del declarante, dando así lugar a una reducción del valor aduanero. La normativa representa una clasificación detallada de los principales países proveedores de cerámica sanitaria y los respectivos fabricantes, con el valor mínimo establecido para 1 kg. (peso neto) de mercancía importada. Esta clasificación fue elaborada en base a información presentada por los propios fabricantes de Alemania, China, Italia, España, Bulgaria, etc.

Actualmente, si en la factura el precio de este material resultase inferior al establecido en la clasificación, el declarante se vería obligado a pagar una multa, realizándose el despacho según los costes indicados en la normativa.

Aunque las fuentes oficiales rusas todavía se abstienen de hacer comentarios, no se puede descartar la posibilidad de que en un futuro próximo el Comité de Aduanas aplique semejante normativa para las importaciones de pavimentos y revestimientos cerámicos, siguiendo la política de la mejora del control documental.

La aplicación de tal normativa para el azulejo no puede repercutir de ninguna manera en el coste del despacho de la mercancía, siempre que el valor aduanero esté debidamente indicado en la factura.

Ahora bien, según algunos analistas, dada la presencia en el mercado de numerosos importadores desleales, una vez aplicada la norma, existe la posibilidad de un fuerte aumento de los precios del azulejo importado de gama media-baja. En



condiciones de competencia intensa por parte del azulejo ruso, de creciente popularidad en el segmento medio-bajo, es probable que los importadores dejen de trabajar con producto de gama baja por falta de la rentabilidad, pasando a los segmentos medio alto y alto de consumo.

### 3. FERIAS Y PROYECTOS

#### 3.1. FERIAS DEL SECTOR

##### Celebración de la undécima edición de la Feria "AQUA-THERM 2007" en Moscú

Entre los días 27 de febrero y 2 de marzo se celebró la undécima edición de la feria "AQUA-THERM 2006" en el recinto ferial Expocenter en Moscú. Paralelamente a la misma tuvo lugar la 7ª edición del "Pool Salon", evento que nació como un apartado más de la feria, pero que en la actualidad goza de autonomía. La muestra se encontraba dividida en siete secciones temáticas diferenciadas:

- o Equipamiento para sanitarios
- o Tecnologías de calefacción
- o Ventilación, aire acondicionado
- o Suministro de gas
- o Sistemas de medida, control y regulación
- o Protección medioambiental: tratamiento de aguas; sistemas para el ahorro de agua
- o Materiales de aislamiento
- o Tubos y tuberías; bombas; fijaciones y válvulas
- o Accesorios y herramientas para instaladores
- o Equipamiento municipal
- o Piscinas

El número total de participantes de la feria ascendió a 550 empresas, tanto rusas como extranjeras, procedentes de 33 países, entre ellas las españolas Rosa Gres (fabricante de azulejos para piscinas), Arco Válvulas (valvulería y grifos), Saneper (sistema de *press fitting* para tuberías multicapa) y Jimten (presión y evacuación de aguas).

(Más información: [www.aqua-thermexpo.ru](http://www.aqua-thermexpo.ru))

##### Celebración de la sexta edición del foro "STIM-EXPO 2007" en Rostov del Don

La sexta edición del foro "STIM-EXPO 2007" se ha celebrado entre el 14 y el 17 de marzo en el recinto ferial Vertolexpo de Rostov del Don. En el marco del foro se celebraron una serie de ferias temáticas (construcción y arquitectura, agua y calefacción, servicios para colectividades y municipalidades, construcción de carreteras).



El número total de empresas participantes ascendió a 195, de las cuales 112 se encontraban en la sección "Construcción y arquitectura". Dicha sección sólo contó con la presencia de dos empresas extranjeras (procedentes de Dinamarca y Polonia), siendo las empresas rusas, en su mayor parte, originarias de las regiones de Rostov y de Krasnodar.

El foro contó con la participación de una serie de empresas del sector del azulejo:

- *Kamenniy Poyas* (Yekaterimburgo): paneles de gres porcelánico para revestimiento de fachadas; también ofrecen revestimientos de otros materiales, así como sistemas de canalización de aguas y calefacción, entre otros.

- *Dom plitki* (Rostov del Don): poseen cuatro tiendas de azulejo (tres en

Rostov del Don y una en Bataysk), en las que ofrecen un amplio surtido de mosaico, azulejo y gres porcelánico. Distribuyen diferentes marcas, tanto rusas (Kerama Marazzi) como españolas (Azulejos Sanchis, Porcelanite, Inalco, Azulev), de acuerdo con las últimas tendencias internacionales. Forma parte del grupo MTM Ltd.

- *Domus/ Sakura* (Shakhti/ Rostov del Don): fabricantes de mosaico de vidrio. Poseen una red de distribución extendida por diferentes regiones de Rusia y países de la CEI.
- *Avant-Garde* (Bataysk): cortan baldosas de gres porcelánico y piedra, así como láminas metálicas, utilizando maquinaria americana, de acuerdo con los diseños del cliente.
- *Granitogres* (Moscú): distribuidor de fabricantes italianos (Iris Cerámica, Lafaenza, Sernissima, Cerasarda, Capri Ceramiche y otros).
- *Plitka Mira* (Rostov del Don): distribuidores de mosaico, gres porcelánico y piedra artificial de revestimiento, procedentes de China (fábrica JnJ) e Italia (Bisazza, Sicis, Marazzi, Pastorelli, Ariostea, Caesar).
- *Bild* (Rostov del Don): venden sanitarios de gama media-baja al por mayor en todo el sur de Rusia. Trabajan con productores, tanto rusos (Keraben, Kirovskiy Stroyfarfor, Santek y otros) como europeos (Aplacan –Alemania-, Emalia –Polonia-, Roca –España-, Smavit –Italia-, Turk Demir Dokum Fabrikalari –Turquía-, Budfarfor –Ucrania-, Keramin –Bielorrusia-, entre otros).

(Más información: [www.vertolexpo.ru](http://www.vertolexpo.ru))

### **Celebración de la feria nacional de China en Moscú**

Del 26 al 29 de marzo se celebró la Feria nacional de China en el recinto ferial CROCUS EXPO de Moscú. El evento fue organizado por el Ministerio de Comercio de China.

La feria ha sido un importante avance económico-comercial en el marco del Año de China en Rusia, cuyo objetivo es mostrar los éxitos de China en el ámbito económico y social, así como fortalecer el diálogo y los intercambios comerciales entre los dos países. En la feria fueron presentados, entre otros, producción textil, electrodomésticos, alta tecnología y material de construcción (incluyendo azulejo). Asimismo el certamen presentó al público ruso aspectos de la cultura y la historia de China.

En el evento participaron más de 180 empresas chinas. La sección de pavimentos y revestimientos cerámicos estuvo representada por varias empresas, como Xiamen Dexin Imp&Exp Co., Ltd. y Taishan City Guanghao Trade Co, Ltd., entre otras.

(Más información:  
<http://www.cantonfair.org.cn/en/>)

### **3.2. PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN**

#### **MIRAX PARK, nuevo complejo residencial y de oficinas de clase A en Moscú:**

La empresa Mirax Group está ejecutando el proyecto de complejo residencial y de oficinas de clase A "MIRAX PARK", en el Sureste de la capital rusa. El complejo se compone de cuatro torres de 31,33,35 y 37 plantas respectivamente que, según Serguey Polonsky, presidente de la empresa, representan conceptualmente las cuatro estaciones de año. El proyecto

cuenta con una infraestructura muy amplia; desde colegio, restaurantes, zona ajardinada etc., hasta el aparcamiento subterráneo de 38.950 m<sup>2</sup>.

La empresa Server Ltd. es el principal proveedor de pavimentos y revestimientos cerámicos del complejo; ha suministrado azulejo, gres porcelánico, mármol tecnológico y mosaico de varias fábricas españolas para el acondicionamiento del proyecto.

La conclusión del proyecto está prevista para el segundo semestre de 2008.

**Ricardo Bofill diseña un proyecto de complejo multifuncional de clase A en Moscú:**

En un futuro próximo será construido en Moscú un nuevo complejo multifuncional, diseñado por Ricardo Bofill. Según la empresa "KROST", inversora del proyecto, el desarrollo se llevará a cabo en un territorio de 2,4 ha; la superficie estimada del conjunto de construcciones que componen el complejo asciende a 100.000 m<sup>2</sup>. El presupuesto mínimo del proyecto es de 150 millones de dólares.

El desarrollo incluirá centro de oficinas, tiendas y un hotel, cuya finalización está prevista para el año 2010.

El plan definitivo del proyecto ya ha sido presentado al Ayuntamiento de Moscú para su aprobación.

**Nuevo concesionario BMW en Stavropol:**

Recientemente en Stavropol (363.000 hab. aprox., Distrito Federal del Sur) ha finalizado la construcción del nuevo concesionario BMW, en cuyo acondicionamiento predomina el azulejo español. Este edificio, donde se expone toda la gama de BMW y Mini, dispone asimismo de un centro de

servicios y un almacén de piezas de recambio. En la construcción del complejo han sido utilizadas las más novedosas técnicas arquitectónicas, así como los más modernos materiales -entre los cuales se encuentra el gres porcelánico español como parte del revestimiento y del pavimento del edificio.



Vista exterior del concesionario

El área total del concesionario (4.800 m<sup>2</sup>) se divide en tres niveles: inferior (almacén de automóviles y piezas), medio (show-room, área del servicios, sección de ventas y servicio post-venta) y superior (oficinas, bar); junto al concesionario se encuentra un cómodo aparcamiento para los clientes, siendo la superficie del conjunto superior a una hectárea.

La disposición y la audacia arquitectónica del centro no tienen parangón en ningún otro concesionario de gama alta en todo el sur de Rusia.

*(Más información en [www.locomotors.ru](http://www.locomotors.ru))*

**London&Regional Properties creará en Rusia una cadena hotelera:**

Entre 2007 y 2010 la empresa británica London&Regional Properties (L&RP) tiene previsto construir 20 hoteles en distintas regiones rusas. La inversión total destinada al proyecto ascenderá a 500 millones de dólares.

L&RP ya tiene en Rusia más de 12 proyectos realizados en los segmentos de oficinas, almacenes y espacios comerciales, por lo que ahora ha decidido centrarse en el sector hotelero que, según los analistas, es el que representa mayor interés, dada la evidente falta de hoteles no sólo en las regiones, sino en la misma capital, así

como los elevadísimos precios por alojamiento que ofrecen los hoteles existentes. Serán, en su mayor parte, hoteles de la categoría de tres estrellas, la más demandada y que, paradójicamente, casi no está presente en Rusia. El primer hotel será construido en San Petersburgo.

## 4. EL AZULEJO EN ROSTOV DEL DON (DISTRITO FEDERAL DEL SUR)

### DATOS BÁSICOS SOBRE LA REGIÓN:

La región de Rostov, situada entre el sur de la llanura Europeo-oriental y el Cáucaso septentrional, en la cuenca del Don Inferior, cuenta con una superficie de 100.800 km<sup>2</sup>. La región tiene acceso a dos mares: el Negro y el de Azov. Esta situación geográfica, así como el hecho de que a través de la región fluye el río Don (2.000 km), uno de las principales vías fluviales de Europa, hacen de la región de Rostov un importante nexo entre el centro de Rusia y el Cáucaso.

A su ventajosa posición geográfica hay que añadir que se trata de una región con un gran potencial científico-industrial, financiero y económico, gracias a sus recursos naturales. Las principales industrias de la región son la metalúrgica, la de automoción, la química y la de maquinaria. Asimismo la región posee ricos yacimientos de gas.

La población de la región de Rostov (4,4 millones) se concentra en las ciudades de Taganrog, Shakhti, Novochoerkassk, Volgodonsk, Novoshakhtinsk y en su capital, Rostov del Don, de aproximadamente 1.055.000 habitantes, situada a 1.226 km. de Moscú.

Además de ser un importante puerto fluvial y nudo de comunicaciones, se puede considerar a Rostov del Don como un importante centro industrial, cultural y científico, lo que confirma su condición de décima ciudad más poblada de la Federación Rusa. En 2002 se convirtió en la capital de todo el Distrito Federal del Sur. El potencial económico de Rostov del Don se basa, principalmente, en sus infraestructuras para el transporte, el alto número de consumidores potenciales, los costes y la seguridad del abastecimiento energético, el nivel de desarrollo del mercado local financiero y de seguros, una situación político-social estable, y buenas

condiciones climáticas. Muestra de ello es la positiva evolución del PIB regional en los últimos años (232918,8 millones de rublos en 2004, 282120,4 millones en 2005).

Según GOSKOMSTAT, en 2006 el salario medio mensual en la región ascendió a 7.255,1 rublos (aprox. 211 EUR).

### SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN:

En lo que respecta a la construcción, la región de Rostov se sitúa entre las primeras regiones rusas, donde este sector representa una de las principales actividades económicas.

En el primer semestre de 2006 se construyeron 924.000 m<sup>2</sup> de vivienda, lo que supone un incremento del 12% frente a 2005.

Las principales empresas constructoras que operan en el mercado de la región son: OOO «Gorstroy-podryad», ZAO “Yuzhctalmontazh”, OOO “Domos”, OAO “Rostovavtomost”, ZAO “Rostovgazstroy”, OAO “Yuzhtruboprovodstroy”, OAO Rostovshakhtostroy”, OOO “Korporatsiya Serkavelevatorcpetsstroy”, OOO “Rostovavtodorstroy” y otras. Cabe señalar que al crecimiento del volumen de la construcción le favorece el alto desarrollo de la industria de producción de diversos materiales de construcción: ladrillo, parquet, azulejo, pizarra, tubos de polímero y etc.

**Construcción de espacios comerciales:** actualmente en la capital de la región se registra un déficit de superficies comerciales. Según los datos de la consultora Knight Frank, en 2006 el volumen total de espacios, destinados al comercio, alcanzó 1.200.000 m<sup>2</sup>, de los cuales tan sólo 300.000 m<sup>2</sup> corresponden a los modernos centros comerciales de calidad. En la actualidad Rostov del Don cuenta con 40



centros comerciales, con una superficie aproximada de 1.000 m<sup>2</sup> cada uno.

**Construcción de oficinas:** al igual que en el caso de espacios comerciales, la demanda supera la oferta de edificios de oficinas. El déficit anual de estos espacios asciende a 100.000 m<sup>2</sup>. Mayoritariamente, la ciudad dispone de las oficinas de clases: C,D y E. La oferta de centros comerciales de calidad todavía es muy escasa.

### DISTRIBUCIÓN DE PAVIMENTOS Y REVESTIMIENTOS CERÁMICOS EN ROSTOV DEL DON:

Cabe señalar que el mercado de azulejo en la región se caracteriza por un dinamismo espectacular con una tendencia marcada de crecimiento continuo en el futuro; la oferta es muy amplia y diversificada. En Rostov operan tanto los numerosos distribuidores locales, como empresas de otras regiones de Rusia.

Las principales características del mercado son:

**1. Presencia de fabricantes locales:** en la ciudad de Shahti (región de Rostov) se encuentra la planta de uno de los más importantes fabricantes rusos de azulejo – “STROYFARFOR”, cuya capacidad productiva asciende a más de 25 millones de m<sup>2</sup> al año. Se especializa en la producción tanto de azulejo como de gres porcelánico. STROYFARFOR dispone de delegaciones en la mayoría de las regiones de la FR: Moscú, San Petersburgo, Novosibirsk, Cheliabinsk, Samara entre muchas otras. Toda la maquinaria de la fábrica es de origen italiano.

Su distribuidor exclusivo para toda Rusia y países de la CEI es la red comercial “TD EUROTILE”.

Los pavimentos y revestimientos cerámicos de STROYFARFOR, orientados al segmento medio bajo de consumo, ofrecen una gama de diseños bastante pobre, pero no obstante de calidad satisfactoria y en constante mejora, por lo que gozan de una gran demanda por parte del consumidor con bajo poder adquisitivo en todo el país.

Cabe señalar que la presencia de azulejo de fabricación rusa es muy amplia en los puntos de distribución de la ciudad, predominando el de los siguientes fabricantes: Kerama Marazzi, Lira Cerámica, Estima, Velor.

**2. Presencia de importadores directos:** en Rostov del Don operan cinco principales importadores de pavimentos y revestimientos cerámicos: DOM, ROSTEKHNOSTROY, BAUHOFF, MTM, CSM, que realizan regularmente importaciones directas desde España, Alemania, Italia, Polonia, Turquía, China, Eslovaquia y la República Checa. Estas empresas son los principales proveedores de azulejo importado, no sólo de Rostov del Don, sino de otras ciudades del Distrito Federal del Sur: Sochi, Krasnodar, Shahti, Taganrog, Volgodonsk entre otras. Habitualmente el despacho de la mercancía importada lo realizan en el puerto de Mariupol (en la limítrofe Ucrania) o en el de Taganrog (mar de Azov). Estas empresas suelen dedicarse tanto a la venta al por mayor como a la minorista. La característica distintiva de las empresas importadoras de Rostov es la ausencia de especialización limitada a la importación de azulejo. Esto significa que intentan ofrecer la más amplia gama posible de materiales de revestimiento a sus clientes, por lo que no se limitan sólo a la comercialización de azulejo.

**3. Estrecha vinculación entre el mercado de pavimentos y revestimientos cerámicos de Rostov del Don y el de Krasnodar.** Debido a la cercanía de la ciudad de Krasnodar, cuyo mercado de materiales de revestimiento también es muy dinámico, la vinculación entre los mercados de estas dos ciudades es muy estrecha, lo que determina las siguientes características de la actividad empresarial:

**a) Muchas empresas distribuidoras trabajan a través de las empresas importadoras de Krasnodar.** Para evitar problemas relacionados con los trámites logísticos y aduaneros de las importaciones, muchos distribuidores de Rostov del Don trabajan a través de los importadores de Krasnodar. Incluso las mismas empresas importadoras de Rostov del Don les compran a ellos algunas posiciones de material para variar su surtido, siendo muy alta la rotación de stocks.

**b) En Rostov del Don existen delegaciones de algunos importadores de Krasnodar y viceversa.** En Rostov hay delegaciones de tales empresas importadoras de Krasnodar como: Terra y Bomond (marca comercial de TD Melikov). Al mismo tiempo algunos distribuidores de Rostov del Don tienen filiales en Krasnodar: Rostekhnostroy, Bauhoff etc.

**c) Estrecha colaboración entre empresas de Rostov del Don y de Krasnodar.** Entre muchas empresas de las dos ciudades vecinas tiene lugar un intercambio de materiales de revestimiento, lo que viene determinado ora por insuficiencias de referencias en el stock, ora al objeto de estudiar el interés del comprador local, ya que a veces las mismas colecciones se venden de diferentes maneras, teniendo unas más éxito en Rostov del Don, y otras en Krasnodar.

**4. Presencia en el mercado de delegaciones de distribuidores de Moscú:** en la ciudad está presente el supermercado de materiales de construcción de la red comercial moscovita "STARIK HOTTABICH" (empresa importadora "NEKS"). Debido a la mala coordinación con el almacén de Moscú, no supone una gran competencia para los importadores locales; no obstante este problema podría solucionarse teniendo un almacén en el Sur. Asimismo, en Rostov del Don tiene la filial el importador moscovita de azulejo y gres porcelánico italianos "GRANITOGRES".

**5. El principal canal de la distribución de azulejo son supermercados de materiales de**

**revestimiento:** salvo algunas excepciones, en Rostov del Don casi no existen las habituales (en muchas regiones rusas) tiendas especializadas en muebles, equipamiento y accesorios de baño, que asimismo suelen dedicarse a la distribución de pavimentos y revestimientos cerámicos. El principal canal de distribución son grandes superficies comerciales que ofrecen todo tipo de materiales de construcción, desde papel pintado y parquet, hasta material eléctrico; así, la mayoría ofrece todos los materiales necesarios tanto para la construcción como para el acondicionamiento de la vivienda.

PRINCIPALES DISTRIBUIDORES:

**ROSTEKHNOSTROY**

La empresa, fundada en 1994, se dedica a la importación de pavimentos y revestimientos cerámicos, mosaico, sanitarios (Roca, Jika, Laufen, Ideal Standart), bañeras (Ravak, Vagnerplast) y mueble de baño español (Salgar). Disponen de un centro comercial de materiales de revestimiento con una superficie total de 2.500 m<sup>2</sup>. Asimismo cuentan con delegaciones -bajo el nombre "GRANI"- en las ciudades de Voronezh, Sochi, Volgogrado, Krasnodar. En un futuro próximo tienen previsto abrir un show-room en Moscú. No les asusta la alta competencia de las empresas moscovitas, ya que tienen unas condiciones ventajosas de compra a sus suministradores y ya disponen de almacén en la capital rusa, a lo que se añaden 14 años de experiencia en el negocio, que, según la empresa, le permitirán acceder sin problemas al mercado de Moscú.

Rostekhnostroy está orientada al segmento medio / alto y alto de consumo. A corto plazo tienen previsto distribuir sólo producto de la gama alta, dado que el nicho del segmento medio está prácticamente saturado y la competencia con otras empresas locales se presenta bastante complicada.

Básicamente, comercializan pavimentos y revestimientos cerámicos de procedencia

italiana, contando con más de 15 marcas: Imola, Floor Gres, Rex, Viva, Tagina, Valentino, y Fap, entre otras.

A lo largo de 9 años han trabajado solamente con 2 fabricantes españoles: Aparici y Apavisa, con quienes mantienen su colaboración, pero en un futuro próximo quieren ampliar su oferta de azulejo español.



Vista de la sección de azulejo

Consideran que sus principales competidores en Rostov del Don son: "STARIK HOTTABICH" y la empresa "DOM".

Se dedican asimismo a la comercialización de linóleo, parquet, accesorios de baño, papel de pared, material eléctrico etc.; mayoritariamente este material lo compran a otros importadores de Rostov o de Moscú, ya que dada la gran gama y variedad de su surtido es imposible mantener grandes volúmenes de importaciones directas de cada posición que comercializan.

## DOM

La empresa fue creada hace 11 años. Desde el comienzo de su actividad, DOM intentó abarcar la mayor gama posible de materiales de revestimiento, y en la actualidad llegó a ser el principal operador del sector no sólo en Rostov, sino en toda la región. Tienen distribuidores oficiales en las ciudades de Volgodonsk, Shajti, Voronezh, Essentuki y Sochi, entre otras. Actualmente comercializan papel de pared, pinturas, lacas, linóleo, moqueta, puertas, mueble y equipamiento de baño, sanitarios, mueble de jardín etc.

La mayoría del material que comercializan, lo importan directamente de Polonia, Italia, España, Alemania y otros países, aunque también adquieren producto de otros importadores de Rostov del Don o de Moscú.

Cabe destacar que la empresa trabaja en todos los segmentos del mercado, desde el alto hasta el medio-bajo, por lo que atrae a compradores de cualquier poder adquisitivo.

En lo que respecta a los pavimentos y revestimientos cerámicos, forman una parte bastante considerable de la oferta de la empresa. Presentan en el mercado de Rostov el surtido de más de 20 fábricas españolas, con 11 de las cuales trabajan directamente (Aparici, La Platera, Porcelanite etc.). Colaboran con más de 7 fabricantes italianos: Atlas Concorde, Iris y Dado Cerámica, entre otras. DOM tiene una exposición muy amplia de azulejo ruso: Kerama Marazzi, Uralcerámica, Stroyfarfor. Asimismo distribuyen las marcas polacas Opoczno y Polcolorit, y porcelánico chino.

En Rostov disponen de un supermercado de materiales de revestimiento con una superficie total de 2.500 m<sup>2</sup>, que dentro de 2 meses ampliarán hasta 5.000 m<sup>2</sup>. Asimismo disponen de una tienda de material de iluminación y eléctrico de 2.000 m<sup>2</sup>.

En palabras de Natalia Darmodegina, del Dpto. de Importaciones de la empresa, la competencia del azulejo ruso es muy alta en el segmento medio, lo que les obligará dejar de comercializar el azulejo europeo de gama media, ya que se hace cada vez menos rentable trabajar con material importado en este segmento.

## BAUHOFF GRUPPE

Se trata de una empresa creada hace 5 años que se dedica a la venta al por mayor de azulejo y gres porcelánico polaco (Tubadzin y Opoczno), y de pinturas polacas (Bolix) y alemanas (Sopro). Las empresas polacas Tubadzin y Bolix ha concedido a Bauhoff el derecho a la distribución

exclusiva de su producto en todo el Distrito Federal del Sur.

Disponen de una delegación en Sochi y de distribuidores en muchas ciudades de la región. En un principio trabajaron con algunas fábricas españolas de pavimentos y revestimientos cerámicos, pero, en palabras de Elena Fitingof, Directora Comercial de la empresa, se vieron obligados a dejar de colaborar con España, ya que en aquel entonces el mercado ruso no era prioritario para España y había muchos fallos en el servicio e incluso problemas con la calidad del producto.

Están muy contentos con la colaboración con los fabricantes polacos de azulejo, ya que son muy flexibles en el trabajo y les apoyan en la distribución: casi todos los empleados de Bauhoff asisten cada año a cursos gratuitos de perfeccionamiento profesional en Polonia, organizados por los fabricantes. Asimismo, gracias al apoyo de las fábricas, se organizan en Rostov del Don master-class para arquitectos y diseñadores.

Al tratarse de una empresa mayorista, hasta la fecha no tenía show-room, pero a corto plazo tienen previsto abrir uno de 400 m<sup>2</sup>, ya que no les parece satisfactoria la exposición de algunos de sus distribuidores. La empresa realiza un seguimiento constante de las exposiciones de sus clientes, al objeto de que éstas correspondan a las exigencias de los fabricantes.

Este año la empresa tiene previsto organizar un grupo de montadores, convenientemente formados, para asegurar un correcto tratamiento y montaje del azulejo que comercializa Bauhoff. En un futuro próximo no descartan la posibilidad de entablar contactos con fabricantes españoles de azulejo para ampliar su oferta.

### **CENTR STROITELNIJ MATERIALOV – CSM**

La empresa fue fundada en 1997. Se dedica a la distribución de grifería (Grohe, Hansgrohe), mueble de baño ruso (AQWELLA, AKVATON), pinturas y barnices, sistemas de ventilación,

sanitarios (IDO, IFA, ROCA, IDEAL STANDART, KERAMIN, VIDIMA etc.), bañeras acrílicas chinas, chimeneas, iluminación, puertas, papel de pared, azulejo y otros materiales.

Al igual que sus competidores en Rostov del Don, la empresa dispone de un centro comercial de materiales de construcción de dos plantas (Aprox. 2.500m<sup>2</sup>), ubicado en el centro de la ciudad.

Asimismo cuenta con un punto de venta en el mercado local de materiales de construcción y tiene delegaciones en Shajti y Sochi; en un futuro quieren abrir filiales en otras ciudad del Distrito. Según el Director Comercial, la empresa está dando mayor importancia a la división de pinturas, lacas y barnices, que siempre ha sido la principal sección de CSM.



Vista de la entrada de la tienda

En lo que se refiere a pavimentos y revestimientos cerámicos, se dedican a la importación directa y la distribución de las siguientes marcas españolas: La Platera, Exagres, Gómez & Gómez y Azahar. Asimismo, son distribuidores exclusivos de Peronda en Rostov del Don.

Trabajan con el azulejo italiano (Viva, Marca Corona, Atlas Concorde, Novabell), polaco (Polcolorit) y el porcelánico chino.

El despacho de la mercancía lo realizan en el puerto de Taganrog (mar de Azov, a 70 km. de Rostov).



## MTM

Opera en el mercado desde 1997. Disponen de 5 tiendas especializadas en pavimentos y revestimientos cerámicos, sanitarios y equipamiento de baño, cuatro de las cuales se encuentran en Rostov del Don, y una en Taganrog. La cadena comercial es “DOM PLITKI”.

La empresa ofrece: sanitarios (Roca, Jacob Delafon, Sanindusa), cabinas y bañeras de hidromasaje (Apollo, Teuco, Jacuzzi, BellRado). El 70% de la oferta de azulejo corresponde al azulejo español; trabajan con más de 15 fábricas españolas (Ape, Undefasa, Azulejos Sanchis, Azulev e Inalco, entre muchas otras). Con algunos fabricantes colaboran a través de los agentes: Absolute Cerámica y Sanitex. También comercializan colecciones que les compran a otros importadores de Rostov o de Moscú. Están dispuestos a estudiar ofertas de fabricantes españoles interesados en montar un almacén en la capital de la región. La empresa podría llevar a cabo lo relativo a las gestiones de la organización administrativa, logística, etc.

Para este año, MTM tiene previsto organizar una misión de sus clientes profesionales - arquitectos e interioristas- a España, cuyo objetivo es darles a conocer las fábricas de gama alta, al objeto de que estos prescriptores de opinión puedan ver el proceso productivo y elegir colecciones. Esperan contar, llegado el momento, con el apoyo y la colaboración de fabricantes que la empresa seleccionará en breve.

Asimismo, disponen de azulejo ruso de Kerama Marazzi y Kerabud, y del polaco Tubadzin, que compran al distribuidor exclusivo de esta marca en Rostov – BAUHOFF GRUPPE.

## SALON BOMOND

Se trata de uno de los más modernos salones de pavimentos y revestimientos cerámicos en la ciudad, abierto en octubre de 2006 por el importador, con sede en Krasnodar desde donde se toman todas las decisiones relativas a la

oferta del salón. Bomond se ha especializado en la comercialización del azulejo español de gama alta. Mayoritariamente, importan las marcas: Porcelanosa (son distribuidores oficiales en la región), Apavisa y Aparici. Asimismo, el salón cuenta con una exposición de las colecciones de Cerámicas Gaya, Venis, Colorker, Novogres y Azteca.

Al igual que la oficina principal, el almacén del importador está localizado en Krasnodar. Aunque Bomond dispone de salones en Krasnodar, Sochi, Stavropol y ahora en Rostov, también colabora con muchas empresas que distribuyen el material importado por la compañía en la mayoría de las ciudades importantes del Distrito Federal del Sur.



Vista del exterior del salón

La inauguración oficial del salón en Rostov tendrá lugar el 30 de marzo, a la que asistirán representantes de las fábricas españolas y de la administración local, así como diseñadores, arquitectos y empresas constructoras, que son los principales clientes de Bomond.

El salón dispone de dos plantas, ascendiendo el total de la superficie a 600 m2.

## SALON PATIO

La empresa, especializada en la distribución de pavimentos y revestimientos cerámicos, fue fundada hace tres años. Comenzó su actividad en el segmento medio bajo del mercado, importando azulejo de procedencia turca. Actualmente, comercializa azulejo español - 80% de su oferta (Cerámica Alcora, Fanal, Azulejos Mijares, Venis, Emigres, Diago etc.).

Asimismo, presenta azulejo alemán (Steuler, Agrob Buchtal), eslovaco (Kerko Gres), algunas colecciones italianas, y porcelánico y mosaico chinos.

La actividad importadora de Salón Patio se limita a importaciones esporádicas (3-4 al año) de algunas colecciones españolas, que realiza a través de agentes. Una mayoría aplastante del material comercializado se lo compran a importadores moscovitas (Zodiak, entre otros). Tal sistema de funcionamiento les permite evitar el mantenimiento de grandes espacios de almacén y minimizar las gestiones logísticas.

El cliente medio del salón es el consumidor final, de poder adquisitivo medio y medio alto. No obstante, a veces colaboran con empresas constructoras, arquitectos y diseñadores locales. El salón de la empresa (aprox. 150 m<sup>2</sup>) se encuentra en la calle principal de la ciudad.

### HDM YUG

El nombre del distribuidor son las siglas del fabricante alemán de tarima flotante y paneles plásticos de revestimiento (Holz Dammers Moers - **HDM**), colaborando con el cual comenzó su actividad comercial en Rostov en 1996. En un principio, la empresa se dedicaba únicamente a la distribución del material de este suministrador, pero ya en 1997 logró ampliar considerablemente su oferta, introduciendo otros materiales de revestimiento y accesorios para el acondicionamiento de vivienda: papel de pared, tapicería, linóleo, puertas, material eléctrico, sanitarios, iluminación, etc. En 1998 adquiere en propiedad un centro comercial de tres plantas (aprox. 1500m<sup>2</sup>) y un almacén. En la actualidad es uno de los más importantes distribuidores de todo tipo de materiales de revestimiento en la ciudad, orientado al segmento medio del consumo. Comercializan sistemas de canalización alemanes "Marley".

En lo que respecta a pavimentos y revestimientos cerámicos, HDM dispone de un surtido muy amplio, tanto de azulejo ruso (Velor, Lira Cerámica, Velor, Kerama Marazzi, Stroyfarfor, Sokol, Estima, etc.), como de

procedencia europea (Italia-Ceramiche Ricchetti; Polonia-Tubadzin; Turquía-Vitra, Seranit). Cabe señalar que la empresa no realiza importaciones directas de azulejo, sino que se lo compra a otros importadores de Rostov, así como a algunas empresas moscovitas y de Krasnodar.

En su centro comercial están presentes las siguientes marcas españolas: Metropol, Azahar, Baldocer, Pamesa, Undefasa, Colorker, y algunas colecciones de Porcelanosa entre otras.

### DESIGN&DECOR ( D&D)

El estudio de diseño, perteneciente al grupo AAA, lleva 14 años en el mercado. Se especializa en el diseño de interiores, realización de proyectos y en las importaciones de mueble y artículos de decoración. Se sitúan en el segmento alto de mercado. Trabajan con las mejores marcas de Alemania, Italia, Holanda y España (Mariner, Tecni Nova, Soher, Almerich). Colaboran con las más importantes constructoras de Rostov: "Konzern Pokrovsky", "Pleyada", "ST Group Region", especializadas tanto en la construcción de viviendas residenciales como de centros comerciales y de oficinas.

Cuentan con un salón de aprox. 1.000 m<sup>2</sup> en el centro de Rostov, que destaca por una elegante exposición de muebles, en formato de interiores, de diferentes estilos.

Disponen de una delegación en Sochi. Son organizadores de los Premios de Diseño, presentados en tres categorías: Diseño de interior de piso, de casa privada y de espacio público.

En un futuro próximo tienen previsto ampliar su oferta de materiales de revestimiento, introduciendo colecciones de azulejo español, por lo que les interesaría entablar contactos con fábricas españolas de gama alta.

En la actualidad, trabajan con el azulejo italiano (Bardelli).



## FLOORCER

La empresa no fue entrevistada, debido a la ausencia de los directivos en la fechas del viaje del personal de la Ofecomes Moscú a la región.  
Fuentes: visita a la tienda, Internet.

Se trata de una empresa joven, creada en 2005 y dedicada a la distribución de materiales de revestimiento, principalmente de pavimentos y revestimientos cerámicos.

Disponen de dos tiendas: una en el centro histórico de la ciudad y la otra en el recinto ferial Vertol Expo, así como dos puntos de venta en mercados de materiales de construcción.

En la cartera de la empresa, que se posiciona como importador directo, predomina el azulejo español: Ibero, Hispano Azul, Alaplana, Azahar, Pamesa, Bestile, Keros, Baldocer, Sanchos, Marazzi España, Cerypsa etc. Asimismo comercializan azulejo turco y gres porcelánico chino.

Han sido suministradores de diferentes proyectos de construcción, llevados a cabo en la ciudad: hotel Don Plaza, centro comercial Horizonte, concesionario Toyota etc.

Asimismo comercializan material eléctrico, puertas, parquet, pinturas y barnices, sanitarios (Vitra), y tarima flotante.

## 5. ACTUALIDAD DEL PLAN SECTORIAL

Durante el período de enero a marzo se han realizado las siguientes actividades, previstas en el plan sectorial del azulejo 2007 para la Federación Rusa:

### Misión inversa de prensa especializada rusa a CEVISAMA:

Del 6 al 9 de febrero la Ofecomes de Moscú, con el apoyo de ASCER, organizó la misión inversa de prensa especializada rusa a la feria CEVISAMA con acompañamiento de personal de la Oficina.

En la misión participaron siete publicaciones especializadas en diseño, interiorismo, arquitectura y construcción:

1. SOVREMENNY DOM
2. BUILDING TECHNOLOGIES
3. INTERIER & DESIGN – 100% BATHROOM
4. ARKHITEKTURA, STROITELSTVO & DESIGN
5. LUCHSHIYE INTERIERI (THE BEST INTERIORS)
6. IDEI VASHEGO DOMA

La nueva propuesta para este año ha sido la revista:

DOMMOI. Se trata de un nuevo proyecto lanzado por la prestigiosa editorial Hachette Filipacchi Shkulev (Elle Decor, MAXIM, Psychologies, Marie Claire etc.). Entre los temas del contenido: novedades del mercado, apartamentos nuevos, proyectos de diseños, materiales de construcción, moda, interiorismo. Se edita 11 veces al año y tiene una tirada de 200.000 ejemplares. Esta orientada tanto al público profesional de arquitectos e interioristas, como al consumidor final.

### Inserciones publicitarias de “Tile of Spain”:

En primer trimestre de 2007 el módulo publicitario de “Tile of Spain” ha sido insertado en las siguientes revistas especializadas:

1. 100% BATHROOM
2. DOMMOI
3. KACHESTVENNAYA ARKHITEKTURA (ARQUITECTURA DE CALIDAD)

### Inserciones publicitarias del Pabellón Oficial en la feria MOSBUILD 2007:

Aunque esta acción no es parte del plan del azulejo para el mercado ruso, el Pabellón Oficial del ICEX en MOSBUILD ha sido apoyado con tres inserciones promocionales pre-feria del Pabellón en las siguientes revistas rusas:

1. BUILDING TECNOLOGIES
2. SOVREMENNY DOM
3. IDEI VASHEGO DOMA



Módulo publicitario de Pabellón Oficial en Mosduild

### Distribución del catálogo del Pabellón Oficial de MOSBUILD:

La Oficina Comercial de Moscú ha realizado el mailing del catálogo del Pabellón español en la feria MOSBUILD, acompañado de invitaciones a la feria, a los principales distribuidores de pavimentos y revestimientos cerámicos de Moscú y de otras regiones rusas. Asimismo, ha sido

realizado el mailing del material informativo sobre el Pabellón y del dossier de prensa pre-feria a las publicaciones especializadas del sector.

**Distribución del Ceraspaña n. 16:**

La versión rusa del Ceraspaña n.16 ha sido distribuida a través de la base de los principales importadores de pavimentos y revestimientos cerámicos, tanto de Moscú como regionales.

La versión electrónica del boletín, editada por ASCER, ha sido remitida a las revistas especializadas rusas.

**Inserción del módulo ArchCerámica:**

En 2007 “Tile of Spain” es el principal patrocinador del primer concurso ruso independiente de arquitectura basado en el uso de baldosas cerámicas, organizado por la revista SOVREMENNY DOM y la Asociación Internacional de las Uniones de Arquitectos, cuya primera edición ha sido lanzada en 2006.

En el período de enero a marzo el módulo publicitario del concurso ha sido insertado en las siguientes revistas sectoriales:

1. Sovremenny dom
2. Proekt Rossiya
3. Tattin
4. Building Technologies
5. Arkhitekturny vestnik (Boletín de arquitectura)
6. The Best Interiors



Módulo publicitario “ArchCerámica”

**Publicación de boletines inversos de azulejo en la Federación Rusa:**

La Oficina Económica y Comercial de España en Moscú seguirá editando trimestralmente un boletín informativo sobre el mercado ruso (incluyendo periódicamente información de los países pertenecientes al área de competencia de esta Oficina), cuya finalidad es proporcionar a los exportadores la información más actualizada acerca del mercado de pavimentos y revestimientos cerámicos y del sector de la construcción.

**Patrocinio de la presentación del catálogo “Kachestvennaya arkhitektura” (Arquitectura de calidad):**

“Tile of Spain” ha sido patrocinador del catálogo anual “Kachestvennaya arkhitektura”, publicado por la editorial Ard-Center ([www.ard-center.ru](http://www.ard-center.ru)). Esta misma editorial edita mensualmente la revista «Building Technologies». La tirada del catálogo es de 5.000 ejemplares, que se distribuyen exclusivamente entre los principales arquitectos, diseñadores y empresas constructoras, tanto de Moscú como de otras regiones rusas.

Se trata de una de las mejores publicaciones dedicadas a la arquitectura moderna y a los proyectos de construcción más destacados.

La presentación tuvo lugar el 29 de Marzo en el hotel Renaissance, a la cual asistieron los representantes de los principales despachos de arquitectos y diseñadores de Moscú. La Ofecomex de Moscú aprovechó la ocasión para hacer una breve presentación de “Tile of Spain” e invitar a los asistentes a visitar el Pabellón Oficial de Icx en la feria Mosbuild ( del 3 al 6 de Abril). “Tile of Spain” contó con una pancarta informativa, donde se ofrecía material promocional de azulejo español: Ceraspaña nº16, Buyer’s Guide, etc. A cada arquitecto asistente le fue regalado un ejemplar del Libro de Arquitectura, editado por ASCER.

## 6. DIRECCIONES DE EMPRESAS

### PRINCIPALES DISTRIBUIDORES:

#### **ROSTEKHNOSTROY**

Rostov del Don  
 Ul. Tekucheva, 207  
 Tel.: +7(863)251-14-72  
 Fax: +7(863)251-42-77  
 E-mail: [isaev@rostechnostroy.ru](mailto:isaev@rostechnostroy.ru)  
[www.granigres.ru](http://www.granigres.ru)  
 Persona de contacto: Andrey Isaev, Depto. de Desarrollo

#### **DOM**

344064, Rostov del Don  
 Ul. Vavilova, 63ª  
 Tel.: +7(863)268-87-88  
 Fax: +7(863)277-76-66  
 E-mail: [secretar@tcdom.ru](mailto:secretar@tcdom.ru)  
[www.tcdom.ru](http://www.tcdom.ru)  
 Persona de contacto: Natalia Darmodegina, Depto. de Importaciones

#### **BAUHOFF GRUPPE**

344029, Rostov del Don  
 Ul. Metallurgicheskaya, 102/2  
 Oficina 308  
 Tel.: +7(863)258-97-58  
 Fax: +7(863)252-77-90  
 E-mail: [bauhoff@aaanet.ru](mailto:bauhoff@aaanet.ru)  
[www.bauhoff.ru](http://www.bauhoff.ru)  
 Persona de contacto: Elena Vladimirovna Fitingof, Directora Comercial

#### **CENTER STROITELNIJ MATERUALOV - CSM**

344011, Rostov del Don  
 Ul. Tekucheva, 224  
 Tel.: +7(863)234-20-31, 261-82-58  
 Fax: +7(863)234-36-94, 261-82-59  
 E-mail: [csm@aaanet.ru](mailto:csm@aaanet.ru)  
[www.csm.centrinvest.ru](http://www.csm.centrinvest.ru)  
 Persona de contacto: Dmitry Leonidovich Gudkov, Director Comercial Adjunto

#### **MTM**

Rostov del Don  
 Ul. Nansena, 103/1  
 Tel.: +7(863)244-33-33, 244-21-67  
 Fax: +7(863)244-21-69  
 E-mail: [tsv@mtmltd.ru](mailto:tsv@mtmltd.ru)  
[www.mtmltd.ru](http://www.mtmltd.ru)  
 Persona de contacto: Serguey Tochasov, Director de Marketing

#### **SALON BOMOND**

Rostov del Don  
 Ul. Nansena, 150ª  
 Tel.: +7(863)268-73-38  
 Fax: +7(863)268-73-39  
 E-mail: [bomond-rd@donpac.ru](mailto:bomond-rd@donpac.ru)  
 Persona de contacto: Tatiana Grudkova, Directora

#### **SALON PATIO**

Rostov del Don  
 Ul. Bolshaya Sadovaya, 8  
 Tel.: +7(863) 2403678  
 Fax: +7(863) 298-66-77  
 E-mail: [patio23@yandex.ru](mailto:patio23@yandex.ru)  
 Persona de contacto: Lilia Mijailovna Zelenova,

#### **HDM YUG**

344065, Rostov del Don  
 Ul. Trolleybusnaya, 7  
 Tel.: +7(863)290-85-00, 290-82-92  
 Fax: +7(863)290-82-82  
 E-mail: [hdm@aaanet.ru](mailto:hdm@aaanet.ru)  
[www.hdm-rostov.ru](http://www.hdm-rostov.ru)  
 Persona de contacto: Tatiana Ivanovna Shishkina, Directora General

#### **DESIGN&DECOR ( D&D)**

344011 Rostov del Don  
 Ul. Budennovsky, 81  
 Tel.: +7(863)290-70-00  
 Fax: +7(863) 290-70-01  
 E-mail: [zaitseva@aaagroup.ru](mailto:zaitseva@aaagroup.ru)  
[www.designdecor.ru](http://www.designdecor.ru)

Personas de contacto: Alexey  
Stanislavovich Eliseev, Director General;  
Alisa Zaitseva, Diseñadora

**FLOORCER**

344002 Rostov del Don  
Soborny per.  
Tel.: +7(863)267-54-05,267-88-38  
Fax: +7(863)255-70-94  
E-mail: [oniis-don@aaanet.ru](mailto:oniis-don@aaanet.ru)  
[www.floorcer.ru](http://www.floorcer.ru)  
Persona de contacto: Evgueny Ivanovich  
Koloskov, Director

**FERIAS:****AQUA-THERM**

119002 Moscú  
Ul. Stariy Arbat, d. 35  
Tel.: +7(495) 105-6561/62  
Fax: +7(495)248-0734/1787  
E-mail: [info@msiexpo.ru](mailto:info@msiexpo.ru)  
[www.aqua-thermexpo.ru](http://www.aqua-thermexpo.ru)  
Persona de contacto : Irina Laikova,  
Directora

**STIM-EXPO**

344068 Rostov del Don  
Pr. Nagibina, 30  
Tel.: +7(863)231-5635  
Fax: +7(863) 231-5635  
E-mail: [dvs07@rambler.ru](mailto:dvs07@rambler.ru)  
[www.gamma-holding.ru](http://www.gamma-holding.ru)  
Personas de contacto: Dmitri Shevchenko,  
Ilona Chelisheva, Karina Krasovskaya.

**OTRAS DIRECCIONES:****DOMOI**

115162 Moscú  
Ul. Shabolovka, 31B  
Tel.: +7(495)981-39-10  
Fax: +7(495)981-39-11  
E-mail: [aelistratov@hfm.ru](mailto:aelistratov@hfm.ru)  
[www.domou.ru](http://www.domou.ru)

Persona de contacto: Antón Elistratov,  
Redactor Jefe