

Cadenas de distribución DIY en Rusia

A. CIFRAS CLAVE

Las cadenas minoristas de bricolaje, DIY por sus siglas en inglés (de: *Do It Yourself*), son cadenas de distribución que comercializan todo tipo de herramientas y materiales para que los clientes puedan construir, modificar y reparar en casa en especialidades diversas, como albañilería, carpintería, electricidad, fontanería, etc.

DATOS MACROECONÓMICOS DEL ENTORNO OBJETO DE ESTUDIO

	Datos
Población en 2019 (millones hab.)	143,9
PIB per cápita en 2019 (USD)	11.190
Crecimiento del PIB en 2018 (%)	2,3
Crecimiento del PIB en 2019 (%)	1,6
Riesgo país / Clima de negocios	BB
Volumen de Negocio 2017 (Millones USD)	2.309
Volumen de Negocio 2018 (Millones USD)	2.438

Fuentes: Fondo Monetario Internacional, COFACE y Euromonitor.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición precisa de las actividades / productos del sector estudiado

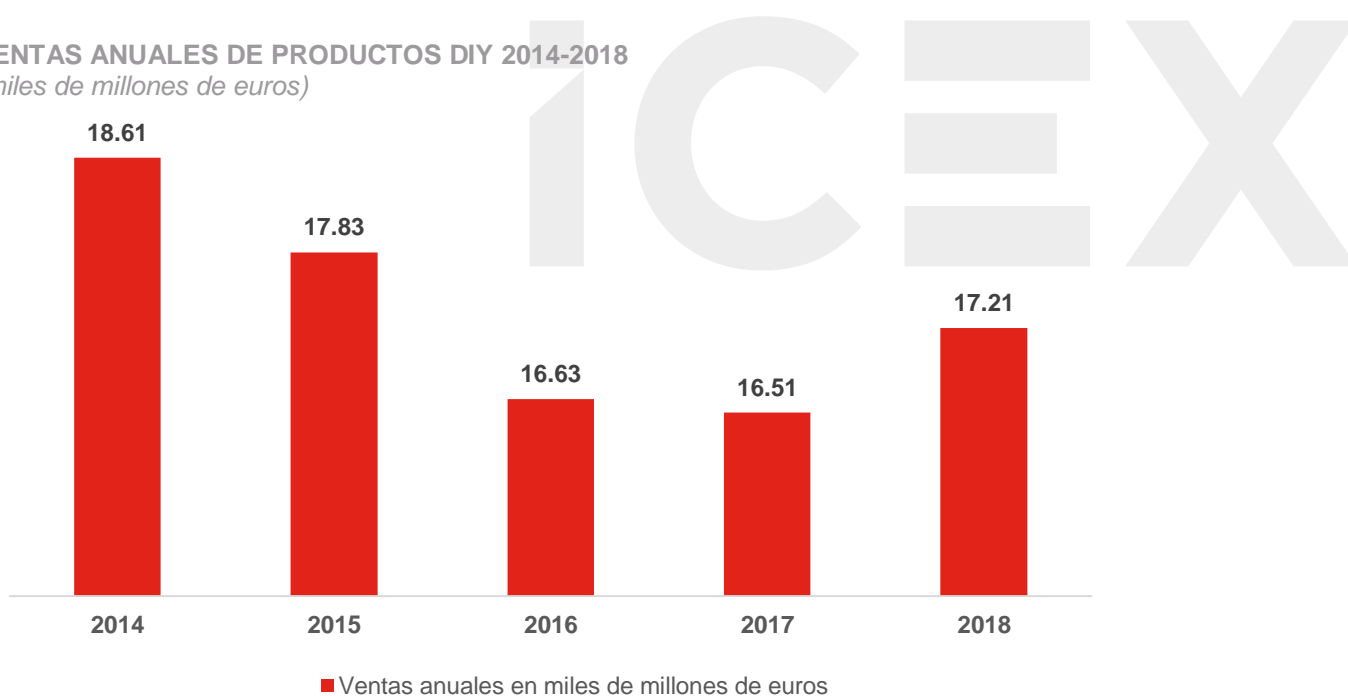
Las cadenas de bricolaje que distribuyen en los canales minoristas herramientas y materiales de construcción para la reparación y mejora de estructuras domésticas empezaron a desarrollarse en Rusia a partir de la década de los 2000. El mercado alcanzó su máxima expansión en 2011, con un valor total de más de 18.000 millones de euros.

Las grandes empresas mundiales del sector están presentes en Rusia y entre ellas existe una feroz competencia, sobre todo en los grandes centros urbanos. El mercado DIY en la Federación Rusa se caracteriza por una fuerte dualidad entre la estructura que se da en las urbes más importantes (Moscú, San Petersburgo, Ekaterimburgo, Nizhny Novgorod) y la que se observa en las regiones. Mientras que en el primer caso, las grandes cadenas copan el mercado en su práctica totalidad, la oferta minorista de productos DIY en las regiones se reparte, principalmente, entre actores locales que no pueden competir en el ámbito estatal con los grandes distribuidores internacionales.

La tendencia actual del mercado apunta a que las grandes compañías internacionales que desembarcaron en Rusia hace más de 15 años extiendan el control que ya ejercen en las grandes ciudades al resto de regiones del país. Este hecho ha provocado ya la salida de algunos competidores locales de cierta relevancia.

B.2. Tamaño del mercado

VENTAS ANUALES DE PRODUCTOS DIY 2014-2018
(miles de millones de euros)

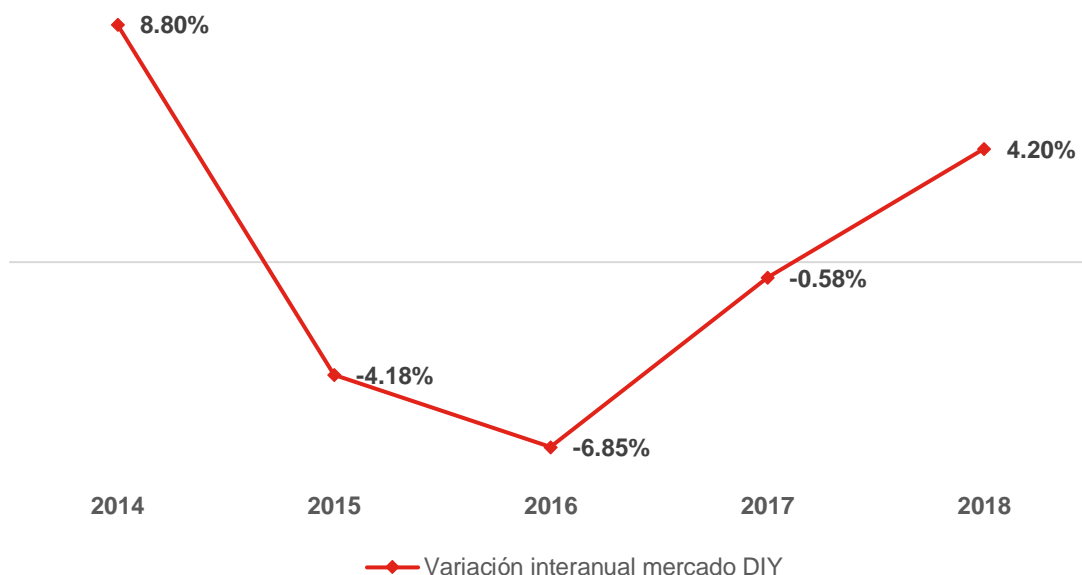


Fuente: Euromonitor.

Entre 2004 y 2014, las ventas del sector se incrementaron año tras año, a veces con suaves desaceleraciones, pero siempre manteniendo su tendencia ascendente. El año 2014 supuso un punto de inflexión. Los más de 18.000 millones de euros de facturación para las empresas del sector DIY marcaron un récord histórico, al que siguieron 3 años consecutivos de reducción de los ingresos totales del sector.

VARIACIÓN INTERANUAL DE VENTAS EN EL SECTOR DIY 2014-2018

Precios constantes de 2018



Fuente: Euromonitor.

Los especialistas esperan una recuperación en los próximos años que lleve, incluso, a superar la facturación histórica del año 2014. De momento, esta línea de crecimiento se ha dejado sentir en el último curso con datos completos, 2018, que ya permitió esbozar un aumento de las ventas equivalente al 4,2 %, muy superior al ligero decrecimiento experimentado en 2017 (-0,58 %).

El mercado de productos DIY ruso es pequeño en comparación con los países de Europa Occidental y Norteamérica. Actualmente, el mercado mundial de estos productos está valorado en 589.000 millones de euros, de los que el 85 % se facturan en Norteamérica y Europa. De hecho, son 8 países los que concentran el grueso del mercado mundial de cadenas de distribución de productos para el bricolaje. De este modo, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia, Canadá, Japón, Australia e Italia suponen el 81 % del mercado global. En lo que respecta a Rusia, en el país se concentra algo menos del 3 % del consumo global de productos DIY.

En cuanto al consumo per cápita, Rusia aún se encuentra lejos de los mercados líderes. Mientras que el consumo per cápita en Estados Unidos se estimó en 2017 en 919 euros por persona, el consumo per cápita en el territorio de la Federación Rusa fue de 116 euros por persona y año.

B.3. Principales actores








Como se ha mencionado, el mercado ruso de cadenas distribuidoras de productos DIY se encuentra dividido entre las grandes compañías extranjeras, controladoras del mercado en los grandes centros urbanos, y la distribución en las regiones de Rusia, donde la principal cuota está en manos de empresas locales. El mercado tiende a la concentración, de manera que tradicionales intervinientes se ven abocados a su desaparición, como fue el caso de los competidores locales **Stroymarket** y **SBR Market** o la marca finlandesa **K - Rauta**, propiedad del **Grupo Kesko**.

Otra tendencia que sigue el sector es que los actores internacionales, que continúan aumentando sus ventas, acumulan mayor cuota de mercado en detrimento de los competidores locales, quienes irán adoptando una posición secundaria en el mercado ruso. Por otro lado, un patrón que, como vemos, se repite en la estructura del sector en España, es que son las grandes marcas europeas las que adquirirán más presencia en el país. Aunque la situación es más acusada en el caso español, por ser este un mercado más consolidado.

A efectos ilustrativos de lo antedicho, sirva la siguiente tabla:

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS EN RUSIA

Año 2019

Empresa	País de origen de la matriz	Establecimientos
Leroy Merlin (Grupo ADEO)		101
OBI		27
Castorama (Kingfisher PLC)		18
Petrovich		17
Stolplit - Rus		10
Baucenter		9
MaxiDom		9

Fuente: Elaboración propia a partir de diversas fuentes (Páginas web de las empresas, informes sectoriales, notas de prensa, etc.).

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

La oferta de materiales de construcción y herramientas de bricolaje en los centros DIY engloba productos con características diversas, aunque, en general, el tipo de producto ofertado suele ser de gama media.

Actualmente, la oferta de producto español disponible en las cadenas de distribución DIY en Rusia está compuesta por una amplia gama de productos pertenecientes a sectores muy diversos, entre los que se encuentran: pavimentos y revestimientos cerámicos, pinturas, barnices y esmaltes, papel de pared, equipamiento de baño (lavabos, pedestales para lavabos, baños, bidés, accesos de sanitarios, etc.).

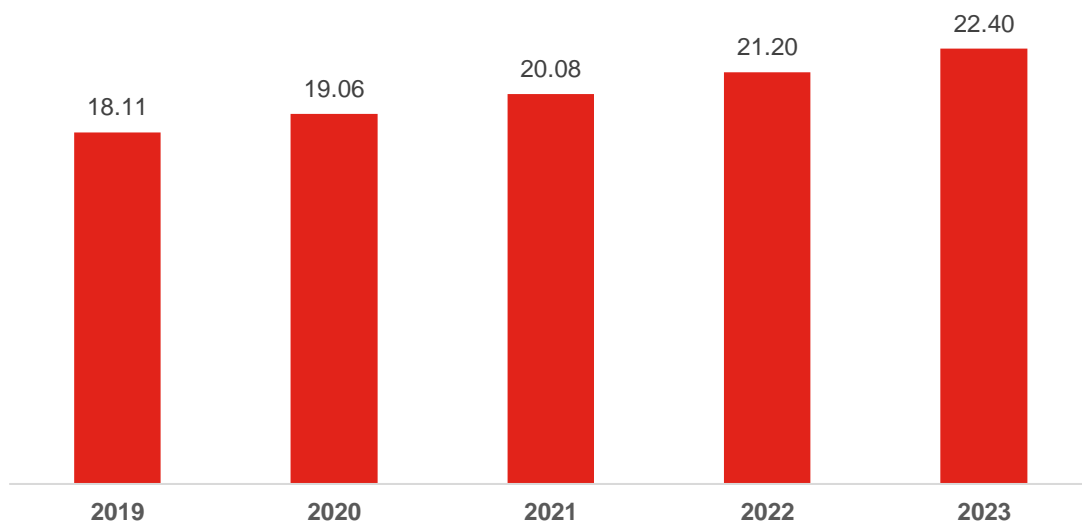
El consumo ruso per cápita de productos DIY es muy inferior al de otros países europeos, Estados Unidos o Japón. En parte, porque el mercado de distribución de estos productos en Rusia aún joven, con no más de 20 años de trayectoria. Sin embargo, las proyecciones que se manejan para los próximos años permiten contar con un cierto crecimiento, lo que se traduciría en nuevas oportunidades para los fabricantes españoles que pretendan iniciar la comercialización de sus productos en Rusia a través del canal DIY.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Diferentes análisis del mercado prevén un crecimiento pronunciado y sostenido del consumo de materiales y herramientas de bricolaje en los próximos años, como puede apreciarse en el gráfico siguiente. A la vez, se espera que las ventas de los establecimientos de distribución de estos productos incrementen sus ventas, en línea con el aumento de la demanda, ya que son los puntos de venta preferidos por los consumidores finales de estos bienes.

ESTIMACIÓN DE VENTAS ANUALES DE PRODUCTOS DIY, 2019-2023

(en miles de millones de euros)



■ Estimación de ventas anuales en miles de millones de euros

Fuente: Euromonitor.

Las previsiones son optimistas para el mercado. Un incremento continuado de las ventas de casi un 24% indica que existe espacio para nuevos oferentes. La tendencia lleva a pensar que la concentración del mercado, tal como ha sucedido en España, será más acusada durante los próximos años. Sin embargo, los distribuidores españoles pueden encontrar en la Federación Rusa un mercado rentable en el que poder mantenerse a medio-largo plazo.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución

Los distribuidores minoristas de herramientas de bricolaje y materiales de construcción domésticos comenzaron su actividad a gran escala a principios de siglo. La idea de distribución se basaba en el concepto europeo que existe en relación con estos centros, y que consiste en ubicar grandes establecimientos a las afueras de las ciudades con una superficie que ocupa entre 6.000 y 8.000 m². Este fue el formato elegido por el indiscutible líder del sector en Rusia, **Leroy Merlín**. El gigante francés desembarcó en Rusia en el año 2004 e inauguró su primer establecimiento, formato hipermercado, a las afueras de Moscú.

En la actualidad, la distribución en el sector afronta como gran reto llegar al mayor número posible de grandes núcleos urbanos. Aunque la competencia de las ciudades más pobladas de la Federación Rusa está en manos, principalmente, de actores extranjeros, la batalla se traslada ahora a las regiones menos accesibles del país. Por ello, tomando de nuevo como referencia la estrategia llevada por el líder del mercado, **Leroy Merlín** abre cada año un importante número de nuevos centros, poniendo su objetivo en las regiones más distantes como el Lejano Oriente (Jabárovsk, Vladivostok, etc.).

En cuanto al suministro de los productos, entendidos como tales a grandes rasgos los materiales y las herramientas de construcción doméstica, suele llevarse a cabo al establecer un contacto directo con la marca fabricante de que se trate. El importador puede ser la cadena de distribución DIY, ya sea la cadena local o la filial establecida en Rusia de la matriz extranjera, que realiza grandes volúmenes de compra al exportador extranjero y una vez en el país, se encarga de distribuirlos a los centros en función de las necesidades concretas de cada momento. Por otro lado, también es práctica habitual que la distribución se realice a través de importadores para cada categoría en concreto.

E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

Este apartado se centrará en un análisis de los productos comercializados por los distribuidores DIY, los cuales aparecerán divididos en amplias categorías para una mejor comprensión y análisis. Los grandes grupos de herramientas y materiales de construcción para el ámbito doméstico aparecen desglosados en la siguiente tabla, en la que se especifica el porcentaje de arancel que les afecta:

BARRERAS ARANCELARIAS SOBRE LOS GRUPOS DE PRODUCTOS COMERCIALIZADOS POR LAS CADENAS DIY

Datos actualizados a 2019

Producto (Código arancelario)	Tipo arancelario
Pinturas, barnices, esmaltes y lacas a base de polímeros naturales o sintéticos modificados químicamente, disueltos en un medio acuoso (3208)	5 %
Masilla para vidrieras, cementos de resina, preparaciones de revestimiento para fachadas, paredes interiores, suelos, techos, etc. (3214)	5 %
Abrillantadores, cremas y preparaciones similares, para el mantenimiento de muebles de madera, pisos u otras carpinterías (3405.20)	6,5 %
Puertas, ventanas y sus marcos y umbrales (3925.60)	6,5 %
Papel de pared y otros revestimientos para paredes y muros, así como productos decorativos para ventanas (4814)	5 % (no menos de 0,1 €/kg)
Cortinas y materiales textiles para uso doméstico (ya sean de fibra sintética, algodón u otros materiales) y persianas interiores (6303)	17,5 % (no menos de 0,6 €/kg)
Bloques de construcción, ladrillos, adoquines, losas, baldosas de piedra, yeso, cemento, hormigón o piedra artificial (6810)	12 % - 14 %
Tejas, chimeneas, cubiertas, revestimientos de chimenea, adornos arquitectónicos y otros artículos de construcción de cerámica (6905)	15 %
Azulejos y baldosas esmaltadas y gres porcelánico (6907) (6908)	7,5 % - 12 %
Lavabos, pedestales para lavabos, baños, bidés, cisternas de lavado, urinarios y accesorios sanitarios similares de cerámica (6910)	10 %
Bombillas, fluorescentes y demás recubrimientos de vidrio para iluminación (7011)	14 %
Barras y varillas de acero u otros materiales destinadas para herramientas y en concreto: taladros y barras de perforación circulares y de otras formas menores de 80 mm de diámetro (7228)	5 %
Cables, alambres trenzados, cintas trenzadas y similares, de carácter general (no para el uso de una industria concreta) (7312)	7,5 %
Herramientas manuales no especificadas en otro código y que no sean accesorios o partes de máquinas herramienta, en concreto: martillos, planos, cinceles, destornilladores, sierras y demás elementos de corte (8205)	3 %
Grifos, válvulas y aparatos similares para tuberías, depósitos de calderas, tanques y válvulas reductoras de presión controladas termostáticamente (8481)	7 %

Fuente: Market Access Database.

Por último, baste mencionar que no existen barreras no arancelarias para las categorías de productos desglosados en la tabla superior. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que para cada uno de los códigos arancelarios existen una serie de requisitos documentales que deben satisfacerse casuísticamente según el bien concreto a la hora de introducirse en el territorio de la Federación Rusa.

E.3. Ferias

Rusia, y más concretamente, Moscú, celebra varias ferias al año relacionadas con los materiales de construcción. Las empresas españolas suelen participar de forma activa con stands informativos. A su vez, empresas locales y corporaciones extranjeras se desplazan para mostrar sus productos y establecer contactos que puedan resultar de interés para futuras relaciones comerciales.

Las ferias del sector más destacadas entre las celebradas en Moscú son:

- **Feria OSM:** Feria especializada en materiales de construcción para el hogar que se celebra en Moscú de forma anual, a finales del mes de enero. Su próxima edición tendrá lugar entre los días 28 y 31 de enero de 2020.
Feria Mosbuild: Es la mayor feria dedicada al interiorismo y a los materiales de construcción de toda Rusia. Con periodicidad anual, su próxima edición se celebrará entre el 31 de marzo y el 3 de abril de 2020.
- **Feria ArchMoscow:** Feria internacional dedicada a la arquitectura, al diseño, al desarrollo de estructura y, por último, a los materiales de construcción que tiene lugar de forma anual en la capital rusa. Su próxima edición está programada para los días 4 al 7 de junio de 2020.
- **Feria Batimat:** Feria dedicada al sector de la construcción y al diseño de interiores que se celebra de forma anual en la ciudad de Moscú. Su próxima edición tendrá lugar entre los días 3 y 6 de marzo de 2020.

F. INFORMACIÓN ADICIONAL

Se puede encontrar información relevante del sector en las siguientes direcciones web y en los informes mencionados a continuación:

- Dirección web de DIY International que proporciona información sectorial organizada por país y a nivel global. Datos, estadísticas e informes empresariales: <http://www.diyinternational.com>
- Flanders Investment and Trade Market Survey: *DIY Sector in Saint Petersburg and Leningrad Region*
- Euromonitor International: *Home and Garden Specialist Retailers in Russia*
- Dirección web sede OSM: <https://www.osmexpo.ru/en/>
- Dirección web Mosbuild: <https://www.mosbuild.com/Home>
- Dirección web ArchMoscow: <http://www.archmoscow.ru/>

G. CONTACTO

La *Oficina Económica y Comercial de España en Moscú* está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en Rusia.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Rusia, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Business Center Mojovaya - Ul. Vozdvizhenka 4/7
Moscú 125009
Rusia
Teléfono: +7 (495) 7839281
Email: moscu@comercio.mineco.es

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTOR
Miguel López Jaramillo

Oficina Económica y Comercial
de España en Moscú
moscu@comercio.mineco.es
Fecha:
17/12/2019

NIPO: 114-19-040-2

www.icex.es



FICHAS SECTOR RUSIA



ICEX España
Exportación
e Inversiones