

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1435
25 de agosto de 1994

ORIGINAL: RUSO

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**SITUACION Y PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES
ENTRE RUSIA Y AMERICA LATINA */**

*/ Este documento fue preparado por el señor Lev Klochkovsky, en su calidad de consultor de la Unidad de Comercio Internacional, de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL, en el marco del Proyecto USR/90/S03/Rev.1, "La política económica exterior de Rusia y sus implicaciones para América Latina y el Caribe".

Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la CEPAL. Este documento será presentado al Seminario sobre "Comercio e inversiones entre América Latina y Rusia", organizado por la Secretaría de la CEPAL y el Instituto de América Latina de la Academia de Ciencias de Rusia, a realizarse en Santiago de Chile, los días 22 y 23 de septiembre de 1994.

94-8-1098

INDICE

Página

I.	INTRODUCCION	1
II.	DINAMICA Y ESTRUCTURA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE RUSIA Y AMERICA LATINA	2
	1. Antecedentes	2
	2. Algunas razones de la evolución registrada	5
III.	TENDENCIAS PRINCIPALES DE LAS REGULACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR RUSO Y SUS VINCULACIONES COMERCIALES CON AMERICA LATINA	10
	1. Situación general	10
	2. Algunos casos específicos	12
IV.	EL MERCADO RUSO: NUEVAS CONDICIONES Y POSIBILIDADES PARA LOS PAISES LATINOAMERICANOS	18
	1. Las exportaciones rusas	18
	2. Las importaciones de Rusia	19
V.	PROBLEMAS DE COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS RUSOS EN EL MERCADO LATINOAMERICANO	24
	1. Algunos antecedentes	24
	2. Soluciones posibles	26
VI.	PERSPECTIVAS Y VIAS DE ACTIVACION DEL COMERCIO RUSO-LATINOAMERICANO	29
	1. Aspectos globales	29
	2. Bases sectoriales del intercambio comercial	31
VII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	35

I. INTRODUCCION

Al comenzar a analizar las relaciones comerciales ruso-latinoamericanas hace falta, en primer lugar, subrayar que éstas no tienen un carácter efímero, ni coyuntural. Dichas relaciones tienen sus raíces en la historia y disponen de bases bastante sólidas para un desarrollo estable. Actualmente, en América Latina se puede escuchar la opinión de que, en las condiciones contemporáneas cuando Rusia sufre dificultades extraordinarias, ese país no está accesible para los países latinoamericanos y que su cooperación con la región está sentenciada a la aminorización. Hay muchas razones para sostener que estas afirmaciones son erróneas. Con todas las dificultades que enfrenta la Rusia renovada, su interés en el desenvolvimiento de la cooperación política, económica, técnico-científica y cultural con los países latinoamericanos se conserva en sumo grado. Está claro que la interacción va a construirse tomando en cuenta una situación nueva, oportunidades nuevas y necesidades trascendentes que tienen Rusia y la región latinoamericana. Sus relaciones por lo visto van a transformarse sustancialmente de acuerdo con distintas realidades. Pero ellas serán un factor real para Rusia moderna y su entorno cercano (Ucrania, Belorusia y otros Estados Independientes) y para muchos países latinoamericanos. Estas relaciones van a jugar un papel importante también como una variable determinante de la política internacional.

En la cooperación de Rusia con los países de América Latina los vínculos económico-comerciales tienen una significación básica. Estos sirven de fundamento necesario para la aproximación y comprensión mutua de esos pueblos. Como lo demostraron las audiencias especiales celebradas en julio de 1994 en la Duma del Estado (el parlamento de Rusia), los círculos gubernamentales, parlamentarios y sociales del país comprenden la necesidad pendiente de promover de manera efectiva las relaciones económicas con los países de América Latina y con este objetivo están dispuestos a adoptar medidas pertinentes. Todo lo mencionado, en combinación con el crecimiento del interés del sector privado empresarial de establecer contactos con la región latinoamericana y una tendencia definida hacia cierta estabilización de la situación económica en Rusia, permite evaluar con optimismo el futuro de las relaciones económico-comerciales ruso-latinoamericanas.

II. DINAMICA Y ESTRUCTURA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE RUSIA Y AMERICA LATINA

1. Antecedentes

Rusia ha entrado en una etapa cualitativamente nueva de la construcción de su economía y de la cooperación internacional. Las reformas que se realizan en el país están orientadas a la democratización amplia del manejo de la economía nacional, y al uso primordial de los métodos económicos de gestión. El rumbo hacia la construcción de la economía de mercado ha llegado a ser dominante en la estrategia de la Federación Rusa.

Al lado de la formación de nuevas formas de propiedad, va el proceso de reestructuración radical del complejo económico externo. Se aplica una política de creación de la economía abierta, y de su integración dinámica en las estructuras económicas internacionales. Se define la tarea de aumentar el intercambio comercial con el exterior y la aceleración simultánea de las exportaciones industriales, la diversificación de su estructura y la optimización de las importaciones. Se realizan búsquedas activas de vías alternativas de la interacción comercial y de inversiones, y de la incorporación orgánica del país en el ambiente competitivo de los mercados mundiales de bienes y servicios.

El rechazo de los métodos administrativos de mando, la democratización multilateral de la vida social y la construcción de las bases de la economía de mercado en la Federación Rusa, han sido la premisa objetiva más importante de la búsqueda de nuevos fundamentos y mecanismos de la interacción con el mundo extranjero, incluso con los países latinoamericanos. Y aquí, por lo visto, es imposible menospreciar el hecho de que los procesos socio-económicos que se desarrollan en Rusia y los países latinoamericanos, crean condiciones más favorables para la búsqueda conjunta tanto en el nivel estatal como empresarial de formas y mecanismos eficientes de colaboración económico-comercial.

La premisa importante de la atracción mutua es el interés común en resolver los problemas globales y regionales. Vale destacar una serie de direcciones, donde las posiciones y los intereses de Rusia y América Latina si no son idénticos, entonces al menos, están suficientemente próximos. Entre éstos se ubican el aseguramiento de la paz y la prevención de la catástrofe nuclear, el desarme, el arreglo de los conflictos regionales, la estabilización del comercio internacional y de los sistemas monetario-financieros, etc.

Junto con los intereses comunes respecto al amplio abanico de problemas internacionales, la interdependencia económica llegó a ser bastante notable en varias direcciones. Ya hace más de un decenio, los países latinoamericanos intervienen como grandes suministradores de productos alimenticios y materia prima al mercado ruso. Hace falta notar que a principios de los años ochenta, América Latina ocupó un lugar importante en la estructura de las relaciones económicas exteriores de Rusia (la Unión Soviética). A costa de los suministros de América Latina y, ante todo, de Argentina y Brasil, se satisfacía una parte comparativamente alta de la demanda de la

Unión Soviética en cereales y algunos otros productos agrícolas. Por ejemplo, las compras soviéticas en el mercado latinoamericano permitieron neutralizar el embargo a suministrar a la URSS el grano forrajero, establecido por los Estados Unidos en 1980.

Al mismo tiempo, varios tipos de maquinaria y equipos rusos conquistaron su popularidad en América Latina. Particularmente, es bastante alta la parte de energía eléctrica producida con equipo ruso en Argentina y Brasil. Los autos "Lada", sobre todo por su baratura comparativa, se convirtieron en varios países de la región en un automóvil de uso amplio. Asimismo, gozan de alta reputación los tractores producidos en Rusia, y es obvio que se puede continuar con otros ejemplos semejantes.

No obstante, un factor muy importante es la interdependencia (todavía más bien potencial) de las economías en cuestión que se revela como complementación económica, tanto desde el punto de vista de la estructura económica actual, como desde el de las oportunidades de la cooperación en los sectores modernos de producción y servicios (industria aeronáutica, construcción de cohetes, comunicaciones espaciales, informática, producción de nuevos materiales compuestos, etc.).

En general se puede constatar que los procesos socio-políticos y económicos que se desarrollan en los últimos años tanto en Rusia como en muchos países de América Latina, forman una base necesaria y premisas suficientes para la ampliación de relaciones en muchos aspectos de la vida internacional. En este contexto, la cooperación económico-comercial adquiere cada vez mayor importancia. Hay que subrayar que la afirmación en Rusia del rumbo hacia la reestructuración del complejo externo económico, ya condujo al surgimiento de tendencias cualitativamente nuevas en la formación de las relaciones económicas ruso-latinoamericanas. Vale destacar, por ejemplo, los contactos crecientes al nivel empresarial.

En primer lugar, está el fortalecimiento del papel de América Latina en la economía mundial y las relaciones económicas internacionales. Considerando los indicadores más importantes del desarrollo económico (la parte de la industria en el PIB, nivel de acumulación, potencial técnico-científico), América Latina supera a otras regiones del mundo en desarrollo. Durante los últimos años se mejoró considerablemente la base de la economía latinoamericana gracias al fortalecimiento técnico con el equipo industrial y energético, y nuevos medios de transporte y comunicaciones. Actualmente las economías de países como Brasil, Argentina, México y Chile son multisectoriales y suficientemente diversificadas. Además, se aumentó significativamente el potencial industrial y tecnológico de otros países latinoamericanos. Se marcó una transición desde un período de adaptación de tecnologías extranjeras, a otro período en que se diseñan sus propias tecnologías.

En los últimos años, América Latina se manifiesta como un área de operaciones crecientes y de altas ganancias del negocio (business) internacional. Esto se determina por los cambios positivos de la coyuntura económica general y el aumento de la actividad inversionista. Aunque la situación en algunos países es diferente, los acontecimientos de los últimos años evidencian que

América latina ha logrado parar el impacto negativo de los fenómenos de crisis que caracterizaban su desarrollo en los años ochenta, y crear bases serias para el auge económico.

El sector externo de la economía de los países latinoamericanos juega un papel cada vez más importante. Su intercambio comercial total en 1993 fue 281 miles de millones de dólares (exportaciones: 133; importaciones: 148 miles de millones). Ante la situación de crecimiento de la actividad inversionista y la reducción de las barreras arancelarias en la región, se nota un aumento estable de las importaciones, y el incremento de compras de medios de producción, tecnología sofisticada y servicios. Durante siete años (1986-1993), el volumen total de sus importaciones aumentó en 2.4 veces, y de sus exportaciones se acrecentó en 1,7 veces.

El crecimiento del potencial industrial y tecnológico está acompañado por el aumento de las exportaciones no tradicionales. Así, en la nomenclatura de las exportaciones aumentó de manera considerable el peso específico de artículos de alto grado de elaboración.

Además, cambios sustanciales tuvieron lugar en el movimiento del capital de préstamos y empresarial. A principios de los años noventa, la situación financiera en América Latina mejoró visiblemente: se estabilizó el volumen del endeudamiento externo, disminuyeron los índices de la carga de la deuda, creció el flujo de capitales, se redujo la fuga de capital nacional y éste inició su regreso a la región. El mejoramiento de los índices económico-financieros aumentó la confianza de los inversionistas extranjeros y nacionales, y estimuló el incremento de las inversiones en la economía. Varios países de la región obtuvieron el acceso a los créditos en el mercado internacional. En 1993, el flujo del capital extranjero en forma de préstamos, inversiones directas, y depósitos en los bancos locales alcanzó a 55 mil millones de dólares, lo que casi supera en 3 veces el nivel de 1990.

El desarrollo dinámico de la situación económica en la región mueve objetivamente a los empresarios rusos hacia América Latina. Los círculos oficiales políticos y económicos de Rusia entienden cada vez más la necesidad de diversificar ampliamente las relaciones económicas externas. A pesar de ciertas contradicciones en las políticas de las naciones latinoamericanas y su inclinación hacia los Estados Unidos, existen buenas condiciones para contactos más amplios entre Rusia y América Latina, incluso en la esfera de la economía. Se puede suponer que en el futuro una orientación decisiva de América Latina será mantener su calidad de factor autónomo en la vida económica internacional, lo que es coherente con los objetivos de Rusia. Así, no se trata ahora del renacimiento de la confrontación del pasado, sino del mantenimiento y ampliación de la cooperación económica internacional tomando en cuenta los intereses y beneficios de los socios.

El enfoque conjunto orientado a la resolución de los problemas que se interponen en el camino de la cooperación económica es particularmente importante en el período contemporáneo, cuando las vinculaciones ruso-latinoamericanas están experimentando serias dificultades. Así, los últimos años se han caracterizado por una reducción visible del comercio mutuo.

Como lo demuestran los datos estadísticos (véase el Cuadro 1), los años noventa representan el período de las dificultades serias. El comercio ruso-latinoamericano (sin Cuba) se redujo de 1990 a 1993 de 1 500 millones a 800 millones de dólares. La reducción impactó prácticamente a todos los países latinoamericanos, incluso a Argentina, Brasil, Perú, es decir, a los socios comerciales tradicionalmente más grandes de Rusia en la región (véanse los cuadros 2, 3 y 4).

2. Algunas razones de la evolución registrada

Las causas de la situación surgida están lejos de ser simples y junto con los factores coyunturales de corto alcance, están los que fueron provocados por los fenómenos más profundos y de mayor escala. Antes de todo, al primer lugar le pertenecen las conmociones de la crisis de toda la estructura económica de Rusia, que es la consecuencia de la desintegración de la URSS y la desorganización de todo el sistema económico. Todo eso impactó al complejo económico externo, donde hasta ahora predomina la influencia de las tendencias negativas. En 1993, el intercambio comercial total de Rusia fue 70 mil millones de dólares, igual a sólo dos quintas partes del nivel de 1990. Si la Unión Soviética, como regla, se encontraba entre los lugares 5 al 7 en el mundo, ahora Rusia que le corresponde alrededor del 70% del intercambio comercial de la ex-URSS, salió no solamente de la primera decena, sino que también de las primeras 25 potencias comerciales del mundo.

Los resultados desfavorables del funcionamiento del complejo económico externo de Rusia son, principalmente, las consecuencias de la caída continua de la producción interna, y del proceso no finalizado de las reformas económicas con sus oscilaciones contradictorias de liberalización del control administrativo. Al mismo tiempo, no está privada de errores internos la estrategia del desarrollo de los vínculos económicos externos de Rusia. Se trata, en primer lugar, de la orientación excesiva hacia los países capitalistas desarrollados, ya que las esperanzas de cooperar exitosamente con ellos resultaron exageradas. Ni los Estados Unidos, ni los países de Europa Occidental demostraron aún una disposición visible de abrir sus mercados para la venta de los productos y servicios rusos.

La conservación de los procesos negativos en las relaciones ruso-latinoamericanas es el reflejo de las tendencias de crisis en la economía de Rusia. Sin embargo, también las dimensiones y la agudeza de los problemas que existen aquí, es la consecuencia del carácter de las relaciones que se habían establecido entre la URSS y las naciones latinoamericanas a lo largo de las últimas décadas.

Estas relaciones se formaban bajo la influencia de un complejo de factores heterogéneos frecuentemente contradictorios a nivel económico y, asimismo, político. En las condiciones de la lucha de dos superpotencias, las cuestiones de la racionalidad comercial a menudo se sustituían por las consideraciones del plano ideológico. Frecuentemente, se consideraba como lo fundamental a las tareas coyunturales, sin tomar en cuenta los intereses comunes en su perspectiva prolongada. En los enfoques de los trámites económicos externos de la Unión Soviética predominaba la práctica de compras esporádicas, aún en varios casos significativos de cereales

y materias primas minerales. A su vez, los países latinoamericanos también intentaban utilizar el mercado de la Unión Soviética para la venta de productos que no tenían una demanda amplia en los países industrializados.

Como resultado, a pesar de los cambios que tuvieron lugar durante la última década, se estableció una desproporción estable entre posibilidades bastante altas para ampliar los contactos mutuamente ventajosos y el nivel bajo de su realización. Complementariamente, el problema de la construcción sistemática de una estructura de la cooperación, elaborada para la perspectiva a largo plazo y la formación de la necesaria base material y financiera, se examinó tanto por los países latinoamericanos como por las instituciones económicas externas de la ex-URSS, en cuanto a los aspectos más bien teóricos que prácticos.

Este enfoque contribuyó a la formación de vínculos económicos que reflejaron, en el fondo, las variantes de un desarrollo predeterminado inevitablemente por la conservación permanente de los desequilibrios cualitativos y estructurales en la dinámica de las relaciones mutuas. A esto contribuyeron también, factores tales como la baja actividad de las firmas rusas y latinoamericanas en los mercados respectivos, falta de relaciones estables entre los compradores y suministradores tradicionales, el carácter limitado del intercambio regular y multifacético de información sobre las necesidades recíprocas y posibilidades de exportaciones, y el débil avance de las formas y mecanismos modernos en los campos económicos y técnico-científicos.

Las tendencias negativas manifestadas a lo largo de las últimas décadas se convirtieron en problemas de largo plazo. Su impacto acumulativo aumentó en las condiciones de desintegración de la ex-URSS y del empeoramiento drástico de la situación económica en Rusia. Entre estos problemas podemos indicar los siguientes:

a) El nivel comparativamente bajo de la complementariedad de las economías nacionales, sobre todo en el sector manufacturero. Un análisis de las relaciones de negocios evidencia su estrecha base material. No obstante, en los últimos años aquí se trazaron varios cambios positivos, aunque lentamente. Al actuar solamente en algunos fragmentos de las conexiones intersectoriales, el potencial de la cooperación intrasectorial quedó prácticamente sin aprovechar.

b) La falta de una política coordinada y orientada a formar las bases de cooperación de larga duración. Reflejando en lo principal los intereses a corto plazo, los contactos de negocios no se dirigen a la formación de una perspectiva económica prolongada, lo que predetermina su fuerte dependencia de la coyuntura del mercado internacional.

c) La predominancia de tendencias pasivas en el desarrollo de las relaciones comerciales ruso-latinoamericanas. Su estructura prácticamente no sufrió cambios cualitativos en el último cuarto de siglo. El aumento visible del potencial exportador de la industria manufacturera latinoamericana, no encontró un reflejo correspondiente en el comercio mutuo. Como antes, en las importaciones rusas predominan materias primas minerales y productos agrícolas. Al mismo tiempo, los países latinoamericanos no mostraron una disposición constructiva a aumentar las importaciones de productos de la industria metalmecánica. Se observaron intentos de aumentar

la venta de distintos artículos de exportación latinoamericanos, sin dar pasos constructivos para incrementar las importaciones de máquinas, equipos y tecnologías rusos.

d) El aumento de la distancia entre las prioridades sectoriales de la cooperación económica y los cambios estructurales en los complejos económicos nacionales de las partes. La cooperación inversionista se realizaba solamente en los sectores básicos, en primer lugar, en la esfera de energía. Otras opciones se encontraron prácticamente fuera de cuestión. La orientación unilateral de la cooperación inversionista, en las condiciones de fortalecimiento en los países latinoamericanos del rumbo hacia las producciones orientadas a exportaciones de la industria manufacturera, se convirtió en un obstáculo en la vía del mantenimiento y aumento de los volúmenes antes logrados de cooperación en la construcción básica.

e) El desequilibrio de los flujos comerciales mutuos. El desbalance prolongado en el comercio fue uno de los obstáculos que frenó el dinamismo de las relaciones económicas. El déficit total de Rusia en el comercio con América Latina, solamente en el período 1985-1990, alcanzó a más de cinco mil millones de dólares. En las condiciones de la aguda crisis que sufre Rusia, ella se vio obligada a limitar de manera drástica sus compras en América Latina, lo que permitió compensar el balance comercial entre ambas partes, y Rusia en los dos últimos años tuvo un pequeño saldo positivo. Es evidente que el dinamismo necesario de las relaciones comerciales puede ser asegurado solamente sobre la base de operaciones equilibradas, esfuerzos mutuos orientados a la apertura de sus mercados y la toma en cuenta de intereses recíprocos.

De esta manera, el análisis del conjunto de los factores evidencia que el mecanismo esencial de las relaciones ruso-latinoamericanas, que sea capaz de asegurar su avance progresivo, todavía no salió de la etapa de formación, y la esfera de su acción está limitada por las prioridades sectoriales estrechas. La orientación preferencial al desarrollo de los vínculos horizontales, acompañada de un nivel bajo de conexión con los elementos de cooperación productiva, predeterminan el alto grado de dependencia de la dinámica y de los volúmenes de la cooperación, tanto de los factores coyunturales, como de otros aspectos exógenos.

Sería ingenuo considerar que el complejo de problemas descrito, podría ser resuelto sin la realización de esfuerzos especiales bien orientados y urgentes. En los últimos años se trazaron algunos cambios, pero los resultados prácticos todavía son limitados. Al respecto, es claro que mientras no funcione un mecanismo que asegure un nuevo rumbo hacia la complementariedad mutua de las estructuras económicas, será difícil esperar un cambio radical de la situación actual.

La cooperación comercial que existía antes y que se expresaba en la salida esporádica de la ex-URSS al mercado latinoamericano para comprar productos agrícolas y materias primas minerales y vender el mínimo de maquinaria y equipos, ya no tiene perspectivas. Por lo tanto, ahora se plantea la tarea de establecer un modelo moderno de negocios, dentro del cual el intercambio comercial sería, ante todo, el reflejo de diversas formas de cooperación en la industria, agricultura, ciencia y tecnología.

Cuadro 1

COMERCIO EXTERIOR DE RUSIA (UNION SOVIETICA) CON AMERICA LATINA
(Millones de dólares)

Años	Intercambio comercial		Exportaciones		Importaciones		Saldo	
	Incl. Cuba	Excl. Cuba	Incl. Cuba	Excl. Cuba	Incl. Cuba	Excl. Cuba	Incl. Cuba	Excl. Cuba
1970	975	48	650	8	325	40	+325	-32
1975	4 710	1 055	1 780	199	2 930	856	-1 150	-657
1980	8 875	2 384	3 679	155	5 196	2 229	-1 517	-2 074
1985	11 850	2 519	5 123	487	6 727	2 032	-1 604	-1 545
1986	11 279	735	5 966	145	5 313	590	+653	-445
1987	11 517	1 317	6 498	248	5 019	1 069	+1 479	-821
1988	11 928	1 360	6 664	105	5 264	1 255	+1 400	-1 150
1989	12 130	1 585	6 659	249	5 471	1 336	+1 188	-1 087
1990	11 630	1 481	7 406	637	4 224	844	+3 182	-207
1991	3 857	1 035	1 166	289	2 691	746	-1 525	-457
1992	1 356	599	534	343	822	256	-288	+55
1993	1 372	712	599	468	773	244	-174	+224

Fuente: U.N., Monthly Bulletin of Statistics, New York, 1971, N°6, pp.XII-XX; 1977, N°6, pp.XX-XXXIII; 1989, N°6, pp.253-255; 1993, N°5, pp.259-261; 1993, N°6 pp.257-259.

Cuadro 2

INTERCAMBIO COMERCIAL DE RUSIA (UNION SOVIETICA) CON LOS PAISES LATINOAMERICANOS
(Millones de dólares)

País	Año	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993
Argentina		26	1 811	1 493	628	412	138	86
Brasil		20	417	521	279	234	140	180
Colombia		10	36	36	23	12	2	11
Cuba		912	6 470	9 302	10 199	2 822	757	660
Chile		1	6	26	32
México		1	18	24	58	50	17	63
Nicaragua		...	9	249	163	12	2	1
Panamá		...	26	12	59	67	166	88
Perú		...	18	130	105	38	14	10
Venezuela		31	22	22
Otros países		5	70	83	116	173	72	219
Total		975	8 875	11 850	11 630	3 857	1 356	1 372

Fuente: U.N., Monthly Bulletin of Statistics, New York, publicaciones correspondientes de 1971, 1977, 1989, 1993.

Cuadro 3

EXPORTACIONES DE RUSIA (UNION SOVIETICA) A LOS PAISES LATINOAMERICANOS
(Millones de dólares)

País	Año	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993
Argentina		1	48	77	163	81	47	30
Brasil		3	33	82	89	90	44	64
Colombia		1	15	5	15	10	2	10
Cuba		642	3 524	4 636	6 769	877	191	131
Chile		1	6	22	30
México		1	18	5	14	6	16	28
Nicaragua		...	1	251	200	12	2	1
Panamá		...	22	10	81	59	159	85
Perú		...	4	16	22	8	4	8
Venezuela		4	22	16
Otros países		1	14	41	53	13	25	196
Total		650	3 679	5 123	7 406	1 166	534	599

Fuente: U.N., Monthly Bulletin of Statistics, New York,
publicaciones correspondientes de 1971, 1977, 1989, 1993.

Cuadro 4

IMPORTACIONES DE RUSIA (UNION SOVIETICA) DESDE LOS PAISES LATINOAMERICANOS
(Millones de dólares)

País	Año	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993
Argentina		17	1 745	1 392	342	331	91	56
Brasil		13	379	431	148	144	96	116
Colombia		6	16	27	8	2	0	1
Cuba		285	2 967	4 695	3 569	1 945	566	529
Chile		4	2
México		...	2	20	30	44	1	35
Nicaragua		...	10	2	8
Panamá		...	1	...	4	8	7	3
Perú		...	15	121	59	30	10	2
Venezuela		27	-	6
Otros países		4	61	39	56	160	47	23
Total		325	5 196	6 727	4 224	2 691	822	773

Fuente: U.N., Monthly Bulletin of Statistics, New York,
publicaciones correspondientes de 1971, 1977, 1989, 1993.

III. TENDENCIAS PRINCIPALES DE LAS REGULACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR RUSO Y SUS VINCULACIONES COMERCIALES CON AMERICA LATINA

1. Situación general

El rumbo tomado por Rusia hacia las reformas de mercado y el aseguramiento de su incorporación amplia en la economía internacional, así como la liquidación de las barreras ideológicas, permiten construir un fundamento nuevo de la cooperación económica con los países extranjeros. Las reformas orientadas a cambiar sustancialmente el carácter y grado de la incorporación del país en el intercambio económico y tecnológico, se consideran como un factor muy importante de la expansión de la economía nacional. Las relaciones económicas exteriores están llamadas a jugar un papel de trascendencia en la ampliación y el perfeccionamiento de la reproducción social.

El tipo de la cooperación internacional que se estableció en los años setenta y ochenta, cuando las relaciones se construían prácticamente en el nivel estatal, quedó en el pasado. En el fondo, ahora se trata de la creación de una base nueva para desarrollar las vías más promisorias y adecuadas de los vínculos internacionales de negocios, inclusive las con América Latina.

La base jurídica y político-comercial de las relaciones con América Latina son los convenios intergubernamentales que establecen los principios generales del comercio y de la cooperación. Antes, las relaciones económicas de la URSS con los países latinoamericanos se regulaban por los acuerdos de carácter general y especial en la esfera del comercio, de la cooperación técnico-científica, de la pesquería y navegación marítima. Al nivel estatal, con los países de la región fueron firmados 17 convenios de principios generales del comercio: 12, de los suministros de máquinas y equipos en condiciones favorables de pago; y 11, de cooperación económica y técnica.

Rusia, siendo el sujeto de convenios antes firmados por la Unión Soviética, interviene en los convenios como parte plenipotenciaria. Actualmente, y de común acuerdo, los convenios intergubernamentales con algunos países latinoamericanos se están firmando de nuevo, con el objetivo de poner la base jurídica en correspondencia con las actuales condiciones del comercio internacional. En 1993, tuvo lugar la firma del primer convenio en la historia de las relaciones ruso-paraguayas sobre la cooperación económico-comercial. Nuevos convenios sobre el desarrollo de la cooperación económico-comercial fueron concluidos con Chile y Argentina y, además, con el último país fue creada una comisión intergubernamental de cooperación técnico-científica y económico-comercial. A la vez, convenios de cooperación económica y técnica y un protocolo de intercambio comercial y pagos para el año 1994, fueron firmados con Cuba.

El mismo año fue firmado una acta de intenciones y de cooperación con Brasil que prevé el aumento del intercambio comercial en 1994-1998 hasta 2 mil millones de dólares. Además, en 1993, Rusia fue el primer y todavía el único de los países de Europa Oriental en obtener el status

de observador en la agrupación económica más grande de la región, la ALADI, que comprende a once países latinoamericanos.

Los convenios intergubernamentales se basan sobre los principios de igualdad y beneficios recíprocos y tienen cláusulas de la nación más favorecida. Este enfoque corresponde a los intereses de los países en cooperación y crea premisas necesarias para el crecimiento del intercambio mutuo.

El fortalecimiento del rumbo hacia la reestructuración del complejo económico exterior en Rusia, condujo al surgimiento de aspectos cualitativamente nuevos en la formación de los vínculos económicos ruso-latinoamericanos. Los cambios que se generan aquí contienen las ideas siguientes.

Primero. La descentralización de las relaciones económicas exteriores. El centro de gravedad se traslada directamente hacia las empresas industriales. Desde abril de 1989, el derecho de participar en las operaciones económicas con el exterior se entregó a todas las empresas, agrupaciones, y organizaciones productivas interesadas. Las empresas tienen la independencia más amplia en su salida a los mercados externos. La gestión del complejo exterior debe realizarse sobre la base de métodos económicos.

Segundo. La diversificación de las formas económicas de cooperación. El acento se pone en el uso del rico arsenal de la cooperación económica: desde la realización de trabajos de investigación científica y diseño, hasta el intercambio sectorial y las empresas conjuntas. Por lo tanto, la creación de empresas mixtas con participaciones proporcionales en su capital, tanto en el territorio de Rusia, como en el de los países socios, podría considerarse como una de las innovaciones más radicales en esta esfera de cooperación económica. Las condiciones favorables para la actuación de los socios de las empresas mixtas, son aseguradas por los convenios concluidos entre Rusia y los países correspondientes acerca de la protección mutua de inversiones y de la exención de doble tributación.

Tercero. La creación de mecanismos efectivos del comercio exterior. En Rusia se elabora una legislación nueva del comercio exterior, y se establecen nuevos aranceles. Además, se prevén los métodos de regulación no arancelaria, en particular, en cuanto a licencias de importaciones y exportaciones. Se avanzan las medidas necesarias orientadas al establecimiento gradual de la convertibilidad total del rublo.

Cuarto. La normalización de las relaciones con las instituciones internacionales y financieras. En 1992, Rusia ingresó en el FMI y el Banco Mundial. Se espera asimismo la afiliación de Rusia en calidad de miembro pleno del GATT (luego, OMC). Actualmente, Rusia tiene el estatuto de observador en esta organización internacional. Todo esto aumenta el carácter abierto de la economía rusa, y fortalece a los intereses mutuos.

El aspecto cualitativamente nuevo de las relaciones ruso-latinoamericanas ha sido su despolitización. El rechazo de las consideraciones ideológicas que predominaban en el pasado,

es una de las líneas importantes y de principios en la política económica exterior de Rusia. Ahora, en las relaciones económicas predominan los principios de eficiencia económica y de racionalidad, y el mantenimiento de los intereses mutuos y de las ventajas recíprocas. En general, la reforma del complejo económico exterior significa su reorientación a los principios básicos de la cooperación, y al uso de las formas y los mecanismos que predominan en la práctica internacional.

Actualmente, existen muchas razones para afirmar que la Federación Rusa está más abierta para la cooperación amplia y mutuamente ventajosa. Al mismo tiempo, está claro que las medidas tomadas por el gobierno no pueden solucionar enseguida todos los problemas que se encuentran en esta vía. El país sufre una etapa crítica de su desarrollo histórico, lo que inevitablemente engendra diversas contradicciones y problemas en su vida política y económica. No obstante, hace falta subrayar que las reformas realizadas, incluso en la esfera de la actividad económica externa, son premisas importantes y necesarias para incorporar a Rusia en la división internacional del trabajo. Se trata, en verdad, de la creación del mecanismo económico que podría eliminar todas las contradicciones y aumentar el dinamismo de las relaciones económicas con los países extranjeros, incluso con los de América Latina.

A pesar de las dificultades que sufre Rusia y el carácter no singular de las relaciones económicas ruso-latinoamericanas, en el desarrollo de los contactos bilaterales se observan varios cambios positivos. Basándose sobre la estructura comparativamente diversificada de los acuerdos y convenios intergubernamentales de cooperación comercial y económica, los vínculos se trasladan al nivel de compañías y firmas, asociaciones empresariales, y casas de comercio. En el territorio de Rusia, oficialmente están ya registradas más de 30 empresas mixtas con la participación de capital latinoamericano. Al mismo tiempo, se amplía la práctica del uso de esta forma por las estructuras comerciales de Rusia en los países latinoamericanos. Se aumenta el interés práctico por el uso de las zonas económicas francas, que funcionan en los países latinoamericanos y Rusia. Aunque la tendencia a la caída del comercio mutuo puede ejercer su influencia, se puede esperar que los pasos tomados recientemente permitirán estabilizar la situación y asegurar el avance del comercio exterior en el futuro próximo.

2. Algunos casos específicos

En conjunto con la Argentina se efectúa el trabajo de perfeccionamiento de la base legal-jurídica. En 1993, fueron suscritos el convenio intergubernamental ruso-argentino sobre cooperación económica y comercial y, además, el convenio de formación de la Comisión intergubernamental ruso-argentina de cooperación económico-comercial. Está preparado para ser firmado un convenio de promoción y protección mutua de inversiones. Por la falta drástica de divisas en los últimos años, las compras rusas en Argentina tuvieron una tendencia a reducirse. Entre los artículos principales de importación pertenecen tales items como pieles elaboradas, tortas de soja, aceite vegetal, así como tubos de acero, equipos para procesar frutas y legumbres, calzado y vestido. En las exportaciones rusas, los lugares principales corresponden a máquinas para la construcción de camiones, maquinaria poligráfica y para la industria textil, artículos electrotécnicos, depósitos de petróleo, etc.

Un fenómeno nuevo lo representan los contactos de las firmas y organizaciones particulares, con las provincias y municipalidades de Argentina. Las empresas rusas privadas vinculan sus perspectivas con las negociaciones de ampliación de la cooperación hacia nuevas esferas, particularmente, en comunicaciones espaciales, el suministro de material bélico, la construcción de gasoductos, y la exploración y explotación de recursos naturales. Con motivo de eso, hace falta destacar la visita a la Federación Rusa de las delegaciones de las provincias de Buenos Aires, Misiones, Córdoba, la participación en el trabajo de la primera sesión de la Comisión Intergubernamental de los representantes de las provincias de Jujuy, Mendoza, y Entre-Ríos, así como la visita a Argentina en 1993 de una delegación importante de la región de los Urales.

Posibilidades significativas para ampliar las relaciones comerciales se abren en Brasil. En 1993-1994 fueron firmados dos documentos importantes: el Protocolo Ruso-Brasileño de cooperación económico-comercial, y el Protocolo financiero de cooperación interbancaria. Destacando la significación de este convenio el embajador de Brasil en Rusia, señor Sebastián do Rego Barros Netto subrayó: "Si el mecanismo financiero previsto en el Protocolo, funciona bien, Rusia y Brasil van a comercializar centenares de millones de dólares, y más allá, por lo visto, miles de millones".

Un acontecimiento importante de 1993-1994, fue la firma de contratos sobre suministros a Brasil de material bélico ruso. Durante la visita de la delegación de Brasil a Moscú en 1993, fue firmado un convenio que prevé suministros de armamentos rusos por la suma de 2 mil millones de dólares, a base de trueque con artículos brasileños (café, azúcar y soja). En mayo de 1994, en el marco de dicho acuerdo, fue firmado un contrato de suministros a Brasil de 110 complejos antiaéreos móviles "Iglá"; el contrato mencionado se cumplirá hasta el fin del año en curso. Como se señala en los círculos comerciales rusos, las compañías brasileñas demuestran su interés respecto a las compras de petróleo y derivados, abonos y artículos químicos, así como para la obtención de alta tecnología rusa. Por la parte rusa, existe interés por importar café, cacao, soja, frutos, jugos, así como calzado y otras mercancías industriales de consumo popular.

En Perú, se nota una activización considerable de las organizaciones rusas privadas. En las exportaciones rusas de 1993, predominaban productos de industrias metalmeccánicas: los autos "Lada" (suministrados por la firma panameña "Motores internacionales"), motocicletas, equipo poligráfico, piezas de repuesto para aviones y helicópteros, así como papel para periódicos y equipos para barcos pesqueros. En las importaciones, el papel principal lo desempeñan productos de pieles, joyería, concentrados de estaño y laminados de metales no ferrosos. Perspectivas interesantes se abren en Perú en el caso de perfeccionarse varios proyectos de inversión ruso-peruanos. De manera eficaz, se efectúa el examen exploratorio de los yacimientos de petróleo y de gas en territorio de Perú, por las compañías rusas "Yuganskneftegas", "Kirishinefteorgsintes" y "Surgutneftegas".

Se examina también el proyecto de construcción en los Andes peruanos de una central termoeléctrica de 200 megavattios; el costo aproximado del proyecto es más de 100 millones de dólares. Además, se examinan posibilidades de participación de varias organizaciones rusas en

la construcción de algunos objetivos energéticos peruanos. Por ejemplo, la sociedad anónima "Energomashexport" propuso el suministro del equipo para la central hidroeléctrica "San Quibin II". La empresa rusa "Zarubezhenergostroy" puede obtener de la firma peruana "Olmos" un pedido de construir una línea de transporte de energía eléctrica cuyo valor se estima en 10 millones de dólares.

En Chile, las firmas y organizaciones rusas compran concentrado de cobre y zinc, jugos en polvo y concentrados, concentrados de sopa, calzado. Entre los productos suministrados el lugar principal lo ocupan los autos y camiones, piezas de repuesto, así como maquinaria de construcción de caminos, artículos de fotografía y escopetas de caza.

En el último tiempo, se toman medidas especiales para promover las relaciones comerciales recíprocas. En Moscú, desde 1993 funciona la exposición permanente de artículos chilenos "Expochil". En octubre-noviembre, en Santiago, un grupo de empresas rusas participó en la feria internacional "Fisa-93". En marzo de 1994, en Santiago tuvo lugar la exposición aerocósmica donde participaron más de 420 compañías de 31 países. Las firmas rusas fueron ampliamente representadas en esta exposición. Ellas exponían más de 100 objetos de alta tecnología de aviación, tanto bélica, como civil. Junto con eso, se realiza un trabajo de renovación de la base jurídica de las relaciones comerciales. En 1993, entre Rusia y Chile fue firmado el Convenio de cooperación económica y comercial. A la parte chilena le fue entregada, también, el proyecto de Convenio de promoción y protección mutua de inversiones, así como el Acuerdo de exención de doble tributación.

Las compañías rusas han emprendido esfuerzos para ampliar la venta de sus productos en el mercado de Uruguay. Además de los artículos tradicionalmente suministrados (bicromato de sodio, papel para periódicos), en este mercado en los últimos tiempos se venden autos "Lada", motocicletas, máquinas de lavar, refrigeradores, bombas para el hogar. Según las evaluaciones de los empresarios rusos, en la perspectiva más próxima se puede esperar un aumento de los suministros a Uruguay de diferentes productos de consumo doméstico (cocinas eléctricas y de gas, refrigeradores, freezers), así como abonos, polyetilenio, artículos fotográficos, instrumentos ópticos.

Al mismo tiempo, se toman todas las medidas pertinentes para normalizar las relaciones financieras ruso-uruguayas. Se trata del pago del endeudamiento comercial que es igual a 7.3 millones de dólares, vinculado con la compra de lana uruguaya, y de 3.5 millones del crédito prestado al Vnesheconombank por el Banco de la República Oriental de Uruguay, utilizado para la compra de esta lana y piel. De acuerdo con el convenio alcanzado, el pago de los créditos indicados ya se inició. Asimismo, tomando en consideración serias dificultades monetarias, el Ministerio de Relaciones Económicas Exteriores estudia la posibilidad del pago de la deuda con artículos rusos. Al final de 1993, en Moscú tuvieron lugar las negociaciones entre VO "Tecnoexport" y la delegación de la Comisión Nacional de Uruguay de Energía, en cuanto al suministro de equipo energético para la amortización de la deuda.

Se nota algún progreso en las relaciones económico-comerciales de Rusia con México. En 1993, el comercio ruso-mexicano se duplicó (aunque, en total, su monto no supera los 65 millones de dólares). Se aumentaron las operaciones tanto de exportación como de importación. La base de las exportaciones rusas está formada por los suministros de equipo energético para las centrales hidroeléctricas "Aguamilpa" y "Uites", igualmente que del equipo para industria química. Al mismo tiempo, se observa una tendencia hacia la diversificación de las mercancías suministradas. En particular, por primera vez, fueron suministradas a México mercancías tales como camiones "Ural", máquinas textiles, tricalcio fosfato, resina de pino. Entre las mercancías importadas se destacaban tubos metálicos, cigarrillos, mineral de zinc y concentrado, café soluble.

Según la opinión de círculos de negocios rusos, existen posibilidades favorables para la penetración al mercado mexicano de helicópteros rusos y de otros equipos de aviación, trolebuses, así como algunos tipos de materia prima, en primer lugar, aluminio y productos forestales. Asimismo, se presentarían nuevas posibilidades para el crecimiento de compras de diferentes tipos de productos mexicanos (bebidas alcohólicas, goma de mascar, aparatos telefónicos, calzado) que gozan de gran demanda en el mercado ruso.

Naturalmente, una condición importante del crecimiento estable de las operaciones comerciales mutuas es la modernización de la base jurídica de la cooperación. Es evidente que la firma del nuevo Convenio sobre el comercio y la cooperación económica tendría gran importancia, ya que los documentos jurídicos actuales no reflejan la realidad y los cambios significativos que tuvieron lugar tanto en ambos países, como en el ambiente internacional. Está enteramente madura la cuestión de la conclusión del convenio de exención de doble tributación y sobre la defensa de inversiones. Tal documento dará un impulso adicional a la actividad inversionista conjunta ruso-mexicana y, al fin de cuentas, contribuirá al crecimiento del comercio mutuo.

Se observa una tendencia de crecimiento en el intercambio de mercancías entre Rusia y Costa Rica. El lugar principal en las exportaciones rusas lo ocupan laminados ferrosos, equipo de perforación, autos y tractores, así como mercancías químicas. En las importaciones predominan banano y café. Las compañías rusas hacen esfuerzos para establecer vínculos comerciales directos y de producción con las firmas de Costa Rica. En 1993, se puso a funcionar la primera empresa mixta entre los dos países, "Eurohidronipeta", que realiza exploración geofísica y perforación de pozos de agua. La compañía de Costa Rica "Diseños Selectos S.A.", en conjunto con la empresa rusa "Textilmash" y la compañía ucraniana "Inast", crearon en Canadá la compañía mixta "Commonwealth Textile Inc.", que va a producir 10 millones de metros de telas anualmente, usando equipo ruso.

Cambios grandes tuvieron lugar en las relaciones comerciales de Rusia con la República de Cuba. La transición al nuevo sistema de relaciones comerciales que supone su realización a precios de libre mercado, condujo a la caída brusca del comercio mutuo. El valor del intercambio comercial bajó en 1990-1992, aproximadamente en 10 veces. Cabe reconocer que ambos países no estaban preparados para la transición hacia nuevos modelos de cooperación. Sin duda, esta transición causó daño a Cuba, cuyo comercio exterior en alto grado ha sido orientado hacia la

URSS (su peso específico en el comercio exterior de Cuba, en 1990, fue de 75%). Pero este brusco viraje creó también dificultades esenciales para Rusia. Se empeoró el abastecimiento de azúcar, cítricos, y de algunos otros comestibles procedentes de Cuba. La industria rusa dejó de recibir miles de toneladas de concentrados de níquel-cobalto.

Teniendo en cuenta la situación desfavorable, el gobierno ruso y su contraparte cubana tomaron medidas dirigidas a la estabilización de los vínculos económico-comerciales ruso-cubanos y al funcionamiento del nuevo modelo de cooperación mutua. En su base están los principios de descentralización de las relaciones internacionales, la no intervención en los asuntos internos, el respeto de las normas del derecho internacional, así como la realización de la cooperación en concordancia con las leyes del mercado mundial, la mantención del balance de los intereses y ventajas mutuos de ambos socios, y el no causar daños a terceros países. Dichos principios fueron introducidos en una serie de importantes convenios intergubernamentales y otros documentos firmados en 1992-1994. Actualmente la base jurídica de tratados ruso-cubanos está formada por los siguientes documentos:

- El Convenio entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de cooperación económico-comercial, del 3 de noviembre, 1992;

- El Convenio entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de creación de la Comisión Intergubernamental Ruso-Cubana para la cooperación económico-comercial y técnico-científica, del 3 de noviembre, 1992;

- El Convenio entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de navegación comercial, del 3 de noviembre, 1992;

- El Convenio entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de cooperación económica y técnica, del 7 de julio, 1993 (entró en vigor el 2 de marzo, 1994);

- El Convenio entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de estímulo mutuo y defensa de inversiones (firmado el 7 de julio, 1993, sujeto a ratificación);

- El Convenio entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de creación de organizaciones y empresas mixtas ruso-cubanas, del 24 de noviembre, 1993;

- El Convenio entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de cooperación comercial, del 3 de noviembre, 1992;

- El Convenio entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de fundación de una Asociación internacional económico-comercial ruso-cubana (ROSCUBA), del 23 de diciembre, 1993;

- El Protocolo entre el Gobierno de la Federación Rusa y el Gobierno de la República de Cuba, de financiamiento de los trabajos realizados en la construcción de la central nuclear "Juragua" en la República de Cuba, durante el período de transición hasta tener una decisión definitiva respecto a la terminación de construcción de esa central, del 7 de julio, 1993;

- El Protocolo de la circulación de mercancías y pagos para el año 1994 (entró en vigor el 25 de marzo, 1994).

La creación del nuevo mecanismo de cooperación se hará en buenas condiciones cuando las economías de ambos países salgan de sus crisis profundas. La infraestructura antigua de vínculos (estatal-planificado) está rota, mientras que la nueva se está creando. El gran volumen de las obligaciones mutuas exige un nivel alto de coordinación entre los organismos estatales rusos y cubanos. La falta de coordinación dificulta el proceso de normalización de las relaciones económicas ruso-cubanas. Así, en 1993, algunas de las mercancías rusas previstas para los suministros a Cuba, no fueron exportadas a raíz de la falta de financiamiento presupuestario. A su vez, Cuba no suministró 9 mil toneladas del concentrado de níquel-cobalto y 580 mil toneladas de azúcar crudo.

No obstante, se puede constatar que los esfuerzos desplegados están dando efectos positivos. Fueron dados pasos importantes hacia la estructuración del nuevo mecanismo de cooperación. Están creados los grupos de trabajo ruso y cubano encabezados por el ex-Vicepresidente del Gobierno de la Federación Rusa, V. Shumeiko, y el Vicepresidente del Consejo de Ministros de Cuba, Lionel Soto. A mediados de 1994, se creó el consorcio ruso-cubano "RosCuba" que debe cumplir la función de coordinar la actividad de las organizaciones estatales, sociedades anónimas, firmas y bancos privados. Algunos de los bancos principales rusos (particularmente, "Menatep" y "Moscovit"), ya están incorporados en plena medida en las operaciones comerciales y contribuyen al desarrollo de la cooperación económico-comercial entre ambos países.

En las esferas gubernamentales y de negocios de Rusia, cada vez más se cristaliza la comprensión de la necesidad de examinar las relaciones con Cuba a través del prisma de los intereses nacionales rusos. Esto se ve con mayor precisión en la esfera de la cooperación inversionista. Como se sabe, con la ayuda técnica de la URSS, en Cuba fueron construidos y reconstruidos más de mil proyectos, incluyendo las principales empresas en muchas ramas de la economía cubana. Desde 1991, la prestación de ayuda técnica cesó. La inmensa mayoría de los especialistas rusos salieron de Cuba y quedaron no terminados los trabajos en casi 600 proyectos. Según los resultados de las negociaciones realizadas en 1993, la parte rusa confirmó su disposición para la participación en la terminación de la construcción de 12 proyectos económicos prioritarios. Con motivo de esto, se estima la posibilidad de prestar a Cuba un crédito estatal de 430 millones de dólares. El otro aspecto importante es el acuerdo sobre la continuación de la cooperación en la construcción de la central nuclear "Juragua". Entre las partes fue firmado el Protocolo de prestación de créditos para el suministro del equipo y materiales para la conservación de dicha central. Además, se están llevando a cabo negociaciones para atraer a otros socios interesados en participar en la construcción de este proyecto.

IV. EL MERCADO RUSO: NUEVAS CONDICIONES Y POSIBILIDADES PARA LOS PAISES LATINOAMERICANOS

1. Las exportaciones rusas

Entre los nuevos estados independientes surgidos en la arena internacional después de la desintegración de la URSS, la Federación Rusa ocupa un lugar particular. La más grande y desarrollada república de la ex-URSS ha llegado a ser su sucesora, en lo que se refiere a las relaciones interestatales y vínculos económicos exteriores.

El potencial económico y de recursos de la Federación Rusa constituye la base material que permite incorporarla en gran escala a la división de trabajo internacional como un sujeto independiente. Le corresponde a Rusia el 76% del territorio y 51% de la población de la ex-URSS. En su subsuelo están concentradas reservas básicas de petróleo, gas, carbón, diamantes, oro, mineral de hierro y otros minerales explotables, que dieron fama a la Unión Soviética. En Rusia se estaba produciendo alrededor de 70% del producto industrial y 50% del agrícola, del valor global que se producía en la ex-URSS.

La disponibilidad del potencial diversificado de la economía nacional, aunque atrasado en algunas de sus ramas, predeterminaba la importante posición de la Federación Rusa en el comercio mundial. Le correspondía el 70% del intercambio comercial de la ex-URSS (80% de la exportación y 60% de la importación).

La especialización actual de Rusia en el sistema de relaciones económicas internacionales refleja en mucho las facetas fuertes y débiles de las posiciones de la ex-URSS en el comercio exterior. Uno de sus rasgos característicos y más vulnerables es el predominio de materias primas en sus exportaciones; en particular, más de la mitad de la exportación la constituyen energéticos. Si bien la alta participación de materias primas en las exportaciones se justifica, en cierta medida, por los riquísimos recursos naturales, en conjunto, esto no corresponde, de ninguna manera, al potencial industrial y técnico-científico del país. En la actualidad, las tareas de diversificar, expandir y estimular las exportaciones de productos industriales terminados, en primer lugar, máquinas, equipos y medios de transporte, así como las de encontrar nichos propios en los mercados exteriores, llegan a ser prioridades esenciales de la política económica exterior de Rusia.

Las escalas de producción de la economía rusa comprenden un alto grado de diversificación de la exportación, en la estructura de la cual los productos de varios sectores de la industria manufacturera y de la agricultura deben encontrar un lugar adecuado. Antes de todo, se trata de la industria metalúrgica, metalmecánica y química, así como de los recursos renovables de los complejos agro-industrial y técnico-forestal. En el país hay reservas y recursos para avanzar rápidamente. Rusia dispone de un elevado potencial intelectual, técnico-científico y productivo, que está concentrado, principalmente, en los complejos militar-industrial y aeroespacial. En la industria aeroespacial y sus sucursales, la energética nuclear, la producción

de armamentos y en una serie de otros sectores, Rusia no está rezagada en relación con la mayoría de los países industrializados, sino que los supera frecuentemente.

Muchas de las tecnologías, principalmente, en las esferas de la explotación de la energía nuclear, de la cohería y del espacio, desarrolladas en la Federación Rusa, corresponden a los mejores logros mundiales. En algunos casos, esas tecnologías no tienen análogos, como tales, en los países occidentales. A su vez, esos países demuestran el mayor interés en la compra de diferentes tipos de productos de alta tecnología, a saber, reactores nucleares para generar energía en el espacio; motores espaciales miniaturizados que funcionan utilizando la energía de los campos magnéticos; los más potentes motores-cohetes de combustible líquido; y aleaciones refractarias de alta resistencia (desconocidas en Occidente) que se utilizan para construir motores-cohetes. La calidad de numerosos materiales básicos rusos gozan del reconocimiento mundial.

Una importante tendencia en las relaciones económicas exteriores de la Federación Rusa está llegando a ser el otorgamiento de toda clase de servicios en la investigación y habilitación del espacio cósmico: la concesión de cohetes portadores para poner en órbita satélites de diversos usos, y la participación de representantes de países extranjeros en vuelos mixtos en naves y estaciones piloteadas y construidas por Rusia.

Rusia, en la rama de la energética nuclear y la maquinaria atómica, resultó desprestigiada debido a la catástrofe de Chernóbyl. No obstante, el mundo de los negocios conoce bien que la central nuclear de Armenia aguantó exitosamente un fuerte terremoto, y que las centrales eléctricas atómicas "Loviisa" en Finlandia y "Paksh" en Hungría, construidas con la ayuda de la parte rusa, pertenecen a una decena de las más seguras centrales nucleares. Por ello, crece el número de propuestas por parte de los países extranjeros sobre la colaboración y contribución de la ayuda rusa en el desarrollo de su energética atómica.

Se puede advertir, con toda razón, que Rusia dispone de serios y vastos potenciales para llegar a ser uno de los principales exportadores del mundo de modernísimas mercaderías y tecnologías, producidas particularmente por los complejos aeroespacial, metalúrgico, químico y biotecnológico. El desenvolvimiento de tales exportaciones constituye una importantísima parte integrante del proceso de reconversión que se está desarrollando en las industrias militares. El país dispone también de buenas perspectivas en la exportación de numerosos equipos industriales de alto rendimiento, de nivel tecnológico medio, que son bien conocidos y que adquirieron fama en muchos países, incluso en los de América Latina. Entre éstos, hay equipo energético y electrotécnico para hidrocentrales y termocentrales, algunos tipos de equipos minero y metalúrgico, tractores y otra maquinaria para agricultura, máquinas de construcción de caminos, equipo portuario, etc.

2. Las importaciones de Rusia

En el etapa actual, nuevas tareas se le plantean a Rusia en su política de importación. Tomando en cuenta el déficit existente de muchos productos alimenticios y artículos de amplio consumo que hay en el mercado interno, éstos seguirán ocupando un lugar importante en la estructura de

la importación rusa en la perspectiva próxima y a mediano plazo. Así, se abren horizontes bien amplios para aumentar los suministros de artículos y mercaderías mencionados por parte de los países latinoamericanos.

Algunos países de América Latina han logrado ya conquistar posiciones bastante estables en el mercado ruso de ciertas mercaderías de alimentación. Por ejemplo, Brasil en 1992 exportó a Rusia más de 230 mil toneladas de azúcar procesado, 97 mil toneladas de azúcar crudo, y también 11 mil toneladas de azúcar refinado, lo que constituyó más de una cuarta parte del valor total de la exportación del país, de ese producto. El aumento de estos suministros llegó a ser posible merced, ante todo, al establecimiento de contactos directos entre los empresarios de ambos países.

En la perspectiva próxima, Rusia seguirá demandando azúcar en el mercado mundial. Sin embargo, el aseguramiento de los suministros de azúcar al mercado ruso no es un simple acto de compraventa. Se necesitan ciertos esfuerzos, también por parte de Brasil, dirigidos a que las relaciones en esta área del comercio obtengan un carácter no solamente regular y estable, sino también mutuamente ventajoso.

El mercado ruso abre también oportunidades cada vez más amplias a los países latinoamericanos exportadores de bananos. No cabe dudas que este hecho es importante para ellos, sobre todo a la luz de las limitaciones para la exportación de banano a los países de la Unión Europea y el establecimiento de regímenes prácticamente prohibitivos, si los suministros de bananos superan las cuotas fijadas. Mientras tanto, en Rusia se ha establecido un arancel de sólo 1% al valor de importación de las frutas tropicales, lo que puede estimular considerablemente el interés de los exportadores latinoamericanos de banano para abastecer el mercado ruso.

Las firmas latinoamericanas productoras de jugos concentrados y refrescos emprendieron una penetración bastante exitosa en el mercado de Rusia. En particular, los refrescos concentrados chilenos gozan de gran demanda. Estos se están comerciando principalmente por intermedio de las representaciones de las firmas chilenas "Tres Montes" y "Ambrosoli" en Rusia, que crearon su propia red de distribución en varias ciudades y regiones rusas. Su competitividad se condiciona, ante todo, por los costos de producción relativamente bajos, lo que permitió a las empresas chilenas, incluso con los altos gastos de transporte que son cerca de 10% del valor de la mercadería, encontrar su nicho en el mercado ruso, entre suministradores de Europa Occidental, Israel, los Estados Unidos, y Africa del Sur.

El mercado ruso de jugos concentrados y refrescos abre amplias perspectivas para los exportadores latinoamericanos. En 1993, esta especie de mercancías alcanzó el mayor incremento en sus compras entre todos los víveres importados por Rusia. El aumento del número de importadores de jugos y refrescos (de 29 a 210), también testimonia la sólida coyuntura del mercado. Hoy día, se estima que la capacidad del mercado ruso de jugos de frutas está satisfecha sólo en 75%. De este modo, les quedan oportunidades bien amplias a los exportadores latinoamericanos.

La parte esencial de los víveres (banano, cítricos, café, azúcar, etc.) importada desde los países latinoamericanos, llega a Rusia por medio de estructuras comerciales (casas comerciales y empresas mixtas), que frecuentemente recurren a intermediarios de los países europeos. La práctica demuestra que la orientación del intermediario, a menudo esporádica, conduce al perjuicio de las condiciones de comercio. A título de ejemplo, pueden servir las compras de café soluble brasileño a mediados de 1993, para suministrar a Rusia. Los intermediarios europeos, sin haber buscado variantes óptimas para comercializar este tipo de mercancía, ofrecieron venderlo en Rusia a precios más altos que los de las mismas compañías comerciales brasileñas. La diferencia en el precio fue de 20% a 30%.

Para los exportadores latinoamericanos es muy importante también el mercado ruso de mercaderías de consumo. Se trata ante todo de la producción de demanda masiva (vestuario, calzado, artículos de cuero, telas, hilados). Se puede considerar que las posibilidades de las compañías latinoamericanas para promover su penetración en el mercado ruso son bastante prometedoras. Tomando en consideración la experiencia acumulada, vale recalcar, por ejemplo, que el calzado importado de los países de esa región, especialmente de Brasil, es competitivo, en precios y calidad, y corresponde a los gustos de los consumidores rusos. Al mismo tiempo, en este caso, la forma más prometedora de cooperación consiste en atraer, de manera activa, a las firmas latinoamericanas para que participen en empresas productoras mixtas en el territorio de la Federación Rusa, es decir, suministrando materias primas, equipos tecnológicos, y participando en el diseño y la producción de calzados. A título ilustrativo de tal cooperación, se puede mencionar la actividad de la empresa mixta "Artsov", la cual está formada por las más grandes alianzas productoras de cueros y calzado de Rusia y por la firma argentina "Salmuni".

En el sector de bienes de producción, donde empresas latinoamericanas pueden ampliar considerablemente sus posiciones, vale la pena mencionar tales productos como concentrados de metales ferrosos y no ferrosos, laminados de acero, tubos de gran diámetro, colorantes, cables, materiales de construcción y acabado, etc.

Tomando en consideración el hecho de que las tareas de la modernización radical de la base de producción para la industria y agricultura son de significado primordial para la economía rusa, se tiene una idea en cuanto a que crecerán pronto las demandas de Rusia en varios tipos de maquinaria importada. En este sentido, algunos países latinoamericanos pueden llegar a ser fuentes alternativas, respecto a los países industrializados, para suministrar algunos tipos de equipo tecnológico. Se trata más que nada de maquinarias para el complejo agrícola, las industrias ligera y alimenticia, y las telecomunicaciones.

El mercado de maquinaria de Rusia se caracteriza por una demanda relativamente estable de bienes importados. El peso específico del ítem "máquinas, equipos y medios de comunicación", constituye cerca de un tercio del volumen total de las importaciones rusas. Por otro lado, se calcula que la participación de las importaciones en el abastecimiento de la demanda interna de algunos tipos de maquinaria alcanza, en promedio, a los valores siguientes:

- 40% de todo el equipo necesario para la industria alimenticia;
- 80% de la de confección;
- 80% de la industria de calzado y cueros y de peletería;
- 70% de teñido y acabado;
- 70% del tejido de punto; y
- 14% de la maquinaria agrícola.

En las condiciones actuales de desarrollo de las granjas del campo, crece la demanda de los medios de mecanización pequeña, así como de equipos para granjas ganaderas, particularmente, de ordeñadoras mecánicas y del equipo de tratamiento primario de la leche, pues la producción interna de estos productos cubre alrededor del 50% de la demanda total.

En los últimos años ha disminuido el volumen de producción de hiladoras, equipos de teñido y acabado, máquinas automáticas para tejidos de punto y guantes, líneas de lavado y acabado de tejidos después de haberse teñido y prensado. El déficit de equipos nacionales obliga a aumentar sus compras en el extranjero. Si en 1991 la participación del equipo textil importado constituyó un 50% del suministro, se supone que en 1995 alcanzaría a 55%. Además, sigue quedando una alta demanda de equipo tecnológico para la industria de confección. En el país se está reconstruyendo este sector de la industria con participación de firmas extranjeras y se espera ampliar las escalas de producción en los años próximos. En la realización de estos proyectos pueden participar también firmas latinoamericanas. Asimismo, las necesidades de equipo tecnológico por parte de la industria de confección de Rusia, se satisfacen por cuenta de la producción nacional aproximadamente en 40-45%.

Actualmente, están retrasados de modo crónico los sectores transformadores del complejo agro-industrial de Rusia. A raíz de la base técnico-material atrasada, el país pierde anualmente hasta un tercio del producto agrícola en el proceso de transporte y transformación. Las necesidades de los equipos de suma importancia se satisface por cuenta de la producción nacional en 60 a 70%. La industria nacional produce cerca de 2 500 denominaciones de equipos para la industria alimenticia, mientras que se necesitan casi 8 mil de éstas. En particular, no se satisface debidamente la demanda del equipo para la industria de transformación de carne. Resulta bien perceptible la insuficiencia de la maquinaria mecanizada para procesar reses y para procesar y empaquetar aves. Las instalaciones refrigerantes también resultan un eslabón débil en el funcionamiento de los frigoríficos. Para asegurar el funcionamiento estable de esas instalaciones es necesario aumentar su capacidad en aproximadamente 50%.

En el mercado ruso de productos farmacéuticos hay buenas perspectivas para las firmas latinoamericanas. Actualmente, la producción nacional de remedios y medicinas cubre apenas 40 a 45% de las necesidades. La importación de remedios requerida anualmente se valora en unos 2 500 millones de dólares. Con todo, sigue manteniéndose un déficit de 20 a 25% del total, inclusive contando con las importaciones de los mismos. Las producciones nacionales cubren las necesidades de los preparados hormonales y fermentantes en 25%; de los remedios contra enfermedades cardiovasculares en 27%; de los remedios psicotónicos en 30%; de los para curar la tuberculosis en 43%, y de las vitaminas en 60%. Además, los sustituyentes de la sangre y el

plasma siguen siendo requeridos y tienen gran demanda, ya que se abastecen internamente en niveles de 45 a 70%. En general, se prevé la expansión de la importación de los remedios arriba mencionados y de una serie de otros productos medicinales.

De este modo, el análisis de la situación del mercado ruso referente a varios rubros permite afirmar que América Latina tiene amplias posibilidades para incrementar sus exportaciones a Rusia.

Actualmente, el mercado ruso se encuentra en una etapa de transformación dinámica, de adaptación a las nuevas condiciones productivas internas, y de creación de una economía abierta de mercado. Este proceso resulta multifacético, pero al haber conservado algunos conceptos generales del pasado, se observan ciertos vaivenes y soluciones mal pensadas tanto en el ejercicio de la política económica exterior como en la reforma del mecanismo económico interno. Al mismo tiempo, las empresas occidentales se están introduciendo activamente en el mercado ruso, incluso en las condiciones contemporáneas que se caracterizan por su complejidad. Las perspectivas abiertas ante los empresarios latinoamericanos no sólo se mantendrán, sino que también seguirán creciendo. No se trata sólo de los suministros de mercaderías tradicionales como café, cacao, bananos, azúcar, soja y otros rubros de la producción agrícola. Además, existen perspectivas reales de vender en Rusia productos manufacturados, inclusive maquinarias y equipos.

V. PROBLEMAS DE COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS RUSOS EN EL MERCADO LATINOAMERICANO

1. Algunos antecedentes

Una de las tareas importantísimas para los círculos empresariales rusos, interesados en establecer un sistema amplio y eficaz de relaciones económicas externas, consiste en la búsqueda activa de vías alternativas de cooperación económico-comercial y en la incorporación de nuevos agentes en la órbita de cooperación comercial. En los últimos años, a la esfera de sus intereses activos se introducen los países de América Latina. Lo evidencian los pasos concretos emprendidos para establecer contactos oficiales, mutuamente ventajosos, en las esferas del comercio, producción, intercambio tecnológico, cooperación bancaria y de inversiones.

El interés creciente de los círculos de negocios rusos lo predeterminan mucho los cambios positivos que se están observando en la vida económica de los países latinoamericanos, así como la formación de condiciones adecuadas para emprender contactos oficiales en gran escala. Por ejemplo, dentro del curso emprendido para crear una economía abierta e integrarse a la economía internacional, esos países están siguiendo paso a paso el rumbo de limitar la intervención del Estado en la economía, y de privatización. Fue logrado un progreso importante al liberalizar el régimen de comercio exterior y al suprimir la mayoría de las restricciones que han estado vigentes respecto a las inversiones extranjeras.

En las condiciones de expansión de la actividad económica y reducción de las barreras aduaneras en la región, se nota un crecimiento estable de importaciones y, ante todo, el incremento de las compras de medios de producción, tecnologías modernas y servicios. Con ésto, la afluencia creciente de capital extranjero crea posibilidades y da impulsos adicionales para establecer negocios internacionales mutuamente ventajosos. Es de suma importancia también la presencia de un sector privado activo en los países de la región; éste es perito en cuanto a tradiciones empresariales de muchos años y a actuar en un ambiente competitivo de mercado, y está abierto para emprender relaciones oficiales de negocios con los círculos empresariales rusos.

La atracción de América Latina para los empresarios rusos se explica por los vastos mercados en crecimiento rápido de los países de la región, que son más accesibles en comparación con otros del mundo occidental. Las perspectivas de desenvolvimiento de los contactos oficiales están creciendo gracias a la tendencia de renovar el parque industrial y modernizar la tecnología en diversos sectores de muchos países latinoamericanos, inclusive en aquellos sectores en los cuales las empresas rusas resultan altamente competitivas.

En la actualidad, la exportación rusa a los países de América Latina incluye principalmente productos tales como maquinaria, materiales de construcción, artículos químicos, y abonos. El equipo industrial de alto rendimiento y de nivel tecnológico medio también goza de prestigio en la región. Ultimamente a los países latinoamericanos se les suministraron equipos

para centrales hidro y termoeléctricas, maquinarias para la agricultura y construcción de caminos, así como equipo minero, metalúrgico y portuario.

Hoy día, los medios de transporte también son de comercialización estable en la región y se están aprovechando diversos métodos para mejorar su suministro a los países latinoamericanos. Por ejemplo, con estas finalidades la fábrica de autos Volzhsky se asoció con la compañía panameña "Motores Internacionales", que dispone de áreas y almacenes para piezas de repuestos en la zona económica franca de Colón. Esta compañía ha desarrollado una red de comercialización bien amplia en numerosos países de la región (Brasil, Venezuela, Colombia, Perú y Chile), concentrando sus esfuerzos en el acabado de automóviles livianos que corresponden a los gustos de los consumidores latinoamericanos.

Varias firmas de países latinoamericanos se han mostrado interesadas en comprar camiones "Ural", de alta capacidad de transporte, que adquirieron buena reputación trabajando en la industria minera. La compañía chilena "Desarrollos Mineros" ya firmó un contrato para comprar un lote importante de esta clase de camiones, y se están avanzando acuerdos con otros importadores latinoamericanos.

Las firmas constructoras de aviones también se están abriendo caminos en el mercado de la región. En este sentido, es característico el ejemplo de Brasil que tiene su propia industria aeronáutica bien desarrollada. No obstante, en el mercado brasilero se ha encontrado un nicho para los aviones rusos; la compañía brasileña "Trece Industria Aeronáutica" firmó un contrato con la alianza "Aviática", sobre importación y producción conjunta ulterior, en el territorio de Brasil, de los aviones ligeros MAI-89, que pueden ser utilizados en la agricultura, el entrenamiento de aviadores y con otras finalidades. Además, las partes interesadas están analizando un proyecto de creación y producción conjunta de dos tipos de "aviones ejecutivos".

Hay varios ejemplos de incorporación de tecnologías rusas a los países de la región. Al mismo tiempo, la comercialización de tecnologías y el uso industrial de logros técnicos innovadores podrían llegar a ser una de las perspectivas más promisorias en el desarrollo de las relaciones ruso-latinoamericanas. La atención de los círculos empresariales latinoamericanos está enfocada en los avances tecnológicos alcanzados por los especialistas rusos referentes a una serie de sectores, a saber, biotecnología, tecnología química fina, producción de nuevos materiales y compuestos, microbiología, electrónica, medicina espacial y algunos otros.

Esta lista está lejos de ser completa. Así, por ejemplo, las compañías metalúrgicas brasileras demuestran cierto interés por la tecnología rusa de fusiones rápidas. La expansión de los contactos con México en la rama metalúrgica se debe al interés revelado por adquirir en Rusia y utilizar las más modernas tecnologías elaboradas en la esfera de tratamiento de minerales de baja ley, y también en la de fusión del cobre con el método de "baño líquido". En 1990, fue suscrito un contrato con la firma mexicana "Sicortsa", sobre la utilización de tecnología rusa en la reparación de altos hornos sin detener el proceso productivo.

Varios países latinoamericanos demuestran gran interés por nuevas tecnologías rusas en la industria pesada y, ante todo, relacionadas con la utilización de tecnologías de la industria militar en el sector civil, que se consideraban no aprovechables para este último. Hay oportunidades considerables de cooperación técnico-científica en la esfera de tecnologías de punta, entre otras, en cuanto a la asimilación del espacio, y a la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos.

Los ejemplos arriba mencionados testimonian no solamente el avance considerable en la expansión de las posiciones de exportación de Rusia, sino que asimismo los potenciales para promover toda clase de productos y servicios rusos en los mercados de los países de América Latina.

2. Soluciones posibles

La concurrencia fuerte y constantemente creciente de las empresas transnacionales que están actuando en la región, así como de las firmas y compañías nacionales, significa un obstáculo serio en el camino de incrementar la exportación rusa de maquinaria y otros bienes de capital. Además, hay que tomar en consideración la orientación tradicional hacia la tecnología occidental por parte de los países latinoamericanos.

Las perspectivas de mejorar las posiciones de los exportadores rusos dependerán mucho de la medida y la rapidez con que una determinada parte de los empresarios rusos logre superar los estereotipos formados respecto a los países latinoamericanos. La situación en el mercado latinoamericano se diferencia bastante de aquella de los países en desarrollo de Asia y plantea reivindicaciones elevadas tanto en los aspectos organizativos como en los parámetros técnico-económicos de las relaciones. La participación cada vez más penetrante en ese mercado, donde se desarrolla una producción tecnológicamente avanzada y competitiva orientada a la exportación, exige métodos diversos y flexibles en la lucha librada y el crecimiento de la eficiencia por parte de todo el mecanismo económico exterior, de manera que sea posible reaccionar rápida y adecuadamente a las variaciones coyunturales y resolver operativamente los problemas que surgen.

A la par de razones objetivas, hay factores de carácter especialmente subjetivo que tienen un papel significativo en cuanto a dificultar el crecimiento de la exportación rusa, a saber: las particularidades y tendencias en el desarrollo del mercado latinoamericano, que los exportadores rusos toman en consideración particular en su actividad práctica; la promoción insuficiente de los logros técnico-científicos rusos en varias esferas de la actividad económica; el atraso existente en comparación con las compañías occidentales en servicios de post-venta de maquinaria; y los plazos largos con que se estudian las solicitudes de las firmas latinoamericanas sobre prestación de ayuda en la realización de unos u otros objetivos industriales.

La carencia de una estrategia coordinada de salida al mercado exterior, la poca exigencia de las empresas de Rusia al elegir intermediarios, el afán por apurar la venta, a menudo a precios reducidos, todo eso perjudica el comercio con los países latinoamericanos. A su vez, las

actividades rusas provocan a veces medidas de antidumping que se toman por los gobiernos de la región, lo que hace reducir los mercados de venta y les crea una determinada reputación negativa a las compañías rusas. Así, en 1992, el gobierno de Brasil impuso aranceles adicionales a las importaciones procedentes de Rusia del ferrocromo de aleación pobre y amorfos que se utilizan en la producción de aceros aleados. En ambos casos, dichos productos que se suministraron en lotes voluminosos, fueron comercializados en Brasil a precios de 25 a 30% por abajo de los del mercado local. Las compañías y firmas intermediarias de Europa y los Estados Unidos que actuaron como suministradores de las mercaderías, no han estado interesadas en el mercado brasileño como tal. Cuando fue iniciado el proceso antidumping, éstas no se lo dieron a conocer a los productores rusos, y no hicieron nada por defender sus intereses. Como resultado, se empeoraron las condiciones de acceso de las mercaderías arriba mencionadas, procedentes de Rusia, en el mercado brasileño.

Considerando la lejanía existente entre los mercados de Rusia y América Latina, la complejidad organizativa para transportar las cargas merece acentuar la atención en la práctica de las operaciones de flete compensado. Se trata de fletar los buques rusos por las firmas de los países de la región y pagar con suministros de mercancías. En correspondencia con la práctica existente de operaciones de flete compensado realizada entre las asociaciones estatales soviéticas y Brasil, los pagos se han realizado con cuotas de café soluble, y en el caso de México se ha pagado mediante suministros de cables.

Las empresas y organizaciones rusas interesadas en desarrollar contactos con los socios de los países de la región pueden recibir un apoyo de consideración a nivel estatal. Por ejemplo, el Ministerio de Relaciones Económicas Exteriores de la Federación Rusa está estudiando la cuestión sobre la creación de un consorcio estatal de venta de productos de conversión y maquinaria de doble uso, en el cual participen Rusia, Paraguay, Uruguay y Brasil. Se ha iniciado el proceso de revisión y prolongación de los tratados y acuerdos intergubernamentales en vigor y la firma de nuevos acuerdos sobre la colaboración económico-comercial con los países de América Latina, que prevén el régimen de la nación más favorecida vigente para ambas partes.

Según lo confirma la experiencia, en las condiciones de dura competitividad por parte de la industria nacional en desarrollo y las compañías extranjeras, consiguen éxito solamente aquellos exportadores rusos quienes habilitan el mercado latinoamericano "desde adentro", es decir formando su propia red de venta mediante sus propias representantes o compañías comerciales intermediarias mixtas. Se puede mencionar el ejemplo de la sociedad anónima "Belamex", creada en 1990 para la venta de tractores, maquinaria para la agricultura y equipos para la construcción de caminos. Además de la compañía comercial del banco mexicano "Serfin" y el consorcio transnacional "Louis Dreifus", el consorcio de los participantes rusos compuesto por las fábricas de tractores de Vladímir, Minsk y Lipetsk constituyen dicha sociedad comercial. La participación de los productores rusos en la empresa mixta mencionada les aseguró la salida directa al mercado mexicano de alta competitividad, y ofreció la oportunidad de asegurar su posición y aumentar el volumen de ventas.

Se piensa que las compañías latinoamericanas podrían estar interesadas en una propuesta de la parte rusa que a la par con la exportación de maquinaria, tiene previsto posibilidades de aprovechar diversos tipos de cooperación en la producción (desde el ensamblaje primario hasta la producción conjunta). El potencial técnico-científico e industrial de los países más avanzados de la región sirve de premisa real para desarrollar aún más la producción conjunta de algunos tipos de maquinarias y equipos, usando la tecnología rusa y el suministro de conjuntos y agregados complementarios.

Entre las actividades probables de una interacción adecuada podrían estar, en particular, la cooperación en la producción de autoniveladoras, "bulldozers", trolebuses, equipos contra granizos, etc. Por ejemplo, la cooperación con las firmas brasileñas podría desenvolverse en el área de la producción de maquinaria agrícola, algunos equipos de minería y de construcción de caminos, material de aviación y energético.

Las tendencias muy prometedoras de actuar en el mercado latinoamericano se fundamentan, también, en aprovechar las zonas económicas francas con régimen aduanero extraterritorial. Al principio, los organismos rusos podrían emprender el camino de alquilar en estas zonas, almacenes para depositar sus productos y comercializarlos luego en la región, y establecer contactos con las firmas comisionistas locales vigentes. Posteriormente, a medida que se acumula la experiencia y aumenta el volumen de negocios, se podría emprender la creación de empresas industriales pequeñas, primeramente, fábricas de ensamblaje para producir diversas maquinarias.

Tomando en cuenta las tendencias predominantes en el desarrollo de la economía de los países latinoamericanos, se puede constatar con certeza que las perspectivas de expansión de la exportación rusa están ligadas estrechamente con la solución de las tareas de activar diferentes formas de cooperación con las firmas latinoamericanas y con la ampliación del intercambio de mercaderías industriales, incluso los productos con alto contenido de componentes científico-técnicos. Con esto, la utilización de tales formas de cooperación industrial, los acuerdos de compensación y otras, permitirán encontrar soluciones estructurales que desde varios puntos de vista van a corresponder, en mayor grado, a los potenciales de exportación de Rusia y a las demandas de importación de los países latinoamericanos.

VI. PERSPECTIVAS Y VIAS DE ACTIVACION DEL COMERCIO RUSO-LATINOAMERICANO

1. Aspectos globales

El análisis de las relaciones económico-comerciales de Rusia con América Latina testimonia, ante todo, el carácter complejo y contradictorio de su desarrollo. Entre los resultados positivos alcanzados durante los dos últimos decenios vale subrayar, en particular, el notable fortalecimiento de la base contractual jurídica de las relaciones mutuas. Se han ampliado los contactos entre los círculos empresariales y activado el intercambio de delegaciones económico-comerciales. Se ha hecho frecuente la práctica de organizar conjuntamente exposiciones especializadas para presentar productos industriales y logros técnico-científicos. Se han perfilado determinados cambios en el desarrollo de la colaboración económica y técnico-científica; en su órbita, además de la electroenergética, se han involucrado nuevas ramas, incluso de la industria manufacturera. Se han dado los primeros pasos hacia el desarrollo de la cooperación en materia de producción.

Una creciente atención a los problemas de la colaboración ruso-latinoamericana es manifestada por la CEPAL. Sus actividades llegan a ser más importantes en orientaciones como la organización de simposios y conferencias, y la realización de investigaciones referentes a las relaciones económicas de América Latina con Rusia.

Se han observado determinados cambios positivos y en otras direcciones. Al mismo tiempo, este proceso se ha caracterizado por visibles contradicciones, y ha transcurrido en condiciones de permanencia de ciertas dificultades y de agudización de algunos problemas. El comercio, en particular, se ha desarrollado irregularmente y los períodos de auge se han alternado con bruscas caídas. La parte principal del comercio de Rusia con América Latina le corresponde a un círculo limitado de países. En los últimos años, el peso relativo de Argentina y Brasil era cerca de 50% de todo el intercambio comercial de Rusia con la región (menos Cuba). La nomenclatura de las mercancías que figuran en el comercio sigue siendo limitada. Los suministros de maquinaria rusa son limitados tanto en volumen como en surtido.

En las exportaciones latinoamericanas, los cambios se han registrado sólo entre algunos grupos de la industria extractiva y de la agricultura. Productos de la industria manufacturera continúan teniendo un bajo peso relativo en las exportaciones regionales. Se puede concluir que la dinámica de la estructura del intercambio comercial no ha reflejado, en conjunto, los cambios cualitativos que han tenido lugar en los últimos decenios en el desarrollo industrial de Rusia y de los países latinoamericanos y en el carácter de las relaciones económicas internacionales.

No se han eliminado completamente las prácticas restrictivas respecto a los productos rusos que se llevan a cabo en algunos países latinoamericanos, debido a motivos coyunturales o a presiones desde afuera. Asimismo, no pueden servir como base sólida del desarrollo de los vínculos mutuos los intentos, todavía no raros, de algunos países latinoamericanos de aprovechar

el mercado ruso ante todo para comercializar sus mercancías de exportación, sin dar los pasos correspondientes para aumentar sus importaciones desde Rusia.

Al mismo tiempo, las dificultades para la elevación del nivel de las relaciones económico-comerciales y técnico-científicas se determinan por la falta de solución de problemas tales como la calidad de la maquinaria rusa, el bajo nivel de su servicio postventa, y el mal aprovechamiento por los círculos empresariales rusos de las formas más eficientes de cooperación que han proliferado en la práctica internacional.

A la vez se han hecho más evidentes otros problemas importantes, la agudización de los cuales ha determinado no sólo la conservación sino también la profundización de desequilibrios cuantitativos y cualitativos en el estado y la dinámica de las relaciones económicas ruso-latinoamericanas. Entre ellos, destaca el problema del nivel comparativamente bajo de la incorporación de Rusia en el sistema de división internacional del trabajo, tanto en general, como en particular con América Latina.

La influencia limitada de Rusia en los procesos que están desarrollándose en la economía mundial, en la evolución y formación de los mercados de materias primas, productos industriales y servicios, determinan objetivamente la concentración preferencial y la orientación de intereses de los países latinoamericanos hacia los grandes centros industriales internacionales. Estos siguen desempeñando el papel de principales consumidores no sólo de los productos básicos latinoamericanos, sino también de los productos industriales de la región, así como de suministradores de tecnologías modernas y de principales prestamistas. De esa manera, se genera un proceso permanente de reproducción ampliada de las bases materiales de complementariedad e interdependencia entre los países latinoamericanos y las naciones industrializadas y, correspondientemente, se gesta una reducción potencial y real en las esferas y direcciones mutuamente ventajosas de las relaciones ruso-latinoamericanas.

El análisis de los resultados de las relaciones económicas ruso-latinoamericanas testimonian que en su desarrollo predominan las direcciones extensivas. Como resultado, no se han desarrollado de una manera considerable la cooperación productiva, formas de colaboración multilaterales, la cooperación en terceros países y otros tipos de relaciones que se han difundido ampliamente en la práctica internacional.

La predominancia de las tendencias inerciales se ha expresado, también, en una insuficiente atención de las partes cooperantes respecto a los cambios cualitativos registrados en sus economías, y en su estrategia económica en general. Al mismo tiempo, la estructura del comercio mutuo, por ejemplo, no ha sufrido cambios sustanciales durante el último cuarto de siglo. El notable aumento del potencial de exportación de la industria manufacturera latinoamericana no ha encontrado ningún reflejo en el comercio ruso-latinoamericano.

Sigue siendo tradicional una estructura sectorial de la colaboración económica que abarca, principalmente, la energía eléctrica y la siderurgia. Aunque aquí en los últimos años se han registrado algunos cambios, la mayoría de las ramas de la industria manufacturera se encuentra,

prácticamente, fuera del marco de los vínculos económicos ruso-latinoamericanos. En condiciones de fortalecimiento en los países de la región del desarrollo de las industrias orientadas a la exportación, incluso las de altas tecnologías, la conservación de las tendencias inerciales en la orientación sectorial de las organizaciones económicas exteriores rusas, ha llevado a la disminución de las posibilidades de su salida hacia el mercado latinoamericano.

Lo antes mencionado, limita la dinámica y estabilidad de los vínculos económicos mutuos. Al mismo tiempo, la experiencia acumulada durante muchos años indica que la cooperación económico-comercial y técnico-científica tiene todas las potencialidades requeridas para su desarrollo. En el proceso objetivo de internacionalización de los vínculos económicos en el mundo, la aceleración y profundización de la revolución técnico-científica son la fuerza matriz principal y constituyen la influencia fundamental, de la cual se llega a ser más sensible.

Sigue permaneciendo en un nivel alto el interés mutuo para la liquidación de puntos débiles en la esfera de las relaciones comerciales ruso-latinoamericanas. La base material de la atracción mutua es la complementariedad de las estructuras productivas y económicas, tanto en recursos naturales existentes, como en sectores de la producción de bienes materiales, y en el potencial técnico-científico y de condiciones de comercialización. Parece que el interés mutuo y la complementariedad económica son un sólido fundamento de la cooperación.

2. Bases sectoriales del intercambio comercial

Según nuestra opinión, la especialización de la Federación Rusa y la de América Latina basadas en la división internacional del trabajo, son favorables para su cooperación económica. Aunque Rusia y los países de la región tienen numerosos y vastos recursos minerales, se registra una asimetría en su ubicación que determina el interés de los socios comerciales en su intercambio. Así, Rusia suministra a América Latina, petróleo y derivados e importa bauxita y alumina, estaño, tungsteno, bismuto, concentrados de cobre y zinc, etc. A pesar de que Rusia posee recursos naturales muy ricos, no está dotada de manera adecuada de algunos tipos de materias primas y debe comprarlos en otros países. Junto con los metales no ferrosos ya mencionados se trata de tales mercancías como manganeso y materias primas fosforosas, las cuales, en el futuro próximo, pueden llegar a ser artículos importantes en las importaciones rusas desde la región.

El territorio de la Federación Rusa está situado principalmente en latitudes templadas y nortefías, mientras que América Latina tiene zonas tropicales y subtropicales que crean favorables condiciones para comprar en el mercado latinoamericano productos alimenticios y otros cultivos (maíz, azúcar, soya, torta de soya, café, cacao, banano). La complementariedad en sectores de materias primas y agrícolas tiene para Rusia gran importancia, ya que su problema de alimentación todavía está en vías de solución. En lo que se refiere a las materias primas escasas, sus importaciones representan una actividad de alta rentabilidad y no sólo en el sentido presupuestario, sino que también en el marco global de la economía nacional.

El modelo ruso de industrialización hacía hincapié en la producción de medios de producción, dejando en segundo lugar la producción de bienes de consumo. Por ello, la

Federación Rusa, teniendo ventajas en la esfera de la industria de maquinaria pesada y energética, no las tiene en la producción de equipos para la industria liviana. El potencial productivo y técnico-científico de los países latinoamericanos puede ser aprovechado en beneficio de reestructurar la economía rusa, en particular para la reconstrucción y transformación de la industria liviana.

La existencia de premisas materiales todavía no asegura la posibilidad automática de su solución. Por lo tanto, son necesarios esfuerzos conjuntos encaminados al enfrentamiento de los problemas planteados. Ante todo, el desafío consiste en un cambio de acentos de la estructura del intercambio comercial que se ha formado y en la selección de direcciones óptimas para su desarrollo que respondan a los intereses de largo plazo de las partes, sin prescindir de las ventajas mutuas.

La experiencia del período anterior ha manifestado que las perspectivas del intercambio comercial entre Rusia y los países latinoamericanos no pueden unilateralmente vincularse al comercio de cereales y otros productos agrícolas. Teniendo en cuenta que Rusia tiene una estrategia de largo plazo encaminada a la elevación del nivel de autoabastecimiento de los principales productos alimenticios, es lógico esperar que la importancia de este sector como promotor del desarrollo dinámico del comercio mutuo será relativamente limitado.

Sin embargo, no se trata del bloqueo de esa dirección. Es que en condiciones de fortalecimiento del curso de Rusia hacia el máximo aprovechamiento de las ventajas de la división internacional del trabajo, el intercambio en el grupo de productos alimenticios y materias primas agrícolas va a determinarse, en mayor grado, por los costos comparativos de producción y por la eficiencia económica de las importaciones. Las condiciones naturales favorables en los países latinoamericanos aseguran el alto nivel de competitividad de sus productos agropecuarios, incluso en el mercado ruso.

El problema debe examinarse, ante todo, en el plano de la racionalización rusa de las importaciones de productos agrícolas realizada. En su estructura quedará, probablemente, el alto peso relativo del grano forrajero, soya, oleaginosas, torta de soya, aceite vegetal y una serie de otros productos, ya que su producción en la Federación Rusa está limitada por las condiciones climáticas, o porque para el aumento de esa producción se requieren inversiones que no son justificables. Además, la reducción de las compras de algunos tipos principales de productos alimenticios puede compensarse por el aumento de la importación de productos tropicales y subtropicales, a saber, café, cítricos, banano, así como legumbres y frutas en latas para satisfacer la demanda interna. Es necesario subrayar, en particular, que el consumo anual per cápita de cítricos en Rusia es de 2 kgs., mientras que en Alemania, Suecia y Canadá es de 21 a 28 kgs.

Las potencialidades, como se ve, son bastante grandes. El comercio puede aumentar considerablemente en el caso de ensanchar los canales del intercambio comercial. Con esta variante puede ser alcanzado, de manera más completa, el potencial de exportación de América Latina tanto en el grupo de los productos agrícolas principales como en los productos poco definidos en el mercado ruso o no presentes en absoluto: té, tabaco, pimienta, pasta de tomate,

frutas secas, vinos, compotas de frutas, mermeladas, jugos, etc. El nivel de la demanda potencial de estos productos en Rusia, sería relativamente alto.

Es evidente, sin embargo, que la dinámica del comercio ruso-latinoamericano va a determinarse, en mayor grado, por la eficiencia de la política dirigida al aumento y diversificación de los flujos mutuos de artículos industriales. El comercio que se basa en la división del trabajo históricamente tradicional, aunque no ha agotado todas sus posibilidades, no posee estímulos suficientes para un crecimiento más dinámico. En este sentido, se plantea el objetivo de poner en marcha mecanismos que favorezcan la elevación del nivel de industrialización de los flujos comerciales mutuos.

La industria de numerosos países latinoamericanos está en condiciones de ofrecer una amplia gama de mercancías, teniendo en cuenta las necesidades de la economía rusa, incluso máquinas y equipos. A pesar que los productos latinoamericanos todavía no siempre son capaces de hacer frente a los competidores de los países industrializados, existen no pocas posibilidades para cumplir una parte de las necesidades en importaciones de Rusia aprovechando la oferta latinoamericana: tubos de metal y laminados, ropa, calzado, textiles, juguetes, artículos de cuero, medicamentos e instrumentos médicos, electrodomésticos, artículos deportivos, etc.

Podemos subrayar que guardando el principio de ventaja mutua, no se excluye la reorientación parcial, pero junto con eso, de gran escala, de importaciones rusas de los bienes mencionados y otros grupos de artículos, desde los mercados de los países industrializados hacia América Latina, siendo las características de precio y calidad comparables.

Las direcciones indicadas no agotan las perspectivas de acceso de los productos terminados latinoamericanos al mercado ruso. Hay posibilidades reales de exportaciones de una serie de máquinas y equipos, incluso de suministros para las empresas de procesamiento de productos agropecuarios, de equipos para centrales azucareras, para la producción de almidón y melaza, aceites vegetales, etc.

Al mismo tiempo, es enteramente evidente que las importaciones rusas se corregirán en un grado determinado, teniendo en cuenta las posiciones de los empresarios latinoamericanos en lo que se refiere al aumento de las importaciones correspondientes. En este caso, parece importante el problema de la correlación entre los intereses de corto y largo plazo de los países latinoamericanos. Por ello, es de recalcar, ante todo, que en el mercado ruso existen grandes reservas. Su potencial crecerá a medida que avance la reforma económica. Las consideraciones de carácter coyuntural y la táctica apuntada al aprovechamiento de Rusia sólo en calidad de mercado adicional para comercializar las mercancías, incluso las que no gozan de gran demanda en Occidente, no responde, como se ve, a los intereses de los empresarios latinoamericanos. La situación es tal que el mayor éxito, especialmente en el plano de largo plazo, será garantizado sólo en el marco de la formación de vínculos estables y sólidos, en mayor grado ajustados a sus principales parámetros de valor. Es de esperar que la dinámica y las proporciones de la cooperación se determinen, en mayor grado, por los movimientos de los socios comerciales latinoamericanos hacia las compras de maquinaria rusa.

La industria rusa fabrica una variedad de maquinaria bastante amplia. Las exportaciones de muchos artículos ocupan un lugar notable en el volumen de su producción interior. Son conjuntos de máquinas y equipos para la energética; equipos de minas y metalurgia; máquinas agrícolas y para construcción de caminos; locomotoras Diesel de recorrido y de maniobra y locomotoras eléctricas; máquinas ferroviarias; vagones; turbinas de gas; turbocompresores para las estaciones de bombeo de gas; centrales eléctricas móviles; turbogeneradores; bulldozers; tractores agrícolas; cosechadoras de patatas; pulverizadores de abonos; equipo y material de aviación, incluso helicópteros de varios tipos; aviones de uso agrícola y de transporte; buques fluviales de pasajeros; dragas; excavadoras pesadas; camiones de gran capacidad de carga para canteras; equipo criogénico; equipo para colada continua de acero; trolebuses; camiones y otros tipos de maquinarias. Muchos de ellos gozan de amplia demanda en el mercado internacional, incluso en los países desarrollados.

Grandes perspectivas se abren en el camino del establecimiento de contactos con las empresas del complejo militar industrial ruso. Ellas están en condiciones de ofrecer múltiples estudios técnico-científicos de nivel mundial; equipos de ensamblaje de los aparatos semiconductores; aparatos de control del tránsito aéreo; líneas de producción de fertilizantes orgánicos biológicamente activos; tecnologías modernas de utilización de desechos y de automatización de la producción. Al mismo tiempo, ellas necesitan a socios para poner en marcha la producción de electrodomésticos sofisticados; implantar las más nuevas tecnologías para extraer los metales no ferrosos y tierras raras de los desechos metalúrgicos, y en la industria electrónica; poner en marcha líneas tecnológicas de producción de alimentos y de procesamiento de materia prima medicinal.

El avance de las relaciones económicas ruso-latinoamericanas hacia nuevas fronteras es imposible sin que se aproveche activamente todo el conjunto de formas de organización y métodos de cooperación. Con toda la importancia de la racionalización de la estructura del comercio exterior, la dirección determinante del aumento de eficiencia y proporciones de las relaciones mutuas es el despliegue de la cooperación productiva. Su desarrollo permitirá influir activamente en la formación de la división del trabajo y, a la vez, asegurar flujos comerciales estables y sustanciales.

Una dirección importante de cooperación y al mismo tiempo de perspectivas es el perfeccionamiento del servicio de crédito y contabilidad de las transacciones comerciales mutuas. A la solución de este problema (junto con otras actividades) podría contribuir la creación de un banco comercial ruso-latinoamericano. Su especialización en el financiamiento de las operaciones comerciales, proyectos de inversión conjuntos y servicios de contabilidad del comercio exterior, podría dar un considerable impulso a todo el conjunto de relaciones ruso-latinoamericanas.

En suma, hay fundamentos suficientes para hablar de buenas perspectivas de las relaciones económicas y comerciales ruso-latinoamericanas. Es de suponer que la práctica activa en esta dirección pueda conducir al establecimiento de vínculos de largo plazo y de gran dimensión que respondan a los intereses tanto de Rusia como de América Latina, y al establecimiento de formas y direcciones nuevas en los contactos mutuamente ventajosos.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Las relaciones comerciales ruso-latinoamericanas tienen una larga historia y se apoyan en bases sólidas. Los socios acumularon experiencias positivas en períodos anteriores, asentando importantes premisas para el desarrollo posterior de relaciones mutuas beneficiosas. Rusia mantiene su interés de desarrollar una amplia cooperación económico-comercial con los países de América Latina, ello a pesar de considerables complicaciones en su situación actual, con bajas en el intercambio comercial, cambios fundamentales en los principios de la política comercial rusa, y rupturas en las formas tradicionales del comercio.

2. Las reformas socio-económicas profundas que se están llevando a cabo en Rusia, así como la tarea de reconstrucción del complejo económico exterior del país, han provocado la aparición de tendencias cualitativas nuevas en las relaciones económicas ruso-latinoamericanas. Ellas son las siguientes:

a) Descentralización de las relaciones económicas externas, habiendo permitido salir al mercado externo un conjunto más amplio de empresas y organizaciones interesadas en ello; está creciendo fuertemente el número de participantes en las relaciones económicas de Rusia en el exterior.

b) Diversificación de las formas de cooperación mutua, posibilitando utilizar activamente las empresas conjuntas y organizar compañías con participación de capitales rusos y extranjeros, tanto en el territorio de Rusia como en el de los países socios.

c) Creación de varios instrumentos eficaces de política comercial exterior. Al respecto, se ha tratado de establecer una nueva legislación del comercio exterior, un sistema de licencias de exportación e importación, y la regulación de tarifas y otras medidas para hacer convertible el rublo gradual y completamente.

d) Normalización de las relaciones con las organizaciones económicas financieras y crediticias internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Asociación Latinoamericana de Integración, GATT).

3. La tarea clave en las relaciones económicas de Rusia con los países latinoamericanos es la ampliación de sus exportaciones. El estancamiento de la exportación de productos rusos se ha hecho crónico, y en comparación con lo ocurrido en la importación, ha generado un permanente déficit en el intercambio mercantil, lo que a fin de cuentas pasó a ser el factor principal en la brusca caída del comercio ruso-latinoamericano. Esta situación ha mejorado recientemente, pero para el desarrollo normal y sano de las relaciones comerciales hace falta asegurar un crecimiento más estable de la exportación rusa. La solución de este problema depende mucho de los propios esfuerzos de los exportadores rusos, que deben tratar de ampliar en la región su círculo de socios comerciales, diversificar las mercancías suministradas, elevar su calidad y competitividad, usar más activamente las formas ya aprobadas de cooperación productiva con las firmas

latinoamericanas (desde el ensamblaje primario hasta la producción integral), y aprovechar mejor las amplias ventajas de las zonas francas. Se requieren también esfuerzos constructivos de respuesta por parte de los empresarios latinoamericanos, con el objetivo de crear condiciones normales para la venta de mercancías rusas, superando así las prácticas restrictivas que a veces se han aplicado en su desmedro.

4. Las necesidades de promover la importación en el mercado ruso desde los países latinoamericanos, tienen que pasar a ser el centro de la atención. Ellas se caracterizan, en cierta medida, por tendencias inerciales, ya que la evolución de la estructura de importación es muy lenta, y los cambios en la industria manufacturera de muchos países de la región no encuentran en ésta su debida contraparte. Para ampliar la venta de productos latinoamericanos se requieren esfuerzos mancomunados, pero las compañías latinoamericanas deben ser más activas en el aprovechamiento de las posibilidades que se abren para vender sus mercancías en Rusia, tanto tradicionales como no tradicionales. Según el análisis hecho, en muchos casos los exportadores latinoamericanos, sin estar atrás en calidad y precios, pierden en lo que se refiere a propaganda comercial, marketing, redes de venta de las mercancías, y organización de empresas conjuntas. Es evidente que la superación de este atraso en los terrenos indicados impone ciertos gastos, pero sin realizarlos, en las condiciones actuales de competencia bastante fuerte, es imposible radicarse bien en el mercado de Rusia.

5. Los importadores rusos, a su vez, tienen que revisar más decididamente su orientación unilateral hacia los mercados de los países industrializados (Estados Unidos, Europa Occidental, Japón), dando en las prácticas comerciales las preferencias máximas para la diversificación de sus abastecedores y contribuyendo, con ello, a una mayor eficacia en las operaciones comerciales.

6. Las perspectivas para el desarrollo de las relaciones comerciales ruso-latinoamericanas pueden ser consideradas favorables. En su fundamento está la complementariedad económica de la Federación Rusa y América Latina. La especialización sobre la base de la división internacional del trabajo entre las dos partes, tanto en los recursos naturales como en los sectores manufactureros, aseguran todo lo necesario y posible para ampliar las relaciones económicas mutuas. Según lo comprobado por análisis concretos, en todos los terrenos existen buenas potencialidades para expandir las vinculaciones comerciales mutuas, en el intercambio de materias primas, suministros de productos agrícolas, y en el comercio de manufacturas (inclusive, maquinarias y equipos).

7. Por supuesto, la complementariedad económica crea posibilidades potenciales que deben ser perfeccionadas por las operaciones de los socios, guardando rigurosamente sus intereses mutuos. Es cuestión de principios que se conjugue correctamente la correlación entre los intereses coyunturales y de largo plazo de los países latinoamericanos. Ellos tienen que tomar en cuenta las grandes reservas y perspectivas que tiene el mercado de Rusia, a medida que avancen las reformas económicas. No corresponde a los intereses duraderos de los empresarios latinoamericanos, algunos intentos de aprovechar este mercado como un complemento coyuntural para la venta de mercancías que no encuentran una demanda suficiente en el Occidente. Se

supone que el mayor éxito, con la visión a largo plazo, lo tendrá la formación de relaciones estables y de gran escala, equilibradas con los parámetros de sus costos.

8. En lo que se refiere a los empresarios rusos, su enfoque respecto al desarrollo de la cooperación con América Latina tiene que ser formado tomando en cuenta algunos factores decisivos. En primer lugar, la racionalidad de establecer conexiones directas con la región y superar decididamente los eslabones intermediarios que complican mucho el desarrollo normal de los contactos comerciales. Segundo, la necesidad de profundizar las relaciones comerciales a través de su extensión a la esfera productiva. Con toda la significación que tiene la estructura del comercio mutuo, la cooperación productiva es un elemento determinante para aumentar la eficiencia comercial y potenciar la interacción económica. El desarrollo de esa cooperación permitiría ejercer influencias positivas sobre la división internacional del trabajo entre los socios y, al mismo tiempo, asegurar un movimiento estable y sustancial de mercancías.

9. Actualmente, ha madurado la idea de dar varios pasos concretos que permitan estimular la cooperación económica ruso-latinoamericana. Su esencia consiste en activar la política estatal en esta esfera; sin embargo, no se pone en tela de juicio la tendencia existente hacia la reducción de la intervención del Estado en pro de la concesión de mayor libertad para el sector privado. Así, en la esfera económica exterior de Rusia y en la mayoría de los países de América Latina, también, la situación surgida indica que sin un apoyo estatal pragmático, en el futuro próximo el sector privado no podría emprender aisladamente varias tareas complejas que están en la esfera de la cooperación económica ruso-latinoamericana.

10. En lo que toca a la parte rusa, se puede recomendar que el Estado adopte las siguientes medidas urgentes:

a) Seguir intensificando las acciones que permitan perfeccionar y renovar la base jurídica de acuerdos que sirven para regular las relaciones económicas-comerciales entre Rusia y los países de América Latina; y concluir acuerdos sobre protección de inversiones y de doble tributación.

b) Facilitar el fortalecimiento de aquellas empresas que actúan en el mercado latinoamericano, estimulando la formación de grupos financiero-industriales que tengan el potencial necesario para mejorar sus posiciones en América Latina.

c) Contribuir a la organización y perfeccionamiento de mecanismos de pago, contabilidad y crédito para las operaciones comerciales. La creación de un banco ruso-latinoamericano, con el propósito de reemplazar a los intermediarios norteamericanos y europeos en cuanto a los servicios bancarios que implican las relaciones comerciales entre Rusia y América Latina, sería un paso muy importante para la solución de este problema.

d) En el nivel estatal, elaborar una estrategia de Rusia respecto a América Latina y aprobar un programa federal que proponga la aplicación gradual de esta estrategia, utilizando todas las formas de apoyo al sector privado, que no se opongan a terceros ni a las obligaciones

del país surgidas de los tratados internacionales. Por su lado, se supone que la parte latinoamericana podría definir y adoptar medidas estatales eficaces, que permitan apoyar a su sector privado que lleva adelante variados negocios con Rusia.