

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1468
28 de noviembre de 1994

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**INFORME DEL SEMINARIO SOBRE "COMERCIO E INVERSIONES
ENTRE AMERICA LATINA Y RUSIA" */**

*/ Este Seminario fue organizado por la Secretaría de la CEPAL y el Instituto de América Latina de la Academia de Ciencias de Rusia, y tuvo lugar en Santiago de Chile, los días 22 y 23 de septiembre de 1994. Su realización forma parte del Proyecto USR/90/S03/Rev.1, "La política económica exterior de Rusia y sus implicaciones para América Latina y el Caribe".

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

94-11-1592

INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION	1
I. APERTURA DE LA REUNION	2
II. COMERCIO ENTRE AMERICA LATINA Y LA FEDERACION DE RUSIA	3
A. REALIDAD	3
1. América Latina	3
2. Federación de Rusia	3
B. PROBLEMAS	5
1. Federación de Rusia	6
2. América Latina	6
C. PERSPECTIVAS, SOLUCIONES Y PROPUESTAS	6
III. INVERSIONES RUSAS EN AMERICA LATINA Y LATINOAMERICANAS EN RUSIA	9
A. REALIDAD	9
B. PROBLEMAS	10
C. PERSPECTIVAS, SOLUCIONES Y PROPUESTAS	10

PRESENTACION

El documento que se presenta a continuación es una síntesis de las principales ideas planteadas en el Seminario sobre "Comercio e Inversiones entre América Latina y Rusia", efectuado en la sede de la CEPAL, en Santiago de Chile, los días 22 y 23 de septiembre de 1994.

El seminario en cuestión es la segunda actividad programada en el marco del proyecto USR/90/SO3/Rev.1, "La política económica exterior de Rusia y sus implicaciones para América Latina y el Caribe". Sus actividades se iniciaron con el seminario "Perspectivas de la cooperación económica entre América Latina y la URSS en los años noventa". Tal evento tuvo lugar en Moscú, entre los días 15 y 18 de julio de 1991.

El proyecto que sirve de marco a estas actividades tiene como contrapartes a la Academia de Ciencias, en representación del Gobierno de la Federación de Rusia, y a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), por la Organización de las Naciones Unidas.

El evento cuyo resumen de intervenciones se entrega a continuación, congregó a expertos latinoamericanos y rusos, representantes de gobiernos e instituciones afines al tema que abordó. En él, básicamente se analizaron la inversión y el comercio entre los países de América Latina y la Federación de Rusia. En términos generales, se consideró la realidad actual, problemas compartidos y por países, perspectivas, propuestas y soluciones.

El seminario tuvo como elemento de sustentación cuatro documentos. Ellos son: "El intercambio comercial entre América Latina y Rusia: evolución y perspectivas", preparado por la señora Isabel Figueroa (LC/R.1441, 30 de agosto de 1994); "Inversiones extranjeras directas en las relaciones económicas ruso-latinoamericanas", del señor Nikolai Kholodkov (LC/R.1442, 30 de agosto de 1994); "Las inversiones provenientes desde países de América Latina para efectuarse en el territorio de la Federación de Rusia", del señor Jorge Vera Castillo (LC/R.1434, 24 de agosto de 1994); y "Situación y perspectivas de las relaciones comerciales entre Rusia y América Latina", del señor Lev Klochkovsky (LC/R.1435, 25 de agosto de 1994). Los autores mencionados realizaron sus documentos como consultores de la Unidad de Comercio Internacional, de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL.

I. APERTURA DE LA REUNION

El Secretario Ejecutivo de la CEPAL, señor Gert Rosenthal, fue el encargado de dar la bienvenida a los participantes. Reseñó los esfuerzos que se hacen por insertar a América Latina en la economía mundial. Dijo que se tratan de utilizar diversas vías, entre las que mencionó la creación de una zona de libre comercio hemisférica, convenios con la Comunidad Europea, con los países del ASEAN, acercamientos hacia los países de la Federación de Rusia, etc.

Señaló que las relaciones económicas entre los países latinoamericanos y caribeños y la Federación de Rusia, tienen como signo distintivo el cambio más que la continuidad.

El tema que hoy nos ocupa, advirtió, se ha explorado en profundidad desde los años setenta. Hay trabajos que reflejan la experiencia del intercambio con el CAME. Eso es, dijo, continuidad. Sin embargo, el cambio abre un horizonte muy grande, partiendo de cero. Hoy existen posibilidades de establecer relaciones recíprocas más equitativas.

Aseguró que se intuye un potencial de intercambio muy importante. Pero por desconocimiento, distancia y porque la Federación de Rusia aún no resuelve sus problemas internos, nos encontramos en una fase muy primaria, afirmó.

Es posible, dijo, superar estas dificultades. Y se congratuló de que la CEPAL sirva de escenario a reuniones en que se pueden impulsar esfuerzos que sirvan para superarlas.

II. COMERCIO ENTRE AMERICA LATINA Y LA FEDERACION DE RUSIA

A. REALIDAD

En los últimos dos años ha bajado el intercambio comercial entre Rusia y América Latina. Las exportaciones latinoamericanas alcanzan a 300 millones de dólares y las importaciones a 400 millones de dólares. Es una situación de crisis.

Tanto en América Latina como en la Federación de Rusia se observan tendencias similares. El modelo neoliberal exige la apertura de la economía. Se parte de la base que al abrirse, las empresas tendrán acceso a las tecnologías. Eso es en teoría. En la práctica es distinto.

Han aparecido nuevos agentes en el sector privado, lo que cambia el tipo de relación que se mantenía hasta hace tres o cuatro años. En esa época, el comercio entre América Latina y lo que hoy es Rusia se hacía a través del Estado. Hoy, lo llevan a cabo miles de empresarios privados.

La situación del intercambio aún no es estable. Existen problemas de confianza, ya que no se comparten conceptos esenciales en cuanto al comercio.

1. América Latina

De 10 empresarios latinoamericanos que llegan a Rusia, sólo dos logran mantenerse. Los ocho restantes no permanecen en ese mercado. Para que empresarios latinoamericanos puedan consolidarse en Rusia, requieren de un período prolongado.

Perú ha hecho esfuerzos importantes por vincularse con Rusia a través de diversos acuerdos. La respuesta ha sido dilatoria.

No hay exportaciones de Panamá hacia Rusia. El comercio bilateral se asienta fundamentalmente en productos de transporte rusos (Lada y otros). Pero éstos son considerados productos en tránsito, por lo que no se contabilizan como importaciones.

2. Federación de Rusia

La caída del intercambio de América Latina y Rusia no es exclusiva. Una situación similar enfrenta la relación de Rusia con el resto del mundo. Y en ello tiene una gran significación el proceso de cambios políticos que aún se encuentra en desarrollo.

El mercado de la Federación de Rusia se encuentra invadido de productos importados, mientras la producción nacional ha caído y no se observan perspectivas de recuperación. Es el

resultado del modelo neoliberal. Tal vez sea temporal. Pero es necesario introducir cambios. En especial, alguna intervención del Estado para estimular a las fuerzas económicas nacionales.

Las relaciones entre América Latina y la Federación de Rusia son equivalentes al ajuste estructural de las economías y lo que viene después. Pero se estima que el costo hay que pagarlo, ya que la apertura es una condición sustancial para el desarrollo de la economía nacional rusa.

En la actualidad, se intentan crear las condiciones adecuadas para el comercio exterior. Por ello es que se pretenden eliminar las barreras que dificultan el comercio y corregir las tarifas aduaneras. Al mismo tiempo, dejar sin efecto las cuotas y licencias, salvo para la exportación de petróleo. Sin embargo, los cambios recientes en la legislación comercial de la Federación de Rusia que han significado alzas de los aranceles aduaneros y nuevos impuestos a la comercialización interna, representan escollos que pueden afectar la competitividad de las exportaciones latinoamericanas a esos mercados.

Debido a la caída del producto industrial ruso y del nivel de ingreso de las personas, son los bienes esenciales los que tienen mayor demanda entre los provenientes del exterior.

Se intenta implementar un programa federal para desarrollar las exportaciones y se estimula la creación y fortalecimiento de servicios para el comercio exterior. Entre ellos, un sistema de seguros y créditos.

Se cree que en 1994 se detendrá la caída del intercambio comercial latinoamericano-ruso y en 1995 comenzará el incremento. Pero para que esto sea así, hay que enfrentar a lo menos dos problemas y resolverlos: establecer relaciones directas entre empresarios latinoamericanos y rusos, ya que hasta ahora se ha funcionado a través de intermediarios. Y, segundo, dar impulso a la colaboración productiva.

Las posibilidades de intercambio se ven favorecidas por:

- La buena dotación de recursos naturales.
- La posibilidad de comprar tecnología a bajo precio.
- El nivel de calidad.
- La hora hombre barata.

Según datos de 1991, la mayoría de las importaciones que llegan al mercado ruso provenían de Checoslovaquia y otros ex-países comunistas. Una buena parte de tales productos compiten con la oferta latinoamericana.

La relación con el área ex-socialista ha ido disminuyendo de manera ostensible. Eso significa que va quedando un amplio margen por cubrir para los productos de América Latina. Pero no sólo existe la posibilidad de vender, también es posible adquirir tecnología de punta muy competitiva en precios.

B. PROBLEMAS

En Rusia existe la visión de que en América Latina se subestiman las potencialidades de su mercado y se exageran las dificultades allí existentes. Hoy hay miles de empresas extranjeras funcionando exitosamente en Rusia, y no todos aquellos capitales provienen de países desarrollados.

Falta información acerca de la oferta exportable de Rusia. Se desconocen las normas y leyes que regulan el comercio.

También existen problemas de cooperación entre Rusia y América Latina.

No se cuenta con muestras de productos rusos en América Latina.

Otro obstáculo es la carencia de financiamiento para comprar productos rusos.

El flete marítimo a través de líneas rusas está poco desarrollado hacia América Latina. Los costos son mucho más elevados que los que habitualmente se estiman en el comercio internacional. Un ejemplo de ello es que el flete por un container desde América Latina al puerto de Hamburgo cuesta 1.200 dólares, suma que se eleva a 3.700 dólares cuando se trata de un puerto ruso.

Desde Panamá, un container puesto en el puerto de Hamburgo cuesta 2.200 dólares. Ese mismo container colocado en el puerto de San Petersburgo, tiene que pagar un flete de 5.800 dólares.

En la actualidad, existe prácticamente un monopolio en el transporte, lo que explica los altos precios que se deben cancelar. Se espera que en el futuro, con el aumento del comercio, los precios tiendan a la baja.

El limitado sistema de transporte y comercialización desde América Latina requiere cambios cualitativos importantes para desarrollar las exportaciones de productos perecibles, tales como fruta fresca. Sólo así podrán aprovecharse las ventajas comparativas de algunos países latinoamericanos y el desfase de estaciones respecto de Rusia.

La barrera de carácter lingüístico también dificulta el intercambio comercial. El estrechamiento de relaciones ayudará a superar estos impedimentos de tipo "natural".

La deuda de Rusia con algunos países latinoamericanos complica las relaciones comerciales. Es necesario buscar soluciones imaginativas. Pero, hasta ahora, no han operado con el nivel de éxito que se esperaba. Una vía que intentó explorar Uruguay fue la de cambiar la deuda por maquinarias y equipos. Su puesta en práctica ha demorado más de lo que se esperaba.

Existen restricciones importantes, de carácter fitosanitario y de otra naturaleza, que dificultan el acceso a los mercados. Se requiere dimensionar las barreras para-arancelarias en el comercio Rusia-América Latina.

1. Federación de Rusia

El principal problema de las empresas rusas es su debilidad financiera. Para resolverlo es necesario que los privados reciban apoyo. Si tal respaldo no se hace efectivo, será muy difícil que los empresarios salgan con sus productos hacia el mundo.

Falta imagen país. Es necesario que Rusia se conozca. Los empresarios latinoamericanos, en general, desconocen la realidad de Rusia. Tal desconocimiento es más acentuado en unos países que en otros. Sin embargo, las falencias de información se detectan en toda la región.

Actualmente, no existe la difusión suficiente respecto de las normas que rigen para el comercio internacional. Hay necesidad de reglas claras.

La legislación rusa no ayuda a eliminar riesgos para los empresarios que exportan hacia ese mercado.

La exportación de productos rusos enfrenta el problema del cambio que están experimentando las empresas. Y tal cambio se ha realizado sin tener una proyección clara.

Existe la necesidad de adaptar, en los propios países latinoamericanos, la oferta de productos rusos que tienen su origen en plantas especializadas en proveer al Ministerio de Defensa. Se trata, por ejemplo, de vehículos de gran resistencia y a precios muy competitivos.

2. América Latina

América Latina se estaría volviendo cada vez más hacia Estados Unidos en términos comerciales. Esto no debe significar eliminar la diversificación.

La deuda de algunos países latinoamericanos con la ex-URSS y hoy asumida por la Federación de Rusia, crea algún grado de dificultad en la relación bilateral.

C. PERSPECTIVAS, SOLUCIONES Y PROPUESTAS

Se plantea la creación de un Banco ruso-latinoamericano. De esa manera se eliminarían los intermediarios europeos y norteamericanos, que hoy ocupan una posición determinante en el intercambio comercial entre las dos regiones.

Se planteó la necesidad de que el aparato estatal ayude a los empresarios rusos.

Existe la urgencia de ir a la creación de una instancia empresarial que estimule las relaciones comerciales. Igualmente, el establecimiento de tradings rusas orientadas hacia América Latina y de tradings latinoamericanas orientadas hacia Rusia.

Las tradings han jugado un importante papel en el comercio internacional latinoamericano. Parece conveniente desarrollar un proceso similar en Rusia. De allí la propuesta de crear comercializadoras conjuntas.

Es indispensable que Rusia se incorpore a las instancias surgidas de Bretton Woods.

Se requiere prestar atención especial a las ferias.

Sería conveniente la creación de un banco de datos. En él se podría agregar un acápite sobre ofertas comerciales.

Resultaría muy adecuado poder aprovechar la experiencia latinoamericana, en cuanto a crear instituciones especializadas que aportaran créditos a las empresas interesadas en establecer vínculos de comercio entre las dos regiones.

La participación de América Latina en la reconstrucción del tejido de complementariedad intrasectorial de Rusia, puede sumarse a los esfuerzos que se despliegan desde Europa Occidental.

Se propone la posibilidad de que América latina estimule la realización de encuentros bilaterales que favorezcan la asociación entre empresas tanto en Rusia como en América Latina.

La Cámara de Comercio e Industrias de Rusia y sus filiales regionales tendrán que esforzarse por estrechar lazos con sus congéneres latinoamericanas. Esta es la única vía que aparece como posible para cumplir las tareas que antes llevaban a cabo las grandes entidades estatales rusas en el área del comercio exterior.

Se plantea la necesidad de establecer un convenio multilateral de pagos y de créditos recíprocos.

De igual manera, se señala que sería conveniente la creación de empresas mixtas, con capitales rusos y latinoamericanos, que se instalen en los países de destino de las exportaciones. En especial, aquellas destinadas al procesamiento de materias primas en Rusia.

También se considera necesario el establecimiento de acuerdos actualizados sobre comercio y cooperación económica entre los Gobiernos latinoamericanos y el Gobierno de la Federación de Rusia.

Se estima conveniente estimular el diálogo horizontal entre sectores productivos, con el objeto de avanzar hacia el reconocimiento mutuo de normas y certificaciones.

Es aconsejable que las empresas latinoamericanas que se establezcan en Rusia creen equipos de trabajo ruso-latinoamericanos. De esta manera se crean vínculos que ayudan a romper las barreras de la desconfianza.

El desarrollo de las relaciones entre América Latina y Rusia requiere de esfuerzos de las estructuras comerciales y políticas y del aporte de los intelectuales.

Creación de nuevos mecanismos financieros para otorgar créditos y seguros.

III. INVERSIONES RUSAS EN AMERICA LATINA Y LATINOAMERICANAS EN RUSIA

A. REALIDAD

Hay desconocimiento del país por parte de potenciales inversores. Igual cosa ocurre con los organismos internacionales y con las cancillerías, en términos generales. Pero Rusia sigue siendo potencia, por la dimensión de su territorio, por su ubicación geográfica y por la multiplicidad de sus recursos.

La deuda de algunos países contraída con la Unión Soviética se ha transformado en un obstáculo para las inversiones en ellos. Los principales deudores latinoamericanos de Rusia, son:

Cuba, 27.000 millones de dólares; Nicaragua, 3.500 millones de dólares; Perú, 1.100 millones de dólares; Uruguay, 42 millones de dólares; Ecuador, 1 millón de dólares; Brasil, 300 mil dólares; México, 200 mil dólares.

Hay un marcado cambio de actitud respecto de la inversión extranjera en el mundo. Esta variación valorativa se ha producido entre los años sesenta y noventa. En la década de los sesenta, la inversión extranjera era considerada negativa. Hoy, la actitud es completamente distinta.

Antes se regulaban las restricciones, como es el caso de la Decisión 24, del Pacto Andino. Ahora, lo que importa es regular los incentivos. Y por eso es necesario advertir el peligro que significaría que se pasara a una verdadera feria de incentivos para atraer inversiones. Esto significa que hay que dar incentivos, pero éstos tienen que ser regulados.

En 1994, son 40 las empresas con capitales rusos que funcionan en América Latina. La mayoría se encuentran en Argentina (seis en operación). La forma que adoptan depende de cada país, siendo la sociedad anónima la más extendida.

Se destacó que las relaciones económicas con Rusia constituyen una oportunidad para diversificar los vínculos económicos. En este mismo sentido, la formación de bloques (TLC, ALADI, MERCOSUR), no debía ser un freno para el desarrollo de las relaciones entre América Latina y otras naciones.

B. PROBLEMAS

Existe la necesidad de que las representaciones diplomáticas latinoamericanas en Rusia incrementen el caudal de información acerca del clima que impera para las inversiones extranjeras en ese país.

En Rusia, en la actualidad no existe garantía jurídica que asegure la inversión. Las leyes no están completamente claras respecto de las inversiones extranjeras. Se vive un período muy vulnerable y dinámico. El riesgo para las inversiones es alto. Pero, de igual manera, es posible recibir utilidades mucho mayores que en economías estables y con marcos jurídicos precisos.

Tradicionalmente, los países latinoamericanos se han orientado hacia las naciones occidentales cuando de inversiones se trata. Hay insuficiente información sobre las posibilidades y peculiaridades de los países de la Federación de Rusia.

El inversor ruso carece de experiencia.

La estructura de las exportaciones rusas es desventajosa, ya que en ella predominan metales y minerales. Se hace urgente reorientarla hacia la producción manufacturera. Es muy interesante intentar la participación del capital latinoamericano en ese proceso. En especial, bajo la forma de inversiones en las zonas francas, tales como las de Kaliningrado y de Nakhodka.

C. PERSPECTIVAS, SOLUCIONES Y PROPUESTAS

Es indispensable sumar los conocimientos adquiridos por latinoamericanos y rusos. La experiencia de aprendizaje es insustituible para poder llevar a cabo inversiones con éxito en el mercado de la Federación Rusa.

Existe la necesidad de que las empresas latinoamericanas que operan en Rusia intercambien experiencias, de manera de poder aprovechar los conocimientos adquiridos. Igual cosa sería deseable para las empresas rusas que se han establecido en América Latina.

El diagnóstico, aunque sea crítico, es un avance en materia de inversiones.

La función diplomática juega un papel destacado, en la medida en que puede dinamizar la relación.

Las inversiones tienen gran importancia para el futuro de las relaciones entre Rusia y América Latina. Son las que crean puntos de partida esenciales para resolver problemas claves. A través de ellas se establecen relaciones directas entre socios y aumenta el intercambio comercial.

El Instituto de América Latina está en condiciones de entregar toda la información que sobre Rusia requieran las empresas interesadas.

El consorcio ruso "Roskontrakt" podría ser un garante del movimiento de capitales entre Rusia y América Latina. El valor de las ventas anuales de este consorcio supera los 10.000 millones de dólares. Se planteó como alternativa el que "Roskontrakt" podría subsidiar el suministro de maquinarias rusas a América Latina. Y, paralelamente, tratar de interesar a inversionistas latinoamericanos para que participen en el proceso, exportando capitales hacia la Federación rusa.

Las inversiones de capital latinoamericano en Rusia y de capital ruso en América Latina, tiene una importancia esencial para el desarrollo del intercambio. Pero es necesario que tal proceso se oriente fundamentalmente hacia la esfera de la producción.

Para Rusia sería conveniente aprovechar la experiencia de América Latina en cuanto a la búsqueda de la estabilidad política y en la modernización de algunas ramas de la economía.

El proceso de inversión debe tener el apoyo del Estado.

También fue presentada la empresa financiera de comercio rusa RUSLATAM, fundada conjuntamente por entidades financieras y el Instituto de América Latina. Sus funciones son operaciones con finanzas, marketing de bienes y servicios en Rusia y América Latina, servicios de consulta, operaciones de comercio, organización de exposiciones, de encuentros y viajes de negocios y servicios de intermediación.

Se planteó la conveniencia de establecer convenios para facilitar las inversiones mutuas.