Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1442
30 de agosto de 1994

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN LAS RELACIONES
ECONOMICAS RUSO-LATINOAMERICANAS */**

*/ Este documento fue preparado por el señor Nikolai Kholodkov, 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". 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. 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 Organización.

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
II. INVERSIONES DIRECTAS EN LA ECONOMIA DE RUSIA	3
1. Antecedentes generales	3
2. Algunas tendencias recientes	7
III. ACTIVIDADES DE LOS INVERSIONISTAS LATINOAMERICANOS EN RUSIA	16
1. Referencias específicas	16
2. Entorno económico en que se desempeñan	18
IV. INVERSIONES DIRECTAS RUSAS EN LOS PAISES LATINOAMERICANOS	22
1. Aspectos genéricos	22
2. Las inversiones en América Latina	23
V. SITUACION Y DIFICULTADES DE LOS INVERSIONISTAS RUSOS EN AMERICA LATINA	30
1. Problemas principales	30
2. Algunos casos concretos	32
VI. PERSPECTIVAS DE COOPERACION RUSO-LATINOAMERICANA EN EL AREA DE INVERSIONES DIRECTAS	34
1. Elementos básicos	34
2. Consideraciones sectoriales	35
VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	43

I. INTRODUCCION

La cooperación en materia de inversiones es una tendencia nueva en las relaciones económicas de Rusia con los países de América Latina. Esto se debe a los profundos cambios que están ocurriendo en la base económica y en la superestructura política de Rusia. Las grandes transformaciones socio-económicas abrieron paso a la formación del capital privado ruso que trata de afirmarse no sólo en el mercado doméstico -incluso sobre la base de diversas formas de la cooperación mutua con empresas extranjeras-, sino también salir al mercado exterior, para encontrar su lugar en todos los sectores importantes de las relaciones económicas internacionales, incluyendo el de las inversiones.

En la etapa actual, las estructuras empresariales rusas están interesadas, ante todo, en la atracción del capital extranjero a Rusia. Ello presupone la alternativa de captar recursos financieros adicionales y la más moderna tecnología, ganar experiencia -deficitaria por ahora- en la realización de los negocios y familiarizarse con los socios extranjeros.

Por una serie de razones, el capital latinoamericano provoca gran interés entre los empresarios rusos. Entre ellas destacan las posibilidades de captar algunos elementos de la tecnología moderna, la experiencia organizativa, y la opción de obtener recursos financieros. Al respecto, es suficiente recordar que los capitales exportados al extranjero desde América Latina se estiman en 150 mil millones de dólares, y la salida continúa, aunque en los últimos años en países como México, Argentina y Chile, se observa el fenómeno inverso, es decir, el regreso de capitales.

Al mismo tiempo, los empresarios rusos consideran a los inversionistas latinoamericanos como socios con los que hay mayor posibilidad de establecer diálogos de igual a igual. No es secreto, que en los contactos que se realizan con las compañías norteamericanas, japonesas y de Europa Occidental -particularmente con las grandes-, las estructuras empresariales rusas sienten permanentemente gran desigualdad como potencia económica y financiera y, a veces, el menosprecio de los intereses rusos. En estas condiciones, los contactos con los círculos empresariales latinoamericanos permiten no sólo debilitar el monopolio de los inversionistas occidentales, sino incrementar la eficiencia de la cooperación rusa en esta área, y contribuir a incorporar a ella principios constructivos de igualdad y ventaja mutua.

En lo que se refiere a la exportación de capital ruso a América Latina, se encuentra en la fase inicial y su valor es limitado. Sin embargo, la orientación de la política actual y la situación económica de Rusia hacen que sus empresarios estén buscando activamente donde colocar su capital en el exterior. En América Latina esa actividad se estimula también con ciertos factores coyunturales complementarios. Las inversiones directas les aseguran a los empresarios rusos enlazar contactos directos más estrechos con los socios latinoamericanos en todas las esferas de cooperación. Precisamente ésta es una de las tareas centrales a resolver. Hasta ahora, resulta muy gravitante el papel que desempeñan los intermediarios que actúan en distintas esferas, en primer lugar, en la comercial. No menos importante es lo siguiente: las inversiones directas son

una condición indispensable para desarrollar la cooperación en el campo productivo, sin la cual resulta imposible asegurar el carácter estable y de largo plazo de las relaciones mutuas. Es de esperar que a medida en que se acelere el proceso de privatización en Rusia -y al salir al mercado internacional las grandes empresas industriales, que disponen de potencial tecnológico moderno y, a menudo, único- crecerá el interés de los empresarios rusos y latinoamericanos por esta área. Cuestión que contribuirá a establecer una base firme de interacción económica entre Rusia y los países de América Latina.

II. INVERSIONES DIRECTAS EN LA ECONOMIA DE RUSIA

1. Antecedentes generales

La transición de la autarquía centralmente planificada a la economía abierta, así como la integración al sistema económico mundial, son lineamientos importantes de la reforma orientada a una economía de mercado, y una premisa de su éxito. Uno de los aspectos del proceso de desarrollo de las relaciones económicas internacionales es la cooperación en la esfera de inversiones, y ningún país interesado en la implementación de toda la variedad de mecanismos para un desarrollo económico exitoso puede ignorarlo.

La atracción del capital extranjero a la economía de Rusia responde a necesidades imperiosas de la difícil etapa actual, que es la formación de las relaciones de mercado. El país carece de recursos propios para financiar su desarrollo económico y social, atravesando una recesión de inversiones provocada por la desaparición del papel que en este campo jugaba la economía centralizada. Tal recesión es mucho más profunda que la baja de la producción. Entre 1991 y 1992, la cantidad de inversiones básicas se ha reducido a la mitad. En el año 1993, la caída fue de 16%. Esta tendencia se mantiene en el presente año.

En las condiciones actuales de déficit de inversiones, objetivamente crece la necesidad del empleo eficaz del capital extranjero privado, sumado a los esfuerzos de la movilización de recursos internos.

Las metas principales de la política de Rusia respecto a la inversión extranjera son las siguientes:

- formación de agentes económicos efectivos;
- estabilización de la situación económica y financiera de las empresas, como una condición necesaria para la renovación de la economía;
- recuperación de los sectores productivos que aseguran la viabilidad del país;
- reestructuración de la economía, desarrollando industrias nuevas y técnicamente avanzadas;
- formación de un ambiente competitivo de mercado y la lucha eficiente contra el monopolismo, y
- aumento de las exportaciones y reducción de las importaciones.

Según la experiencia mundial, la inversión extranjera directa tiene una serie de ventajas comparada con las demás formas de asistencia económica.

a) La inversión extranjera es una fuente de capital para la producción de bienes y servicios, para el desarrollo de tecnologías, adquisición de "know-how" y métodos más avanzados de la gestión y marketing.

b) A diferencia de los préstamos y créditos, no agravan el peso de la deuda externa. Al contrario, contribuyen a la generación de recursos necesarios para el pago de esa deuda.

c) Contribuyen a la integración más efectiva de la economía nacional en la mundial, mediante la cooperación productiva y técnico-científica.

La economía de Rusia es de interés para las compañías extranjeras por muchas razones. Entre ellas, cabe destacar las riquezas naturales del país; un gran potencial científico-técnico, especialmente, en los sectores del complejo industrial militar; mano de obra calificada y relativamente barata; gran volumen de mercados de bienes de consumo y de inversión; hábitos europeos de los consumidores.

El factor decisivo para los inversionistas extranjeros es el progreso de las reformas en el país. Al analizar los pasos prácticos destinados a la transformación de la economía rusa, es conveniente destacar, en primer lugar, los aspectos positivos de tal proceso.

- Se mantiene el carácter de las reformas y su orientación hacia mercado, a pesar de la tensión e inquietudes sociales generadas por la caída de la producción, el aumento del desempleo, la reducción del comercio exterior y los demás fenómenos negativos. (Hay que tener en cuenta que a principios de los años noventa surgió la amenaza de una marcha atrás en las reformas).
- Se han materializado las medidas concretas en apoyo del rumbo hacia la economía de mercado: se ha elevado el grado de apertura económica; se ha eliminado el monopolio del Estado en el comercio; se han ampliado las posibilidades de operaciones cambiarias; se han liberalizado los precios para la mayoría de mercancías, que es una manifestación del nuevo mecanismo de formación de precios.
- Se han emprendido pasos significativos hacia la libertad económica de empresas y entidades, lo que es una de las modalidades más importantes de la actividad empresarial efectiva. Independientemente de las formas de la propiedad, las empresas han obtenido, por primera vez, la oportunidad legal de autogestión económica. Se han determinado las orientaciones de la "comercialización" de las empresas estatales; se ha realizado la transición del financiamiento presupuestario centralizado de la economía nacional hacia su regulación basada en factores de mercado tales como el crédito comercial para las inversiones en los sectores productivos, la venta de acciones y bonos.

Así, se han puesto las bases para la formación real de una infraestructura de mercado, que en cierta medida contribuyó en la preparación psicológica de la sociedad rusa a las "reglas de juego" de mercado. Las primeras leyes y disposiciones expedidas en el año 1987 permitieron el establecimiento de las empresas con inversiones extranjeras en el territorio de la URSS, limitando su participación hasta un máximo del 50% del capital. Sin embargo, tres años después la Ley de la Propiedad fijó el derecho de residentes extranjeros de participar parcial o plenamente con su capital en las empresas y bienes en Rusia. A su vez, la Ley de Empresas y Actividad Empresarial concedió el tratamiento igualitario para los inversionistas rusos y extranjeros, ofreciendo a estos

últimos el derecho a establecer empresas privadas de diferentes formas organizativas: particulares, familiares, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas de tipo abierto o cerrado.

Un poco después, en el año 1991, fue aprobada la Ley sobre las Inversiones Extranjeras en la RSFSR, la cual estableció las bases jurídicas y económicas de la inversión extranjera en el territorio de la Federación Rusa (FR).

De conformidad con la Ley, que entró en vigor a partir del 1º de septiembre de 1991, los inversionistas extranjeros tienen derecho de establecer en Rusia las empresas que les pertenecen por completo a ellos, inclusive las sucursales; crear las compañías mixtas con personas jurídicas o naturales residentes de la FR; adquirir las acciones y otros valores así como los bienes de empresas rusas; participar en el proceso de privatización de la propiedad del Estado.

La Ley permite a todos los inversionistas extranjeros usufructuar tierras, particularmente, en modalidades de arrendamiento a largo plazo, y extraer y asimilar recursos naturales sobre la base de contratos de concesión. La inversión extranjera en el territorio de la FR goza de la protección plena e incondicional del Estado. La propiedad de los inversionistas extranjeros no puede ser nacionalizada o expropiada, a excepción de los casos especiales estipulados por los actos legislativos. Si bien la nacionalización o confiscación es inevitable, se le garantiza al inversionista extranjero una indemnización rápida, adecuada y eficaz, en cualquier divisa aceptable. Se admite también una posibilidad de recurrir a los organismos e instituciones internacionales para solucionar litigios.

Se les garantiza a los inversionistas foráneos la remesa libre de utilidades al extranjero después del pago de ciertos impuestos y tasas, así como el derecho de reinversiones en territorio ruso. Las empresas con participación extranjera pueden realizar cualquier tipo de actividades no prohibidas por la legislación vigente. Se exigen los permisos especiales (licencias) sólo para efectuar operaciones de seguro, prestar los servicios de intermediación en la esfera de circulación de valores (licencias del Ministerio de Finanzas de la FR) y para las actividades bancarias (licencias del Banco Central de la FR).

La liberalización de la actividad económica externa, la profundización de las reformas económicas y la creación de premisas jurídicas y legislativas, favorecieron la atracción de la inversión foránea a Rusia. En el país crece el número de empresas con participación extranjera. A principios de 1994, más de 12 mil empresas mixtas y extranjeras fueron incluidos en el Registro Estatal. Entre ellas, 1.825 empresas establecidas en 1991, 4.460 entidades creadas en 1992 y 5.419 formadas en 1993.

La participación extranjera en el capital de empresas mixtas, en promedio, es de 45% y sigue aumentando debido a dos razones: esperanza de recibir facilidades impositivas -para las empresas con participación extranjera es más de 30%- , y gran interés del empresariado ruso respecto a las divisas convertibles, las técnicas de organización y gestión, y algunas materias primas, insumos y equipo moderno.

Las principales tendencias en la organización y actividades de las empresas con participación extranjera, son las siguientes:

1. El aumento de las empresas con participación extranjera de 100%; en 1992, su porcentaje en el número de empresas mixtas fue 25%, en 1993, 40%.
2. Entre las empresas con inversión foránea prevalecen las pequeñas y medianas, cuyo capital estatutario no es grande. Sin involucrarse en gran riesgo financiero, los empresarios extranjeros están formando las estructuras para estar listos -bajo las condiciones más favorables- a involucrarse en las actividades prácticas del mercado ruso. A título de ejemplo, hay que destacar que a fines de 1993 el porcentaje de las empresas mixtas que estaban funcionando no excedía a 50%, aunque aumentó en comparación con el 35% de 1992.
3. La característica específica de dichas empresas es una diversidad amplia de operaciones registrada en sus estatutos. De hecho, con la participación extranjera buscan los sectores más rentables y estables en la economía rusa y las oportunidades de traslado de su capital de una actividad a otra. Por ende, una empresa conjunta puede desempeñar actividades como, por ejemplo, la extracción de petróleo, la construcción y la actividad editorial.

En el año 1993, en el territorio de Rusia funcionaron cerca de 6.400 empresas conjuntas y extranjeras, es decir, dos veces más que en 1992. Su participación en todo el volumen de producción industrial del país fue 2.5%. Según la información del Comité Estatal de Estadística (GOSCOMSTAT) las inversiones extranjeras en la economía de Rusia alcanzaron a 2.9 mil millones de dólares, en 1993, contra 1.5 miles de millones, en 1992. Cabe mencionar ciertas dificultades en la estimación de la inversión extranjera. Ello se deriva de los diferentes tipos de cambio aplicados para la formación de fondos estatutarios de empresas mixtas, y también de la ausencia de un control rígido y de un sistema de sanciones aplicables cuando no se respetan los plazos establecidos al momento de su formación.

Debido a la existencia de varios organismos encargados de registrar el capital extranjero y los cambios en las reglas, hay una variedad de estadísticas referentes a las empresas con participación extranjera. El total acumulado de la inversión foránea al fin de 1993 se estima en 7.5 mil millones de dólares, cifra que asciende a 8.5 mil millones, de acuerdo a datos que manejan expertos occidentales.

La estrategia de los inversionistas extranjeros en Rusia se basa en los riesgos mínimos, y sus capitales se canalizan en las siguientes actividades:

- grandes proyectos para la producción de materias primas, donde las utilidades se garantizan por el producto y el financiamiento puede ser apoyado por organizaciones financieras internacionales;
- la producción de bienes de consumo y servicios, donde las inversiones son insignificantes y pueden efectuarse en forma de equipo tecnológico;

- las empresas en las cuales se puede "internacionalizar" toda la cadena de producción -desde insumo hasta producto-, lo que asegura una actividad autosostenida e independiente de la situación inestable de Rusia.

2. Algunas tendencias recientes

En 1993, nuevas tendencias marcaron las prioridades sectoriales de los inversionistas extranjeros y sus socios rusos. A diferencia de los años anteriores, cuando el capital extranjero se concentraba principalmente en la esfera de comercio, en 1993 los inversionistas foráneos se orientaron a la reconversión de la industria bélica -esencialmente la industria de aviación-, a la producción de sistemas de comunicación, y a equipo e instrumental médicos. Según el GOSCOMSTAT, las industrias de maquinaria, metalmecánica y de combustibles acapararon la parte principal de la inversión extranjera en Rusia.

Cuadro 1

INVERSIONES EXTRANJERAS EN RUSIA, 1993 (Desglosadas por sectores de la economía)

Sector	En porcentajes del total
Industria de maquinaria y metalmecánica	23.2
Industria de combustibles	16.3
Comercio y servicios de alimentación	15.2
Construcción	5.3
Industria del papel, celulosa y de la madera	4.5
Producción de materiales de construcción	3.8
No clasificados	31.7
TOTAL	100.0

Fuente: GOSCOMSTAT.

En lo que se refiere a los "no clasificados" (31.7%), actualmente no se dispone de las estadísticas del GOSCOMSTAT, pero algunas fuentes de información evidencian de manera indirecta que los inversionistas extranjeras son bastante cuantiosos en el sector de la producción de bienes de consumo popular.

En la actualidad, la rama con mejor perspectiva es la industria de combustibles, donde se concentra 17.5% de la producción industrial del país. Más de 40 empresas titulares de licencias, con participación de capital de Canadá, los Estados Unidos, Gran Bretaña y Suiza, desempeñan

sus actividades en 50 yacimientos petrolíferos, en las regiones de Tiumen, Arcángel, Perm, Udmurtia, Tatarstán, la república de Komi y otras zonas del territorio ruso.

En 1993, la extracción de petróleo de dichas empresas, fue de 16 millones de toneladas. Según las proyecciones del Ministerio de Combustibles y Energía, en 1994 tal cifra aumentará en 1.5 veces. Las exportaciones del petróleo de las empresas conjuntas fue más de 7.6 millones de toneladas en 1993. La estructura sectorial de la inversión extranjera en el primer trimestre de 1994, revela el interés creciente de los inversionistas occidentales en la expansión de sus actividades en la industria de combustibles.

Cuadro 2

ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA EN RUSIA
(Primer trimestre de 1994)
(Millones de dólares y porcentajes)

Sector industrial	Millones de dólares	Porcentajes
Industria de combustibles	61.5	44.0
Comercio y servicios de alimentación	14.0	10.2
Industria del papel, celulosa y de la madera	13.3	9.7
Maquinaria y metalmecánica	10.3	7.5
Otros sectores industriales	8.0	5.8
Otros sectores de economía:		
Construcción	6.1	4.4
Actividades en la esfera científica	3.6	2.6
Transporte y comunicaciones	3.6	2.6
Finanzas, banca y seguros	3.3	2.4
Sector forestal	2.4	1.7
No clasificados	11.9	9.1
TOTAL	138.0	100.0

Fuente: GOSCOMSTAT.

Junto a la industria petrolera y de gas, el sector de las comunicaciones es otro que ha tenido un comportamiento destacado en la absorción de capital extranjero. En los años noventa, se hicieron presentes en el mercado ruso, las firmas más grandes de telecomunicaciones de los Estados Unidos (AT & T, US West International, Motorola, DEC, Scientific Atlanta) y de Gran Bretaña (GPT, Cable & Wireless). Además, firmas de Alemania, Francia, Bélgica, Italia, Japón ya cuentan con posiciones importantes en este sector.

En la próxima década, Rusia necesita captar no menos de 80 mil millones de dólares para el desarrollo de esta rama, con el propósito de aproximarse al nivel de los países industrializados. Este valor de inversiones necesarias refleja el estado del mercado de las telecomunicaciones de la FR, así como la gran demanda de medios de comunicación modernos en inmensos territorios del país.

Entre los más grandes proyectos que deben contribuir a la integración de la FR al sistema de comunicaciones transeuropeo y mundial, destaca la línea de fibra óptica desde Copenhague (Dinamarca) a Kingesepp (región de Leningrado), que después se extenderá hasta San Petersburgo y Moscú, acompañada de una línea de comunicación digital. Paralelamente, se construirán tres centrales telefónicas internacionales -dos en Moscú y una en San Petersburgo- con capacidad total para 10 mil canales.

Otro proyecto análogo presupone el tendido de una línea de fibra óptica que unirá a Palermo (Italia), con Estambul (Turquía), desde allí seguirá a Novorossiisk (Rusia), para finalmente alcanzar hasta Moscú.

La parte fundamental de los medios de comunicación la suministrarán las empresas mixtas en que participan las principales compañías occidentales en la esfera de las telecomunicaciones. En Rusia se han creado más de 20 empresas mixtas para producir medios de comunicación y prestar servicios en este sector: "Telezaria" (la empresa "Krasnaya Zaria", de San Petersburgo y la firma italiana "Italtel"), "Samsung - ATS Corporation" (Pskov), "Moskovskaya sotovaya set", "Spirint set" ("Zentralni telegraf" y la compañía norteamericana "Spirint US"), "Sovintel" (servicios de comunicación vía satélite) y otros.

En el presente año declinó marcadamente la afluencia de inversiones extranjeras a los sectores de maquinaria y metalmecánica. En virtud de la insuficiente producción, la implantación de relaciones de mercado afectó estos sectores de manera más drástica y dañina. A pesar de un cuantioso apoyo estatal y la diferencia insignificante entre los precios internos y mundiales, la participación del sector de maquinaria en la producción industrial total del país disminuyó en 5% y llegó a 20.3% en 1993.

Actualmente las empresas de los sectores de maquinaria y metalmecánica, mucho más que otras, sufren de la crisis de la comercialización y siguen siendo menos competitivas. Según la opinión de los analistas del Occidente, los sectores más atractivos para los inversionistas extranjeros -aparte del petróleo y gas- son la industria alimentaria -hay que tener en cuenta la demanda activa para bienes de consumo, así como el factor de la rígida regulación aduanera de importaciones-; la producción de materiales de construcción; las industrias de computadoras y de comunicaciones.

Las compañías norteamericanas son líderes en el número de empresas establecidas en Rusia y en los valores de la inversión directa. Ellas concentran casi la mitad de las inversiones extranjeras efectuadas en 1990 (4.1 mil millones de dólares). La mayor parte de esas inversiones está en el complejo energético, las cuales han aumentado hasta 3.7 mil millones. Las inversiones

en tecnologías avanzadas alcanzaron a los 100 millones de dólares. La misma cifra se registró en la industria electrónica. En la modernización de la industria del tabaco se invirtieron 85 millones de dólares. Los datos fueron proporcionados oficialmente por las compañías, no obstante, según opinión de algunos expertos, el valor de dichas inversiones es mucho mayor.

En el segundo puesto se ubican las compañías alemanas que, junto a las francesas, han invertido en la economía rusa cerca de 3 mil millones de dólares. En 1993 nuevos países industrializados de la Cuenca del Pacífico y algunas naciones árabes han complementado la lista de inversionistas. Junto con eso, más de 10% del número de empresas nuevas poseen participación del capital de los países del así llamado "exterior cercano" -las otrora repúblicas de la URSS-, lo que trasunta una tendencia importante de cooperación en la esfera de inversión.

Cuadro 3

EMPRESAS CON PARTICIPACION EXTRANJERA (1993)
(Porcentajes del número total)

País de origen	Porcentaje del total
Estados Unidos	13.8
Alemania	12.4
China	6.6
Finlandia	6.5
Gran Bretaña	5.0
Polonia	4.5
Italia	4.4
Austria	4.0
Japón	3.1
Suiza	2.9
Bulgaria	2.5
Hungría	1.9
Canadá	1.5
Otros	30.9
TOTAL	100.0

Fuente: GOSCOMSTAT.

Los procesos de descentralización geográfica de las empresas mixtas se activaron en 1993 debido a las inversiones realizadas en las regiones y ciudades distintas de Moscú o San Petersburgo. Surgieron nuevos centros regionales de concentración de la actividad empresarial mixta: la región de Volga (Samara); la región de Kaliningrado, Primorie; la región de Ural; la

región de Siberia Oeste (producción de petróleo y gas). Es significativo que las empresas mixtas, más grandes según el número de empleados -mas de 6 mil de personas- estén ubicadas fuera de los centros tradicionales, i.e., Moscú y San Petersburgo. A título de ejemplo, hay que destacar que tres de las empresas más grandes de este tipo funcionan en Krasnoyarsk, Podolsk y Petrozavodsk, la capital de la República de Karelia. Se hace cada vez más amplia la presencia de los inversionistas extranjeros en las zonas económicas francas "Najodka" (Oriente Lejano) y "Yantar" (región de Kaliningrado).

Cuadro 4

ESTRUCTURA TERRITORIAL DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
(1993)
(En porcentajes)

Región	Porcentajes del total
Moscú	26.2
Región de Krasnoyarsk	14.2
Región de Omsk	8.1
Región de Arcángel	7.9
Autonomía de los Hebreos	5.9
República Mari El	5.0
Región de Bélgorod	4.1
República Komi	3.6
No clasificados <u>a/</u>	25.0
TOTAL	100.0

Fuente: GOSCOMSTAT.

a/ No se dispone de los datos oficiales de 25% de las inversiones extranjeras desglosadas en 69 regiones de Rusia.

En el segundo semestre de 1993, se reactivó el interés de los inversionistas foráneos por el proceso de privatización de las empresas estatales y municipales, a pesar de que se considera como poco comprensible y no claro el mecanismo que les concede participación. Los resultados de la primera etapa de privatización demostraron que 10% del total de acciones de empresas privatizadas pertenece al capital extranjero. Las inversiones extranjeras realizadas durante dos años de privatización -1.4 mil millones de dólares- se han canalizado a las empresas pequeñas y medianas. En la actualidad, la situación empieza a cambiar debido a la privatización de grandes empresas industriales. Su participación más activa en la privatización se registra en industrias tales como la alimentaria, química, de tabaco y de vestido.

La legislación existente permite al inversionista extranjero participar en la privatización por intermedio de sus empresas creadas en el territorio de Rusia. Los concursos de inversiones son la forma prioritaria de la venta de las acciones. Las firmas extranjeras adquieren paquetes de acciones directamente o a través de personas jurídicas rusas en su nombre. Como regla general, éstas deben asumir la obligación a invertir capitales en la modernización y expansión de las industrias.

Según el Comité del Patrimonio de la FR, uno de los casos más exitosos de la cooperación entre las empresas rusas y extranjeras es la fábrica de turbinas en la ciudad de Kaluga, en que participa la compañía alemana "Siemens" (10%). Dicha compañía contribuyó con 2 millones de marcos a la formación de los recursos de operación de la fábrica y suministra equipo nuevo por un monto igual.

La compañía anglo-americana BAT (British & American Tobacco) adquirió el paquete de control de una fábrica de cigarrillos en la ciudad de Saratov y proyecta invertir en su reconstrucción unos 40 millones de dólares. Asimismo, BAT tiene un gran paquete de acciones de la fábrica "Yava", en Moscú. En la privatización de la industria tabacalera también participó la corporación norteamericana "Philip Morris", que se hizo poseedora del paquete de control de acciones de la fábrica de tabacos de la ciudad de Krasnodar. Durante cinco años, de acuerdo de las condiciones de concurso, deberá invertir 60 millones de dólares en el desarrollo de la empresa. A su vez, la compañía "Reynolds Tobacco" tiene el paquete de control de acciones de la fábrica "Eletsk", de la región de Lipetsk.

La transnacional "Procter & Gamble", que posee 14% de acciones de "Novomoskovskbitchim" (la mayor productora en la CEI de detergentes), tiene la intención de invertir en la empresa 50 millones de dólares.

Los inversionistas occidentales ayudan a las empresas rusas privatizadas a superar la caída de la producción. Así, el frigorífico de Jukovsk, 30% de cuyas acciones pertenece a la firma alemana "Zellschtoff und papier", recibió 2 millones de dólares y podrá elevar el volumen de su producción en 32%.

Uno de los mayores proyectos involucra la cooperación de una empresa forestal de la región de Komi con la firma francesa "Yuet Holdings". Aquí, las inversiones extranjeras llegaron a 300 millones de dólares.

Según el Presidente del Comité de la Propiedad Estatal Anatolii Tchubais, la simplificación del concurso de inversiones en la segunda etapa de la privatización contribuirá a captaciones futuras de las inversiones extranjeras para las empresas privadas.

Las empresas que han logrado atraer inversiones extranjeras comienzan a contribuir a resolver el problema de la desocupación. El número total de trabajadores en estas empresas se duplicó en 1993, y llegó a 302 mil personas. Es conveniente subrayar que en el panorama general de la caída de la producción industrial de ese año, muchas empresas con capital extranjero

lograron aumentar su producción. En comparación con el año anterior, aumentó la producción de petróleo -incluyendo el condensado de gas-, en 1.9 veces; la de aluminio, a partir de chatarra, en 2 veces, y la de acero en 43%.

Es evidente el aumento de la producción de una serie de bienes de amplio consumo, particularmente artículos confeccionados y tejidos. Notoriamente creció la producción de pan, de carne y de embutidos, y de pescado congelado. En 1993, aumentó visiblemente la producción de computadoras personales. Junto con esto, la caída de la producción de máquinas tocó también a las empresas con capital extranjero: no se incrementó la producción de tornos, de remolcadores y una variedad de máquinas y equipos.

Las empresas mixtas, en general, se diferencian por usar tecnología avanzada, por un nivel mayor de productividad del trabajo, de eficiencia, de exportaciones, de cultura de producción y de prestación de servicios.

Según las estimaciones del GOSCOMSTAT, en 1993 la productividad del trabajo en las empresas mixtas y extranjeras, en promedio, fue 1.5 veces mayor que en las empresas análogas estatales. Por ejemplo, la extracción media de petróleo por día en las empresas mixtas aumentó en 17 mil toneladas, mientras que en todo el país, en promedio, cayó en 12 mil toneladas. En una serie de grandes empresas metalmeccánicas el elevado nivel de productividad alcanzado en el pasado se mantiene, a pesar de la reducción de personal.

Existen algunos factores que son difíciles de apreciar por su cantidad, pero importantes por su calidad. Así, a pesar de que el salario medio en las empresas con participación extranjera, en contra de las afirmaciones difundidas, no fue mucho más elevado que en las empresas estatales, las personas buscan trabajar en las primeras. Les atrae la posibilidad de recibir nuevas experiencias profesionales y mejor cultura de producción. Muchas empresas con participación extranjera desempeñan hoy el papel de modelo en la economía rusa, funcionando de acuerdo sólo con las reglas de mercado en la esfera de relaciones laborales, en el suministro y la venta de productos y en el marketing.

Además, crece la importancia de las empresas con inversiones extranjeras en la actividad económica relacionada con el mercado exterior. En 1993, éstas exportaron mercaderías por 3.301 millones de dólares, lo que correspondía a 8% del valor total de exportaciones de Rusia. Se debe señalar que en la exportación participaron no todas las empresas mixtas o extranjeras, sino solamente 13-14% del total; entre éstas, 67 empresas con inversiones extranjeras -5% del número de exportadores-, registraron 97% de las exportaciones de ellas.

La mayor parte de exportaciones tiene como destino final Alemania, con 15.9% del total. El Japón recibe 8.4%; Gran Bretaña, 7.9%; Polonia, 6.5%; Italia, 6.0%; Estados Unidos, 4.5%, Suiza, 4.4%; Finlandia, 4.0%; la República Checa, 4.0%; Holanda, 3.5%; Austria, 2.4%, y Bélgica, 2.3%.

Cuadro 5

**ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS CON
PARTICIPACION EXTRANJERA (1993)**
(Millones de dólares y porcentajes)

Productos	Millones de dólares	Porcentajes
Petróleo	1 005	30.4
Derivados de petróleo	380	11.5
Madera	270	8.2
Abonos	144	4.4
Pescado congelado	113	3.4
Telas	47	1.4
Cueros	24	0.7
TOTAL	3 301	100.0

Fuente: GOSCOMSTAT.

Dentro del marco general de la reducción de exportaciones del país, en 1993 la importación de mercaderías de las empresas mixtas aumentó a 10% y significó 13% de las compras totales de Rusia en el exterior. En la estructura de las importaciones, aproximadamente 50% corresponde a productos alimenticios y no alimenticios de uso popular, 30% a máquinas, instalaciones, computadoras personales y programas para éstas. Las principales responsables de las importaciones son las empresas de la Región Central Económica -las empresas mixtas moscovitas importan más de 35% del total de máquinas e instalaciones y hasta 50% de artículos de consumo, incluyendo alimentos-, y el Lejano Oriente -importaciones considerables de máquinas e instalaciones, particularmente de la zona franca de "Najodka".

En 1994, el volumen de las inversiones extranjeras privadas en la economía de Rusia, según evaluaciones modestas, alcanza a una cifra que se ubica entre los 1.5 y 2.0 miles de millones de dólares. El número de empresas con capital extranjero asciende a entre 15 mil y 20 mil y el número de empleados es de medio millón. Se espera que la afluencia principal se efectúe en función de la realización de un número limitado de proyectos, sobre la base de la firma de acuerdos de cooperación. Entre ellos se consideran el de la exploración y explotación de yacimientos de hidrocarburos en las regiones de Volgograd y Saratov, bajo la condición de una distribución proporcional de productos; el de la extracción de petróleo en la región Nijhnevartovsk de Hanti-Mansi, y la realización de inversiones dentro de los marcos de proyectos de desarrollo de las empresas privatizadas.

Se considera factible la afluencia de montos considerables de inversiones directas -según la magnitud de sectores- en diferentes proyectos conjuntos. Por ejemplo, de empresas del sector

defensa hoy en conversión, ubicadas en San Petersburgo, con la compañía alemana "Siemens", para la creación de un sistema transcontinental de comunicación por medio de fibra óptica. Algunos proyectos también de comunicaciones en que participarían compañías de Japón y otros países. Proyectos conjuntos para la producción de cerveza y bebidas no alcohólicas, con la empresa "Coca-Cola", etc.

En síntesis, las inversiones extranjeras en Rusia pueden evaluarse por el resultado de las licitaciones realizadas en 1993. El 20% de los adjudicatarios son firmas extranjeras y mixtas. El monto total de las inversiones que fueron propuestas en dichos concursos se estima en 1.2 billones de rublos, mil millones de dólares y más de 35 millones de marcos alemanes.

III. ACTIVIDADES DE LOS INVERSIONISTAS LATINOAMERICANOS EN RUSIA

1. Referencias específicas

El desarrollo de la cooperación en el área de las inversiones entre las compañías latinoamericanas y empresas rusas comenzó a fines de los ochenta, en el período de "perestroika", cuando se dieron los primeros pasos hacia la apertura de la economía para la inversión extranjera. A principios de 1991, se habían registrado 24 empresas mixtas con la participación de firmas latinoamericanas. De ellas, 7 con capitales brasileños y venezolanos, 6 con capitales panameños, 3 con capitales argentinos, y 1 con capitales colombianos. Estas empresas, como la mayoría de las sociedades mixtas creadas en aquel período, se distinguían por las pequeñas sumas del capital estatutario. Según las esferas de actividad declaradas en documentos constituyentes, el espectro de intereses de los inversionistas latinoamericanos era bastante amplio. Abarcaba la industria ligera (6), medicina y farmacología (6), producción y transformación de materias primas agrícolas (4), diseño y producción-piloto de nuevos instrumentos y tecnologías (3). Las empresas mixtas restantes orientaban sus actividades hacia la publicidad, la prestación de servicios foto-video-audio, y el otorgamiento de servicios de intermediación y consultas.

Es conveniente destacar que un número reducido de sociedades latinoamericanas son responsables de una parte considerable de las empresas mixtas que se fundaron. Es el caso de la firma venezolana "Rostic Internacional" (5 empresas mixtas), la panameña - "World Trade Consulting company" (4), la brasileña - "Brital" (3), y la argentina - "Proimex" (2).

Según nuestras estimaciones, más de un tercio de las empresas ruso-latinoamericanas creadas durante los primeros años de la reforma no llegaron a entrar en funciones y se autoeliminaron. Una parte adoptó una posición expectante y sólo unas pocas realizan hoy sus operaciones en el mercado ruso, en particular, en la esfera de producción. Entre ellas pueden mencionarse la empresa mixta "Progreso", creada en la ciudad de Lipetzsk, en 1990. Los fundadores de la empresa son las compañías brasileñas "Sucocitrico Curtale" y "Citrosuco Paolista", la firma sueca "Tetrapak" y un participante ruso. Dicha empresa mixta ha conquistado sus posiciones en el mercado ruso de jugos naturales de frutas y legumbres.

Entre las primeras compañías creadas con participación de capital argentino y que funciona exitosamente ya durante tres años, está la empresa mixta "Depars". Fue fundada por las firmas argentinas "Proimex" ("Daniel Solda y Asociados S.A.") y "Aguila", y el organismo estatal ruso "Glavkomsport", que produce simuladores de deporte.

En el período 1992-1993, las firmas argentinas ocupaban el primer lugar entre los inversionistas latinoamericanos que habían creado un mayor número de empresas, 9 en total. Además de "Depars", establecieron 5 compañías de producción de cueros y artículos de piel. Los participantes de la parte argentina son compañías "Daniel Solda y Asociados" y "Biocca", y la

firma "Via Valrossa S.A.", que es un importante productor de cosméticos y artículos de perfumería en Argentina.

Los inversionistas argentinos manifiestan un interés particular por la industria de combustible de Rusia. Con la participación de la firma argentina "Bridas" -36% del capital estatutario- y la Asociación de Producción rusa "Languepasneftegas" (grupo "Lukoil"), fue creada una importante empresa de explotación de gas y petróleo en el yacimiento Kichimovskoye, en Siberia del Oeste.

Es posible que en la perspectiva futura de cooperación con las compañías argentinas figure la creación de empresas mixtas para producir calzado. Ello, sobre la base de la alta calidad del cuero argentino y las posibilidades de suministro del equipo tecnológico necesario. A título de ejemplo, una empresa ruso-argentino-sueca entró a producir calzado de niños en 1992 en la ciudad Smolensk. Junto con la conocida compañía de cuero argentina "Curtarsa S.A.", en la empresa mixta fue incluido el grupo sueco "Jollander". Actualmente se están efectuando las negociaciones para la creación de una empresa mixta de tratamiento de pieles de ganado bovino en la ciudad de Ostashkov, con posibilidades de suministrar cueros a la fábrica de calzado de la ciudad de Smolensk. Además, la firma argentina "Sadesa" -sucursal del grupo holandés "Shreder"- está probando su fuerza en el mercado ruso. Esta empresa suministra pieles a Rusia y planifica crear una empresa de calzado.

Durante los dos últimos años firmas chilenas, en particular, "Inversiones San Petersburgo S.A." (ISP), comenzaron sus actividades en Rusia. En septiembre de 1993, ISP junto con otras compañías chilenas, creó "Chirosco S.A." -firma rusa con inversiones chilenas en 100%- , a través de la cual realiza los suministros de diferentes productos alimenticios chilenos. En septiembre-diciembre de 1993, fueron enviadas a Rusia conservas de pescado, jugos en polvo, concentrados de sopa y artículos de confitería, por valor de 1 millón de dólares. Se espera que el volumen de suministros alcance a una cifra superior a los 40 millones de dólares. Según la administración de la compañía, las operaciones comerciales son solamente la primera etapa de su actividad en Rusia, representando un peculiar estudio del mercado ruso. Paralelamente, se analiza la posibilidad de invertir las utilidades recibidas en proyectos de transformación de productos agrícolas en el territorio de Krasnodar y en la construcción de viviendas.

Ya hace casi tres años trabaja en el mercado ruso la firma chilena "Chile Consulting", a través de la cual se realizan suministros de productos alimenticios chilenos. "Chile Consulting" es vocero de los intereses de un grupo de empresarios chilenos. Así, con su colaboración fue creada la primera empresa mixta ruso-chilena, la fábrica de pinturas ubicada en la ciudad de Nizniy Novgorod. El socio chileno -la conocida firma "Pinturas Steirling"- invirtió en la empresa unos 100 mil dólares y contribuyó a la renovación tecnológica de la producción. Se planifica también la creación de empresas mixtas de producción de calzado de deporte para niños y concentrados de jugos. En suma, a fines de 1993 las inversiones directas chilenas en la economía de Rusia superaron los 500 mil de dólares.

En 1993 comenzó la cooperación en materia de inversiones con las firmas mexicanas. En particular, se terminaron los trámites para la creación de la empresa mixta ruso-mexicana "Tecnología Petrolera Universal", en la ciudad de Ufa (Bashkiria). Actualmente se lleva a cabo el montaje de la primera instalación de prueba para la extracción de petróleo de depósitos abandonados. Al mismo tiempo, la firma ya empezó las negociaciones para establecer empresas mixtas en Tatarstán y Azerbaydzán. A su vez, en agosto de 1993, la entidad rusa "Exportles S.A." y la firma mexicana "Resinas Sintéticas" alcanzaron un acuerdo para la creación de una empresa mixta de transformación de resina de pino y la producción de diversos productos a base de colofonia.

Las compañías de Ecuador también muestran interés por invertir sus capitales en la industria petrolera de Rusia. En particular, el grupo financiero-industrial "Totisa-Traypetrol", integrado por el Banco de Préstamo, que creó la empresa mixta "Permtotneft" para extraer crudo. Al penetrar en el mercado ruso en 1992, esta compañía fue una de las primeras que superó la disposición del Ministerio de Energía de la Federación Rusa que prohibía a las empresas mixtas exportar petróleo. Entre las tareas de la Sucursal del Banco están la financiación del comercio exterior y la creación de las condiciones para organizar un gran banco con una serie de las estructuras financieras rusas.

En la primera mitad de 1994, fueron creadas dos grandes estructuras conjuntas con la participación de capital latinoamericano. La primera de ellas fue el grupo financiero-industrial ruso-boliviano, formado por "Moscovit S.F.", "Atlas S.A." y el banco "Presnya", por la parte rusa, y "Boliross Holding", "Banco Industriale", y algunas otras firmas, por la parte boliviana. Entre las actividades programadas por este Grupo, hay una serie de proyectos -tanto en Bolivia como en Rusia- que permitirán no sólo restablecer la cooperación económica entre ambos países, sino también volver a la producción a una parte de la industria rusa en crisis. El capital estatutario del grupo es de 100 mil dólares.

En julio de 1994, en el Ministerio de Justicia de la Federación Rusa, fue registrada la empresa ruso-cubana "Roscula", llamada a dar un nuevo impulso a las inversiones entre los dos países. El convenio institucional fue firmado por 26 empresas y organizaciones rusas. Entre ellas están los consorcios "Rostextil", "Rosneft", "Rosvooruzjenie", Asociación de la cooperación de negocios "Most", el banco "Menatep", la firma comercial-inversionista "Monit". En total, más de 100 empresas rusas y cubanas formaron la Asociación "Roscula". El fondo estatutario será de 25 millones de rublos o su equivalente en divisas, según la cotización del dólar a 7 de julio de 1994 (cerca de 2000 rublos por dólar). El financiamiento de dicha asociación va a realizarse a costa de una parte de las ganancias de las compañías (holdings) y consorcios mixtos creados dentro de los marcos de la asociación.

2. Entorno económico en que se desempeñan

Aunque evalúan positivamente las posibilidades potenciales de la actividad de inversión en Rusia, las compañías latinoamericanas son, al mismo tiempo, cautelosas. El prestigioso periódico

mexicano "El Financiero", afirma que invertir en economías de los países de la ex-URSS es una empresa arriesgada, tanto política como económicamente.

Los inversionistas extranjeros, incluso latinoamericanos, sintieron el empeoramiento de las condiciones generales para actividades económicas en la Federación Rusa en 1992-1993, a causa del reforzamiento de los regímenes fiscal y aduanero y del crecimiento de la inflación. Con estos cambios desfavorables de la situación económica como telón de fondo, aparecieron las tendencias negativas relacionadas directamente con las empresas surgidas sobre la base de capital extranjero. Durante los dos últimos años éstas perdieron la mayoría de sus privilegios y garantías proporcionados por la Ley de inversiones extranjeras. Fueron anuladas las facilidades fiscales, el derecho de utilizar libre y plenamente sus ganancias en divisas, y la liberación de derechos de aduana de mercancías exportadas de propia producción y de mercancías importadas para sus necesidades.

Se gravan con subidos impuestos los salarios sobre ciertas normas, y los gastos de publicidad, de comisiones de servicio y de capacitación de personal. Fue abolida la liberación de pagos de impuestos sobre una parte de las utilidades destinadas al fondo de fomento de producción y al fondo de reserva. Las empresas con inversiones extranjeras ahora, igual que las empresas rusas, obligatoriamente tienen que vender al Fisco, por medio de los bancos, 50% de las divisas generadas. Prácticamente, las empresas con capital extranjero fueron liberadas del régimen de actividad económica preferencial y puestas bajo el régimen nacional, que era esencialmente peor si se compara con las condiciones que imperaban en el territorio de Rusia cuando ésta era parte de la URSS.

Los especialistas destacan que el cambio del régimen para las empresas mixtas y extranjeras ha sido provocado por un retroceso en la política económica del país. Después de un período de estímulo a la formación de un clima favorable a la inversión de capital extranjero, se ha reavivado el proteccionismo de las empresas nacionales, en especial, estatales.

Entre las situaciones que dificultan excesivamente la actividad en el mercado ruso, los inversionistas latinoamericanos se ven afectados por las permanentes correcciones de tasas de impuestos y tarifas. En igual sentido operan la continua introducción de enmiendas a la legislación y la falta de garantías en el cumplimiento de cláusulas ya aprobadas. Por ejemplo, diez cambios acaecidos entre 1987 y 1992 en el régimen de impuesto en la industria petrolera, que es tan atractiva para el capital latinoamericano, no contribuyeron a atraer inversiones. La ausencia en la legislación de la tesis que fija las condiciones de la imposición fiscal para los contratos de larga duración, llevó a que las empresas mixtas-exportadoras de petróleo que habían planificado su actividad hasta 1991, con la tasa de impuestos sobre utilidades de 25% y con la ausencia de tarifas aduaneras, tuvieran que cerrar o reducirse a consecuencia de la poca rentabilidad del proyecto o preocuparse de la búsqueda de privilegios en condiciones diferentes generadas por el cambio de la legislación.

A los empresarios latinoamericanos les preocupa tanto la insolvencia de los socios, como limitaciones para que los bancos extranjeros operen con residentes rusos. Lo último menoscabó

los intereses de una serie de bancos latinoamericanos que abrieron sus representaciones en Rusia. Entre ellos están el banco brasilero "Banespa", el chileno "Banco Concepción", y el ecuatoriano "Banco de Préstamo".

Los inversionistas extranjeros, incluidos los de América Latina, notan también las dificultades esenciales surgidas a causa de ausencia de una base jurídica precisa para la privatización de empresas mixtas. Es muy ejemplificador el caso de la empresa mixta chileno-rusa de producción de pintura. A causa del comienzo del proceso de privatización -transformación en sociedad anónima- y por la falta de claridad, el participante chileno cesó de suministrar el equipo ya comprado. A su vez, la parte rusa, menospreciando las condiciones del contrato, empezó a tratar de conseguir la liquidación de la empresa mixta.

Al hablar de las perspectivas de la cooperación inversionista en Rusia y teniendo en cuenta las dimensiones del mercado interno, así como la existencia de capacidades productivas no utilizadas en la industria, una serie de compañías latinoamericanas enfrentan dificultades para el cumplimiento de los pedidos, sobre todo si para ello es necesario renovar la base de producción. Así, la compañía argentina "Vía Valrossa S.A.", que ha comenzado la producción de cosméticos, tropezó con el hecho que los socios rusos que desean desarrollar y modernizar la producción sufren grandes dificultades para obtener créditos. En su mayoría, los bancos comerciales están orientados a conceder créditos a corto plazo para operaciones comerciales. A su vez, la legislación tributaria rusa no favorece a los bancos interesados en financiar a los productores y en fomentar la industria, ya que los impuestos en el sector productivo son muy elevados.

Las compañías chilenas que estudian los proyectos de creación de empresas mixtas también tropiezan con los mismos problemas. Además, la liquidación de la Agencia rusa de cooperación y fomento internacional, que contribuía a buscar socios para proyectos mixtos y realizaba el registro de empresas formadas con inversiones extranjeras, complicó considerablemente la situación de los inversionistas extranjeros en Rusia.

Entre los factores que empeoran esencialmente el clima inversionista en Rusia, los empresarios latinoamericanos destacan los siguientes: la inestabilidad e indeterminación de las actas normativas y legislación, el peso excesivo de la imposición fiscal -por medio de impuestos se retira más del 60% de las utilidades de las empresas-, la base jurídica ineficiente y complicada de la actividad bancaria y monetaria, y el elevado nivel de los derechos de aduana.

Ciertas modificaciones en las relaciones entre el gobierno de la Federación Rusa y los inversionistas extranjeros -no sin presión de parte de las grandes compañías extranjeras que actúan en los sectores básicos de la industria y en la industria de combustibles- se hicieron patentes en septiembre de 1993, en el Decreto N° 1466, del Presidente de la FR, "Sobre perfeccionamiento de actividades con las inversiones extranjeras" (27.09.1993). El Decreto cambia el enfoque a la regulación de la actividad del capital extranjero en Rusia. Se trata de los privilegios arriba mencionados, como un instrumento para atraer a inversionistas extranjeros.

Según este Decreto, durante tres años las nuevas actas normativas, salvo las que estipulan privilegios, no afectarán a las empresas extranjeras y mixtas ya existentes y sus actividades se regularán solamente por las leyes de Rusia y decretos del Presidente. El poder central declaró inválidas todas las limitaciones y restricciones de autoridades locales respecto a inversiones extranjeras, eliminando así, autoiniciativas regionales y sectoriales.

El punto principal del Decreto es un encargo al Gobierno de la FR de elaborar anteproyectos de las leyes "Acerca de los cambios y suplementos de la Ley de la RSFSR sobre las inversiones extranjeras en la RSFSR", "Acerca de las zonas económicas libres" y "Acerca de las concesiones" para presentarlos posteriormente a la revisión de la Asamblea Federal de la FR. También requiere proposiciones para incluir cambios en la legislación fiscal, "con el propósito de asegurar condiciones favorables para atraer el capital extranjero a los programas económicos prioritarios". En general, el Decreto presidencial demuestra que las inversiones extranjeras en Rusia son trasladadas del "régimen nacional", cuando su status casi no se diferenciaba del de las empresas rusas, al régimen privilegiado, con el objeto de estimular su afluencia.

Entre los documentos oficiales aprobados en 1994, que continúan la línea hacia la creación de condiciones más favorables para la actividad de los inversionistas extranjeros en Rusia, se pueden destacar los decretos del Gobierno publicados en mayo. Se orientan a la reducción de impuestos en el sector de extracción del petróleo, incluso, libera a las empresas con participación extranjera de los derechos de exportación por tres años y el establecimiento de nuevos y reducidos niveles de impuestos indirectos. En igual sentido opera el Decreto del Presidente "Sobre algunas cuestiones de política de impuestos", del 23 de mayo 1994. Conforme a este Decreto, el Gobierno está obligado a presentar las proposiciones sobre el perfeccionamiento del sistema de impuestos que prevé la reducción de la cantidad de impuestos percibidos en la FR, y la rebaja del nivel de impuestos sobre las utilidades y el valor agregado entre 10 a 15%.

Privilegios especiales van a tener los grandes inversionistas extranjeros. Las empresas productivas registradas después del 1º de enero 1994, con participación extranjera de no menos del 30% de su capital y un valor de inversiones no menor de 10 millones de dólares, serán liberadas por completo del impuesto sobre las utilidades durante tres años. En el cuarto año de su funcionamiento, ellas van a pagar una cuarta parte del impuesto. En el quinto, pagarán la mitad. Pero si la actividad fuera interrumpida antes de la expiración de cinco años, entonces debe ser pagado todo el valor del impuesto. Se espera que todas estas medidas, dirigidas a la creación de un clima favorable al inversionista, sean establecidas en la legislación y se consideren en la nueva redacción de la Ley sobre inversiones extranjeras.

IV. INVERSIONES DIRECTAS RUSAS EN LOS PAISES LATINOAMERICANOS

1. Aspectos genéricos

Junto con la tarea de atraer capital extranjero para completar la reconstrucción estructural y la modernización de la economía, los círculos empresariales de Rusia comienzan a activar las inversiones en el exterior. El propósito no es sólo crear y ampliar una red de empresas comerciales conjuntas, que contribuya a promover los productos rusos en los mercados del exterior, sino, ante todo, tratar de desarrollar actividades económicas rentables.

¿Cuáles son las fuerzas motrices que determinan este proceso de inversión? La exportación de capital da al inversionista ruso la posibilidad de aprovechar, prácticamente, la experiencia de los empresarios extranjeros, su base productiva, los capitales y los conocimientos de la gestión empresarial, para aumentar la producción y comercialización de algunos productos. La exportación e importación de capitales se efectúa, por lo general, paralelamente y se complementan lo uno con lo otro.

Naturalmente, las decisiones concretas para la exportación de capital se adoptan de acuerdo con criterios definidos sobre la eficiencia. La experiencia de la mayoría de los países exportadores de capital muestra que además de los criterios cuantitativos -el ahorro de los insumos-, el estímulo principal de este proceso es la posibilidad de conquistar y conservar, si no el liderazgo, por lo menos posiciones firmes en el mercado. Además, hay que tener en cuenta que el capital productivo invertido en el exterior permite superar diversas limitaciones comerciales y asegura una comercialización estable de las mercaderías.

Una motivación importante para exportar capital desde Rusia es la intención de acceder a los adelantos técnico-científicos de vanguardia, y también fortalecer posiciones propias en industrias que emplean tecnología de punta. La creación en el exterior de empresas conjuntas y la investigación científica en ellas facilita el diseño y la fabricación de productos de alta tecnología. En este sentido, se puede alcanzar un buen nivel de eficiencia aprovechando licencias rusas, el know-how y los demás diseños técnico-científicos, los que en las condiciones actuales de Rusia, y presumiblemente en el futuro próximo, no podrán utilizarse en la producción.

Actualmente, la forma más difundida de inversión es la exportación de capital, con el objeto de crear empresas conjuntas. Si bien la producción y la comercialización propias e independientes garantizan, aunque sea teóricamente, el completo control del movimiento económico y una elevada ganancia, es dudoso que tal escenario se mantenga para la mayoría de las empresas rusas en los próximos años. La independencia de operaciones en el exterior presupone un conocimiento a fondo de las condiciones locales, de la legislación y de las prácticas jurídicas. Aún utilizando el servicio de firmas jurídicas e intermediarias locales, es difícil esperar que los empresarios rusos puedan orientarse sin equivocaciones en un mercado y ambiente desconocidos.

A favor de organizar empresas conjuntas está también la práctica de los empresarios de la mayoría de los países industrializados que así penetraron mercados exteriores. Por ejemplo, a mediados de los años ochenta, a pesar del endurecimiento de las medidas proteccionistas, la mayor parte de los aparatos fotocopiadores japoneses que se vendieron en Europa Occidental fue producida en cooperación con las firmas locales. De 98 casos de inversión de las compañías japonesas en la industria electro-técnica de los Estados Unidos, en 76 dieron origen a empresas conjuntas con el capital norteamericano.

En los últimos tiempos, se aceleró de modo significativo la creación en el exterior de empresas y compañías con participación de capital ruso. Se amplió la geografía. Han ocurrido cambios tanto en la estructura funcional de las empresas, como en la modalidad de participación rusa en la formación del capital estatutario. En 1988, hubo 125 sociedades conjuntas, en 35 países del mundo. A fines de 1991, el número de tales compañías superaba las 300 en 60 países. A su vez, a comienzos de 1994 existían más de 600 empresas mixtas con participación de capital ruso.

La mayor parte de las empresas conjuntas -cerca de 80%- se encuentra en los países industrializados, en particular, en los europeos. En Europa están ubicados prácticamente todos los bancos y compañías de seguros, la mayoría de las grandes empresas productoras, las sociedades comerciales de productos y conocimientos científico-técnicos, y también las compañías comerciales abastecedoras. En 1990 se impulsó el proceso de formación de empresas conjuntas en los países industrializados no europeos, como en los Estados Unidos. Sólo en 1991 se duplicó el número de empresas ruso-norteamericanas. La mayor parte de las empresas mixtas con capital ruso se encuentran en Alemania, los Estados Unidos, Finlandia, Italia, Gran Bretaña, Bélgica, Francia, Suiza y Austria.

La orientación principal a esos países se explica, entre otras razones, porque en las últimas décadas se han convertido en importantes receptores de inversiones extranjeras, debido a que establecieron regímenes más liberales para empresarios extranjeros. Además, la cooperación con el gran capital financiero disminuye el riesgo de la actividad empresarial, fortalece las posiciones en la competencia y permite aprovechar la infraestructura comercial de socios que disponen de un potencial productivo moderno y de una gestión experimentada. En los países en vías de desarrollo se encuentran cerca de 20% de las compañías mixtas con capital ruso. La mayor parte de ellas son empresas pesqueras o expendedoras marítimas.

En algunos países se manifiestan nuevas tendencias que han permitido acelerar rápidamente el aumento de la cantidad de compañías con participación rusa. Entre 1990-1993, su número se incrementó en más de 4 veces.

2. Las inversiones en América Latina

Con cierta intensidad se desenvuelve este proceso en América Latina. El 1º de enero de 1991 en esa región había 10 empresas con participación de socios rusos -entonces soviéticos-. A comienzos de 1994, ese número llegó a 38. Conviene señalar que, por diversas razones, empresas que se organizaron últimamente en países de esa región, o no iniciaron o suspendieron sus

actividades. Por ejemplo, en 1991 se organizó la empresa ruso-colombiana "Cosminas Ltd." para explotar oro. Pasados dos años, fue liquidada.

Un caso excepcional lo representa la empresa "Pilamar", con 100% de capital ruso, organizada en 1993 en la zona libre del Uruguay y dedicada a la confección de prendas de vestir de pieles.

El interés de los empresarios rusos por invertir en América Latina está determinado por muchos factores. En primer lugar, el nivel relativamente elevado de desarrollo industrial de algunos países. Esto garantiza la demanda de muchos tipos de diseños tecnológicos rusos, que pueden adquirir la forma de inversión o aporte ruso a la constitución del capital inicial de una empresa conjunta. En segundo lugar, tales países latinoamericanos siguen siendo abastecedores de materias primas que puede adquirir Rusia. En tercer lugar, el volumen del mercado financiero de una serie de países permite utilizar los recursos crediticios extranjeros, lo que abre la posibilidad de salir rápidamente del estado de "outsider" en el mercado mundial de capitales.

Un factor importante que contribuye a la actividad empresarial en los países latinoamericanos es la ausencia, con ciertas excepciones, de obstáculos serios para las inversiones extranjeras. Muchas naciones de esa región tienen legislaciones muy favorables para atraer capitales desde el exterior, y sólo algunos países grandes -como Brasil o México- aplican ciertas limitaciones.

Es necesario destacar aspectos subjetivos que ejercen influencia positiva en el desarrollo del empresariado ruso. Vale mencionar el hecho que se puede establecer contactos con la emigración rusa de todas las "olas". Por ejemplo, en Chile los fundadores de una serie de empresas mixtas que actúan en los mercados de los dos países, son empresarios de origen ruso. En Asunción, los miembros de la Asociación de emigrantes rusos y sus descendientes organizaron, en 1992, la Cámara de Comercio Paraguayo-Rusa.

Buenos resultados se obtienen también de los contactos con los empresarios latinoamericanos egresados de las universidades e instituciones profesionales rusas, antes soviéticas. Durante los últimos treinta años, estas instituciones han preparado decenas de miles de especialistas y profesionales originarios de países de esa región. Según los datos disponibles, en cada país latinoamericano hay de mil a 2 mil egresados de universidades rusas y, en algunos casos, esas cifras se elevan a números que oscilan entre 8 mil y 10 mil. Muchos de ellos hace tiempo pasaron a ser parte de las estructuras o élites dominantes locales o se convirtieron en conocidos empresarios y contribuyen activamente al desarrollo de las relaciones económicas de sus países con Rusia.

Factores favorables para una cooperación efectiva se manifiestan en las relaciones con la Argentina, Brasil, Venezuela, Colombia, México y Chile. Precisamente estos países muestran el rostro actual de América Latina, a los cuales caracteriza un elevado grado de desarrollo científico. Ellos tienen posiciones importantes en la producción mundial y en la exportación de muchos tipos

de materias primas. Algunos disponen de capital relativamente excedente y tienen interés en invertir en la economía rusa.

Menos diversificada es la economía de países andinos tales como Perú, Bolivia, Ecuador. Algo similar ocurre con Uruguay y Panamá. No obstante, algunos despiertan interés de inversionistas rusos. Por ejemplo, Panamá es un eslabón de comunicación y transporte mundiales, centro financiero comparable con Suiza o Liechtenstein. A su vez, Ecuador es atractivo por el desarrollo dinámico de la industria petrolera. Bolivia, por su parte, destaca por su riqueza en recursos naturales y diversas propuestas de inversión. Por ello, para su realización en 1994, se constituyó el Grupo financiero-industrial ruso-boliviano. Asimismo, en el Perú, los empresarios rusos buscan participar en las operaciones para capitalizar las deudas peruanas a Rusia -más de mil millones de dólares-, en su conversión en acciones de compañías mineras, de industria de transformación o agropecuarias y en la creación de empresas mixtas.

Análogas posibilidades se presentan con Cuba y Nicaragua, que hasta hace poco eran aliados políticos importantes de la URSS. Actualmente, la posición rusa en las relaciones con esos países se caracteriza por la formulación de un nuevo modelo de relaciones. Este se basa en la desideologización de los contactos, en la cooperación acorde con las leyes del mercado mundial. Las inversiones en estos países por ahora son limitadas.

Según los datos de comienzos de 1994, el mayor número de empresas con participación rusa corresponde a Argentina. Con éxito desigual, trabajan seis compañías, y las inversiones rusas en Argentina alcanzan 8.5 millones de dólares.

En el resto de América Latina, las empresas mixtas se distribuyen de la siguiente manera: 5 en Brasil; 4 en Bolivia, Perú y Ecuador; 3 en Uruguay y Chile, 2 en Costa Rica y México; 1 en Venezuela, Colombia, Cuba, Nicaragua y Panamá. (Véase el Cuadro 6).

La mayor parte de empresas mixtas con capital ruso en los países latinoamericanos actúa en el sector de comercio, alcanzando al 32% del total de las entidades mencionadas.

Las actividades principales de estas empresas son las siguientes:

- ampliación de las exportaciones rusas a los diferentes países latinoamericanos, consolidación de las posiciones logradas en esos mercados;
- propaganda y popularización de la mercadería rusa, instalación de almacenes y tiendas y de una red de agencias bajo el control directo o con la utilización de intermediarios;
- cooperación en la actividad comercial con las firmas locales o extranjeras, creación de condiciones para una colaboración más estrecha con ellas.

Una de las mayores empresas mixtas proveedoras de maquinaria rusa a la región, es la compañía "Belamex Comercial S.A." -fundadores son "Tractoroexpor S.A.", una de las estructuras comerciales del banco mexicano "Serfin" y la firma internacional "Louis Dreifus"-, organizada en México en 1990, que empezó sus actividades al año siguiente. En 1993, "Belamex S.A." firmó

un contrato para recibir de Rusia 134 tractores, por un valor de 502 mil dólares. Esta compañía tiene 10 agencias comerciales en distintas ciudades del país. Vale señalar que la venta de tractores en el mercado local se realiza con dura competencia. Los principales abastecedores de maquinaria agrícola al mercado mexicano son compañías tales como "Ford", "John Deer" y "Massey Fergusson", que disponen en el país de sus propios potenciales productivos y cubren el 95% del volumen de venta de tractores.

Cuadro 6

EMPRESAS MIXTAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL RUSO EN LOS PAISES DE
AMERICA LATINA (al 1 de enero de 1994)
(Distribución por sectores)

Sectores Países	Total	Pesca	Minería	Manufacturas	Energía	Comercio	Técnico-científico	Transporte	Infraestructura
Argentina	6	x				x	x		
Bolivia	4		x				x		
Brasil	5	x		x		x	x		
Colombia	1							x	
Costa Rica	2			x			x		
Cuba	1					x			
Chile	3		x			x			
Ecuador	4					x		x	
México	2					x			
Nicaragua	1				x				
Panamá	1					x			
Perú	4	x						x	x
Uruguay	3	x						x	
Venezuela	1		x						

Fuente: Instituto de América Latina, Academia de Ciencias de Rusia.

No se puede pasar por alto el hecho que las empresas mixtas abastecedoras de mercaderías han bajado su participación en el número total de ellas. Pero, a la vez, ha aumentado el número (de 1 a 5) de las que venden conocimientos técnico-científicos y prestan servicios de ingeniería, aunque su participación en el total no supera 14%. Dos de esas empresas se han organizado en Brasil, donde últimamente hay creciente interés por la cooperación científico-técnica con Rusia. A través de la empresa mixta "Tiaj do Brasil", los especialistas rusos prestan diversas consultorías y servicios a las fábricas de acero, inclusive proporcionan nuevas tecnologías en la metalurgia. La empresa "Sobret" presta servicios de consultoría y de ingeniería en la esfera de exploraciones geológicas y de construcción civil. En el mercado brasileño esta empresa representa intereses de importantes entidades rusas tales como el Instituto científico y de investigación "Geoinformsistema" y la compañía científica y de producción "Vijr".

En América Latina se amplía la esfera de actividades productivas -40% del total de las empresas con participación rusa-. Ahora no sólo incluyen a empresas pesqueras, como fue hasta fines de los años ochenta, también hay empresas energéticas y de la industria de transformación.

Entre las nuevas empresas también se pueden destacar las de la industria minera. En Bolivia, se organizaron las compañías "Probol", "Ruscoribol" y "Algarve" para la explotación de oro. Entre las fundadoras de esta última, creada en 1993, figuran firmas privadas rusas y el consorcio "Buriatzoloto", así como cooperativas y empresarios bolivianos. Asimismo, en Chile inició su actividad la empresa mixta, organizada en 1992, "Oriente-Chile" para la exploración y extracción de cobre. Se considera que el volumen de la extracción anual alcance a una cifra que oscile entre 60 mil y 100 mil toneladas y que el número de especialistas rusos en la empresa llegue a 100. Actualmente, en la empresa se examina la posibilidad de organizar la extracción de oro en el norte de Chile.

Las formas de organización de las empresas mixtas con participación rusa dependen de las condiciones locales concretas, y del orden jurídico que rige en cada país. La forma más difundida es la constitución de sociedades anónimas. Según ese principio, por ejemplo, se organizó en Nicaragua la empresa "Intergeoterm S.A.", cuyos socios fundadores son una fábrica de turbinas de la ciudad de Kaluga y la firma "Burgazgeoterm S.A.", y el Instituto energético de Nicaragua. A su vez, en Perú se creó la compañía "Ross-Perú S.A." -diseño y construcción de objetos náuticos- y "Elisur S.A" -transporte aéreo-. En Cuba desde 1993 funciona la sociedad "Confitel S.A." -productos de confitería-.

Algunos empresarios rusos consideran que una de las formas más convenientes de invertir en América Latina es organizar compañías tipo "holding", creando un sistema de manejo efectivo de todas las sucursales de la empresa. Con este enfoque, se organizó en Chile "Internacional Commerce Center" (ICE), cuyos fundadores son personas jurídicas y naturales de Chile y Rusia. Esta empresa "holding", a su vez, creó una sucursal, "Sarex", en cuya constitución participó la empresa rusa productora de excavadoras de la ciudad de Saransk. El año pasado, "Sarex" firmó contratos para comerciar un lote de excavadoras rusas.

Actualmente, ICE busca organizar dos sucursales para la venta de camiones en Chile y otros países latinoamericanos. Una de las firmas fundadores será la fábrica de automóviles de Gorki, dispuesta a colocar en el mercado camiones pesados con motores diesel, de 4 toneladas de capacidad. La fábrica de camiones Lijachov, de Moscú, está interesada en comercializar volquetes de 10 toneladas de capacidad. Asimismo, se piensa crear otra sucursal con participación de la fábrica de tractores de Vladimir, que ofrece vender tractores de potencia de 25 a 30 caballos de fuerza.

Según muestra la práctica, las formas de inversión en el exterior evolucionan, cambia la conducta táctica de los inversionistas extranjeros en los países latinoamericanos, las formas menos efectivas se sustituyen por otras. Naturalmente, la experiencia que recojan los empresarios rusos permitirá encontrar las maneras más adecuadas y eficientes de invertir en esos países.

Se han producido notorios cambios en la estructura del capital de las empresas mixtas en el mundo y particularmente en América Latina. En los años ochenta, en la mayoría de las empresas conjuntas, la parte más grande del capital era rusa, mientras que hoy, la tendencia ha cambiado su rumbo. Como regla general, las empresas mixtas se organizan sobre la base de paridad y hasta con menor participación rusa. Por ejemplo, en 1993, se formó en Colombia la empresa conjunta "Epitaxi-EMIS" -venta y arriendo de aviones rusos y otro material-, y el aporte ruso fue 50%. En la creación de la compañía mixta ruso-ecuatoriana "Ecu-rusa trading S.A." -venta de abonos químicos, automóviles, equipo de construcción vial- la empresa rusa "Auto-export" aportó 45% del capital y la empresa local "Carromatos" proporcionó 55%.

Un aporte mayoritario ruso en la formación de una empresa mixta en América Latina es una rara excepción. Se puede dar el ejemplo de la empresa ruso-chilena "Uralaz-Chile", constituida en 1993 con un capital de 6.3 millones de dólares, de los cuales 70% pertenecen a la firma de automóviles "Ural" y 30% a la firma privada chilena "Gubin S.A."

Se manifiesta también una tendencia a la atracción de capitales occidentales para constituir empresas conjuntas con inversionistas rusos y locales. A fines de 1980, en Brasil operaba una sola empresa mixta fundada con el aporte de empresarios de tres países: "Plodoimpex du Brasil" -fundadores son la compañía rusa "Plodoimport", la firma brasileña "Cacique" y la empresa alemana "Plodoimpex"-. Su actividad es el embotellamiento y venta de vodka, vino y aguardientes de Rusia. Ahora trabajan en la región una serie de empresas conjuntas, donde además de inversionistas rusos participan capitales de Holanda, de los Estados Unidos y de Canadá. Como ejemplo, se puede señalar la creación, en 1993, de la empresa ruso-costarricense-canadiense "Comonwealth Textile Inc.", para producir tela de algodón con maquinaria rusa. Según la última información disponible, la empresa decidió trasladarse a Montreal, debido a los ventajosos créditos que recibió del gobierno canadiense.

También cambian los principales accionistas rusos de las sociedades mixtas. Hasta fines de los años ochenta éstas fueron exclusivamente las entidades económicas del Ministerio de Relaciones Económicas Exteriores de la URSS o de otros ministerios sectoriales nacionales. Las empresas-productoras directas se quedaban fuera de este proceso. En la actualidad, muchas organizaciones estatales se han transformado en sociedades anónimas donde, en calidad de accionistas, intervienen empresas productoras y suministradores de productos industriales para el mercado externo. Por ejemplo, en 1990, la empresa pública de comercio exterior "Tractoroexport", que estaba asimilando de manera activa los mercados de los países latinoamericanos -además de participar en la firma "Belamex S.A." arriba señalada, en 1989 tomó parte en la creación en Argentina de la empresa "Promotrade S.A."-, recibió el estatuto de sociedad anónima. Entre los accionistas están prácticamente todas las empresas productoras más importantes de tractores y maquinaria agrícola de Rusia.

Además, las empresas industriales rusas, institutos de investigación científica, asociaciones productivas, diferentes asociaciones, inclusive firmas privadas, de manera creciente, comienzan a participar en calidad de fundadores en empresas mixtas en América Latina. Todas estas organizaciones, de acuerdo con la legislación rusa, tienen posibilidades de desarrollar

independientemente sus operaciones en el exterior, y hoy en Rusia se denominan "nuevos sujetos de las relaciones económicas con el exterior".

Por ejemplo, los fundadores de la empresa ruso-argentina "Intersid" son el Instituto de investigación científica del maíz de Rusia y la firma argentina "Interar S.A.". La esfera de actividades de esta compañía consiste en realizar investigaciones conjuntas para introducir nuevas especies de maíz y, además, prestar servicios vinculados con la producción y comercialización de otros productos agrícolas.

V. SITUACION Y DIFICULTADES DE LOS INVERSIONISTAS RUSOS EN AMERICA LATINA

1. Problemas principales

El curso adoptado por Rusia hacia la economía de mercado y su incorporación plena a la economía mundial, junto a la eliminación de las barreras ideológicas, allanan el camino para la construcción del nuevo fundamento de cooperación económica con los países latinoamericanos. En realidad, sólo a partir de 1990 comienza el proceso de redescubrimiento mutuo a nivel de organizaciones, compañías y firmas.

La actividad de inversión de los rusos en América Latina y la transición a la cooperación a nivel de empresas es un proceso doloroso, acompañado por variadas dificultades. Una parte de ellas tiene su origen en la realidad interna rusa. Algunas razones relevantes son la crisis de la economía, el problema de saneamiento del sistema financiero y monetario, el restablecimiento de la base productiva tradicional y la creación de una estructura moderna orientada a la exportación.

Otras dificultades tienen carácter externo y son el resultado de las particularidades del desarrollo de la economía mundial y de la política exterior de los propios países latinoamericanos.

El surgimiento de la actividad económica rusa en América Latina requiere encontrar caminos efectivos para superar un conjunto de grandes y pequeños obstáculos. Entre éstos, la falta de una adecuada base jurídica, acordada para la cooperación; la orientación tradicional de esos países hacia las inversiones, mercadería y tecnología occidentales; la dura competencia con las empresas de los países industrializados; la insuficiente adaptación a las exigencias locales; la utilización de formas y métodos anticuados de penetración en una u otra esfera económica; la base financiera relativamente débil. En este sentido, hay que destacar también problemas tales como información insuficiente sobre posibilidades y especificidades del trabajo en cada país; acerca de las particularidades de la actuación en varios países y diversas partes de la región; y particularidades de la legislación bancaria y tributaria y la demanda real de cooperación. Tomando en consideración los factores arriba mencionados, el empresario ruso tiene que descubrir y ocupar los nichos más aceptables y de mayor perspectiva en el mercado latinoamericano.

Por ahora, las pequeñas y medianas firmas rusas no consiguieron orientarse adecuadamente en el mercado latinoamericano. En América Latina, como en Rusia, predomina el deseo de obtener ganancias inmediatas por la inversión que se hace preferentemente en el sector de comercio. Pocas compañías están dispuestas a la cooperación a largo plazo que exige mayores inversiones en diferentes formas. El objetivo estratégico de los empresarios rusos en América Latina es la creación de empresas mixtas de producción que les permita incorporarse más estrechamente a la división internacional del trabajo. En tales empresas, la parte latinoamericana podrá lograr ventajas importantes, ante todo, recibiendo tecnología moderna y adquiriendo la experiencia correspondiente. En este proceso de trabajo conjunto los inversionistas rusos, como regla general, ofrecen el know-how, toda la documentación técnica necesaria, ejercen el control

técnico de instalaciones, entrenan al personal y prestan servicios de consulta técnica. Al mismo tiempo, la creación de empresas productivas exige mayores inversiones de los socios rusos, en comparación con las que se dedican al comercio. En la actualidad, la escasez aguda de divisas es un obstáculo serio para desarrollar actividades conjuntas en los sectores productivos.

Por la carencia del capital se explica que todos los intentos de empresarios rusos por participar en las subastas empresas estatales de Argentina -que privatizaban centrales eléctricas, líneas de trolebuses, distribución de gas, colocación de satélites de comunicación, etc.- no tuvieron éxito. Los empresarios rusos, a pesar de una serie de propuestas interesantes y prometedoras, no logran llegar al nivel necesario de cooperación con Brasil, pues ningún proyecto grande o pequeño se realiza sin el apoyo de créditos que ofrecen los inversionistas extranjeros en montos considerables y condiciones ventajosas.

Los cambios organizativos en la actividad conjunta ruso-latinoamericana, señalados antes, sitúan a la parte rusa en condiciones bastante complicadas para la cooperación con la contraparte. Antes, la participación del capital local parecía simbólica, ahora ese capital participa en las empresas mixtas en paridad o con mayor aporte. Por ello, es impostergable la organización de trabajos efectivos sobre la base de los métodos de la economía de mercado que no concuerdan con las directrices de la economía centralizada.

Es extraordinariamente actual la cuestión de la distribución de las ganancias obtenidas entre los participantes, igual que su repatriación a Rusia, en este caso. En relación con esto, adquiere especial importancia el régimen de impuestos en diferentes países latinoamericanos. La proporción varía, de un país a otro, desde 12% hasta 32%. Esos impuestos pueden reducirse si los gobiernos latinoamericanos y el de Rusia llegan a convenios de exención de doble tributación.

En la actualidad, Rusia ha logrado firmar tales convenios con 20 naciones del mundo. Algunos países, como Austria, Gran Bretaña, Finlandia, Suiza, liberan por completo a los inversionistas rusos de todo tipo de tributación a las ganancias -dividendos, intereses, royalties-. Sin embargo, los países latinoamericanos, a pesar de las solicitudes rusas de acelerar la firma de tales acuerdos intergubernamentales, avanzan lentamente para responder a tales solicitudes.

Por ejemplo, en Argentina los proyectos de los convenios bilaterales para proteger y promover las inversiones, así como para evitar la doble tributación, se encuentran desde hace algún tiempo en la fase de conciliación. Según la parte rusa, es posible que tal acuerdo se logre a fines de 1994.

Por lo que se ve, negociaciones análogas con Chile, tendrán un carácter prolongado. Esa conclusión se basa en el hecho que la elaboración de tales acuerdos entre Chile y Argentina duraron dos años. Aun más indefinida es la situación con el Brasil. Por ahora, la parte brasileña no hizo ningún comentario al proyecto bilateral que se le propuso en 1992, excepto una referencia que un proyecto de tal tipo no fue aprobado por el Congreso Nacional y que Brasil aún no lo firmó con ningún país del mundo.

La práctica empresarial rusa en América Latina muestra que es necesaria una renovación seria de las bases jurídicas para la cooperación con los países de esa región, ya que las existentes no responden a las necesidades de las empresas y firmas privadas. Además, es imprescindible tomar medidas bilaterales para desarrollar nuevas formas de cooperación, crear condiciones administrativas más favorables, prestar toda la libertad de actividad empresarial, adoptando, al mismo tiempo, las normas de regulación moderna. En particular, los acuerdos podrían estar orientados a estimular el desarrollo de la pequeña empresa, para evitar abusos de la competencia desleal, daños o perjuicios mutuos.

2. Algunos casos concretos

La importancia de este problema crece a medida que en la región se amplía la red de empresas mixtas con participación de capital ruso, ya sea estatal o privado. La subestimación de particularidades de los países latinoamericanos, así como negocios con socios dudosos, ocasionan, en muchos casos, perjuicios y daños, y hasta llevan a la liquidación de empresas mixtas. Por ejemplo, en Perú fueron liquidadas dos empresa de transporte aéreo ("Aerorusa" y "Vertoandina") y una pesquera ("Latinca").

Sin apartarse del tema, vale mencionar que el Gobierno peruano, al anular unilateralmente el acuerdo intergubernamental de cooperación pesquera con Rusia, excluyó a la flota pesquera rusa de la zona de las 200 millas, agravando dificultades serias de las empresas mixtas creadas para prestar servicio en puertos peruanos. Las pretensiones financieras de los ex-socios de la empresa rusa "Sevriba" y la peruana "EPSEB", que incluyen cobros a los barcos y multas no pagadas por la parte rusa, hasta el embargo de un barco ruso, se encuentran a la espera de una resolución de los tribunales judiciales. La propuesta rusa de volver a la "variante cero" para la solución definitiva, retirando ambas partes sus demandas de los tribunales, no ha tenido respuesta de la parte peruana.

Por lo demás, el interés de los navieros rusos de continuar operando con la industria pesquera en el área marítima ecuatorial del Océano Pacífico, inclusive la zona peruana, ha disminuido. Es que en Rusia se elevó el precio de los combustibles, subieron los pasajes aéreos para los trabajadores pesqueros, y no hay más subvenciones estatales. Todo eso provocó la caída de la rentabilidad. En algunos casos se trabaja a pérdida, debido al encarecimiento de la mantención de la flota oceánica, lo que se reflejó negativamente en la empresa conjunta "SovInca", que atendía a los barcos rusos en el puerto de Callao.

El trabajo fructífero de los inversionistas rusos en América Latina y la elevación de su eficiencia en la comercialización, tropieza frecuentemente con dificultades que genera el estado insatisfactorio de la economía rusa, el bajo nivel técnico de los equipos y los conocimientos insuficientes sobre exigencias del mercado local. Por ejemplo, la experiencia de la compañía "Belamex Comercial S.A.", muestra que los tractores rusos exigen un gran volumen de trabajo adicional para el acabado técnico, incluyendo el repintado para la venta. Las empresas comerciales mixtas, con participación rusa, se ven obligadas a invertir grandes recursos en divisas

para ajustar el acabado con las exigencias de los compradores locales. Está claro que ese acabado deberían hacerlo las mismas fábricas en Rusia.

Vale referirse a los factores que frenan el aumento de las ventas de maquinaria en el mercado mejicano, por parte de la empresa mixta "Stan-Mexicana S.A.". Ante todo, es la insuficiencia de los tornos de producción rusa. A consecuencia de ello, esta empresa tuvo que ceder posiciones en el mercado de tornos universales y pulidoras planas copilladoras que tienen demanda estable. Tampoco puede satisfacer la demanda en el mercado con tornos de dirección programada. Los productores rusos, sin disponer de sistemas propios competitivos del manejo electrónico de maquinarias, tampoco tienen posibilidades de importar sistemas modernos por falta de recursos.

La comercialización de los tornos rusos con chips, producidos por la fábrica de Ivanovo, enfrenta dificultades en el mercado local. Generalmente, los tornos llegan a México sin documentación técnica en español, sin la dotación de accesorios ni herramientas de corte y de modificación de metales. Y, a veces, hasta sin equipo eléctrico, o utilizan sistemas electrónicos obsoletos. Además, los precios son bastante altos, y el servicio de preventa en el mercado local los hace más caros aún.

A menudo, los competidores ofrecen maquinaria no muy moderna y de más baja calidad que el equipo ruso, pero trabajan con métodos que se diferencian con ventaja de los que utiliza la empresa mixta. La cuestión radica en la propaganda efectiva, en la participación directa en las subastas, en la agilidad de responder a los pedidos, en el envío oportuno de muestras, en la firma de acuerdos y, ante todo, en los precios competitivos para la conclusión operativa de transacciones. Son los métodos que los empresarios rusos deberían dominar en la práctica diaria.

En suma, la actividad de los inversionistas rusos en el mercado latinoamericano exige una actitud ofensiva, asentada en elevada competitividad, suficientes recursos financieros, buena propaganda y política de precios moderados.

VI. PERSPECTIVAS DE COOPERACION RUSO-LATINOAMERICANA EN EL AREA DE INVERSIONES DIRECTAS

1. Elementos básicos

En los próximos años hay buenas posibilidades de ampliar la cooperación inversionista de Rusia con los países latinoamericanos. Para ésto, actualmente se han formado premisas objetivas bastante favorables: fueron liquidadas las barreras ideológicas; en Rusia y los países de la región se desenvuelven procesos parecidos de descentralización y liberalización de la economía; se privatizan las empresas públicas; se fortalece el papel del sector privado; y se llevan a cabo medidas para el arreglo de la deuda externa. Esto hechos, por si mismos, abren buenas perspectivas. Además, la situación complicada en la economía estimula a los gobiernos para perfeccionar los viejos métodos de cooperación e inventar y utilizar nuevos, e igualmente a buscar socios y mercados nuevos.

Pero hay que tener en cuenta también que la situación en Rusia, con inestabilidad política y económica, con falta de pronósticos macroeconómicos científicamente argumentados, con ausencia de una serie de datos estadísticos, con falta de autenticidad y comparatividad, la excluye de la posibilidad de elaborar pronósticos concretos para el desarrollo de las relaciones económicas con diferentes grupos de países, inclusive con los latinoamericanos. Por ello, hoy día se hace un intento sobre la base de la experiencia anterior y de las prioridades que tienen ambas partes, de identificar las orientaciones principales donde se podría efectuar la cooperación inversionista.

En primer lugar, hace falta subrayar que en los últimos tiempos en Rusia se realizan esfuerzos considerables para crear un clima de negocios nuevo, que se basa en principios claros para los inversionistas extranjeros y con políticas a largo plazo. En la primera sesión -junio de 1994- del Consejo de las Inversiones Extranjeras, adjunto al gobierno, fue anunciado un gran paquete de medidas -principalmente decretos presidenciales-, destinado a estimular las inversiones extranjeras. Se trata de cambios sustanciales en el sistema fiscal y, en particular, de la liberación de los inversionistas extranjeros a pagar el impuesto a las ganancias por el plazo de cinco años desde el momento de registrarse la empresa. Estas compañías podrán disponer de la suma total de divisas procedente de la exportación. También se pretende eximir a los inversionistas del pago de derechos aduaneros por las importaciones de materias primas, máquinas y equipo, y proporcionarles el derecho de propiedad sobre el terreno, en el caso de crear nuevas empresas.

En la actualidad, se encuentran en elaboración documentos que confirman la prioridad de las inversiones extranjeras. Entre éstos, se halla el de conversión de la deuda externa rusa en inversiones extranjeras; el mecanismo de uso de las formas hipotecarias para atraer el capital extranjero; el mecanismo de participación de los inversionistas extranjeros en las privatizaciones; el programa de atracción del capital extranjero en la conversión de las empresas de Defensa, etc. Todas estas medidas están destinadas a aumentar el flujo previsto de inversiones extranjeras a Rusia, de 2.3 mil millones de dólares en 1995, a una cifra que oscile entre 5 mil y 8 mil millones en 1996, y al nivel de 10 a 15 mil millones, en los últimos tres años del siglo XX.

Además, en Rusia se está terminando la elaboración de tres actas jurídicas vinculadas con las actividades de los empresarios extranjeros. Ellas se refieren a: las zonas económicas francas, las concesiones, y la nueva redacción de la "Ley sobre inversiones extranjeras". Esta última incluye, en particular, una cláusula que garantiza al inversionista extranjero la conservación de las posiciones del contrato, independientemente de los posibles cambios ulteriores de la legislación. Está preparada una lista de los programas de inversión -más de 500 rubros-, con breves descripciones que prevén atraer a los inversionistas extranjeros, incluyendo a los latinoamericanos.

Hoy, el capital extranjero es especialmente necesario en aquellos sectores de la economía de Rusia cuya activación ayudará al país a salir de la crisis, disminuyendo la tensión social. Ante todo, en aquellos sectores donde el capital latinoamericano puede ejercer una contribución notable y, particularmente, en la producción de artículos alimenticios, mercancías de amplio consumo y medicamentos. No se trata sólo de abastecer a la población con los artículos y servicios, sino también de lograr, en cierta proporción, la sustitución de importaciones y liberar recursos financieros que se gastan ahora en la importación de artículos de consumo masivo.

2. Consideraciones sectoriales

Prácticamente todo el complejo agroindustrial de Rusia requiere modernización. Y esto puede lograrse con posible participación de capital latinoamericano, tanto en los procesos primarios productivos en la agricultura, como en la producción final y distribución a los consumidores. Las empresas con participación de los inversionistas latinoamericanos pueden prestar ayuda para aumentar la productividad y reducir pérdidas, así como en el procesamiento más elaborado de materia prima agrícola. Por el atraso tecnológico de Rusia en esta esfera, los consumidores pierden anualmente millones de toneladas de carne, no se utiliza casi la mitad de proteína de la leche, se pierde un tercio de la fruta, legumbres y hortalizas, y se pierden grandes cantidades de cereales o se usan de manera no racional.

La reducción de pérdidas de los productos agrícolas y la profundización de su transformación, pertenecen a tales áreas. Y es allí donde la participación del capital latinoamericano puede obtener un efecto económico sustancial, en particular, formando empresas comparativamente pequeñas que no requieren grandes inversiones y aseguran el retorno rápido de las inversiones iniciales, con un grado relativamente bajo de riesgo para los inversionistas. Varias compañías latinoamericanas pueden utilizar sus posibilidades de inversión para construir en Rusia elevadores, almacenes para guardar productos agrícolas, refrigeradores y mataderos, y para modernizar y reconstruir la industria alimenticia. Por ejemplo, la compañía chilena "Alimentos Grotte, S.A." examina la cuestión de crear en Rusia empresas mixtas para producir ketchup, mayonesa, mostaza, salsas y condimentos. La firma argentina "Microsules Argentina, S.A." tiene el propósito de organizar en el Lejano Oriente de Rusia una empresa mixta para producir alimentos sobre la base de soja. A su vez, la compañía "AFER" estudia la posibilidad de formar empresas en la región suburbana de Moscú y en Bashkiria, para empaquetar y exportar miel a los países europeos. Varias firmas argentinas pequeñas y medianas demuestran su interés de organizar en Rusia la producción de jugos de frutas y legumbres, de concentrados, de quesos

y otros productos alimenticios. Asimismo, inversionistas peruanos analizan la posibilidad de crear en Rusia empresas de procesamiento de café y cacao.

La capacidad productiva y tecnológica de los países latinoamericanos puede ser utilizada en la producción de artículos de consumo masivo. Como demuestra la práctica, vestido, calzado, tejido, artículos de marroquinería, materiales de acabado y otros artículos latinoamericanos son competitivos por precio y calidad y, en general, corresponden a los gustos de diferentes categorías de consumidores rusos. Por ello, la profundización de la cooperación en estos sectores, mediante la conexión de firmas y empresas latinoamericanas a la organización de empresas en Rusia, al suministro de materias primas y equipo tecnológico y a la participación en diseño y producción de artículos acabados, tiene perspectivas.

Numerosas negociaciones de los socios potenciales rusos y latinoamericanos especializados en diversos sectores, muestran el interés mutuo por la cooperación. Por ejemplo, se espera la creación de empresas mixtas para manufacturar telas de algodón y calzado con las firmas argentinas "Tecatex, S.A." y "Fonseca".

Los sectores energético y de combustible abastecen no sólo al área productiva con energía eléctrica, sino también proporcionan energía a la esfera social, y por ello, necesitan también atraer inversiones extranjeras. La atracción de inversiones a estos sectores debe facilitar la solución de problemas cruciales, entre los cuales cabe mencionar:

- la activación de capacidades productivas de extracción y transformación de los recursos energéticos, particularmente en los eslabones donde se puede, en breve plazo, obtener una compensación de los recursos invertidos, especialmente las inversiones para poner en explotación pozos petrolíferos que ahora no funcionan y cubrir los gastos a costa de ventas adicionales del petróleo extraído;
- la compleja modernización de los medios de producción y creación de nuevos medios y procesos productivos, sobre la base de tecnologías modernas y progresivas que aseguren el crecimiento estable de la producción eficiente, así como el mejoramiento sustancial de las condiciones de trabajo; y
- el desarrollo de la base de materias primas de la industria petrolífera y de gas, en regiones de Siberia Oriental y Occidental, el Norte Europeo de Rusia, la cuenca baja del río Volga, zonas ribereñas de los mares de Ojotsk, de Barentz, de Behring y de Cara.

Parece que en la solución de las tareas mencionadas las compañías latinoamericanas pueden participar de manera más activa, pues ellas ya emprendieron los primeros pasos para asimilarse el mercado ruso. Por ejemplo, la compañía argentina "Techint" demuestra interés en crear una empresa mixta para laborar en los yacimientos de Siberia Occidental. Esta compañía ha suministrado durante años tubos para yacimientos petrolíferos en Rusia, y tiene su representación en Moscú. Igualmente, las firmas argentinas "Tecpetrol", "Astra" y "Soldati" manifestaron interés en ayudar al desarrollo del complejo energético y de combustibles. Se espera la activación empresarial de compañías de Ecuador en el mercado ruso. Ellas fueron las que ganaron en la subasta el suministro del equipo para la reconstrucción y recuperación de uno de

los yacimientos en Siberia Occidental. Las compañías de Venezuela también están dispuestas a invertir en la industria petrolífera de esta región de Rusia y presentaron sus proposiciones concretas de cooperación. La compañía mexicana "Mexpetrol", formada por las principales compañías y bancos de país -incluso "Pemex" y "Bancomext"- para realizar operaciones en el extranjero en el sector petrolífero, inició las negociaciones para la modernización de una serie de refinerías de petróleo. El valor del equipo mexicano y servicios vinculados para efectuar dicha modernización, solamente de la refinería de petróleo en la ciudad de Yaroslavl, alcanza a 7 millones de dólares.

La participación del capital latinoamericano podría activar el proceso de reconversión de la producción militar en Rusia. Aquí, las prioridades se dan en la asimilación de empresas en conversión para producir artículos de consumo masivo, maquinaria y equipo para el complejo agroindustrial y la industria ligera, aviones civiles, equipo petrolífero y de gas, instrumentos médicos y de control ecológico, etc. A título de ejemplo, se puede destacar la intención de la firma argentina "D. Solda y Asociados, S.A.", de reorganizar una empresa en conversión de la ciudad de Elektrostal, en la región de Moscú, para producir cocinas de gas para hogares.

La creación en Rusia de la infraestructura moderna, incluso la de negocios -oficinas, centros, bancos de datos-, telecomunicaciones y servicios cotidianos, es también tarea prioritaria para inversiones extranjeras. Varias compañías latinoamericanas están probando sus fuerzas en esos sectores. Ellas compiten con las firmas de telecomunicaciones de los Estados Unidos, Japón y Gran Bretaña. En varios casos, sus propuestas se destacan por condiciones más ventajosas, mientras que los servicios prestados y el equipo compiten con los análogos occidentales. Así, la compañía brasileña "Procomp" participa en la competencia por el contrato que considera la automatización de más de 40 mil sucursales del Banco de Ahorro de Rusia. El proyecto prevé la formación de una empresa mixta con participación de esta compañía, del Banco de Ahorro y una de las empresas del complejo bélico industrial para producir la parte principal del equipo con el uso de tecnología de software. Las ventajas de este esquema son obvias: el precio de un terminal bancario electrónico alcanza en el mercado occidental a unos 4 mil dólares, mientras que el proyecto propuesto por la compañía brasileña permitirá realizar la automatización de la red bancaria por una suma equivalente a 10% de lo que pidieron los competidores occidentales.

El acento en plazos breves para el retorno de capital inicial en la cooperación con inversionistas latinoamericanos en Rusia, se hace por razones conocidas. Hoy día como nunca, es necesario el retorno rápido de los medios invertidos para contribuir a la salida más pronta de la economía del país de la crisis. Al mismo tiempo, el ejemplo de las compañías latinoamericanas que realizan los proyectos puede demostrar que en Rusia realmente se puede ganar dinero. Esto, indudablemente debe aumentar el prestigio de Rusia como receptor de inversiones extranjeras.

Al mismo tiempo, tal orientación de ninguna manera está en contra de los programas de inversión a largo plazo y los proyectos de alto efecto potencial en perspectiva. Por ejemplo, es de interés la elaboración y realización, en el marco de la cooperación inversionista con varios países latinoamericanos, del proyecto energético del siglo XXI, con la creación de tecnologías y tipos de combustible cualitativamente nuevos. Estos proyectos son necesarios no solamente para

la solución de tareas técnico-científicas, económicas y ecológicas, sino también para mantener la estabilidad de la actividad inversionista y la cooperación económica en una perspectiva prolongada.

A nuestro modo de ver, la mayoría de las dificultades con que se enfrentan los inversionistas latinoamericanos en Rusia pueden ser superadas en un período determinado. A su vez, las ventajas que prometen las inversiones en la economía rusa no están limitadas ni por un período de tiempo, ni por las dimensiones del mercado. No es casual que los dirigentes de las compañías argentinas "Vía Valrosa, S.A." y "Vialorenz, S.A.", acreditadas en Rusia desde 1991, consideren que las perspectivas que se abren con la asimilación del mercado ruso son enormes y prevalecen sobre los problemas y dificultades que enfrentan hoy sus actividades.

Las ventajas para ambas partes pueden llevar consigo la ampliación de las actividades inversionistas de las organizaciones rusas en América Latina. El espectro potencial de esferas de aplicación del capital ruso es bastante amplio. La selección de las vías concretas de cooperación se basarán, por lo visto, en los siguientes factores más importantes: la experiencia acumulada por la parte rusa en la ejecución en el extranjero de los proyectos correspondientes o en el desarrollo de diferentes sectores de la economía; la existencia de tecnologías modernas y equipo competitivo; el estado financiero; el interés de obtener aquellos tipos de materias primas y de productos acabados cuya producción no cubre las necesidades de Rusia y cuando no es económicamente racional la absorción del déficit existente a costa de importaciones; la correspondencia de esta cooperación con los intereses corrientes y perspectivas del país socio; la creación de los mecanismos de cooperación que contribuirán al desarrollo de los vínculos económicos sobre bases estables y de larga duración.

Teniendo en cuenta todos estos factores, se puede afirmar que los sectores con mejor perspectiva para la cooperación inversionista son el de minería y metalurgia, el de energía eléctrica, el de agricultura y agroindustrial, el de modernización y construcción de puertos marítimos y fluviales, y el de transporte ferroviario, fluvial y aéreo.

Perspectivas muy concretas se abren particularmente en el campo de producción de energía eléctrica. En especial, en aquellos países latinoamericanos donde anteriormente, con la ayuda de Rusia, fueron construidas centrales hidro y termoeléctricas. Como se sabe, anteriormente la asistencia técnica a estos países no se vinculaba con la participación ulterior de las organizaciones rusas en la gestión, explotación y recepción de los ingresos correspondientes. En las actuales condiciones de transición hacia la economía de mercado, es legítimo estudiar la creación en estos países de empresas mixtas sobre la base de ciertos bienes construidos con la asistencia técnica de Rusia.

A partir de suministros del equipo energético, entrega de tecnologías modernas y elaboraciones científicas, las entidades rusas pueden aumentar su participación en la construcción de nuevas plantas y en la ampliación de plantas electroenergéticas existentes en Argentina, Brasil, Colombia, México, Nicaragua, Perú y Uruguay. La experiencia positiva de la cooperación puede ser utilizada para realizar los proyectos de construcción de la Central hidroeléctrica "Uites", en

México; de una central térmica junto con la extracción de antracita, en el Perú; y de varias centrales hidroeléctricas con la ejecución de trabajos de redistribución de aguas y actividades que regulan cauces de ríos en Argentina.

Es que la cuestión no se concluye con el aumento de los índices cuantitativos. La cooperación ruso-latinoamericana en este sector alcanzó tal etapa que es posible avanzar hacia formas de interacción más complicadas, es decir, a la creación de consorcios para construir conjuntamente centrales en terceros países y para producir el equipo necesario.

El potencial industrial y las necesidades de la economía nacional de los países socios permiten también pasar a la cooperación más estrecha en la minería. La participación del capital ruso podría efectuarse como asistencia en la realización de los trabajos de exploración geológica -incluso con el uso de satélites artificiales-, la explotación de yacimientos minerales y su transformación, suministros del equipo para minería y equipo para transformar y enriquecer minerales extraídos, y también podría incidir en la introducción de tecnologías modernas para la producción.

Prácticamente todas estas formas se encuentran en las actividades del Grupo ruso-boliviano económico-financiero. Este inicia programas de inversión en la esfera de extracción y transformación de los recursos minerales de Bolivia con el uso de tecnologías rusas, muchas de las cuales no tienen similares en el mundo. En los planes del Grupo están la construcción de una fábrica de extracción de plata de los desechos de relaves que contienen plata; los suministros desde Rusia de los bloques-separadores móviles de extracción desde cenizas de cualquier material que contiene el oro; la construcción de un gran combinado metalúrgico. El primero de los proyectos en realización, con un costo de 600 millones de dólares, es la construcción del gasoducto que unirá Bolivia, Perú y Brasil.

Entre los proyectos en perspectiva en otros países, puede destacarse el de la extracción de titanio de las arenas que contienen este mineral y el de la realización de los trabajos de exploración geológica de minerales de estaño, de cobre y molibdeno, en Argentina. También puede mencionarse el proyecto de asimilación de yacimientos petrolíferos y de gas en el Perú. Igualmente, el de perforación y explotación de recursos geotermales en México y el de la búsqueda y extracción del oro en Venezuela, Colombia, Perú y Ecuador.

La existencia de abundantes materias primas en varios países de la región predetermina la posibilidad de inversión de capital ruso en los sectores del área forestal. Así, las compañías nicaragüenses "Rancho Prinzapolco" y "Madexposa" están interesadas en crear empresas mixtas para explotaciones forestales, producción y exportación de artículos de madera y para reforestar terrenos de bosques talados. La firma hondureña "Terra Incomex" propuso a los inversionistas rusos crear una empresa mixta para producir colofonía de árboles coníferos. En calidad de aporte de capital a tales empresas mixtas se propone que los participantes rusos hagan suministros del equipo necesario, piezas de repuesto y tecnología.

En este campo es posible la cooperación sobre la base trilateral, con la atracción de firmas occidentales que tienen tecnologías modernas ecológicamente limpias. Hay perspectivas de crear semejantes empresas en la provincia argentina de Corrientes. Las autoridades provinciales argentinas están interesadas en la organización de empresas mixtas para el manejo del recurso de los bosques y producción de celulosa y papel.

Un área que puede llegar a ser importante para la inversión del capital ruso es la agricultura y el complejo agroindustrial. El punto central para la interacción con los socios locales puede ser el mejoramiento de tierras, la irrigación, la ejecución de los trabajos de acomodamiento del terreno y la perforación de pozos en napas profundas, la asimilación de nuevas tierras y la recuperación de bienes raíces agrícolas, así como la organización -con la cooperación mutua de las empresas cerealistas, de semillas y ganaderas- con el propósito de exportar una parte de los productos a Rusia. El aporte de los inversionistas rusos puede ser realizado en forma de suministros de maquinaria agrícola, medios agroquímicos y de acomodamiento de terrenos.

En Argentina es posible crear empresas mixtas para producir algodón y maíz, y otras para construir sistemas de irrigación. En Bolivia, se examina la posibilidad de crear una empresa mixta para asimilar 15 mil hectáreas de terreno y organizar la producción agrícola. Asimismo, la firma uruguaya "Arinsa" está interesada en la creación de una refinería de azúcar, sobre la base de una fábrica hoy en desuso.

Perspectivas bastante favorables existen también en la esfera del transporte. Por ejemplo, en Chile hay compañías interesadas en crear empresas mixtas para modernizar las vías ferroviarias, organizar el transporte marítimo usando barcos de 2.5 mil a 10 mil toneladas de desplazamiento para suministrar las cargas a Argentina, Paraguay y Uruguay. En Venezuela se examina organizar una empresa mixta de transporte de carga por los ríos Apure y Orinoco, con participación del consorcio "Rosrechflot" y la compañía naviera "Volgo-Donskoe", y transporte mixto de pasajeros y carga mediante ferry, con la participación de la firma "Sudoimport S.A.". En Uruguay es posible organizar empresas mixtas que efectúen transportes marítimos de contenedores, y para la producción de dichos contenedores.

Reservas sustanciales se ubican en la ampliación de una red de empresas mixtas en el comercio de conocimientos técnico-científicos y la prestación de servicios técnicos. Según nuestra opinión, este tipo de cooperación pertenece a las formas de mayor perspectiva en las actividades empresariales conjuntas con los países de América Latina, ya que da efectos económicos rápidos sin grandes costos financieros. Tales empresas van a prestar atención primordial a la venta de licencias y a la cooperación técnico-científica entre ambas partes. Ya se ha alcanzado el acuerdo entre la firma mexicana "Banco de Tecnologías" y la entidad rusa "LITintern", sobre el trabajo conjunto de promover en el mercado mexicano varias tecnologías y "know-how" rusos.

Los provechos obtenidos del uso en la región de los conocimientos tecnológicos y técnico-científicos impulsaron a la búsqueda de formas especiales para esta actividad. Según las partes interesadas, estas formas podrían incluir los centros de ingeniería de consultas y centros o burós de consultas y diseño. Entre sus funciones se destacarían la elaboración de las justificaciones

técnico-comerciales, el diseño de diferentes productos, la promoción de licencias y "know-how" en el mercado, prestación de diferentes servicios informativos y productivos. El objetivo principal de estos últimos consiste en determinar las vías de cooperación con mayor perspectiva, seleccionar las formas y métodos óptimos de su realización, y ampliar el intercambio mutuamente ventajoso de tecnologías.

Utilizando la intención de los países latinoamericanos de ir a la creación de empresas modernas de alta tecnología, estos centros y burós especializados podrían promover, de manera más activa, los productos más modernos que, por una u otra razones, todavía no se comercializan en Rusia. Los representantes de las compañías brasileñas, en más de una oportunidad demostraron su interés en la determinación e introducción operativa de las innovaciones tecnológicas rusas, apreciando las posibilidades de cooperación con Rusia. Esto es especialmente válido en los campos de la informática, la microelectrónica, la automatización de procesos productivos, la biotecnología, la producción de materiales de composición y artículos de la mecánica de precisión, etc.

Una situación cualitativamente nueva para el desarrollo de la actividad empresarial conjunta en la región, surge con relación al acuerdo logrado entre México, los Estados Unidos y Canadá, de crear un espacio único económico. Los empresarios rusos se dan cuenta que en las condiciones de la ALCAN, su presencia en México va a significar automáticamente estar presentes también en los mercados de gran capacidad de los Estados Unidos y Canadá.

Presionados por esta realidad, hay que esperar un aumento del interés ruso por crear empresas mixtas con el capital mexicano, tanto en el sector comercial, como en el productivo. En calidad de ejemplo, podemos señalar que la firma rusa "ELART" y la fábrica de camiones de la región de los Urales, firmaron un acuerdo con la compañía local "Ecsincomer". El objetivo del mismo es el establecimiento de la sociedad anónima "Uralmex" de venta y servicio de los camiones "Ural". Además, no se excluye que más adelante, los empresarios rusos demuestren su interés en inversiones de portafolio en México y varios países latinoamericanos. Pero, a nuestro juicio, ahora ellos sólo van a efectuar operaciones de corto plazo.

Para las compañías y firmas rusas es de gran interés participar en la conversión de las deudas que varios países latinoamericanos -Cuba, Perú, Nicaragua- mantienen con Rusia. Aunque esta cuestión requiere un examen especial detallado, se puede adelantar que han sido varias las entidades interesadas en utilizar las deudas para el desarrollo de la cooperación inversionista con los países latinoamericanos. Entre ellas están algunas agrupaciones de comercio exterior de Rusia, el banco "Menatep", y las sociedades anónimas "Renaco" y "Zarubezhsvetmet".

Las variantes principales de la amortización de las deudas externas con Rusia consisten en la venta directa de las deudas a personas jurídicas y físicas, así como su conversión en inversiones en los países-deudores. En lo que se refiere a la segunda variante, aquí se trata, en primer lugar, de inversiones en empresas mixtas en proceso de creación, en las cuales el endeudamiento de un país socio se consideraría como la cuota de las organizaciones rusas. Con

ésto, las dificultades de financiamiento de los proyectos conjuntos pueden ser resueltas en el marco de la cooperación multilateral con la participación del capital occidental.

El proceso de desarrollo de la cooperación en la esfera de inversiones de Rusia con los países de América Latina supone la interacción más estrecha de los círculos empresariales de ambas partes. Respecto de ésto, parece racional organizar varias asociaciones conjuntas de empresarios, mantener una cooperación estrecha entre la Cámara de Comercio e Industria de Rusia y las agrupaciones de empresarios de los países de la región. Una primera experiencia de tal cooperación empresarial se realizó con México, en el marco del convenio de cooperación de negocios entre la Cámara de Comercio e Industria de Rusia y el Consejo de los Empresarios de México, que fue firmado en octubre de 1993.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. La cooperación inversionista es una nueva tendencia en las relaciones económicas ruso-latinoamericanas. Sus volúmenes están limitados por ahora. Sin embargo, esta tendencia es de fundamental importancia para el futuro de la interacción económica ruso-latinoamericana. Ella crea premisas para resolver las tareas claves, a saber: establecer relaciones directas entre los socios, desarrollar contactos en la esfera de la producción, aumentar el intercambio comercial mutuamente ventajoso, desarrollar relaciones técnico-científicas, crediticias y financieras.
2. Rusia se ha convertido en un área en crecimiento para la inversión de capital extranjero. A principios de 1994, en Rusia estaban operando 6.400 empresas mixtas y extranjeras. Las inversiones extranjeras canalizadas a la economía rusa a finales de 1993, fueron valoradas en 7.5 mil millones de dólares. Estas inversiones se concentraron principalmente en la industria de combustibles, la producción de maquinarias y de tratamiento de metales, la industria maderera y de pasta de celulosa y papel, así como en el comercio y el servicio de alimentación pública y en la construcción. En una perspectiva próxima, el valor de las inversiones extranjeras directas en Rusia seguirá creciendo. En 1994, éste se estima en valores que oscilan entre 1.5 mil y 2 mil millones de dólares; en 1995 llegaría a los 2.3 mil millones de dólares; y en 1996 alcanzaría un nivel de 5 a 8 mil millones de dólares. En 1994, en Rusia habrá entre 15 y 20 mil empresas con participación de capital extranjero, que darán ocupación a más de 500 mil personas.
3. En el ambiente de la actividad inversionista bastante desarrollada por las compañías norteamericanas, japonesas y de Europa Occidental, los esfuerzos de los inversionistas latinoamericanos parecen restringidos y evidentemente insuficientes. Por ahora, los empresarios latinoamericanos están a la expectativa en el mercado ruso. No se arriesgan a invertir capitales más o menos considerables, especialmente en las esferas productivas. Su enfoque actual reduce las posibilidades de las compañías latinoamericanas y les impide competir eficientemente.
4. Por su parte, los círculos empresariales rusos demuestran su interés en la cooperación con el capital latinoamericano. En varios sectores industriales -petrolero, calzado, productos alimenticios-, los esfuerzos conjuntos ya han dado ciertos resultados positivos. Al mismo tiempo, la política inconsecuente -y a veces contradictoria del gobierno ruso respecto al capital extranjero- es un serio obstáculo para la cooperación recíproca. La anulación, en 1992-1993, de una parte considerable de las facilidades y garantías previstas en la Ley sobre inversiones extranjeras empeoró bruscamente las condiciones para invertir capital latinoamericano en Rusia. En 1994, merced a la puesta en práctica de un paquete de medidas destinadas a mejorar el clima inversionista en Rusia, la situación se ha normalizado en cierta medida. Se puede esperar que este viraje contribuya a la activación de las inversiones latinoamericanas en Rusia.
5. Está creciendo paulatinamente el interés de los inversionistas rusos por América Latina. Este proceso corresponde a la tendencia general que han manifestado en su inserción en la economía mundial. A principios de 1994, en el extranjero había más de 600 empresas con participación de capital ruso. América Latina -principalmente, Argentina, Chile, Brasil, México,

Colombia, Venezuela, Bolivia, Perú- por lo visto, puede contar con la afluencia estable de inversiones rusas. Esto se debe al ambiente propicio para invertir capitales que existe en muchos países; a la disponibilidad de recursos financieros, técnicos y de materias primas en esta región; y a la buena disposición de los círculos de negocios latinoamericanos para desarrollar contactos con el capital ruso. Al mismo tiempo, los empresarios rusos se ven obligados a chocar con un conjunto de serios obstáculos que impiden su avance en esta área. Entre los factores limitantes, figuran: la orientación tradicional de los países latinoamericanos a las inversiones occidentales; la fuerte competencia de las compañías de los países industrializados; su adaptación insuficiente a las demandas de los mercados nacionales; y la base financiera relativamente escasa. Es evidente que en esas condiciones, una tarea importante para ambas partes consiste en buscar nichos óptimos y perspectivas para la actividad inversionista recíproca.

6. Se espera, con razón, que los empresarios rusos y latinoamericanos dispongan de perspectivas propicias para la cooperación inversionista. Es natural que la realización de las posibilidades existentes dependerá, en mayor grado, de sus esfuerzos mutuos. Al mismo tiempo, es claro que tales esfuerzos deben recibir un apoyo adecuado a nivel estatal, incluyendo las acciones que se mencionan a continuación:

a) Perfeccionamiento y modernización de la base jurídica de los tratados. Es de importancia esencial concluir los acuerdos sobre estímulos y protección recíproca de inversiones, e igualmente aquellos sobre exención de doble tributación. Se necesita todo el apoyo mutuo posible para establecer nuevas formas de interacción económica; crear al máximo las condiciones beneficiosas que estimulen a sus sujetos; y conceder toda la libertad admisible para su actividad empresarial, estableciendo, al mismo tiempo, normas modernas de regulación. En particular, las cartas-acuerdos gubernamentales especiales deben ser encaminadas al fomento del desarrollo de pequeños negocios, incluso desde el punto de vista del control razonable de tributaciones, la precaución de abusos y la competencia desleal. En resumen, crear condiciones para no perjudicar intereses de ninguna de las partes.

b) Asegurar una política estable y predecible respecto a las inversiones extranjeras, encaminada a la creación de un ambiente propicio para éstas, y que garantice los intereses de los inversionistas extranjeros.

c) Crear estructuras a nivel nacional -en particular, los Fondos de seguros de inversiones extranjeras- que estimulen las inversiones privadas en el extranjero y protejan los intereses de los inversionistas nacionales.

d) Amplia cooperación con los organismos internacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo), con el fin de apoyar proyectos ruso-latinoamericanos de inversiones empresariales y de comercio privado.