

GUIA PARA EXPORTAR A RUSIA



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia



PROEXPORT
COLOMBIA

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	2
1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	5
1.1. Población y geografía.....	5
1.2. Análisis de la Economía.....	6
1.3. Análisis del Entorno Político	8
1.3.1. Marco General.....	8
2. COMERCIO EXTERIOR	11
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial	11
2.1.1. Importaciones.....	12
2.1.2. Exportaciones.....	13
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia	16
2.2.1. Exportaciones.....	17
2.2.2. Importaciones.....	18
3. ACUERDOS COMERCIALES	19
3.1. Acuerdo Comercial entre Colombia y la Federación Rusa	19
3.2. Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) Ruso	19
3.3. Acuerdo con la Unión Europea	20
3.4. Acuerdo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático	20
3.5. Acuerdo con la Comunidad de Estados Independientes	21
3.6. Pacto del Mar Negro	21
3.7. Unión con Bielorrusia	21
3.8. Tratado de Cooperación con Egipto	21
4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES.....	22
4.1. Regulaciones y Normas Ambientales.....	22
4.1.1. Licencias de Importación.....	22
4.1.2. Documentos de Importación y Exportación.....	22
4.1.3. Productos de Entrada Temporal	24
4.1.4. Estándares.....	24
4.1.5. Certificados de Conformidad.....	25
4.1.6. Certificados Sanitarios.....	25
4.2. Cuotas de Importación.....	26
4.2.1. Cuota al Azúcar Crudo.....	26
4.3. Tarifas	27
4.4. Otros Impuestos	31
4.5. Etiquetado	32
4.6. Mercado.....	33
5. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL.....	34

5.1. Antecedentes y Definiciones	34
5.1.1. Ley de Patentes.....	35
5.1.2. Ley de Marcas y Apelaciones de Origen	35
5.1.3. Ley de Derechos de Copia	35
5.1.4. Derechos de Propiedad	35
5.2. Las Importaciones y los Derechos de Propiedad Intelectual.....	36
6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	37
6.1. El Mercadeo	37
6.1.1. Moscú y el Área Alrededor	37
6.1.2. San Petersburgo y el Noroeste de Rusia.....	37
6.1.3. Las Montañas Urales y Oeste de Siberia.....	38
6.1.4. El Lejano Este Ruso	38
6.2. Distribución.....	38
6.3. Distribuidores y Agentes.....	38
6.4. Técnicas de mercadeo	39
6.4.1. Mercadeo Directo.....	39
6.4.2. El Factor Ventas	39
6.4.3. Publicidad y Promoción	40
6.4.4. Servicio Post-Venta, Entrenamiento y Ayuda al Cliente	40
7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	41
7.1. Franquicias.....	41
7.2. Joint Ventures/ Licencias.....	41
7.3. Oficinas Acreditadas de Representación	41
7.4. Subsidiarias Locales	41
7.5. Sucursales	42
8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA	43
8.1. Marco Legal y Condiciones Generales	43
8.2. Control de Cambios	44
8.3. Requisitos de funcionamiento de las inversiones e incentivos.....	45
8.4. Restricciones	45
9. FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS EXTRANJEROS	47
9.1. Sistema Bancario.....	47
9.2. Regulaciones y Control de la Moneda.....	47
9.3. Disponibilidad general de financiamiento	48
9.4. Métodos de Pago.....	49
9.5. Trueque y Pagarés	49
10. LEGISLACION LABORAL	51
10.1. Aspectos Generales.....	51
11. LOGISTICA DE TRANSPORTE	52
11.1. Acceso Marítimo	52
11.2. Acceso Aéreo	54
11.3. Otros Aspectos Importantes para la logística en destino	54

12. CULTURA DE NEGOCIOS.....	56
12.1. Ética en los Negocios.....	56
12.2. El Género (sexo)	56
12.3. Reuniones	56
12.4. El Vestir.....	57
12.5. Ejemplos de proceder incorrecto	57
12.6. Ejemplos de proceder correcto.....	58
12.7. Costumbres	58
13. VIAJES DE NEGOCIOS	59
13.1. Comunicaciones.....	59
13.1.1. Telefónica.....	59
13.1.2. Fax.....	59
13.1.3. Telegramas.....	59
13.1.4. Prensa.....	59
13.2. Correo.....	60
13.3. Horarios	60
13.4. Idioma	60
13.5. Días Festivos.....	60
13.6. Salud.....	61
13.7. Propinas.....	61
14. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS.....	62
14.1. Visa de Negocios	62
14.2. Visas de Turismo.....	62
15. REPRESENTACIONES DIPLOMATICAS	64
16. FUENTES.....	65
16.1. Fuentes Disponibles en Internet.....	65
Tabla 1. Principales Indicadores Macroeconómicos de Rusia.....	7
Tabla 2. Comercio Exterior de Rusia.....	11
Tabla 3. Principales productos importados por Rusia	12
Tabla 4. Principales productos exportados por Rusia	14
Tabla 5. Intercambio Bilateral Colombo - ruso.....	16
Tabla 6. Principales productos no tradicionales exportados a Rusia.....	17
Gráfica 1. Balanza Comercial de Rusia	11
Gráfica 2. Principales proveedores de las importaciones de Rusia.....	13
Gráfica 3. Principales destinos de las exportaciones de Rusia	15
Gráfica 4. Balanza Comercial Colombo – rusa.....	16

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y geografía ¹

La Federación Rusa esta ubicada en la parte norte de Asia (parte occidental de los Montes Urales, entre el Océano Ártico, Europa y el Norte del Océano Pacífico. El área total del país es de 17.075.200 Km², de los cuales 16.995.800 Km² son tierra y 79.400 Km² con agua. De forma comparativa es la extensión del territorio ruso es casi el doble que Estados Unidos. Es el país más grande del mundo en términos de área pero la ubicación es desfavorable en relación con la localización de las costas. La mayoría de la extensión rusa no tiene buenas tierras para la agricultura y los climas adecuados, pues la principal característica del clima es ser muy frío y seco.

Las coordenadas geográficas son: 60 00 N, 100 00 E.

Las fronteras de Rusia están divididas en 19.917 Km² de fronteras terrestres y 37.653 Km² de costas. Algunos de los países que limitan con Rusia, son repúblicas independientes de la ex Unión Soviética, como Estonia, Ucrania y Bielorrusia. Al este del continente asiático los principales países frontera son China, Corea del Norte y Mongolia.

Rusia cuenta con una población de 144,3 millones de habitantes, distribuidos en 17.075.200 Km², para un total aproximado de 8,5 habitantes por Km². La esperanza de vida de la población es de 67 años, para los hombres es de 62 años y las mujeres de 72 años. La tasa estimada de crecimiento de la población rusa para el año 2001 fue aproximadamente de -0,35%.

La Federación Rusa cuenta con gran variedad de recursos naturales. Cuenta con grandes reservas de petróleo, gas natural, carbón, minerales y madera. Sin embargo, los obstáculos naturales, el terreno y las grandes distancias obstaculizan la explotación de estos recursos.

En las grandes estepas del sur de Rusia en la parte Europea de este país, el clima es continental húmedo, mientras que, es sub-ártico en la región de Siberia y tundra en la región polar del norte. Los inviernos son variados, a lo largo de la costa con el Mar Negro son frescos, mientras que en Siberia son helados. El verano es cálido en las estepas del sur y fresco en toda la costa ártica.

¹ Fuentes: Country Comercial Guide, Russian Federation, U.S & Foreign Commercial Service. Tomado el 12/12/05.

El Ruso es el idioma predominante en este territorio, con cerca del 81.5%. El resto de la población habla idiomas específicos de las regiones más apartadas, como Tatar 3,8%, Ucranes 3%, Chuvash 1,2%, Bashkir 0,9%, Bielorruso 0,8%, Moldoves 0,7% y otros 8,1%.

Las religiones predominantes son la Ortodoxa Rusa y la musulmana.

1.2. Análisis de la Economía²

El periodo 1999–2005 se caracterizó por el fuerte desarrollo de prácticamente todos los sectores y ramas de la economía. En los últimos siete años, el PIB creció alrededor del 54%, con un crecimiento medio siempre superior al 6%, el consumo de los hogares un 58,4%, y las inversiones en capital fijo un 70%, aproximadamente. La producción industrial ha mantenido un crecimiento medio algo superior al 7% durante el periodo y se ha obtenido una reducción sustancial de la tasa de inflación, un considerable aumento de las reservas de divisas y la recuperación de los ingresos reales de la población al niveles superiores a la crisis de agosto de 1998.

En los últimos años, ha tenido un efecto muy positivo en este crecimiento económico la favorable situación de los mercados internacionales de energía y recursos primarios. En el periodo 1999-2005, la recuperación del crecimiento vino caracterizada por una expansión simultánea del mercado doméstico y extranjero. En el periodo 2000-2001, el crecimiento en el mercado doméstico (en una situación donde la demanda doméstica iba dirigida a la sustitución de importaciones) fue un factor clave en la recuperación tras la crisis financiera de 1998. Sin embargo, en el siguiente periodo, la estructura de crecimiento estuvo determinada por factores externos, que comenzaron a jugar un papel cada vez mayor, pese a que no se dejó de observar cierto crecimiento de las tasas de la demanda doméstica durante 2003-2005.

Se mantienen las debilidades básicas de la economía rusa:

- elevada dependencia de las exportaciones de materias primas. El aparato productivo ruso está poco diversificado y tiene una excesiva dependencia de la producción y exportación de recursos naturales. La producción de materias primas supone más del 60% de la producción industrial, y está claramente orientada hacia la exportación. Este desequilibrio estructural limita el crecimiento de la economía y la hace muy dependiente de la evolución de los precios del petróleo.

- baja competitividad de los sectores industriales orientados al mercado interior. Una gran proporción de la demanda interna sigue yendo a bienes importados a medida que algunos sectores continúan perdiendo la ventaja comparativa que lograron con la devaluación de 1998.

² Fuente: Rusia: Coyuntura político-económica. Elaborado por Oficina Económica y Comercial de España en Moscú. Tomado el 12/09/06.

- ausencia de un sistema financiero eficiente, capaz de transformar el ahorro en inversión. La inversión en capital fijo ascendió al 10,7% del PIB. La insuficiencia de las inversiones afecta principalmente a los sectores no energéticos.

Los riesgos para el crecimiento a corto plazo provendrían de fuertes bajadas en el precio del petróleo y de decisiones políticas que frenaran la inversión en el sector energético (aumento de la fiscalidad, mayor control público sobre las grandes empresas, etc.). A largo plazo, la sostenibilidad del crecimiento va a depender en gran medida de que se continúe con el proceso de reformas estructurales, a fin de fomentar la inversión en los sectores no energéticos. Entre las reformas pendientes, destacamos: la reforma de la administración pública y la lucha contra la corrupción, la modernización del sistema financiero, la reforma de los monopolios naturales, y las reformas de la vivienda, educación y salud. Sin embargo, la división interna del Gobierno hace difícil ver con optimismo la situación. De hecho, el ritmo de las reformas se ha detenido prácticamente tanto en 2004 como en 2005.

El Banco Central de Rusia sigue manteniendo el doble objetivo de luchar contra la inflación y sujetar la apreciación del rublo. En 2005 el objetivo de inflación se fijó inicialmente en el 8,5%; pero ante los datos desfavorables de los primeros meses (en marzo la inflación alcanzó el 5,3%), y la falta de realismo y credibilidad del objetivo, éste se revisó al alza hasta el 10%. El dato de inflación finalmente fue del 10,9%. Para combatir la inflación, el Gobierno tomó dos medidas: permitió la apreciación del tipo de cambio en términos reales y absorbió flujos de petrodólares a través del pago anticipado de la deuda al Club de París.

Tabla 1. Principales Indicadores Macroeconómicos de Rusia

Indicadores Macroeconómicos	2004	2005
POBLACIÓN (millones de habitantes)	144	143,5
PIB a precios corrientes (Millones US\$)	582.400	763.361
PIB (%var.) A precios constantes	7,1	6,4
PIB per cápita a precios corrientes (US\$)	4.038	5.320
Tasa de desempleo (%)	8,2	7,8
Tasa de inflación (%)	11,7	10,9
Tasa de devaluación (%)	-5,1	3,51
Tipo de cambio dólar (moneda rublo/US\$)	28,82	28,29
Tipo de cambio bilateral (\$/rublo).	91,12	82,03

Fuente: Banco Central de Rusia, Servicio Estatal de Estadísticas de la Federación Rusa, Banco Mundial

1.3. Análisis del Entorno Político³

La constitución de la Federación Rusa se adoptó en 1993 después de un referendo popular. A este le precedió una larga discusión política entre el presidente Yeltsin y la Duma, la cual fue resuelta por medio de la intervención de las fuerzas militares que se mostraron muy leales con el presidente.

La Constitución de 1993 estableció la separación de poderes en tres ramas de gobierno, la ejecutiva, la legislativa y la judicial. El poder del presidente como cabeza de Estado, se extiende a las funciones más importantes de las ramas legislativa y judicial, proveyendo al sistema político de un poder ejecutivo considerable. La distribución precisa de poderes dentro de la federación se encuentra aun evolucionando y representa una oportunidad para hacer reformas importantes.

La rama ejecutiva en Rusia está en cabeza del presidente, el cual es elegido por mayoría mediante la implementación del voto popular, dependiendo de los resultados de las elecciones se entra a una segunda vuelta. El período de duración del mandato presidencial es de 4 años, y una persona sólo puede ser elegida una vez. Actualmente el Presidente Vladimir Putin fue re-elegido para un nuevo período (2004 - 2008).

El presidente controla los concejos de seguridad y de defensa, y está a cargo de la política exterior del país. El primer ministro es elegido por el presidente con previa aceptación de la Duma, si el candidato es rechazado el presidente debe disolver la Duma y llamar a nuevas elecciones. El presidente junto con el primer ministro, escogen el gabinete.

1.3.1. Marco General

Sistema Legal:

Constitución adoptada en 1993.

La Federación Rusa esta actualmente gobernada por un sistema de gobierno modelado muchos años antes en occidente. El sistema federal esta compuesto por tres ramas: ejecutiva, legislativa y judicial.

³ Fuente: Elections Around the World. Tomado el 12/12/05.

Ramas del Gobierno:

La Ejecutiva: esta rama esta liderada por el Presidente, el cual es electo cada cuatro años y puede ser reelegido máximo por dos períodos. El Presidente tiene el derecho de escoger el Primer Ministro, con la aprobación de la Duma (Cámara Baja de la Rama Legislativa). El Presidente por recomendación del primer ministro, escoge los ministros, los cuales son responsables de la ejecución y legislación de los decretos y sus respectivos campos.

La Legislativa: la rama legislativa esta compuesta por dos cámaras de la asamblea federal. La cámara alta y la baja.

Cámara Alta: la cámara alta es el mismo Consejo de la Federación, fue reformada en enero de 1996 y no es directamente electa, más bien consiste en un extra oficio de las cabezas de la rama ejecutiva y legislativa y cada uno de los territorios de la Federación Rusa

Cámara Baja: la cámara baja ó Estado Duma, está conformada por 450 diputados, mitad seleccionados con base en el mandato simple de distritos geográficos y la otra mitad con base en las listas de los partidos. Los miembros son elegidos para períodos de cuatro años, bajo raras circunstancias constitucionales el Presidente puede obviar la Duma y convocar a elecciones. Las principales funciones de la Duma son: desarrollar leyes federales y adoptar resoluciones; desarrollar los temas concernientes a presupuesto federal y los tratados internacionales.

La Judicial: la cual esta compuesta por tres cortes.

Corte Constitucional: es el mayor nivel de la rama judicial, la cual revisa la constitucional de la legislación federal.

Corte Suprema: esta es la instancia más alta del cuerpo judicial criminal y civil.

Corte Suprema de Arbitraje: se encarga de resolver las disputas económicas entre la población y la federación.

Las cortes Suprema y Suprema de Arbitraje presiden de acuerdo al sistema federal de cortes bajas de criminalidad y civil.

Subdivisiones:

89 subdivisiones:

Regiones

Repúblicas Autónomas basadas en las diferentes etnias.

Territorios

Las ciudades de Moscú y San Petesburgo.

Partidos Políticos:

Partidos políticos principales representados en la Duma o Cámara Baja son:

Partido Comunista: dirigido por Gennadiy Zyuganov, tiene la mayor participación en la Cámara Baja. En muchas oportunidades es también apoyado por los grupos de menor influencia, como el “Poder del Pueblo”.

Partido Agrario: este partido esta muy aliado con el partido comunista y representa a todos los miembros del sector agrícola de la Federación Rusa, buscando reformas estructurales al sector.

Partido Yabloko: fuerzas reformistas en la asamblea federal, esta dirigido por Grigoriy Yavlinsky, este partido apoya la libertad de mercado, y esta inclinado a que los fondos del gobierno se utilicen en la construcción de una fuerte red seguridad social.

Grupo Centrista: algunos de ellos evocan una aproximación a la reforma de Rusia, diciendo “nuestro hogar es Rusia”, fundado por el ex Primer Ministro Chernomyrdi.

Regiones de Rusia: es considerado un grupo de políticos centristas.

Partido Liberal Democrático de Rusia: es el ala derecha del partido nacionalista, liderado por Vladimir Zhirinovskiy. Los comunistas y sus aliados.

Elecciones:

Rusia solo tiene siete años de elecciones libres, lo que todavía hace que sus instituciones políticas sean muy frágiles. Las primeras elecciones para escoger presidente de la república fueron en julio de 1996, eran las primeras que convocaban a todo el país. Las elecciones presidenciales se realizan cada cuatro años, las últimas fueron el 26 de marzo de 2000. El presidente de la Federación Rusa puede ser reelegido máximo para un período consecutivo después de su primera elección.

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial⁴

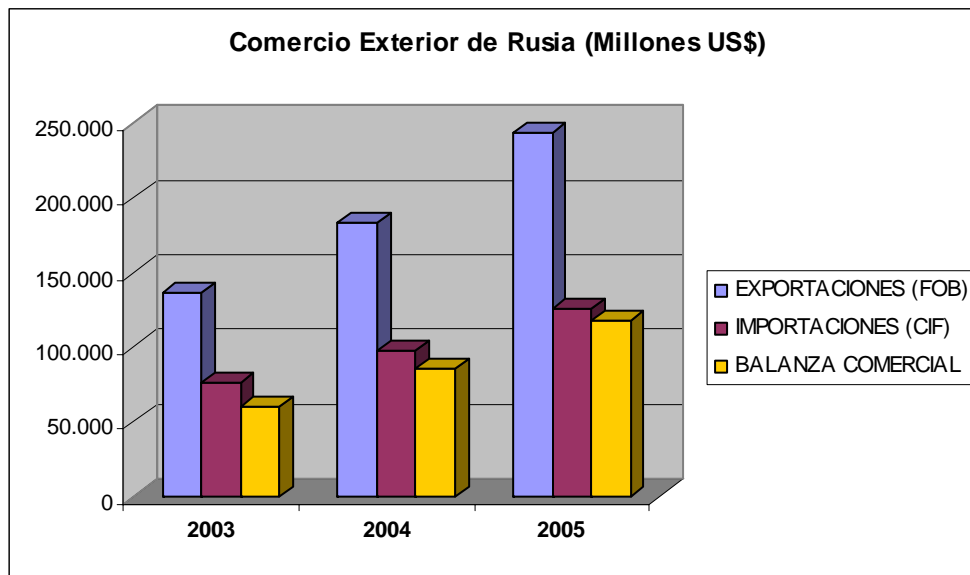
Durante los tres últimos años, el comercio internacional ruso ha tenido un comportamiento positivo lo cual le ha permitido mantener un superávit creciente, al pasar de US\$ 59.859 millones en 2003 a US\$ 118.266 millones en 2005 para un crecimiento promedio anual de 40,09%. En el último año el superávit creció cerca al promedio anual con un 37,80%.

Tabla 2. Comercio Exterior de Rusia

COMERCIO EXTERIOR	US\$ Millones 2003	US\$ Millones 2004	US\$ Millones 2005
EXPORTACIONES (FOB)	135.929	183.207	243.569
IMPORTACIONES (CIF)	76.070	97.382	125.303
BALANZA COMERCIAL	59.859	85.825	118.266

Fuente: Estadísticas, Banco Central de Rusia.

Gráfica 1. Balanza Comercial de Rusia



Fuente: Estadísticas, Banco Central de Rusia.

⁴ Fuente: Estadísticas, Banco Central de Rusia. Customs Committee of Russia. Centro de Comercio Internacional (CCI) basados en estadísticas de COMTRADE. Tomado el 23/08/06.

2.1.1. Importaciones

Durante el período 2003 – 2005 las importaciones realizadas por Rusia crecieron a una tasa promedio anual de 28,38%, al pasar de US\$ 76.070 millones en 2003 a US\$ 125.303 millones en el último año. En 2005, las importaciones tuvieron un crecimiento de 28,67% con respecto al año anterior.

Tabla 3. Principales productos importados por Rusia

Posición	Producto	US\$ (CIF) 2005	PART.(%) 2005
87032319	VEHÍCULOS DE MOTOR EQUIPADOS PARA PRÓPOSITOS MÉDICOS	3.941.891.000	3,15
30049019	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR LOS PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR.	2.511.271.000	2,00
85252091	TELEFONOS CELULARES	1.573.165.000	1,26
28182000	ÓXIDO DE ALUMINIO, EXCEPTO EL CORINDO ARTIFICIAL	1.211.184.000	0,97
87032410	LOS DEMÁS CAMPEROS CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN) ALTERNATIVO DE ENCENDIDO POR CHISPA DE CILINDRADA SUPERIOR A 3000 cm ³	1.209.649.000	0,97
87032210	AUTOMOVILES Y OTROS VEHICULOS DE MOTOR PRINCIPALMENTE DISEÑADOS PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS INCLUIDOS STATIOS WAGONS Y CARROS DE CARRERAS DE UNA CLINDRADA > 1000 CC PERO < 1500 CC	928.251.000	0,74
85252099	LOS DEMÁS APARATOS EMISORES CON APARATO RECEPTOR INCORPORADO	869.852.000	0,69
17011190	AZÚCAR DE CANA O REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA EN FORMA SOLIDA: DE UN PRECIO PORMEDIO MENSUAL EN NYBOT NO SUPERIOS A 99.21 US\$/TON; US\$/1000 KG	724.953.000	0,58
87032390	VEHICULOS DE MAS DE 7 AÑOS	710.545.000	0,57
85173000	APARATOS DE CONMUTACION PARA TELEFONIA O TELEGRAFIA.	552.707.000	0,44
	SUBTOTAL 10 PRODUCTOS	14.233.468.000	11,36
	OTROS PRODUCTOS	111.069.532.000	88,64
	TOTAL IMPORTACIONES	125.303.000.000	100,00

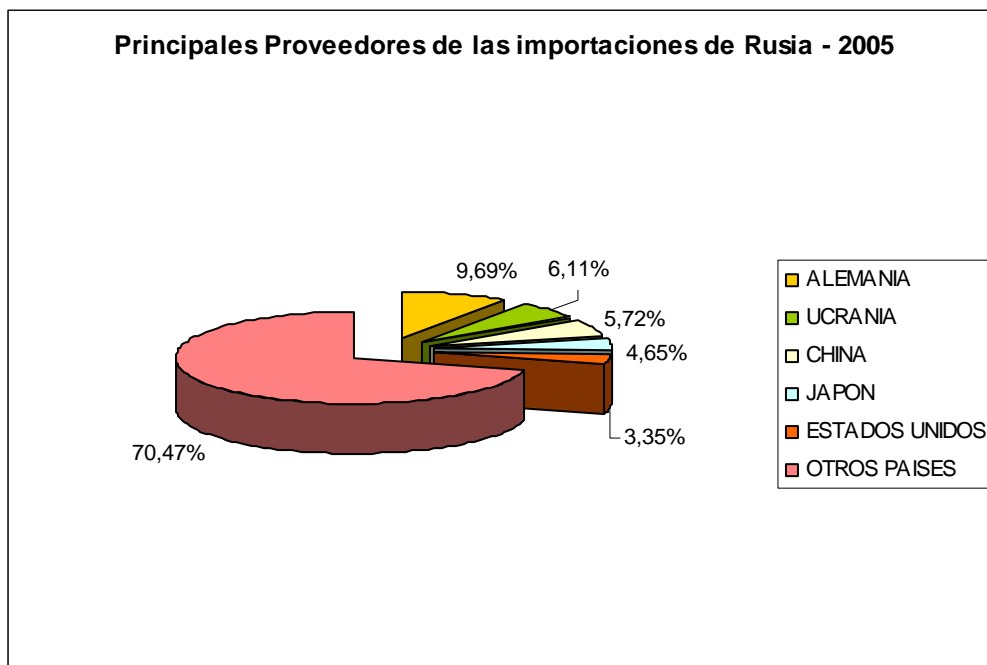
Fuente: Customs Committee of Russia

Las importaciones realizadas por Rusia en el año 2005, señalan dentro de los principales productos: los vehículos de motor con propósitos médicos con una participación de 3,15% sobre el total importado, seguido de los medicamentos 2%, teléfonos celulares 1,26%, oxido de aluminio 0,97% y los demás camperos con motor de embolo alternativo de cilindrada superior a 3000 cm³, entre otros. Los 10 principales productos representan el 11,36% del total importado.

Principales Socios Comerciales de Importación

Los principales socios de importaciones de Rusia son Alemania con una participación de 9,69% dentro del total de las importaciones realizadas en 2005, seguido de Ucrania con 6,11%, China con 5,72%, Japón con 4,65%, Estados Unidos con 3,35%, Italia con 3,30%, Corea del Sur con 3,19%, Francia con 2,72%, Kazajstan 2,32% y Reino Unido con 2,14%. Los diez principales socios concentran el 43,19% de las importaciones totales. Colombia tan solo participa con el 0,07%.

Gráfica 2. Principales proveedores de las importaciones de Rusia.



Fuente: Customs Committee of Russia.

2.1.2. Exportaciones

Durante el período 2003 – 2005 las exportaciones rusas registraron una dinámica de crecimiento equivalente al 33,73% promedio anual. Pasando de US\$ 135.929 millones en 2003 a US\$ 243.569 millones en 2005.

En el último año el crecimiento fue ligeramente menor al promedio del período, alcanzando el 32,95%.

Tabla 4. Principales productos exportados por Rusia

Posición	Producto	US\$ (CIF) 2005	PART.(%) 2005
270900	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS.	79.215.772.000	32,52
271000	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS NO EXPRESADOS NI COMPENDIDOS EN OTRAS PART	33.676.987.000	13,83
760110	ALUMINIO EN BRUTO, SIN ALEAR.	3.555.933.000	1,46
270112	HULLA BITUMINOSA, INCLUSO PULVERIZADAS, SIN AGLOMERAR	3.326.041.000	1,37
750210	NIQUEL SIN ALEAR, EN BRUTO.	3.311.235.000	1,36
720712	LOS DEMAS SEMIPRODUCTO HIERRO O ACERO, DE SECCION TRANSVERSAL RECTANGULAR	2.468.776.000	1,01
440320	LAS DEMAS MADERAS EN BRUTO DE CONIFERAS	2.188.212.000	0,90
720839	LOS DEMAS ENROLLADOS SIMPLEMENTE LAMINADOS EN CALIENTE ESPESOR INF.3MM	1.872.420.000	0,77
440710	MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE DE CONIFERAS.	1.836.191.000	0,75
720449	LOS DEMAS DESPERDICIOS Y DESECHOS DE HIERRO O DE ACERO.	1.808.504.000	0,74
	SUBTOTAL 10 PRODUCTOS	133.260.071.000	54,71
	OTROS PRODUCTOS	110.308.929.000	45,29
	TOTAL EXPORTACIONES	243.569.000.000	100,00

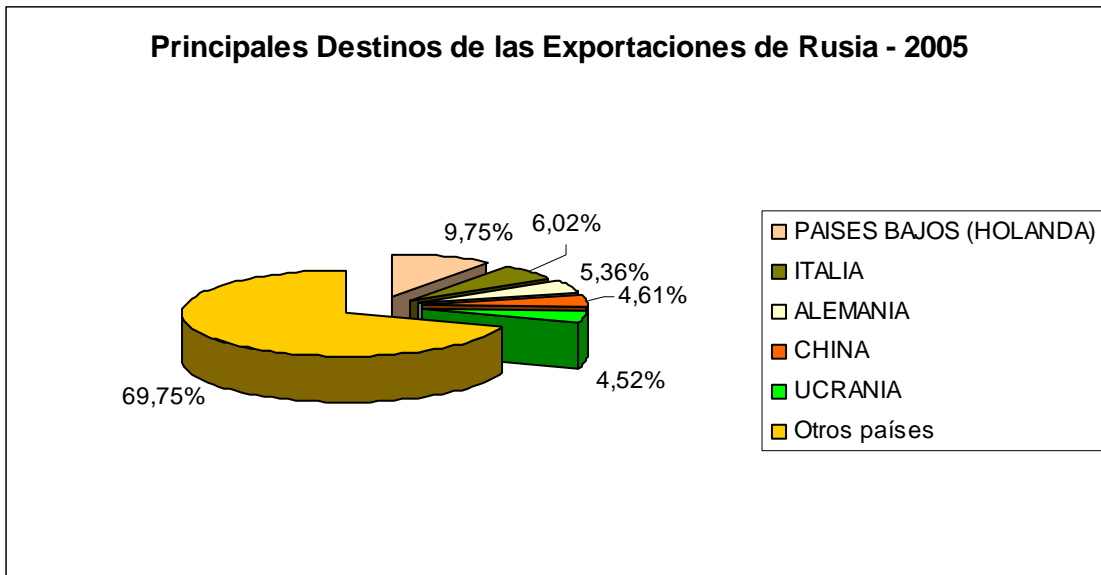
Fuente: Centro de Comercio Internacional (CCI) basados en estadísticas de COMTRADE.

Según las últimas estadísticas disponibles a 2005, los productos que marcaron la tendencia en las exportaciones fueron los aceites de petróleo con una participación dentro del total exportado de 46,35%, aluminio sin alear con 1,46%, hulla bituminosa con 1,37%, níquel sin alear con 1,36 y los demás semiproductos hierro o acero de sección transversal rectangular con 1,01%, entre otros. Los diez principales productos representan el 54,71% del total exportado.

Principales Socios Comerciales de Exportación

Los principales socios comerciales de exportación de Rusia en el 2005 fueron: los Países Bajos con una participación de 9,75% dentro del total exportado seguido de Italia con 6,02%; Alemania con 5,36%; China con 4,61%; Ucrania con 4,52%; Bielorrusia con 4,14%; Suiza con 3,18%; Turquía con 3,09%; Polonia con 3,03% y Reino Unido con 3%. Los 10 socios principales representan el 46,70% del total exportado por Rusia. Colombia recibe apenas el 0,02% del total de exportaciones rusas en el 2005.

Gráfica 3. Principales destinos de las exportaciones de Rusia



Fuente: Centro de Comercio Internacional (CCI) basados en estadísticas de COMTRADE.

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁵

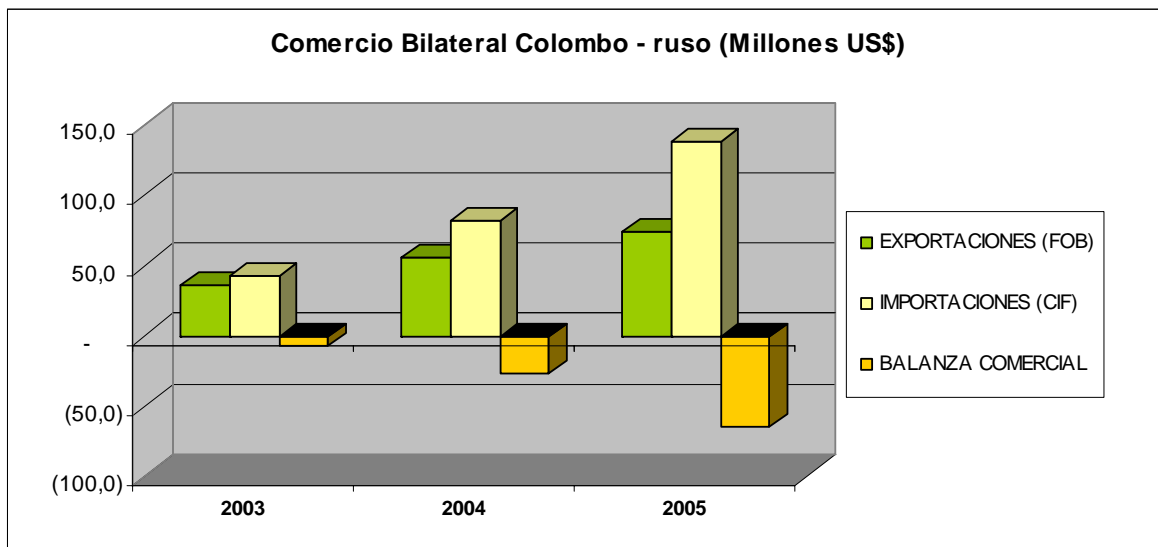
Durante los tres últimos años las relaciones comerciales entre Colombia y Rusia han presentado un déficit cada vez mas creciente, al pasar de US\$ 6,9 millones de en 2003 a US\$ 64,9 millones en el último año, para un aumento promedio anual de este déficit de 174,07% y de 145,72% en el 2005 frente al año anterior.

Tabla 5. Intercambio Bilateral Colombo - ruso

COMERCIO EXTERIOR	US\$ Millones 2003	US\$ Millones 2004	US\$ Millones 2005
EXPORTACIONES (FOB)	36,0	55,4	73,9
1.Exportaciones Tradicionales (FOB)	0,4	0,3	0,4
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	35,5	55,1	73,5
IMPORTACIONES (CIF)	42,9	81,8	138,8
BALANZA COMERCIAL	-6,9	-26,4	-64,9

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

Gráfica 4. Balanza Comercial Colombo – rusa.



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

⁵ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 23/08/06.

2.2.1. Exportaciones

Durante el período 2003 – 2005 las exportaciones colombianas totales hacia Rusia tuvieron una tendencia creciente, alcanzando una tasa promedio anual de 41,53%, pasando de US\$ 35.9 millones en 2003 a US\$ 73.8 millones en 2005.

Las exportaciones de productos tradicionales hacia Rusia, presentaron un decrecimiento de 5,11%% durante el período, al pasar de US\$ 0.4 millones en 2003 a US\$ 0.3 millones en 2005. Las ventas de este tipo de productos representan el 0,53% de las exportaciones totales al mencionado destino.

Las exportaciones de productos no tradicionales mostraron un incremento promedio anual de 41,88% durante el período, pasando de US\$ 35,5 millones en 2003 a US\$ 73,5 millones en 2005, en el último año el incremento fue de 33,33% frente al 2004. Las exportaciones de esta categoría de productos concentran el 99,47% de las exportaciones totales a Rusia.

Tabla 6. Principales productos no tradicionales exportados a Rusia.

Posición	Producto	US\$ FOB 2004	US\$ FOB 2005	Part (%) 2005
0603104000	ROSAS FRESCAS	11.542.902	17.202.682	23,40
1701119000	DEMÁS AZÚCAR DE CAÑA, EN BRUTO, SIN AROMATIZAR NI COLOREAR	4.670.884	15.990.092	21,75
2101110000	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFE	12.201.590	12.963.037	17,63
0603101900	Los demás claveles frescos, cortados para ramos o adornos.	-	9.301.192	12,65
0803001200	BANANAS O PLATANOS FRESCOS TIPO CAVENDISH VALERY	11.895.015	8.257.159	11,23
1704901000	BOMBONES, CAMELOS, CONFITES Y PASTILLAS SIN CACAO (INCLUIDO EL CHOCOLATE BLANCO)	2.192.206	5.663.889	7,71
0603101100	Claveles miniaturas frescos, cortados para ramos o adornos.	-	2.889.774	3,93
1804000000	MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	-	213.695	0,29
1803100000	PASTA DE CACAO, SIN DESGRASAR	-	191.370	0,26
0603109020	ALSTROEMERIAS FRESCAS, CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS.	36.262	146.100	0,20
	SUBTOTAL	42.538.859	72.818.990	99,06
	OTROS PRODUCTOS	12.592.791	689.260	0,94
	TOTAL EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	55.131.650	73.508.249	100,00
	TOTAL EXPORTACIONES	55.390.218	73.897.739	

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

Entre los principales productos colombianos exportados durante 2005 fueron: rosas frescas con una participación sobre el total de 23,40% seguido por demás azúcar de caña en bruto con 21,75% extractos, esencias y concentrados de café con 17,63%; los demás claveles frescos con 12,65% y bananos con 11,23% entre otros.

2.2.2. Importaciones

Las importaciones colombianas desde Rusia mostraron un comportamiento creciente durante el período 2003 - 2005, presentando un crecimiento promedio anual de 76,97%, al pasar de US\$ 42,8 millones en 2003 a US\$ 138,.8 millones en el último año. En 2005 las importaciones registraron un crecimiento de 69,69% frente al año anterior.

3. ACUERDOS COMERCIALES ⁶

3.1. Acuerdo Comercial entre Colombia y la Federación Rusa

Suscrito el 18 de octubre de 1995 e incorporado a la legislación nacional mediante Ley 221 de 1997, con el cual los dos países se otorgan tratamiento de Nación más Favorecida y se estimula el intercambio comercial.

3.2. Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) Ruso

El Gobierno de la Federación Rusa, mediante la Resolución No. 414/2000, aprobó una lista de productos procedentes de países en desarrollo y menos desarrollados, cuyas importaciones se benefician de un esquema arancelario preferencial.

La preferencia arancelaria, establecida mediante la Resolución 413/1996 (modificatoria de la Resolución 454/1995), consiste en el pago de una tasa arancelaria de importación equivalente al 75% de la tasa vigente, para productos procedentes de países en desarrollo, dentro de los cuales clasifica Colombia (según Resolución No.1057/1994).

El importador del producto debe presentar ante las autoridades de la Aduana rusa el Certificado de Origen del Producto (forma "A") aprobado por la UNCTAD en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias, para obtener los beneficios antes mencionado. En caso de no presentar el Certificado de Origen de Forma "A", la preferencia no se otorga.

La lista de productos amparados por la preferencia, es amplia e incluye productos de los capítulos 02 - 16, 18, 20, 21, 24 -26, 30, 32-35, 39, 40, 44, 45, 46, 50-53, 56-58,67-71,94, 96 y 97.

Dentro de los productos que gozan de este trato preferencial se destacan oportunidades para Colombia en los siguientes: carne y sus preparaciones; pescados; café; aceites y grasas de origen animal o vegetal; cacao; preparaciones de legumbres u hortalizas; medicamentos; flores, follajes y frutos artificiales, muebles de otras materias incluido el ratán, mimbre y bambú; y manufacturas de madera.

⁶ Fuente: Embajada de Colombia en Moscú. International Trade Report. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Tomado el 12/09/05.

Otros productos incluidos son:

- Legumbres, raíces y tubérculos; productos de la molinería
- Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
- Cáscara, películas y demás residuos de cacao
- Preparaciones para salsas y salsas preparadas, condimentos y sazónadores
- Aceites esenciales
- Envases plásticos
- Corcho y sus manufacturas
- Manufacturas de espartería o de cestería
- Alfombras
- Artículos para el transporte o envasado, de plástico, tapones, tapas, y demás dispositivos de cierre análogo
- Guata, fieltro y telas sin tejer
- Tabaco en ramas
- Botones
- Peines, peinetas, pasadores ya artículos similares, de caucho endurecido o de plástico
- Termos
- Escobas, cepillos y brochas

3.3. Acuerdo con la Unión Europea

La Federación Rusa firmó en 1994 un acuerdo de cooperación económica con la Unión Europea.

3.4. Acuerdo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático

Rusia es miembro de ASIA PACIFIC ECONOMIC COOPERATION - APEC desde 1998, es un foro multilateral en el cual las economías asiáticas y del Pacífico promueven la cooperación económica y asistencia mutua a sectores claves de desarrollo, incluido el comercio e inversión. Los países miembros acordaron en 1994, implementar libre comercio entre ellos en el 2020, la liberación del comercio con naciones industrializadas en el 2010. En 1997 fijaron unos sectores específicos y prometieron trabajar para alcanzar la reducción de tarifas o su eliminación para dichos sectores antes del 2008.

3.5. Acuerdo con la Comunidad de Estados Independientes

Rusia y la Comunidad de Estados Independientes, excluidos Azerbaijan y Ucrania, firmaron un acuerdo en marzo de 1992, bajo los principios de una política aduanera común. Este acuerdo prevé el establecimiento de una unión aduanera que de un tratamiento uniforme interno a las importaciones de bienes provenientes de los países signatarios.

3.6. Pacto del Mar Negro

Rusia, Albania, Armenia, Azerbaijan, Bulgaria, Georgia, Grecia, Moldavia, Rumania, Turquía y Ucrania, firmaron una declaración en junio de 1992, estableciendo las bases del Pacto del Mar Negro para la promoción de la cooperación económica y comercial.

3.7. Unión con Bielorrusia

La Federación Rusa y Bielorrusa tienen aprobado un tratado para la unión de los dos países, ambos países están de acuerdo con la unificación de los sistemas de tarifas para el 2001 e introducir una moneda común para el 2005.

3.8. Tratado de Cooperación con Egipto

La Federación Rusa y Egipto firmaron un tratado de cooperación política, económica, comercial, educativa, técnica y tecnológica.

4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES ⁷

4.1. Regulaciones y Normas Ambientales

4.1.1. Licencias de Importación

Las licencias de importación son requeridas para la importación de varios productos como alcohol etílico, bebidas alcohólicas y vodka, televisores a color de 14, 21 y 25 pulgadas, armas para combate y deportivas, artículos para defensa personal, explosivos, equipo militar, material radiactivo y desperdicios de uranio, narcóticos y metales preciosos, aleaciones y piedras, productos de tabaco y medicinas, venenos y drogas. Los controles son ejercidos por el Ministerio de Comercio y del Interior (en el caso de armas para deporte y defensa personal).

4.1.2. Documentos de Importación y Exportación

Los importadores deben diligenciar la declaración de aduanas rusa para todos los ítems importados. El certificado de origen y el de conformidad con las normas de calidad también se presentarán ante la aduana. Además las autoridades de control cambiario requieren de la expedición de una "pasaporte", para asegurar que las grandes ganancias sean remitidas a Rusia (por exportaciones) y las transferencias de pagos por importaciones de bienes sean aceptadas y correspondan al valor propio.

Para los efectos de la internación el importador debe presentar a la Aduana local el siguiente juego de documentos:

- Declaración de Aduana (GTD) impresa y en disquete - es un formulario establecido por la Aduana que describe en forma codificada la mercancía, su valor declarado, forma de pago, pagos de internación efectuados, régimen aduanero, datos básicos del exportador e importador etc.;
- Escritura de la empresa importadora;
- Tarjeta de registro del importador en el organismo estatal de estadísticas con el

⁷ Fuentes: National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers - Tradeport. International Trade Centre - INTRACEN. Export Reference Guide "Russia" - The Bureau of National Affairs, INC. Informes de la Embajada de Colombia en la Federación Rusa. Tomado 29/06/05.

- código de empresa;
- Carta de la Inspección Tributaria local con el Código Único Tributario del importador;
 - Carta del Banco del importador con los números de cuentas del importador, en rublos y en divisa;
 - Contrato de importación con traducción al ruso. El contacto debe tener visto bueno de los departamentos de control monetario y del valor declarado de la Aduana local;
 - Documento de despacho: Bill of Lading y/o CMR;
 - Factura-Proforma (Invoice) con el valor de mercancía a importar;
 - Certificado de seguridad GOST-R y otros certificados para los productos específicos;
 - "Pasaporte" de la operación - documento emitido por el Banco del importador para los efectos del control monetario, que contiene la breve descripción codificada de la operación de importación;
 - Declaración del valor de aduana - documento especial de Aduana para controlar la autenticidad del valor declarado, con el fin de evitar la evasión de pagos de internación;
 - Copia de la transferencia bancaria por los pagos de internación a la cuenta de la Aduana local, con sello del Departamento de pagos de la Aduana que certifique el ingreso de dichos fondos;
 - Certificado de Origen (Forma "A") para los efectos de las preferencias;
 - Póliza de Seguro;
 - Acta de recepción de mercaderías en la bodega temporal de Aduana;
 - Carnet de Identidad del representante del importador, o persona autorizada por este.

Aún presentando todos estos papeles el proceso de la internación no es inmediato. En la práctica puede demorar de 3 a 10 días hábiles. Es natural que para facilitar estos trámites los importadores prefieren contratar el servicio de Brokers Autorizados de Aduana.

La Aduana tiene una fama de ser el organismo bastante corrupto, lo cual reconocen las mismas autoridades del país. El objetivo que persigue el nuevo Código de Aduana, es simplificar de manera radical los procedimientos de Aduana, introducir una transparencia en sus actividades, lograr que la Aduana se responsabilice por los aspectos tecnológicos de la internación y recaudación de los aranceles, quitándole las atribuciones de aumentar o reducir los aranceles, modificar códigos de los productos o introducir arbitrariamente las normas propias de internación para ciertos grupos de productos.

4.1.3. Productos de Entrada Temporal

Los productos que sean de entrada temporal de empresas que están acreditadas ante las autoridades del gobierno ruso están exentos de pago de impuestos. Esto aplica para bienes que sean para uso de la compañía y solo por un año. Las compañías que no están acreditadas se le carga el 3% sobre el total del costo del producto en bases mensuales. Es este caso el costo total es igual precio original del producto más todos los impuestos a las importaciones.

4.1.4. Estándares

Muchos de los productos, sean importados o de producción doméstica, deben estar sujetos a una certificación de seguridad e inclusión en el registro del Comité de Estandarización, Metrología y Certificación del Estado Ruso (Gosstandart), un centro de certificación o una compañía extranjera autorizada por Gosstandart.

Los estándares utilizados por Gosstandart están de acuerdo a las disposiciones gubernamentales y a los estándares internacionales.

Gosstandart es la entidad jefe de certificación en Rusia, pero existen otras agencias o departamentos que están vinculados en la certificación de productos, como el Ministerio de Agricultura para productos alimenticios, el Ministerio de Salud para productos médicos y farmacéuticos, el Comité de Comunicaciones del Estado para equipos utilizados en el servicio de telecomunicaciones, la Inspección de Minas e Industria del Estado para equipos de minería, aceite e industrias de gas.

Productos Alimenticios: las importaciones de aves y cerdo deben ser procesadas y empacadas en plantas que hayan sido aprobadas por el Ministerio Ruso de Economía.

Dispositivos Médicos: todos los dispositivos médicos importados por Rusia

deben tener registro del Ministerio de Salud, estos registro generalmente requieren de pruebas médicas. También deben llevar los certificados de seguridad de Gosstandart.

Productos Farmacéuticos: todas las drogas y productos biológicos deben tener registro del Ministerio de Salud, con el nombre del fabricante o representante, también deben estar registrados y listados en la oficina local del país de origen.

Tabaco y Alcohol: la importación de bebidas alcohólicas y tabaco debe tener información específica acerca del país de origen, el importador, y la aduana a través de la cual se nacionalizó el producto para que pueda ser vendido. Si esto no se realiza acarrea multas de 5000 salarios mínimos mensuales.

4.1.5. Certificados de Conformidad

Muchos de los productos importados están sujetos a inspecciones de calidad, salubridad y seguridad de acuerdo a los estándares rusos. Este certificado es válido por tres años, para recibir el certificado de conformidad de un producto, el producto debe pasar todas las pruebas de estandarización del Comité de Estandarización, Metrología y Certificación del Estado Ruso (Gosstandart). Otros productos requieren certificados de acuerdo a especialidad en otras entidades. Los institutos de certificación rusos aceptan certificados expedidos en otros países, y sobre la base de estos expiden los certificados de conformidad.

Hay dos grupos de productos sujetos a certificación obligatoria, ambos requieren un certificado de conformidad para importación y venta al detal en Rusia, otros bienes deben hacer una certificación voluntaria. Si los productos no están incluidos en los registros del estado, la compañía debe proveer los documentos requeridos (certificado de origen, certificado de calidad, los resultados de las pruebas al producto y otros documentos dependiendo del tipo de producto) al Gosstandart o a un centro de certificación de productos para importación.

Los bienes que están obligados a certificación son: productos alimenticios, productos industriales y químicos, productos eléctricos, vehículos de motor, equipos de medición, juguetes, ropa y calzado de niños, productos para telecomunicaciones, oficina, salud y equipos de manufactura.

4.1.6. Certificados Sanitarios

Todos los productos agrícolas y alimentos en general que se importan a Rusia, deben contar un certificado de acuerdo a la “ley de protección de los derechos del consumidor”. Este certificado garantiza la seguridad del producto importado para

el consumo humano y su correspondencia con las normas vigentes en el país.

El documento básico que confirma la compatibilidad del producto importado con las normas y estándares vigentes en Rusia, es el Certificado de seguridad (compatibilidad) emitido por el organismo autorizado de certificación, de acuerdo al sistema nacional GOST-R en base a los protocolos de pruebas realizadas por unos laboratorios especializados. Se permite que la certificación de los productos se haga en el exterior por las instituciones de certificación extranjeras acreditadas adjunto al comité Estatal de Estándares de Rusia (GOSSTANDART), para que ésta se haga según el sistema GOST-R, o por un organismo de certificación del país extranjero acreditado en el sistema nacional, en caso de existir un convenio bilateral con este.

Determinados grupos de productos obtienen certificados de GOST-R exclusivamente presentando otros certificados más:

- **Certificado Sanitario**, emitido por el servicio Sanitario-Epidemiológico para los alimentos, materias primas para la industria de alimentos, artículos para niño, perfumería y cosméticos, desinfectantes y otros.
- **Certificado Veterinario**, o Sello Original del Médico Veterinario en los documentos de embarque, emitido por el Servicio Estatal de Veterinaria del Ministerio de Agricultura para todos los productos de origen animal, así como materiales biológicos y veterinarios.
- **Certificado Fitosanitario**, para la fruta fresca, hortalizas, semillas, madera, plantas etc, emitido por la Inspección Estatal de Cuarentena de Plantas adjunto al Ministerio de Agricultura de Rusia.

Todos los productos presentados para su certificación en Rusia, deben contar con la información completa sobre el producto y su destino en el idioma ruso.

Materiales Peligrosos

Embarques de materiales peligrosos requieren documentos adicionales o permisos especiales, los exportadores deben consultar con los importadores rusos acerca de los requerimientos específicos para bienes específicos.

4.2. Cuotas de Importación

4.2.1. Cuota al Azúcar Crudo

Entre el 16 de diciembre de 2000 y el 31 de diciembre de 2001, al azúcar crudo procedente de los países en desarrollo - beneficiarios del sistema nacional de

preferencias de la Federación Rusa, se otorga una preferencia arancelaria en forma de cuota arancelaria para importar al territorio de la Federación Rusa 3.65 millones de toneladas de azúcar crudo, distribuidas de la siguiente manera: 1.15; 1.5; 0.6 y 0.4 millones de toneladas en los períodos del 16 de diciembre de 2000 al 31 de marzo de 2001, en el II; III y IV trimestre de 2001, respectivamente.

La tasa del arancel de importación para el azúcar crudo, ingresado bajo el régimen de la cuota arancelaria, se fija en la cuantía del 5%.

La cuota arancelaria será distribuida entre los participantes rusos en la actividad de comercio exterior mediante subastas celebradas en las bolsas de productos conforme al procedimiento estipulado en la disposición sobre el procedimiento para organizar competencias y subastas de venta de las cuotas de exportación e importación, en los casos de la introducción de restricciones cuantitativas por parte del gobierno de la Federación Rusa.

La cuota arancelaria ofertada en subasta será dividida en 146 lotes a razón de 25 mil toneladas cada uno, el precio mínimo del lote es de 75 mil euros, será prohibida la venta libre de los lotes.

En caso de que el lote fuere vendido en subasta por segunda vez a un precio más alto, el participante que devuelve el lote recibirá el precio inicial del lote, y el excedente por diferencia de precio que será abonado al presupuesto federal, si es vendido por segunda vez a un precio menor al inicial, el participante solo recibirá el precio de la segunda venta.

El Ministerio de Desarrollo Económico y Comercio de la Federación de Rusia deberá ejercer el control sobre la celebración de la venta en subasta de la cuota arancelaria y sobre el ingreso de los recursos obtenidos al presupuesto federal.

4.3. Tarifas

El nuevo Código de Aduana que debe reemplazar al que está vigente desde el año 1993, fue estudiado por el Gobierno ruso en Noviembre pasado. Este documento regula los fundamentos económicos del comercio exterior, estableciendo aranceles y otras recaudaciones relacionadas con la internación de las mercancías. Al ser aprobado por la Duma, el Código de Aduana se transformará en un documento de aplicación directa, lo cual significa que todas las instrucciones y circulares de la Aduana, que suman en total unos 2.288 documentos y que hasta ahora siguen regulando todas las acciones de los exportadores e importadores, serán abolidas.

El nuevo Código va a incluir una descripción clara y explícita de todos los

procedimientos y plazos de internación, así como atribuciones que tienen las autoridades de aduana. De esta manera, el proceso de la internación de los productos se haría más transparente y protegido de las acciones arbitrarias de esta institución.

En la primera etapa, que se inició el 1ro de Enero del 2002, entra en vigor el nuevo sistema arancelario. El nuevo documento denominado "Arancel de Aduana", resume el proceso de unificación y reducción de los aranceles que comenzó en el año 2000. Quedan establecidos 4 niveles de aranceles:

- arancel estímulo = 5 %;
- arancel fiscal básico = 10-15 %;
- arancel prohibitivo = 20 %;
- otros

Al mismo tiempo quedó revisado el sistema de la codificación de los productos (se introdujo el de 10 dígitos), quedando en plena correspondencia con el Sistema Armonizado Internacional. Esto ha requerido cambiar códigos para un 25% de 11 mil productos incluidos en el sistema anterior ruso.

Los aranceles ad valorem se aplican sobre el valor CIF de las mercancías. Para una serie de productos, para evitar la falsificación de sus valores aduaneros, se establecen aranceles mínimos fijos por unidad de producto.

Para algunos de los productos los aranceles son los siguientes:

Grupo 02. Carne y despojos comestibles

- 0203 - Carne porcina - 15%, pero no menos de 0,075 Euro por 1 Kilo
- 0204 - Carne ovina - 15 %, pero no menos de 0,15 Euro por 1 Kilo
- 0207 - Carne de ave - 20 %, pero no menos de 0,20 Euro por 1 Kilo

Grupo 03. Pescados y crustáceos, moluscos y demás

Para el pescado y productos del mar tanto entero, como fileteado se aplica el arancel de un 10 %.

Grupo 04. Productos lácteos

- 0402 - Leche y nata concentradas con o sin azúcar - 15 %
- 0404 - Lactosuero - 15 %
- 0405 - Manteca y demás grasas de leche - 15 %, pero no menos de 0,22 Euro por 1 Kilo
- 0406 - Quesos - 15 %, pero no menos de 0,30 Euro por 1 Kilo

Grupo 07. Hortalizas

Cebolla, Ajos, Tomates frescos o preparados - 15 %

Grupo 08. Fruta fresca y seca

- 080810 - Manzanas - 0,1 Euro por 1 Kilo entre el 1ro de Enero y el 30 de Junio;
0,2 Euro por 1 Kilo entre el 1ro de Julio y el 31 de Diciembre
- 0806-Uvas y pasas - 10%
- Otra fruta como peras, duraznos, nectarines etc., fresca y seca - 10 %

Grupo 11. Productos de molinería

Para todos los productos del capítulo se aplica el arancel de un 10 %

Grupo 12. Hierbas medicinales y otros

El arancel es de un 5%.

Grupo 16. Preparaciones de carne, pescado, crustáceos etc.

- 1604 - Preparaciones (conservas) de pescado - 15 %
- 1606 - Preparaciones de crustáceos y mariscos - 20 %, pero no menos de 3 Euro por 1 Kilo

Grupo 17. Azúcares y confitería

Un promedio de 20 % - Dulce de Leche, salvo el azúcar mismo que, además de ser sujeto a cuotas, tiene un arancel específico.

Grupo 19. Preparaciones en base a cereales

Pastas - promedio 15 %

Grupo 20. Preparaciones de fruta y hortalizas

Promedio 15 %

- 2001 - Conservas y preparaciones de fruta y vegetales - 15%, pero no menos de 0,075 Euro por 1 Kilo
- 200290 - Pasta de Tomate - 15%, pero no menos de 0,075 Euro por 1 Kilo
- 2006 - Conservas de fruta (con azúcar) - 15%
- 2009 - Jugos - 15%, pero no menos de 0,07 Euro por 1 Litro
- Jugo concentrado (materia prima) - 5 %

Grupo 21. Otros productos alimenticios

- 2101129 - Preparaciones a base de extractos de café - 15%
- 210410 - Preparaciones para sopas, caldos y potajes - 15%

Grupo 22. Bebidas alcohólicas

Se unificó el arancel para todos los vinos finos a nivel de un 20 %.

- 220430 - Vino a granel - 5%

Grupo 23. Residuos de la industria alimenticia. Alimentos para animales

- 230120 - Harina de pescado - 5%

Grupo 41. Pieles y cueros

- 4101 - Pieles y cueros de bovino en bruto - 5%

- 4102 - Pieles y cueros de ovino en bruto - 5 %

El mismo arancel se aplica para pieles y cueros semiterminados.

Grupo 42. Artículos de cuero

- Para los portafolios, bolsos, maletas, maletines etc. se aplica un 20 %, pero no menos de 1,9 Euro por 1 Kilo.

- Para los accesorios (guantes, cinturones etc.) se aplica un 20 %, pero no menos de 7 Euro por 1 Kilo.

Grupo 43. Peletería y confecciones de peletería.

- Para pieles de ovino para la confección se aplica un 10 % de arancel;

- Para las confecciones de piel de ovino se aplica un 20 %, pero no menos de 30 Euros por 1 prenda. En caso de prendas para niño se aplica un 15 %, pero no menos de 10 Euros por 1 prenda.

Grupo 44. Madera y artículos de madera.

441119 - Tableros de fibra de madera - 15%

Grupo 61. Prendas de vestir de punto

Para todos los productos del grupo el nuevo arancel es un 20 % (recién fue un 30%), estableciéndose también un mínimo a pagar por 1 Kilo. Para las prendas de lana (sueters, cardigans, jerseys, bufandas, chales etc.) este mínimo es de 2 Euros por 1 Kilo.

Grupo 62. Prendas de vestir excepto a las de punto

Se aplica el mismo arancel que del Grupo 61.

Grupo 63. Los demás artículos confeccionados

63012 - Mantas de lana o de pelo fino - 20%, pero no menos de 0,7 Euro por 1 Kilo.

Grupo 64. Calzado y componentes para su producción

Para el calzado de cuero terminado se aplica el arancel de un 20% más 1,4 Euro por 1 par.

Para los componentes de calzado (6406) se aplica el arancel de un 10%

Grupo 71. Manufacturas de piedras preciosas

El arancel básico para este grupo, es de un 20%

Grupo 81. Otros metales no preciosos y artículos de ellos

810420 - Desperdicios y desechos de magnesio - 15%

Como se puede apreciar el nivel de aranceles en Rusia no es muy alto. Los avances en esta materia son reconocidos por los expertos de la OMC que no ven

muchas inconveniencias en este aspecto para la integración de Rusia en esta organización.

Los aranceles mencionados, son básicos y se aplican a los productos procedentes de los países que gozan del estatus de la "nación más favorecida". Los países considerados "en vías de desarrollo" e incluidos en el sistema general de preferencias, entre ellos Colombia, tienen derecho a preferencias arancelarias. Las preferencias se aplican exclusivamente para una lista de productos aprobada por el Gobierno ruso.

Todo el resto de los productos importados de los países "en vías de desarrollo" quedan fuera del régimen de preferencias arancelarias. La preferencia arancelaria significa que el importador debe pagar un 75 % del arancel base. Durante el 2002, se espera la adopción de la preferencia de un 50 % del arancel base además de la incorporación a la lista de otros productos sujetos a preferencias.

4.4. Otros Impuestos

Hay dos tipos de recargos a las importaciones: el impuesto al valor agregado (IVA) y el impuesto al consumo. El IVA es del 20% en general y 10% para alimentos, aplicable sobre el valor CIF de importación más el impuesto al consumo. El impuesto al consumo se aplica a bienes de lujo, alcohol, cigarrillos y autos, este varía entre el 20 y el 570% sobre el precio base, con excepción de los productos alimenticios los cuales tienen el IVA del 10%, y es aplicado al costo de las importaciones más la tarifa más el impuesto general.

El IVA se paga en el momento de la internación del producto importado. De hecho, en Rusia el IVA funciona como un impuesto directo pagado por el importador. Carne, pescado, productos lácteos, granos, aceites animales y vegetales, hortalizas y azúcar son considerados como básicos. Sin embargo, la fruta aún no está considerada como alimento básico y debe pagar un 20 % de IVA. La lista de alimentos básicos se aprueba por el Servicio Estatal de Tributación y se da a conocer a las autoridades de la Aduana para su aplicación directa. La tasa de IVA de un 10 % también se aplica para los artículos infantiles como la ropa, calzado, artículos de colegio etc.

Algunos productos, incluyendo los de ayuda humanitaria, equipos médicos y científicos, diamantes naturales sin cortar, artículos para inválidos, productos especiales para medios de transporte, bienes y servicios relacionados con la restauración y protección de monumentos históricos y culturales, materiales de construcción, productos que son destinados a empresas que utilizan más del 50% de mano de obra de personas invalidas; equipo esencial para la manufactura; investigación y desarrollo, deben ser exentos de IVA.

Los bienes importados también están sujetos a otro sobrecargo de aduanas del 0.15% del valor comercial. En este sobrecargo hay dos componentes: el 0.1% pagable en Rublos y el 0.05% pagadero en la moneda correspondiente al país importado.

Por otra parte, una serie de productos importados son sujetos a la tributación adicional en el momento de la internación en base de unas tarifas ex-size, o accizas (Impuesto al consumo). Estos productos son: todas las bebidas alcohólicas, cerveza, alcohol etílico, tabaco, joyería, autos y motos, bencina, combustible diésel y lubricantes.

Para las bebidas con alto porcentaje de alcohol (vodka, whisky, grappa, gin, cognac, pisco) se aplican accizas más elevadas (hasta 88,20 Rublos por 1 Litro de alcohol).

La acciza no tiene preferencias en el pago. Estas últimas solo se aplican para el pago de arancel.

La acciza se agrega al valor CIF del producto con arancel incluido.

4.5. Etiquetado

En general los bienes vendidos en Rusia deben contener la siguiente información: los estándares básicos requeridos, características básicas del producto (los productos alimenticios debe incluir los preservativos, peso, volumen, calorías, lista de materiales perjudiciales para la salud, precio), período de garantía, términos y condiciones de uso efectivo y seguro, certificación, condiciones físicas para la venta, todas las garantías e información relevante, dirección legal del productor, localización de las compañías para enviar posibles reclamos y sugerencias, servicio técnico. Esta información debe aparecer en el sello, las marcas y en la documentación técnica.

Las estampillas de impuestos son requeridas en las importaciones de tabaco y alcohol, los importadores rusos deben comprar las estampilla en las oficinas de consumidores y luego proveer quienes son los vendedores extranjeros quienes ponen la estampilla en cada botella de alcohol o en cada paquete de cigarrillos, el costo de las estampilla será cobrado contra el impuesto. Las bebidas alcohólicas en latas o en cartones Tetra-Pak y botellas que contengan menos de 100 gramos de alcohol están exentos de este requerimiento.

Sellos de productos farmacéuticos deben estar en idioma ruso y deben tener el EAN o UPC, que son códigos de barras estándar.

El gobierno requiere todos los sellos impresos en idioma ruso, estos deben ser impresos o adheridos como un sticker para cada producto individual para venta al detal. Bienes que sean vendidos por peso o en pequeñas bolsas que no sean aptas para llevar sellos deben tener la información requerida adentro. Los sellos deben indicar el tipo y el nombre del producto, dirección legal del productor, país de origen, marca si es posible, peso, volumen, lista básica de ingredientes o aditivos en orden decreciente de peso, valor nutricional del producto, fecha de fabricación, fecha de vencimiento (o fecha de producción y fecha de almacenaje), ingredientes, instrucciones, instrucciones de almacenamiento, advertencias o restricciones, efectos contraproducentes, dirección de uso, términos y condiciones de uso.

Si los productos alimenticios requieren proceso como ahumado, adobado, granulado, etc., estas alteraciones significativas de los productos, deben estar en los sellos claramente, indicando el tipo de proceso realizado con el producto, si la compañía comercializadora no es la compañía manufacturera del producto, el sello debe llevar la dirección legal de la compañía procesadora, el país y el nombre del producto.

4.6. Mercado

No existen estipulaciones especiales de cómo deben ser marcados los embarques, las prácticas comunes deben ser seguidas. En general, todas las marcas de identificación, deben ser escritas en los paquetes para facilitar la llegada de los embarques. Los paquetes deben ser numerados a menos que los volúmenes los hagan identificar sin necesidad de numeración.

5. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL ⁸

5.1. Antecedentes y Definiciones

Desde 1991 Rusia ha tenido leyes fuertes para la protección de las patentes, marcas, derechos de copia, programas de computadores, literatura, trabajos científicos y artísticos y grabaciones visuales o auditivas.

La Federación Rusa ha accedido a la Convención Universal de Derechos de Copia, la Convención de París, la Convención de Berna, Tratado de Cooperación de Patentes, Convención de Ginebra de Fonografía y el Tratado de Madrid.

El gobierno ruso ha hecho un considerable progreso en establecer los estándares mundiales de propiedad intelectual. En 1997 las violaciones a los derechos de propiedad intelectual se convirtieron en actos criminales y por lo tanto sancionables como tales.

Definiciones Básicas

- El autor es el individuo quien ha creado un trabajo.
- Trabajo audiovisual: consiste en la unión de series de relaciones de fotos, que tengan un significado visual y una percepción auditiva, los trabajos audiovisuales son cinematográficos o similares (películas, videos, diapositivas, transparencias y similares).
- Una base de datos es una presentación en la cual se organizan una serie de datos (artículos, datos, etc.) sistematizados para hacer posible el procesamiento de estos con la ayuda de una computadora.
- Reproducción: es un trabajo por medio del cual se realizan una o más copias de algún material, incluyendo: Grabaciones de audio y video, realización de uno o más de tres representaciones dimensionales de trabajo bidimensional o una o más de dos representaciones dimensionales de un trabajo tridimensional, grabación de trabajos en computadoras también considerado una reproducción.
- Reproducción de una grabación, una o más copias de una grabación.
- Grabación: es la unión de sonidos e imágenes con significado en cualquier forma material, haciendo posible su percepción en una repetición, reproducción o comunicación.

⁸ Fuente: Country Comercial Guide, Russian Federation, U.S & Foreign Commercial Service. National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers - Tradeport. Tomado el 23/07/05.

5.1.1. Ley de Patentes

Esta ley está de acuerdo con la norma de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), esta ley incluye un período de gracia, procedimientos para exámenes diferidos, protección para productos químicos y farmacéuticos, tratamiento nacional para los poseedores de patentes extranjeras. Los inventos están protegidos por 20 años, los diseños industriales por 10 años y los modelos por 5 años.

5.1.2. Ley de Marcas y Apelaciones de Origen

Esta ley se introduce por primera vez en Rusia como protección para apelaciones de origen y provee reconocimiento automático de marcas soviéticas de acuerdo al certificado de registro soviético.

5.1.3. Ley de Derechos de Copia

Redactada en agosto de 1993, protege todas las formas de creación artística, incluyendo grabaciones auditivas, grabaciones visuales, programas de computador, obras literarias por toda la vida del artista y 50 años, esta ley es compatible con las convenciones de Berna. En septiembre de 1992 se creó la ley de topografía de microcircuitos integrados, la cual también protege los programas de computación, este es de 10 años a partir de la fecha de registro. Los derechos de copia se aplican sobre:

- Escritos: manuscritos, escritos a máquina, composiciones musicales, etc.
- Orales: anuncios públicos, discursos, etc.
- Grabaciones de sonido o video: mecánica, cinta magnética, digital y grabación óptica.
- Imagen: dibujos, pinturas, planos, diagramas, cine, televisión, video o fotografías, etc.
- Formas tridimensionales: escultura, modelos, estructuras, etc.
- Otras formas.

5.1.4. Derechos de Propiedad

El autor debe tener el exclusivo derecho para usar su trabajo en cualquier forma por cualquier razón. Los derechos sobre la propiedad intelectual que tiene un autor en la Federación Rusa son los siguientes: reproducción, distribución, importación, demostración, exhibición pública, comunicación, translación, adaptación.

Los derechos de copia no aplican sobre ideas, métodos, procesos, sistemas, conceptos, principios, factores y descubrimientos.

5.2. Las Importaciones y los Derechos de Propiedad Intelectual

La importación de copias de un trabajo o obra para distribución, deben tener un permiso de exclusividad de derechos de copia por parte del poseedor del derecho.

6. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ⁹

6.1. El Mercadeo

La Federación Rusa cuenta con 147 millones de habitantes en 11 diferentes zonas horarias, tiene una diversa economía con grandes recursos naturales y humanos. La demanda de productos y servicios es fuerte, con altas importaciones en los mercados de alimentos y bienes de consumo.

Las zonas de mayor concentración de los mercados son Moscú y San Petersburgo, especialmente para bienes de consumo y negocios, pero se está comenzando a expandir hacia otras zonas.

6.1.1. Moscú y el Área Alrededor

Con ocho millones de personas en Moscú y otros 6.5 millones en los alrededores, es el área más grande y saludables para el mercado de bienes de consumo. Moscú es el centro financiero y político, es el hogar de un largo porcentaje de la clase media naciente, y la ciudad de la mayor diversidad económica, los medios de transporte y servicios de comunicación más modernos y otras estructuras comerciales. El departamento de comercio de Moscú procesa una tercera parte del total del intercambio comercial de Rusia.

6.1.2. San Petersburgo y el Noroeste de Rusia

San Petersburgo es la segunda ciudad más grande de Rusia y la Cuarta de Europa, con una población cercana a cinco millones de habitantes, los alrededores tienen cerca de 1.8 millones de personas. El puerto de San Petersburgo es el más grande puerto marítimo comercial por volumen, más de la tercera parte de las importaciones de Rusia entran por este puerto. San Petersburgo también tiene un gran sistema de trenes que conectan con el este de Europa, Moscú y las otras regiones de Rusia.

En muchos de los casos para esta zona de Rusia, los factores primarios de competencia son precio y financiación, términos de entrega, adaptabilidad del producto, una buena representación y un buen canal de distribución.

⁹ Fuentes: Country Comercial Guide, Russian Federation, U.S & Foreign Commercial Service. Export Reference Guide "Russia" - The Bureau of National Affairs, INC. Tomado el 25/06/05.

6.1.3. Las Montañas Urales y Oeste de Siberia

En esta zona habitan más de 40 millones de personas, es un de las zonas más ricas de Rusia en recursos y es el centro de la industria pesada, como la industria aeroespacial y la industria de defensa nacional.

6.1.4. El Lejano Este Ruso

Con una población aproximada de 8 millones de personas, separados hasta por cuatro zonas horarias. Esta zona tiene varios obstáculos para fortalecer el comercio internacional, es muy lejana del resto de Rusia, hay problemas de transporte como vuelos confiables, los líderes locales no tienen mucha experiencia internacional, infraestructura deteriorada incluyendo telecomunicaciones, agua, electricidad, servicios médicos, hospedaje y existen restricciones a los viajeros.

6.2. Distribución

Las compañías acostumbran utilizar los sistemas de distribución occidentales con unos canales bien definidos y altos presupuestos de publicidad. Las compañías rusas en contraste tienen malos canales de distribución. En Rusia se están aumentando de forma considerable los Joint Ventures y en las principales ciudades los estilos de almacenes de occidente. Los canales menos formales trabajan en las afueras de Moscú y San Petersburgo. La clave para tener éxito es penetrar estos canales.

Las compañías que tienen éxito en este mercado han combinado la innovación y la improvisación, con una inversión sustancial en tiempo y tolerancia a los errores, muchas de las compañías tienen establecidos unos criterios de evaluación y selección de distribuidores, porque la economía en Rusia está en una etapa de formación y no es predecible su comportamiento.

6.3. Distribuidores y Agentes

Los exportadores experimentados y otros con menor experiencia en la selección de agentes y distribuidores, saben que la mejor forma es cultivar personal y proceder gradualmente, la estrategia que mayor riesgo implica es visitar un par de veces el país, seleccionar un agente con representación exclusiva, luego conseguir ventas a crédito sin establecer un récord sólido de ventas especialmente en las cuestiones relacionadas con el pago.

Las compañías extranjeras están avisadas de conseguir alternativas de

distribución regional. Muchas compañías escogen los pequeños pero crecientes distribuidores. Los agentes rusos ayudan a los pequeños distribuidores a poner los productos en tiendas, manejo, transporte y campañas de publicidad. Pero por el tamaño de estas personas y el poco volumen de operaciones está limitando los productos a las grandes ciudades como Moscú, San Petersburgo y otros centros regionales.

Algunas compañías extranjeras tienen sus propios representantes en las grandes ciudades, y estos venden directamente a los grandes importadores, quienes toman posesión de los bienes fuera de Rusia e importan por su propia cuenta.

6.4. Técnicas de mercadeo

6.4.1. Mercadeo Directo

En las ciudades rusas, el telemercadeo y el mercadeo por fax hacia clientes de negocios, es común pero no es muy efectivo. El mercadeo directo persona a persona trabaja muy bien (ej.: en productos para la salud y productos de belleza). Otros sistemas de mercadeo directo utilizados son los catálogos, Internet o e-mail. La base de clientes con tarjeta de crédito es muy pequeña, pero esta en expansión, esto afecta las ventas por Internet. Pero los catálogos en Internet ahorran altos costos de distribución en Rusia, estos tienen un gran potencial para aumentar los márgenes de utilidades, este segmento de mercadeo debe incrementarse considerablemente en los próximos años.

6.4.2. El Factor Ventas

Las compañías que exportan hacia Rusia generalmente obtienen grandes beneficios cuando escogen con cuidado sus objetivos de ventas, debido a la escasez de capital y el pobre flujo de efectivo que son típicas características en los negocios rusos, estas compañías realizan una escala de clientes potenciales basados en la capacidad de pago que tengan, los posibles candidatos para vender las exportaciones serían los siguientes: Empresas rusas que exporten con cierta frecuencia, proyectos de desarrollo financiados por recursos de occidente, empresas rusas con buen flujo de caja doméstico, gobiernos regionales de áreas ricas en recursos naturales, gobierno federal ruso, proyectos de modernización de industria rusas.

6.4.3. Publicidad y Promoción

Las regulaciones de publicidad en Rusia no están bien desarrolladas, muchos de los costos de publicidad no son deducibles de impuestos. Las agencias de publicidad frecuentemente pactan su publicidad en los diarios o en publicaciones comerciales.

Las exhibiciones, las cuales son muy numerosas en Moscú y San Petersburgo y se están incrementando en otras ciudades, pueden ayudar a las empresas a encontrar clientes y distribuidores potenciales, y a su vez es la mejor forma de entrar en el mercado ruso. Estas exhibiciones frecuentemente son visitadas por representantes de gobiernos regionales para buscar productos para sus regiones.

6.4.4. Servicio Post-Venta, Entrenamiento y Ayuda al Cliente

El servicio Post-venta y entrenamiento pueden ser una ventaja o desventaja, debido a que las compañías rusas carecen de este tipo de técnicas de mercadeo. Los compradores rusos en especial en las áreas rurales, frecuentemente compran mas de un producto para estar listos en el momento de necesitar un repuesto, debido a que ellos mismo hacen las reparaciones. Estos mismos compradores siempre están interesados en capacitación o entrenamiento del uso de los productos. Ofrecer estos servicios puede ser una gran ventaja competitiva.

7. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ¹⁰

7.1. Franquicias

Las franquicias son poco conocidas en Rusia. Los problemas que genera no tener una clara legislación sobre la propiedad crea confusiones a la hora de establecer este tipo de contratos, lo que ha desencadenado fallidos intentos para crearlas.

7.2. Joint Ventures/ Licencias

Los joint ventures demandan gran responsabilidad y planeación de parte del socio extranjero. Generalmente, en otras formas de alianzas estratégicas, en el cual la parte extranjera tiene el mayor control, hay mayor eficiencia y son de menor riesgo. Las firmas extranjeras han establecido joint ventures generalmente para productos de mercado, y algunas veces manufacturas. Algunas firmas escogen crear un joint venture para capturar los bajos costos de operación local, es decir manejar sus negocios como si fueran rusos.

Dentro de las ventajas de establecer un joint venture en Rusia, esta adquirir la identidad cultural local que permite entrar de manera más sencilla a un mercado donde la gente ve con recelo lo extranjero. También la política rusa tiene una clara inclinación a presionar para favorecer a sectores nacionales, lo que representa otra ventaja para quienes decidan trabajar bajo esta modalidad.

7.3. Oficinas Acreditadas de Representación

Estas oficinas no son entidades independientemente legales y no pueden ganar utilidades en Rusia, las principales funciones que deben hacer estas oficinas en Rusia son de mercadeo, soporte en contratos de mercadeo y desarrollo de contactos para negocios. Las acreditaciones las obtienen de algún ministerio del gobierno o de un cuerpo del gobierno como lo es la casa de comercio. Usualmente estas acreditaciones tienen validez por tres años.

7.4. Subsidiarias Locales

El código civil ruso establece diferentes formas de subsidiarias, algunas son exclusivamente para ocuparse de las actividades de comercio y operar como

¹⁰ Fuente: National Trade Data Bank - NTDB. Información sobre acuerdos, regulaciones y normas. Tomado el 23/06/05.

captadores de distribuidores para los bienes de la compañía. Otras como administradoras de operaciones de ventas. Estas subsidiarias locales, actúan como intermediarios.

7.5. Sucursales

Las sucursales no son consideradas entidades legales independientes por lo tanto no pueden tener utilidades. Son como una oficina de representación, una sucursal debe ser la presencia local de una compañía en Rusia. Una sucursal puede comprometerse en cualquier actividad comercial legal, diferente de las oficinas de representación cuyas actividades están técnicamente limitadas por la ley rusa.

8. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ¹¹

8.1. Marco Legal y Condiciones Generales

Después que se empezó a recuperar la economía de la Federación Rusa a partir de 1998, empezaron a llegar nuevos inversionistas extranjeros en algunos sectores, y los que estaban anteriormente centraron sus actividades en consolidar sus posiciones y reducir las pérdidas, el gobierno ruso comenzó a hacer cambios radicales en busca de incentivar la inversión y mejorar el clima.

Rusia Abierto a la Inversión Extranjera.

En los noventa, el gobierno ruso tuvo como prioridad la atracción de inversión extranjera directa, 45 regiones del territorio ruso desarrollaron leyes y programas para esto. Estos esfuerzos estaban encaminados a mejorar los sistemas de impuestos para los grandes proyectos de inversión, se creó un nuevo sistema bancario y se otorgaron garantías.

Primero, fueron adoptados muchos factores de las economías modernas de mercado, revisaron las leyes que afectaban los costos y que eran utilizadas con frecuencia, segundo, se revisaron las incidencias de las prácticas injustas o no transparentes en los negocios que podían disuadir a los posibles inversionistas, tercero teniendo en cuenta la situación débil de la economía rusa, los inversionistas no podrían obtener beneficios en el corto plazo y por último se empezaron a financiar los recursos que eran escasos.

Las garantías que existían en el código de inversión de 1991 eran las mismas para las inversiones extranjeras como para las nacionales. Esto cambió con la nueva legislación de Julio 9 de 1999, en la cual se protegían ciertas inversiones contra cambios desfavorables de impuestos hasta por siete años, y también se restringía la inversión en ciertos sectores.

Durante los casos de privatizaciones entre 1994 y 1997, la inversión extranjera estuvo presente, las leyes rusas fallaron en establecer unas leyes claras y consistentes al respecto. Los programas de privatizaciones de alta envergadura de 1995 y 1996 prohibían a los inversionistas extranjeros entrar en las subastas de sectores como el petrolero, gas y metales preciosos.

¹¹ Fuente: Country Comercial Guide, Russian Federation, U.S & Foreign Commercial Service.

En 1998, las privatizaciones se detuvieron considerablemente, primero debido a la decisión del gobierno de tomar un acercamiento gradual y segundo debido a que los inversionistas extranjeros y domésticos perdieron interés en empresas que eran improductivas y que no generaban beneficios.

Debido a que los extranjeros eran la única fuente de capital en las privatizaciones de Rusia, ha habido varios avisos de ventas de empresas a capitales extranjeros.

8.2. Control de Cambios

El Banco Central de Rusia, tiene alterado los sistemas de conversión de su moneda desde agosto de 1998, debido a la crisis financiera. Los estrictos controles han ayudado a reducir la salida de capitales, debido a la situación del rublo. Esto incluye la venta obligatoria del 75% de las ganancias por exportaciones en moneda extranjera por rublos. Un depósito del 100% es requerido para la compra de importaciones, y para las limitaciones en la compra de monedas extranjeras usando el rublo en las cuentas correspondientes.

El rublo es la única moneda legal de transacción en Rusia, existes dos tipos de operaciones con monedas extranjeras en la legislación rusa:

1. Operaciones de Cuenta Corriente: contratos de exportación e importación que no excedan a 180 días.
2. Operaciones de Capital: inversiones, préstamos financieros que excedan a 180 días, pagos diferidos de importaciones o exportaciones superiores a 90 días.

Las operaciones corrientes no tienen limitaciones, generalmente requieren una aprobación del Banco Central de Rusia. El banco ha tratado de modernizar el proceso de aprobación de llegada de flujos de capital para la inversión extranjera directa.

Los no residentes pueden abrir cuentas en rublos en bancos residentes autorizados. Estas cuentas se llaman "cuentas T", están para prestar servicios en las operaciones de importación y exportación. Las "cuentas I" son utilizadas para actividades de inversión y las "cuentas S" para invertir en papeles del gobierno.

Los no residentes deberían abrir cuentas en rublos para facilitar las operaciones de mercado, lo mismo que los residentes deberían abrir cuentas en monedas extranjeras.

8.3. Requisitos de funcionamiento de las inversiones e incentivos

Se requiere aprobación para invertir en nuevas empresas usando los activos de empresas anteriores. La inversión extranjera enfocada en la explotación de recursos naturales, la inversión en la industria de defensa, todas las inversiones superiores a 50 millones de rublos, ventajas de inversión en las cuales en capital extranjera sea mayor al 50% o inversiones en las cuales se tomen proyectos de construcción incompletos.

Se requieren registros adicionales para inversiones que superen los 100 millones de rublos.

Los proyectos de construcción de larga escala o modernización requieren de aprobación de expertos en consideraciones ambientales.

La provisión de incentivos a la inversión ha venido siendo un problema en Rusia, a medida que el gobierno ruso ha intentado despertar el interés en atraer inversionistas, pero con la precaria situación económica, ha sido un problema. Así se otorguen privilegios, además se están adecuando las reglas para que estén acordes a la Organización Mundial del Comercio y a otras instituciones económicas internacionales que generalmente otorgan los mismos incentivos. Muchos de los incentivos a la inversión fueron precisados en la ley de inversión de 1991, incluyendo algunos beneficios de impuestos, pero nunca fueron implementados o fueron eliminados por otras leyes posteriores.

Los requisitos de funcionamiento no son generalmente impuestos por las leyes rusas y no están incluidos como parte de los contratos privados. Estos aparecen como acuerdos de compañías multinacionales de inversión para el desarrollo.

8.4. Restricciones

Existen relativamente pocas restricciones a las inversiones extranjeras en Rusia, pero las presiones domésticas para las restricciones en sectores específicos están creciendo.

En 1998, una ley limitó la propiedad de las empresas aerospaciales, limitando la propiedad extranjera al 25% de la empresa.

La propiedad extranjera en el monopolio del gas natural está técnicamente limitada al 20%, sin embargo, está permitido por medio de los Joint Ventures adicionar capital.

En las compañías de seguros, los inversionistas extranjeros solo pueden tener el 49% del total de las acciones, actualmente existe una propuesta de ley para que el porcentaje de participación se reduzca al 15%.

En 1998, una ley limitó la inversión extranjera en el sector energético, la participación fue limitada al 25% para los extranjeros.

El parlamento ruso ha venido discutiendo una ley en la cual se restrinja o prohíba la inversión extranjera en varios sectores.

La ley actual limita a los capitales extranjeros en el sector bancario al 12%, pero con la crisis del sistema bancario se viene estudiando la posibilidad de ampliar la participación de capitales extranjeros.

Los sectores que requieren licencias, como el bancario, minero y las telecomunicaciones, los procedimientos pueden ser largo y no transparentes, aunque la situación ha mejorado durante los últimos años, se encuentran restricciones considerables en la propiedad de extranjeros en estos sectores en las ciudades o diferentes regiones de Rusia.

9. FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS EXTRANJEROS ¹²

9.1. Sistema Bancario

Desde que se permitió la privatización de los bancos comerciales en Rusia a fines de 1980, su número se incremento cerca de 2.500 en 1995. Sin embargo, existen más o menos 1.500 bancos que tienen licencia. El sector viene en un período de consolidación desde 1995, acelerándose en 1998 con la crisis. En junio de 1999 el Banco Central de Rusia revocó las licencias de 11 grandes y medianos bancos y se indicaron otros 130 bancos que les revocarían la licencia.

Los bancos comerciales rusos se han limitado por años, debido al débil análisis de crédito y a la carencia de prácticas de métodos de contabilidad internacional, una de las causas de la devaluación de 1998 fue los malos sistemas de manejo de los bancos, esto ha animado a los bancos a encontrar otros negocios, como los prestamos comerciales, comisiones de transacciones de pago y otras transacciones bancarias normales en vez de la inversión especulativa en bonos del gobierno con altos rendimientos.

Los bancos rusos son pequeños de acuerdo a los estándares mundiales, el Sberbank que era el más grande, tenía activos por US\$9 billones en noviembre de 1998 después de la depreciación del rublo, ningún banco contó con más de US\$ 1.8 billones en activos. Claro que este banco no es un buen indicador de la confiabilidad, debido a que es propiedad del gobierno.

En 1998 los más grandes bancos comerciales de Rusia eran los que tenían más amplios portafolios de inversión en GKO's y en contratos de futuros de tasas de cambio, mientras que los bancos más pequeños se centraron en préstamos comerciales, transacciones de pago y otros servicios bancarios. Sin embargo, los préstamos comerciales son uno de los segmentos más pequeños del negocio bancario en Rusia. Los préstamos a largo plazo (más de un año) son casi el 10% del total de los créditos, debido a esto los bancos comerciales en Rusia son de dimensión precaria.

9.2. Regulaciones y Control de la Moneda

Desde 1994, algunos de los negocios en Rusia se vienen realizando en dólares o través de monedas fuertes. Las transacciones que no utilizan efectivo no se afectan por las nuevas regulaciones, los establecimientos que validan el pago con

¹² Fuente: Country Comercial Guide, Russian Federation, U.S & Foreign Commercial Service.

tarjeta de crédito continúan haciéndolo. Las tiendas que venden productos importados todavía pueden marcar los precios en dólares, desde enero de 1999 las entidades rusas requieren convertir el 75% de sus ingresos por exportaciones, de monedas extranjeras a rublos.

Como esfuerzo para parar la salida de capitales, el Banco Central de Rusia introdujo un sistema computarizado de control de las exportaciones de productos al exterior y el regreso de divisas. El sistema, que unifica por primera vez los controles de exportación, requiere que los exportadores tengan un "pasaporte especial" de un banco comercial, que a su vez guarda en una base de datos del exportador.

Los agentes de aduanas registran las salidas de las exportaciones de la base de datos, y los bancos comerciales completan el ciclo cuando se produce el pago. Las exportaciones de energía y algunos tipos de metales fueron objeto de una nueva legislación a partir de enero de 1994.

En 1996 el Banco Central de Rusia, para combatir los falsos contratos que encubrieran capitales volátiles, impuso un "pasaporte de importaciones", el cual hacia que los bancos exigieran este documento, para poder realiza contratos, el importador tendría 180 días para documentar la entrada de los productos en las aduanas rusas y cambiar el pago en otras monedas a rublo por medio de los bancos comerciales. Los fallos en estas transacciones ocasionarían multas hasta por el valor de la transacción.

9.3. Disponibilidad general de financiamiento

Los altos intereses domésticos, la debilidad de los bancos locales y la repugnancia de los bancos de occidente para aceptar las diferentes cartas de crédito, continúan limitando el acceso de empresas rusas a las operaciones bancarias. Mientras que el sistema de actividades bancarias ruso es inexperto en su totalidad en el financiamiento de proyecto, el número de bancos de inversión y de fondos occidentales están funcionando localmente, aunque la mayoría vienen mejorado sus servicios desde otoño de 1998.

Ahora los inversionistas y comerciantes tienen más posibilidades debido a un gran número de programas bilaterales y multilaterales de financiamiento.

El uso de los recursos limitados de financiación y la inmadurez de la legislación comercial han obstaculizado los proyectos, esto se refleja en la aplicación de los contratos, los títulos de activos, los derechos de los deudores y de los propietarios, la responsabilidad de los contratistas y la resolución de los conflictos entre las partes.

9.4. Métodos de Pago

Las nuevas compañías que exportan hacia Rusia deben insistir en el pago por adelantado de los productos o servicios, este es el procedimiento más adecuado para muchas de las transacciones comerciales.

Las cartas de crédito son generalmente expedidas por los bancos rusos, en los casos que el consumidor ruso pueda depositar los fondos indispensables por adelantado en los bancos.

Antes de la crisis financiera de 1998, los bancos occidentales aceptaban de forma normal las cartas de crédito rusas, ahora muy pocos bancos occidentales aceptan cartas de crédito de bancos rusos bajo ninguna circunstancia.

Cuando una compañía ha establecido un fuerte lazo con un socio en Rusia, se puede considerar el crédito a corto plazo como una vía de aumentar el volumen de ventas, esto se debe hacer con precaución, después de una evaluación cuidadosa de los expedientes de pagos anteriores.

Para algunas transacciones grandes, el financiamiento se puede hacer a través de un banco, una agencia de crédito para las exportaciones o un fondo de riesgo. En muchos casos los exportadores insisten en tres o cuatro meses de plazo después de la entrega.

Ahora, por lo menos veinte bancos rusos ofrecen servicios de banca especializada, el valor y volumen de estas transacciones o servicios pueden mejorar los niveles de beneficios o la independencia económica. Después de la falta de liquidez del sistema monetario ruso, el leasing se convirtió en una alternativa para las ventas de exportaciones.

En el momento menos del 5% de los equipos son importados por leasing. Los equipos de aviación, energía, transporte, farmacéuticos y los de la industria pesquera, los cuales son muy costosos para los compradores rusos, por tanto, son importados por leasing.

9.5. Trueque y Pagares

Debido a la baja liquidez de la economía rusa, muchas de las compañías extranjeras que tienen negocios o van a hacerlos en Rusia se sorprenden, que más del 70% u 80% de estos se realice sin intercambio de efectivo. En muchas de las transacciones, los productos y servicios son vendidos a cambio de otros productos que pueden ser usados directamente, es más, vendidos por el vendedor original, quién tener mejor acceso a los pagos en efectivo.

Mientras que, las operaciones de trueque pueden ser más complejas que las transacciones en efectivo, estas pueden ser provechosas y ayudar a una compañía a ganar posición en el mercado, se aconseja a las compañías que los contratos estén elaborados de acuerdo a la ley rusa, para evitar problemas relacionados con los impuestos.

Los pagarés, se deben denominar en rublos, generalmente son ofrecidos por compañías rusas o entidades del gobierno en lugar de efectivo. Muchos de los pagarés son ofrecidos por compañías confiables y otros son ofrecidos por compañías que no tienen récords de créditos en las instituciones financieras. Las compañías extranjeras deben estar avisadas para no aceptar estos pagarés, pero se debe confiar en los bancos rusos o en los brokers de pagarés como intermediarios, debido a que ellos validan el riesgo de los pagarés y aseguran el pago en efectivos de estos a las compañías extranjeras.

10. LEGISLACION LABORAL ¹³

10.1. Aspectos Generales

El mercado laboral ruso es fragmentado, caracterizado por limitada movilidad laboral a través de las regiones y el consecuente diferencial en salario. En Moscú el desempleo es grande y los ingresos mensuales son al menos tres veces más altos que el promedio nacional.

El desempleo, medido por la Organización Internacional del Trabajo en mayo de 1999 era del 10.4%, con un subempleo entre el 5 al 7% y se estima, en 40% en algunas regiones deprimidas.

La movilidad del trabajo continúa siendo restringida por el subdesarrollo doméstico y el endeudamiento del mercado, conseguir alojamiento en muchas de las ciudades es complicado y además dificultades en la obtención de permisos residenciales. La utilidad y otros costos de vivienda son bajos con relación a los ingresos, haciendo poco rentable la movilidad laboral. Los trabajadores en Rusia son por lo general altamente calificados y bien preparados para desempeñar sus funciones.

Los salarios estuvieron alrededor de US\$ 10 billones a mediados de 1998, esta fue una de las causantes del conflicto en las relaciones laborales del gobierno ruso, esta figura se manejo con la ayuda de la devaluación del rublo hasta llegar a ser US\$2.9 billones el primero de marzo de 1999, incluso durante períodos de altas deudas de salarios, a veces hasta seis meses sin recibir los pagos, las huelgas y paros fueron más frecuentes que las presentadas a mediados de los noventa. Los trabajadores cada vez tienen nuevos métodos para llamar la atención de sus empresas para que paguen los salarios completos y a tiempo.

En Rusia la unión de movimientos de trabajadores es dominada por la Federación de Trabajadores Independientes Unidos de Rusia, que heredó las características de sus predecesores soviéticos. Los sindicatos que están fuera de esta conferencia, les es más difícil funcionar.

El gobierno de Rusia asocia generalmente a los trabajadores a las convenciones del OIT que protegen los derechos del trabajador. Además de los atrasos en los salarios, también protege la seguridad del trabajador debido a que a veces las empresas son incapaces o no invierten para cumplir con los procedimientos adecuados de seguridad.

¹³ Fuente: Country Comercial Guide, Russian Federation, U.S & Foreign Commercial Service.

11. LOGISTICA DE TRANSPORTE ¹⁴

PANORAMA GENERAL

Situada al Este de Europa y el Norte de Asia, entre los Océanos Glacial Ártico, Pacífico y Atlántico, La Federación rusa es el país mas grande del mundo, con una superficie que abarca 17 millones de kilómetros cuadrados.

La Infraestructura de transporte está compuesta por una red de carreteras que se extiende sobre 537.269 km, de los cuales 362.133 km están pavimentados. El estado de las carreteras y las dificultades para su conservación debido a las inclemencias del tiempo hacen que la velocidad de los camiones sea menor que en otros países más industrializados, por lo que para ciertas mercancías, los costos del transporte por carretera llegan al 50% del valor del flete.

La red de ferrocarriles se extiende sobre 154.000 km (44% electrificada), de los cuales 87.157 km son de uso común para carga y pasajeros y 67.000 para uso específico de ciertas industrias. La vía del tren Transiberiano (9000 km de longitud) es de las mas utilizadas, extendiéndose desde Moscú hasta Jabarovsk y Vladivostók.. Los trenes de media y larga distancia son el medio de transporte más accesible y utilizable y existen algunos destinos a los que se puede llegar por éste medio, como lo son Pskov, Novgorod.

En 2005, Rusia importó de Colombia 132.679,94 Toneladas de las cuales el 60% corresponde a envíos que acceden a este destino por vía marítima.

Para el acceso físico de los bienes Colombianos a Rusia existen servicios aéreos con conexiones regulares en París, Ámsterdam, Luxemburgo, Frankfurt, Milán, Caracas y Miami. Por otra parte, en servicios marítimos existen consolidadores y navieras que operan el transporte de carga suelta y contenerizada hacia este destino, partiendo principalmente desde el puerto de Cartagena y Buenaventura.

11.1. Acceso Marítimo

La infraestructura portuaria de Rusia cuenta con más de 40 puertos y subpuertos, dedicados al tráfico comercial. Entre los puertos marítimos más importantes para el ingreso de mercancías desde Colombia se encuentran Novorossiysk, San Petersburgo, y Kaliningrado.

El Puerto de Novorossiysk se encuentra situado a orilla del Mar Negro y es considerado la puerta de entrada " al Sur " de Rusia, sirve de enlace para el tráfico de carga desde y hacia el Mediterráneo, Kazajstán, Ucrania, Asia Central,

¹⁴ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última revisión 22/10/06.

Europa, África, el Golfo Pérsico, y el Sudeste de Asia. Además el 20% de las exportaciones rusas de petróleo salen de este puerto.

Sus instalaciones se encuentran disponibles para el manejo de graneles líquidos y sólidos como aceites, granos, metales, desechos, fertilizantes, carga refrigerada, madera y petróleo crudo. El volumen de carga que se maneja anualmente es aproximadamente de 10.000.000 toneladas de carga general y 40.000.000 toneladas de petróleo crudo. Aproximadamente 6.000 contenedores pasan por el puerto al año.

El Puerto de San Petersburgo es el más importante en el noroeste de Rusia. Situado en el extremo este del Mar Báltico, cuenta con vías de acceso hacia los principales centros industriales del país.

Este puerto cuenta con un importante complejo de servicios con 78 literas para almacenamiento, transferencia y manejo de carga contenerizada, graneles minerales, agrícolas, químicos sólidos, derivados del petróleo, fluidos, Ro-Ro y se encuentra abierto todo el año con la ayuda de buques rompehielos; ahí los niveles de agua varían debido a los vientos predominantes.

El puerto tiene aproximadamente 15 millas náuticas de longitud que conduce a la entrada del puerto. En el punto más estrecho hay una anchura inferior de los 80 metros y se encuentra en la capacidad de manejar 11.817.700 toneladas y 190.107 TEUS por año.

Kaliningrado. Es el único puerto en Rusia que no necesita rompehielos, puesto que las temperaturas son más favorables en este lugar. Esta localizado en la desembocadura del río Pregol, en la ciudad de Kaliningrado y se puede acceder desde el mar Báltico a través de un canal de 41 km.

Este puerto tiene capacidad para buques de hasta 24 mil toneladas. Ofrece servicios ágiles de carga y descarga de mercancías, manipuleo de carga general, graneles, Ro-Ro y además hay uno de los más grandes complejos del Báltico para transbordos de cargas líquidas.

En servicios existen diferentes opciones para los exportadores colombianos a cualquiera de los puertos antes mencionados. Sin embargo desde Colombia, no existe una oferta de servicios directos, los buques arriban a Rusia después de efectuar conexiones en Hamburgo ó Amberes y para los trayectos hacia Moscú se efectúa conexión en San Petersburgo.

Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia consulte: Oferta Servicios de Transporte Marítimo, allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia en cuanto a tarifas consulte: Tarifas de Transporte Marítimo.

11.2. Acceso Aéreo

Entre los aeropuertos internacionales más importantes están el Domodedovo Internacional Airport, el más grande de Rusia, el Sheremetievo Internacional Airport de Moscú y el Pulkovo en San Petersburgo.

El primero de éstos, ubicado en el sur a 35 km de Moscú, cuenta con una terminal de carga que es de las más grandes y mejor equipadas tecnológicamente en Rusia para el manejo de carga. Dentro del rango de servicios se encuentran, almacenamiento de carga general y especial (refrigerados y perecederos) y la disponibilidad de camiones de carga para la entrega de la misma en Moscú y sus alrededores.

El Sheremetievo Internacional Airport cuenta con equipo para el manejo de carga así como infraestructura para el almacenamiento refrigerado, material radioactivo y cuidado de valores. El Pulkovo, mantiene comunicación regular directa con más de 20 ciudades de Europa y América. Este aeropuerto se halla a 15 kilómetros del centro de la ciudad y, al igual que el anterior, cuenta con medios de transporte públicos para llegar al centro de la ciudad. En cuanto a su infraestructura, dispone de instalaciones especializadas en el manejo de carga general, a granel, refrigerada y líquida.

Actualmente no existen servicios directos hacia este destino, no obstante la movilización de carga se efectúa a través de servicios con conexiones en distintas ciudades europeas como Amsterdam, Luxemburgo, Frankfurt, París, Milán, así como en Caracas y Miami, desde donde es redespachada a Moscú, principalmente por vía aérea.

Una vez la carga está en Moscú únicamente puede ser enviada a otros destinos por vía aérea.

Si desea conocer detalles sobre servicios aéreos desde Colombia consulte: Servicios transporte aéreo, allí encontrará información sobre aerolíneas, rutas, frecuencias y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia de tarifas consulte: Tarifas de Transporte Aéreo.

11.3. Otros Aspectos Importantes para la logística en destino

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales:

- Tres facturas comerciales firmadas por el exportador y el consignatario. Deben contener el peso neto y el peso bruto del envío, los costos de transporte doméstico y los descuentos.
- Declaración de un representante comercial de Rusia en el país de despacho.
- Licencia de Importación, excepto cuando el envío está destinado a embajadas o misiones diplomáticas.
- Lista de empaque, solo cuando los bienes no están mencionados en detalle en la factura.

Muestras sin valor comercial

El envío de muestras a Rusia solo puede ser efectuado a través de empresas courier.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que únicamente tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

LINKS DE INTERES

ELFOR: En esta página el exportador podrá encontrar una empresa especialista en soluciones logísticas y de transporte para la movilización de sus mercancías dentro de Rusia y hacia los países de la CIS (Commonwealth of Independent Status).

Normatividad Aduanera de la Federación Rusa. En esta página encontrará Información sobre los documentos requeridos para ingresar mercancías a Rusia, Servicios Aduaneros, publicaciones etc.(Ruso e Inglés).

FIPC. (Foreign Investment Promotion Center) Centro de Promoción de Inversiones Extranjeras de la Federación de Rusia).

12. CULTURA DE NEGOCIOS ¹⁵

12.1. Ética en los Negocios

Los rusos de acuerdo con su ética, una vez que empiezan con una agenda de negocios no paran hasta terminar con ella. Aunque las privatizaciones han aumentado sigue todavía primando el color rojo en la propiedad de las empresas y con esto la corrupción. Esto hace que para hacer negocios en Rusia se tenga que tener mucha paciencia y flexibilidad.

El aumento de la empresa privada hace ver que los rusos son personas adaptadas al trabajo pesado, son disciplinados y con capacidad de aprendizaje. Los rusos prefieren tener una breve conversación social antes de empezar una reunión.

12.2. El Género (sexo)

En la cultura de negocios rusa, existen muy pocas mujeres en posiciones de real autoridad, es esencial para las mujeres que vayan a Rusia en plan de negocios vestir y actuar muy profesionalmente en todo momento. Debido a esto, las mujeres deben hacer frente a estos cambios de cultura para poder tener éxito en los negocios.

12.3. Reuniones

La hospitalidad de los rusos es reconocida mundialmente, esta misma hospitalidad se extiende a las reuniones de negocios.

Es difícil concretar reuniones en Rusia, es importante confirmar las citas con bastante anticipación, tener una confirmación por escrito es una buena idea. Es común que los rusos cancelen las reuniones sin previo aviso.

Es necesario utilizar un intérprete en reuniones para evitar inconvenientes futuros en las negociaciones. Los intérpretes nunca se deben sentar en la cabeza de la mesa o entre la persona extranjera y la persona rusa que está llevando la negociación. Se debe hablar con la persona con quién se este negociando, más no con él interprete.

¹⁵ Fuente: Business Planet. Business Etiquette and Culture in U.S. Top Trading Partners. World Trade Almanac.

12.4. El Vestir

El invierno en Rusia puede tener hasta temperaturas de menos 28 grados centígrados, un rango no usual, la ropa de invierno se requiere desde principios de octubre hasta finales de abril. Es recomendable usar ropa especial para estos meses, calzado preferiblemente de caucho para mantener la temperatura. El verano puede ser muy caliente y los viajeros deben estar preparados para las condiciones del aire que se presentan afuera de los hoteles.

Las temperaturas en Julio son de 18 grados centígrados en verano y en enero son de -13 grados centígrados.

Para negocios, los hombres deben usar preferiblemente vestidos de colores oscuros con camisa blanca y corbatas de seda, suéteres y vestidos con o sin corbata también son generalmente usados.

Las mujeres en los negocios generalmente usan vestidos de colores oscuros, faldas muy conservadoras.

Debido a la escasez de recursos, la gran mayoría de personas no tienen mucha ropa y por lo general visten la misma ropa una y otra vez. Debido a esto, no es adecuado llevar para períodos largos de negocios mucha ropa porque se puede causar resentimiento entre los compañeros de negocio rusos.

12.5. Ejemplos de proceder incorrecto

Se deben evitar en conversaciones temas negativos referentes a la Unión Soviética.

No se puede expresar el signo O.K. debido a que es una vulgaridad en Rusia.

Nunca colarse en una fila de gente, las filas largas y ordenadas son parte de la vida diaria de los rusos.

Nunca rechazar las invitaciones al hogar de los rusos, y si lo invitan siempre debe llevar regalo.

Nunca preguntar por un trago en una invitación, siempre se debe esperar a que lo ofrezcan.

Nunca rechazar si ofrecen repetición en la comida, pues puede ser considerado un insulto.

Nunca tirar la basura a la calle ni dejarla caer. Es un insulto para los rusos y además es ilegal.

No decir a las personas que dejen de fumar porque a usted le molesta.

12.6. Ejemplos de proceder correcto

El uso de tarjetas de presentación es adecuado, es común tener las tarjetas de presentación en idioma ruso en el lado opuesto al idioma que se utilice, estas deben llevar el nombre completo, posición en la empresa, título profesional e universidad.

Las direcciones en Rusia se escriben en el siguiente orden:

1. País
2. Ciudad
3. Dirección de la Calle
4. Apellido de la persona

Es recomendable que la persona que realice un viaje de negocios a Rusia lleve todo lo que necesita desde maquinas de fax, fotocopiadoras y computadoras debido a la escasez.

La cultura rusa de negocios tiene una jerarquización muy profunda, aunque el estado ya no maneje todos los negocios, los superiores siempre serán los que tomen las decisiones por encima de los subordinados.

Ser puntual, la puntualidad es considerada un valor por la sociedad rusa.

12.7. Costumbres

Cuando se está negociando en Rusia se debe tener en cuenta que las prácticas de negociación son diferentes, por ejemplo, la toma de decisiones es todavía centralizada en varias de las organizaciones, algunos de los negocios son realizados bajo las relaciones personales sin entrar a requerimientos legales, muchas de las personas rusas que realizan negocios quieren que estos se queden en secreto y por último, los occidentales piensan en ganar y ganar, los rusos piensan en ganar y perder.

13. VIAJES DE NEGOCIOS ¹⁶

13.1. Comunicaciones

13.1.1. Telefónica

- IDD es disponible
- Código del país: 7
- Cuando se marca desde Rusia hacia el exterior, el 0 del código del área no debe ser omitido.
- Código para llamada internacional desde Rusia: 810
- Muchas de las llamadas internacionales, que se realicen desde Moscú y San Petersburgo, deben ser hechas a través de una operadora internacional, y éstas deben ser reservadas con anterioridad.
- Teléfonos para llamadas internacionales están disponibles en las oficinas de correo.
- Las llamadas internacionales pueden ser reservadas marcando 8194 ó si son reservadas desde un hotel, se debe marcar 333 4101.
- Para larga distancia con los países del CIS, se debe marcar el número 8 para obtener tono antes de marcar el número destino de la llamada.
- Las llamadas por cobrar, con tarjeta de crédito ó marcando directo desde cualquier teléfono pueden ser demasiado costosas.
- Números de emergencia: Bomberos: 01; Policía: 02; Ambulancia: 03.
- Para observaciones existe una línea privada marcando el 09.
- Para negocios: 927 0009

13.1.2. Fax

Estos servicios están disponibles en numerosos centros de negocios y hoteles. Las cartas son más costosas que el servicio de fax.

13.1.3. Telegramas

Este servicio lo prestan la mayoría de los hoteles.

13.1.4. Prensa

Los principales periódicos de Rusia son: Komsomolskaya Pravda y el Izvestiya, ambos de Moscú. Existen periódicos y revistas publicados en más de 25 idiomas. La edición en varios idiomas del Moscow News está disponible semanalmente. The Moscow Times y the St Petersburg Times están publicados en inglés.

¹⁶ Fuente: Country Comercial Guide, Russian Federation, US & Comercial Service.

13.2. Correo

Todos los artículos son aceptados en correo internacional de Rusia, excepto monedas, notas de bancos, papel moneda, documentos de pago al portador y cheques de viajero, manufacturas de platino, oro o plata, joyería, piedras preciosas y otros artículos de valor.

13.3. Horarios

Horario Bancario: Lunes a Viernes. 9 a.m.- 1 p.m.

Oficinas del Gobierno: Lunes a Viernes. 9 a.m.- 6 p.m.

Comercio y negocios: Lunes a Jueves. 9 a.m.- 6p.m., Viernes. 9 a.m.- 4:45 p.m.

13.4. Idioma

En las principales ciudades las personas usualmente hablan inglés, los viajeros deben ir preparados para negociar en ruso o tener un buen interprete que conduzca las negociaciones. El no tener la información de los productos que se vayan a negociar en ruso, es una desventaja competitiva frente a los productos de competidores europeos o asiáticos.

13.5. Días Festivos

Fecha	Celebración
Enero 1	Año Nuevo
Enero 7	Navidad Ortodoxa
Enero 14	Año Nuevo Ortodoxo
Febrero 23	Día de la Defensa de la Patria
Febrero 26	Día del Trabajo
Marzo 8	Día de la Mujer
Mayo 1	Día Internacional del Trabajo
Mayo 2	Día de la Primavera
Mayo 9	Día de la Victoria
Junio 12	Día Nacional
Noviembre 4	Día de la Unidad

Fuente: Festivales del mundo

13.6. Salud

Los viajeros deben chequear sus seguros médicos y considerar un presupuesto para evacuación médica de emergencia, debido a que esta puede costar hasta US\$ 50.000 dependiendo de la región. El acceso a servicios médicos en las principales ciudades usualmente requiere pago en efectivo.

13.7. Propinas

Generalmente no es usado ni requerido dar propinas en Rusia, sin embargo, es un gesto para reconocer la atención a las personas rusas. Solamente se deben dar propinas en los hoteles estilo americano y en restaurantes de Moscú y San Petersburgo. No de propinas si el servicio es insatisfactorio.

14. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS ¹⁷

Requisitos necesarios para la solicitud de la visa de turismo de Rusia para personas de nacionalidad colombiana:

- Pasaporte vigente.
- Dos formularios.
- Cuatro fotografías de 3 x 4.
- Extractos bancarios de los tres últimos meses.
- Carta de la empresa
- Confirmación de inturis.
- Derechos consulares de \$ 60.000 aprox.
- El tramite de confirmación inturis.

La información debe confirmarse permanentemente ya que las embajadas y consulados se reservan el derecho de modificación sin previo aviso.

14.1. Visa de Negocios

Existen cuatro tipos de visas para ingresar a Rusia, visa de turismo, de negocios, de visitante y visa de transito. Todas las visas son para una o dos entradas al país y para estar máximo tres meses.

Las visas de entrada múltiple para negocios deben ser usadas sin que cada visita exceda tres meses. Los viajeros de negocios deben recibir una invitación del Ministerio Relaciones Exteriores o de una de las representantes regionales, el Ministerio del Interior o una de las oficinas locales o cualquier agencia rusa autorizada. Esta invitación debe contener el sello oficial y la dirección legal de la agencia, número de registro, fecha de registro, firma y nombre de la persona autorizada para invitar extranjeros a Rusia, itinerario del viaje, fecha de estadía y nombre de las personas invitadas.

14.2. Visas de Turismo

Los requisitos son:

- Pasaporte vigente y copia de la primera página.
- dos formularios.
- cuatro fotografías de 3x4 cm. a color.
- extractos bancarios de los últimos tres meses.

¹⁷ Fuente: Aviatur, Bogotá. 2005.

- carta de la empresa.
- confirmación de inturis. (confirmación sobre la llegada del turista o del grupo por una agencia rusa)
- orden de servicios para el tour o el hotel ya cancelado (original).

15. REPRESENTACIONES DIPLOMATICAS ¹⁸

Embajada de la Federación Rusa en Colombia.

Embajador: Vladimir Trujanovski
Dirección: Carrera 4 # 75-02
Tel: 2121881- 2125560
Fax: 2104694
Email: embajadarusia@cable.net.co
Bogotá

Embajada de Colombia en la Federación Rusa.

Embajador: MIGUEL SANTAMARIA DAVILA
Dirección: UL. BURDENKO 20, 119121 MOSCU - FEDERACION DE RUSIA
E-mail: emoscu@minrelext.gov.co
Telefax: 709 5 2483042-2483073-2483084-2483417

¹⁸ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Tomado el 12/12/05.

16. FUENTES

16.1. Fuentes Disponibles en Internet

www.dian.gov.co

Esta es la página de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, en la cual encontramos estadísticas de importaciones colombianas en los últimos años.

www.odci.gov

Página de Agencia Central de Inteligencia de los Estados Unidos provee información sobre aspectos geográficos, población, gobierno, economía, comunicaciones, transporte entre otros.

www.stat-usa.gov

Página del Departamento de Comercio de los Estados Unidos contiene Guías Comerciales (Country Commercial Guide) de un amplio número de países.

www.tradeport.org

National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers - Tradeport. En esta página se encuentra información demográfica, política, indicadores económicos, barreras, legislación de comercio internacional y estudios de mercado de diferentes países.

www.intracen.org

International Trade Centre - INTRACEN. Esta organización provee las estadísticas de importación y exportación de productos en los últimos años, así mismo los socios comerciales de los principales países del mundo.

www.eiu.com

The Economist Intelligence Unit: aquí se encuentran las noticias de carácter económico de los principales países del mundo. También los últimos acontecimientos importantes de los negocios internacionales.

www.cbr.ru/eng

Banco Central de Rusia: En la esta página se encuentra la historia del banco, los acontecimientos actuales, las principales estadísticas financieras del país, la información diaria del banco, la política monetaria, el sistema bancario, los mercados de financiación y los principales reportes anuales del sistema monetario ruso.

www.executiveplanet.com

Business Etiquette and Culture in U.S. Top Trading Partners. En esta página se encuentran las principales prácticas que se deben observar para realizar ra negociaos en algunos de los principales países del mundo.

www.minrelext.gov.co

Página del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Colombia. Hay se encuentra la información más actualizada de la representación diplomática y consular de Colombia en el mundo.

www.stat-usa.gov

STAT-USA/Internet es un servicio del Ministerio de Estados Unidos de Comercio, es el sitio para la comunidad de negocios, económica y comercial, que proporciona información oficial.

Otras

Departamento Nacional de Estadísticas (DANE) - Estadísticas de las Exportaciones Colombianas;

Informes de la Embajada de Colombia en la Federación Rusa; y
Trade Analysis and Information System – TRAINS, es una base de datos de la UNCTAD, con importaciones de los países miembros, entre ellos Rusia.