

# LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Estudio monográfico sobre el entorno económico y las  
oportunidades de inversión en:

# RUSIA

Antonio Sánchez Andrés

Nikolay Shkolyar  
Vadim Teperman

# La internacionalización de la empresa española

---

Estudio monográfico sobre el entorno económico  
y las oportunidades de inversión en:

---

# RUSIA

**Antonio Sánchez Andrés**

*Profesor Titular Departamento de Economía Aplicada  
Universidad de Valencia*

*con la colaboración de*

**Nikolay Shkolyar**

*Doctor Titular en Economía Internacional  
Subdelegado sobre Asuntos Económicos y Comerciales del  
Gobierno de la Federación de Rusia en España*

**Vadim Teperman**

*Doctor en Economía  
Director del Centro de Estudios Económicos del Instituto de  
Latinoamérica de la Academia de Ciencias de Rusia*

*Coordinadores de la colección: Paul Isbell, Federico Steinberg*

© 2008. Instituto Español de Comercio Exterior  
Paseo de la Castellana, 14 - 16  
28046 Madrid  
[www.icex.es](http://www.icex.es)

© 2008. Instituto de Crédito Oficial  
Paseo del Prado, 4  
28014 Madrid  
[www.ico.es](http://www.ico.es)

© 2008. Fundación Real Instituto Elcano  
de Estudios Internacionales y Estratégicos  
Príncipe de Vergara, 51  
28006 Madrid  
[www.realinstitutoelcano.org](http://www.realinstitutoelcano.org)

Diseño y maquetación: Quinteral Servicios Gráficos, S.L.

Impresión: Quinteral Servicios Gráficos, S.L.

Depósito legal: M-57934-2008

ISBN: 978-84-936301-7-1

# PRÓLOGO

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y el Real Instituto Elcano (RIE) decidieron a principios de 2008 colaborar por primera vez de forma tripartita para la elaboración de una serie de monográficos sobre las oportunidades de comercio e inversión en determinados países, con el objetivo común de impulsar la internacionalización de la empresa española. Tras los monográficos dedicados a Turquía y a la India esta iniciativa continúa con la publicación del presente número sobre Rusia, país considerado de especial interés por la Administración Comercial española en el marco de los denominados Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM), definidos por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (SETyC).

El ICEX tiene encomendado el papel rector y la coordinación de la promoción exterior de productos, proyectos, servicios e inversiones españolas, en el marco de la Política Económica Española. Por su parte, el ICO presta financiación a proyectos que, entre otros objetivos, potencien la presencia de nuestras empresas en el exterior. El RIE tiene entre sus fines estudiar en profundidad los intereses de España en la sociedad internacional, sirviendo de foco de pensamiento y generación de ideas para su puesta a disposición de los responsables políticos y de la sociedad en general.

Las tres instituciones consideran prioritario prestar apoyo a las empresas españolas para ayudarlas a internacionalizarse, en este caso a través de la elaboración y puesta a su disposición de información de calidad sobre la realidad de los mercados foráneos. El desarrollo de las nuevas tecnologías y las comunicaciones ha facilitado el acceso a un elevado volumen de datos; no obstante, los fuertes cambios que experimentan las economías de mayor potencial exigen un profundo conocimiento acerca de las mismas para poder abordarlas con éxito. En consecuencia, se requiere una información práctica, detallada y precisa que facilite a nuestras empresas su implantación y comercio más allá de nuestras fronteras. Los diferentes números que integran esta serie de monográficos dedicados a países concretos pretenden ofrecer precisamente esa información.

De este modo, confiamos en que los empresarios encuentren datos y orientaciones útiles para su estrategia de internacionalización, para la que cuentan también con otros instrumentos de calidad organizados por ICEX, como son los Foros de Inversión o los planes de implantación comercial o productiva, entre otros, incluidos los servicios prestados por la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de la SETyC con presencia en todo el mundo. De forma complementaria, el ICO, conjuntamente con ICEX, apoya también la internacionalización de las empresas con instrumentos financieros, entre los que destaca la línea financiera del programa Aprendiendo a Exportar. Además, el ICO colabora en la financiación de los proyectos de inversión en el exterior de las empresas españolas, a través del programa Proinvex y de la línea ICO Internacionalización de la empresa española.

Los diferentes monográficos de la serie son elaborados por investigadores y colaboradores del Real Instituto Elcano, que ha asumido la coordinación intelectual del proyecto. Se cuenta siempre con el apoyo de un equipo local, del que forman parte no solamente especialistas del propio país estudiado sino también funcionarios de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales y empresarios españoles que trabajan en la zona.

**Ángel Martín Acebes**, *Vicepresidente Ejecutivo del ICEX*

**Aurelio Martínez Estévez**, *Presidente del ICO*

**Gustavo Suárez Pertierra**, *Presidente del Real Instituto Elcano*



# índice

PRÓLOGO		3
RESUMEN EJECUTIVO		9
I. INTRODUCCIÓN		15
II. HORIZONTE ESTRATÉGICO DE LA ECONOMÍA RUSA: POTENCIALIDADES Y LÍMITES DEL MERCADO RUSO	II.1. La situación política II.2. La situación económica II.3. Las debilidades del crecimiento en Rusia	21 24 28
III. HORIZONTE ESTRATÉGICO DE RUSIA PARA ESPAÑA	III.1. Las relaciones comerciales hispano-rusas III.2. Las inversiones hispano-rusas III.3. Relaciones políticas III.3.1. El marco de la intervención estatal III.3.2. Política gubernamental con Rusia	33 39 51 51 53
IV. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN RUSIA	IV.1. Legislación relevante IV.2. La aplicación práctica de la legislación IV.3. Obstáculos a la inversión extranjera en Rusia IV.4. La accesibilidad a los proyectos de inversión	61 65 68 70



V. OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN: UN ENFOQUE SECTORIAL	V.1. Sector de la alimentación	75	73
	V.2. Sector de la construcción	77	
	V.3. Energía eléctrica	80	
	V.4. Sector turístico	81	
VI. OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN: UN ENFOQUE REGIONAL	VI.1. Regiones de proyección prioritarias	88	85
	VI.1.1. Voronezh	88	
	VI.1.2. Krasnodar	90	
	VI.1.3. Saratov	95	
	VI.1.4. Yaroslavl'	97	
	VI.2. Regiones de proyección a medio-largo plazo	99	
	VI.2.1. Sverdlovsk	100	
	VI.2.2. Novosibirsk	101	
VII. CONCLUSIONES			103
BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS			107





# RESUMEN EJECUTIVO

1. Con la llegada de Putin a la presidencia se ha iniciado una etapa de estabilidad política, económica y social en Rusia. A finales de 2007 y principios de 2008 tuvieron lugar las elecciones parlamentarias y presidenciales, en las que salieron victoriosos el partido Rusia Unida y el seguidor de Putin, Medvedev. En estas condiciones es previsible que durante los próximos cuatro años se reproduzcan condiciones de estabilidad política interna dentro de Rusia y las acciones que se emprendan por las autoridades serán una continuación de las aplicadas en los últimos ocho años.
2. Las políticas económicas de tipo coyuntural han sido las más efectivas. Éstas han cosechado resultados muy positivos, como una reducción sensible en la inflación, un acercamiento al pleno empleo, la consecución de superávit presupuestario o el registro continuado de un superávit en la balanza por cuenta corriente.
3. Las políticas estructurales han tenido unos resultados bastante pobres. Los problemas estructurales en la economía siguen siendo muy acuciantes y se manifiestan en dificultades para reducir más el nivel de la inflación, pero especialmente en una baja productividad y una caída progresiva en la competitividad. Estos factores cuestionan las bases del crecimiento económico actual en Rusia y abren la posibilidad a la aparición de fenómenos de crisis a medio plazo.
4. Las relaciones comerciales bilaterales hispano-rusas se han acrecentado progresivamente y Rusia ha pasado a ser el décimo socio comercial de España. Este hecho debe constituir un motor para acercar las relaciones políticas entre ambos países. España importa esencialmente de Rusia petróleo y constituye nuestro primer proveedor de este hidrocarburo. Por el momento España no compra gas en Rusia, pero cuando se comience a producir gas licuado será previsible que España diversifique sus fuentes de aprovisionamiento adquiriéndolo en ese país. Respecto a las exportaciones españolas son crecientes y tienen un cierto componente medio de valor añadido. En este sentido cada vez existe una mayor sensibilidad del empresariado español por proyectarse hacia este mercado en clara expansión.
5. Las inversiones españolas en Rusia son aún relativamente modestas. Una característica de éstas es que no siguen un comportamiento de deslocalización industrial tal como

ocurre en China, sino que más bien pretenden aprovechar las ventajas de instalarse dentro del mercado para vender en la misma Rusia.

6. Al comparar las relaciones de España respecto a los BRICs en términos de oportunidades y riesgos se pone de manifiesto que Rusia es el único de estos cuatro países que mejora sus condiciones en interdependencia económica y reducción de riesgos. En el caso de la India las relaciones con España son poco significativas y con Brasil han ido perdiendo importancia. Respecto a China, aunque se reduce el nivel de riesgos en comparación con Rusia, la calidad de la interdependencia es menor que en el caso ruso.
7. Las mejoras cuantitativas y cualitativas en las relaciones económicas entre España y Rusia aconsejan una activación en la política gubernamental que fomente los vínculos bilaterales. Sin embargo, la política del Gobierno español se ha limitado prácticamente a aprobar algunas líneas sectoriales de colaboración y se han asignado unos fondos financieros escasos.
8. En 1999 apareció una nueva normativa sobre inversiones extranjeras que se ha ido mejorando progresivamente hasta el momento. Recientemente se han clarificado los límites en los que la inversión extranjera puede incorporarse, en especial, excluyendo su participación en empresas con implicaciones en la seguridad nacional. Sin embargo, también se han aprobado dos legislaciones que amplían el marco de desarrollo de las empresas extranjeras: sobre concesiones y sobre zonas económicas especiales. A pesar del esfuerzo legislativo realizado se constata que existe una multitud de vacíos legales, imprecisiones y contradicciones en la estructura legal que atañe a la inversión extranjera. Junto a estos problemas deben señalarse otros vinculados con la falta de coordinación entre los diversos niveles del Gobierno ruso, el inadecuado sistema de financiación o los problemas de corrupción.
9. Dentro de los sectores que pueden presentar más interés para la iniciativa privada española se encuentra el de alimentación. Este sector no constituye un área de intervención prioritaria para las autoridades rusas y existe experiencia de numerosas empresas españolas que han trabajado en este tipo de actividades en Rusia. Entre

aquellos ámbitos donde España puede presentar ventajas competitivas se encuentran los aceites de semillas, los transformados de frutas y verduras, las bebidas no alcohólicas y, en especial, los vinos.

10. La construcción en Rusia resulta particularmente atractiva para las empresas españolas, por un lado, debido a su larga experiencia y, por otro lado, a causa de la caída de esta actividad en el interior del nuestro país. La construcción rusa constituye un sector muy dinámico, en el que los márgenes de beneficio son muy elevados. Dentro de éste destacan las obras de infraestructuras (carreteras, vías férreas y aeropuertos), aunque también civiles (trabajos de ingeniería para la construcción de barrios de viviendas)
11. El sector de energía eléctrica ruso se está liberalizando a través de una privatización masiva. Diversas empresas europeas han ido comprando paquetes de acciones voluminosos en empresas de generación de energía eléctrica. Este proceso sigue abierto y las empresas españolas tienen posibilidades de entrar en este ámbito productivo. Debe señalarse que, a partir de 2011, comenzará la privatización de las actividades de distribución de energía eléctrica, que concede una segunda oportunidad a las empresas españolas de penetrar en este sector.
12. Las autoridades rusas pretenden desarrollar las actividades turísticas. En este caso existe un déficit muy grande de hoteles, al tiempo que las instalaciones existentes se encuentran muy obsoletas. En ambos sentidos, la inversión extranjera puede jugar un papel importante. En el caso de las empresas españolas, podrían participar en zonas turísticas que se están construyendo o modernizando en el mar Negro. Adicionalmente, los centros de enseñanza y escuelas de negocios españoles se encuentran en una situación óptima para rentabilizar su experiencia acumulada en la formación de cuadros para gestionar las infraestructuras turísticas. Por otra parte, no debe descartarse la promoción del turismo español en Rusia. Cada vez es mayor la cantidad de turistas rusos que viajan al extranjero y España constituye un destino muy atractivo para ellos. Dado el incremento de competencia en el Mediterráneo por captar turistas y como el turismo ruso en España es relativamente modesto, pero con gran potencialidad de expansión, debería llevarse a cabo campañas más intensas para la captación de turistas rusos.

13. Dado el tamaño de Rusia, perfilar las oportunidades y riesgos para las empresas españolas requiere ofrecer una visión regional. En definitiva, en cierta medida y desde una perspectiva económico-comercial, debería considerarse a Rusia como una agrupación de países, más que como un país en sí mismo. En general se estima la capital de Rusia, Moscú, como el lugar más idóneo para iniciar las relaciones comerciales o realizar inversiones y se ubica a San Petersburgo en una segunda posición. No obstante, después de una década y media de apertura, ambos centros presentan síntomas de saturación económica: precios crecientes, salarios elevados, penuria de mano de obra, alquileres caros o dificultades de acceso a las autoridades. Por este motivo, debe considerarse orientar las relaciones comerciales y de inversión hacia otras regiones. Adicionalmente, no debe perderse de vista que también existen varias regiones rusas con gran dinámica económica y popularidad inversora que presentan problemas similares a Moscú y San Petersburgo. Entre éstas se podrían destacar Nizhniy Novogorod, Samara o Tatarstán. En estos casos los problemas apuntados respecto a Moscú y San Petersburgo se repiten. Así pues, por razones estratégicas debería orientarse la atención hacia otras regiones.
  
14. Entre las regiones que presentan una cierta inclinación hacia la recepción de inversiones extranjeras y pueden tener interés para las empresas españolas destacan Voronezh, Saratov, Yaroslavl' y Krasnodar. En la primera, entre los sectores que presentan mayor interés aparecerían el agrícola, los materiales de construcción y la construcción. En este caso se han iniciado contactos interregionales entre Voronezh y la Comunidad Valenciana. Respecto a Saratov son atractivos los proyectos de medio alcance relacionados con energía, construcción de infraestructuras y ciertas obras civiles. En cuanto a Yaroslavl', posee propuestas interesantes ubicadas en energía, transporte y turismo.
  
15. El caso de la región de Krasnodar requiere una mención a parte porque goza de un apoyo especial del gobierno federal. Los proyectos vinculados a energía son relevantes puesto que en esta región se encuentra el puerto de Novorossiysk, que comunica a Rusia con el Mediterráneo, y que es un nudo esencial de exportación de gas y petróleo de Rusia. Además sería previsible la construcción en sus alrededores de una planta de licuefacción de gas que podría acabar vendiendo

este hidrocarburo en España. Respecto a la construcción de infraestructuras, el eje esencial se encuentra en torno a la ampliación y modernización de los puertos en la zona. Éstos impulsarían la reconstrucción de la red de carreteras y ferroviaria. Por supuesto, todos estos proyectos resultan de máximo interés para las empresas españolas. Además, con carácter estratégico deberían establecerse acuerdos entre los puertos de Novorossiysk o Tuapsé con los de Valencia o Barcelona, vinculados al tráfico de mercancías. La tercera línea sería el turismo. En este caso se pretende seguir promocionando el turismo tradicional de playa, junto con el de montaña, el deportivo y el de juego. Esto supone la construcción de un nuevo sistema de infraestructuras de gran envergadura que afecta a varias zonas del territorio de Krasnodar. Por supuesto un interés adicional proviene de la realización de los juegos olímpicos de invierno en Sochi en 2014, que significa la concentración en esta ciudad y sus alrededores de un volumen muy cuantioso de recursos para financiar nuevas infraestructuras.

16. Un enfoque estratégico debe presentar una proyección a más largo plazo de las empresas españolas. Por este motivo, junto a las regiones apuntadas que deberían ser de consideración inmediata, habría que presentar otras que podrían constituir enclaves para proyectarse sobre el resto del territorio ruso. En un primer lugar aparecería Ekaterinburgo, la capital de la región de Sverdlovsk, en los Urales. En efecto, ésta serviría de base para fomentar las relaciones con esta área geográfica rusa, al tiempo que permitiría apoyar a las iniciativas en Siberia occidental. En segundo lugar, destaca el caso de Novosibirsk, en el centro de Siberia, que constituiría la plataforma para favorecer las relaciones económicas en la zona siberiana.
17. Entre las recomendaciones concretas para incentivar las relaciones bilaterales con Rusia destaca:
  - a. Aumento de la asignación de fondos financieros para estimular las relaciones bilaterales
  - b. Fomentar los estudios generales y específicos sobre economía rusa
  - c. Apostar por desarrollar políticas institucionales en las que ambas partes encuentren espacios de colaboración (cámara de comercio mixta, compañía de apoyo a proyectos comunes, fondo conjunto de inversión)

- d. Establecimiento de prioridades sectoriales prioritarias, pero comprometiendo en su ejecución a entidades públicas y privadas concretas.
- e. Fomento de programas institucionales de colaboración interregional.
- f. Creación de una delegación de la Oficina Comercial y Económica de la Embajada de España en Ekaterinburgo (Urales).
- g. Aligeramiento administrativo en la concesión de visados por razones turísticas para promocionar las estancias de ocio de rusos en España, aproximándose en la medida de lo posible al trato que recibe Rusia de Turquía, Egipto, Tailandia o Emiratos Árabes Unidos.

# **INTRODUCCIÓN**





# 1. Introducción

El presente informe pretende ofrecer un estudio acerca del horizonte estratégico que Rusia significa para España. En éste se trata de presentar el conjunto de oportunidades y riesgos que la economía rusa puede significar para los diversos agentes económicos españoles. Con este fin, se realizará un breve diagnóstico de la situación económica en Rusia, pero se prestará una atención especial a los factores más relacionados con el medio y largo plazo.

Este trabajo se inicia realizando un análisis del horizonte estratégico de la economía rusa. En particular se plantean los diversos factores determinantes políticos y económicos, destacando sus implicaciones para la estabilidad del país. En el segundo capítulo se analiza el horizonte estratégico de Rusia para España. Por este motivo se ponen de manifiesto cuáles son las relaciones comerciales recientes entre ambos países que marcarán parte de las tendencias futuras. A continuación se analizan cuáles son las relaciones de ambos países en términos de inversiones, destacando especialmente las españolas ejecutadas en Rusia. En primer lugar, se avanza una visión agregada y, en segundo lugar, se ponen de manifiesto los casos concretos de inversiones. Este capítulo se concluye explicando las políticas aplicadas por el Gobierno español para fomentar las relaciones con Rusia y se sugiere un conjunto de medidas para estimularlas.

En el tercer capítulo se explica el marco de la inversión extranjera en Rusia, exponiendo cuál es su legislación más destacada al respecto, así como sus límites. Los dos siguientes capítulos ofrecen una guía de hacia dónde puede orientarse la iniciativa española que pretenda introducirse en Rusia. En el cuarto capítulo se realiza una selección de unos sectores que pueden presentar un mayor interés para las empresas españolas, dadas las características de nuestra economía. En el capítulo quinto, se presentan unas regiones en las que la inversión española puede ser más efectiva. Este capítulo tiene sentido en la medida en que se tiene presente que explicar las oportunidades económicas en general para un país como Rusia, el más grande del mundo, puede resultar excesivamente general.

La metodología que se ha utilizado no es estrictamente la académica. Esto es explicable debido al objetivo del estudio, que pretende ofrecer una visión proyectada hacia el futuro y no de diagnóstico de la situación actual. Así pues, la información que

se ha utilizado se ha obtenido parcialmente a través de entrevistas con empresarios, personal de la administración rusa ubicado en diversas regiones del país, informes, así como fuentes heterodoxas de información.

Una de las ideas más importantes que se puede extraer es que España ha perdido durante los años 90 la capacidad de posicionarse económicamente en Rusia, pero en la actualidad se puede recuperar parte del camino no andado. De hecho, en los últimos años la economía rusa está adquiriendo mayor significación para España e, incluso, superior a la de cualquiera de los otros BRICs, tal como apunta el Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos. Con este trasfondo resulta al menos llamativa la brecha que existe entre la visión positiva que cada vez más tiene el empresariado sobre Rusia, que se manifiesta en una tendencia más acentuada a vender su producción e invertir ahí, con la imagen devaluada del país que parte de los medios de comunicación transmiten o la conducta pasiva de la política del gobierno respecto al estímulo de las relaciones con Rusia.

En este contexto, la administración española debería aprovechar la coyuntura actual para fomentar las relaciones con Rusia. De esta manera se podrían aprovechar parte de las oportunidades que ofrece la apertura de la economía rusa, al tiempo que permitiría establecer un instrumento para amortiguar parte de los fenómenos de crisis que afectan a la economía española.

# **HORIZONTE ESTRATÉGICO DE LA ECONOMÍA RUSA: POTENCIALIDADES Y LÍMITES DEL MERCADO RUSO**

---

**II.1. La situación política**

---

**II.2. La situación económica**

---

**II.3. Las debilidades del crecimiento en Rusia**

---



## II. Horizonte estratégico de la economía rusa: potencialidades y límites del mercado ruso

### II.1. La situación política

A finales de 1991 se extinguió la Unión Soviética y sus repúblicas integrantes adquirieron el rango de países independientes. Rusia se puede considerar como la heredera de la anterior URSS, aunque en unas condiciones económicas y políticas distintas. A partir de ese momento, las autoridades rusas, encabezadas por el presidente Boris Yeltsin, pretendieron eliminar los vestigios del anterior régimen, que se identificó con la construcción de una economía de mercado. Este periodo de transición, que se extendió hasta finales de esa década, se caracterizó por una desestructuración interna y una crisis político-económica de grandes dimensiones. En términos económicos, en el año 1992 la inflación superó el 1000% y, durante todos los años 90, fue superior a dos dígitos. La crisis se manifestó en un hundimiento económico, de manera que en el año 1997 se producía la mitad del nivel alcanzado en 1990. En términos políticos, en esos primeros años de transición hubo un cambio en el primer ministro y un enfrentamiento armado entre la Presidencia y el Parlamento, mientras que a partir de 1998 hubo cuatro destituciones de primeros ministros.

En 2000 Vladimir Putin fue elegido presidente de Rusia y, aunque inicialmente se estimó que iba a tener lugar un continuismo político, finalmente supuso un punto de inflexión en la crisis política, económica y social en Rusia. El cambio positivo que tuvo lugar en Rusia condujo a una reelección de Putin en los siguientes comicios presidenciales de 2004 y, más aún, en las elecciones de 2008 fue elegido el candidato apadrinado por Putin, Dmitriy Medvedev, quien apostaba por un continuismo respecto al presidente anterior.

Una de las mayores prioridades de Putin desde su llegada a la cumbre del poder en Rusia ha sido reforzar-reconstituir el poder del Estado. De hecho, la destrucción del Estado soviético significó la práctica desintegración del aparato estatal en sí mismo. Éste perdió su capacidad de intermediar en la sociedad y de establecer una voluntad independiente de los *lobbies* más poderosos. Esta prioridad se trató de conseguir a través de dos tipos de actuaciones. Por un lado, se apostó por reconstituir la cadena de mando a través de la creación de unos delegados presidenciales (supergobernadores)

que controlaban las actividades de los gobernadores regionales. Además, a estos últimos se les privó de parte de los grandes poderes que ostentaban. El resultado ha sido que una parte considerable de las decisiones adoptadas por el poder central (federal) se puedan poner en práctica en la realidad. Por otro lado, se acosó a los *lobbies* más agresivos que trataban de involucrarse directamente en actividades políticas para lucrarse económicamente. En este sentido, fueron expulsados de la escena política tres grandes magnates rusos: Guzinskiy, Berezovskiy y Jodorkovskiy. Dentro de este tipo de actuaciones también se puede incluir la lucha contra las mafias rusas, cuya capacidad de actuación se ha ido reduciendo progresivamente. De este modo, el Estado se ha vuelto a establecer, en cierta medida, en representante y garante de los *intereses generales*.

En otro ámbito, una de las características más importantes de los ocho años del periodo Putin ha sido la estabilidad política. Durante este periodo, sólo se ha cambiado el primer ministro tres veces y numerosos ministros se han mantenido en sus cargos. Esta situación resulta más llamativa en la medida en que se contrasta con aquello que sucedió en los años 90, cuando los cambios en el gobierno fueron constantes y se transformaron en una fuente de inestabilidad en Rusia.

Quizá los dos cambios políticos más importantes que han tenido lugar recientemente han sido las elecciones parlamentarias de diciembre de 2007 y las presidenciales de marzo de 2008. Respecto a las elecciones parlamentarias, el partido Rusia Unida, que está estrechamente vinculado a los seguidores de Putin, obtuvo la mayoría absoluta de los votos. Sólo tres partidos más superaron el mínimo exigido para obtener representación en el Parlamento. Por este motivo, es previsible que la actual legislatura se caracterice por la estabilidad parlamentaria. En cuanto a las elecciones presidenciales, el candidato propuesto por Putin, Dmitriy Medvedev, obtuvo también la mayoría absoluta de los votos. Por añadidura, Putin ha pasado a ser el primer ministro, con poderes crecientes. En este sentido, el poder ejecutivo en Rusia se presenta como bicefálico, aunque muy homogéneo en sus puntos de vista. De hecho, debido a la estrecha relación que existe entre Putin y Medvedev es previsible la aplicación de un enfoque unitario durante toda la legislatura por ambos líderes del poder ejecutivo.

La estabilidad política se ha sustentado en una mayor estabilidad social. Una de las primeras exigencias de Putin cuando llegó a la presidencia fue que los salarios se pagasen y se aumentasen progresivamente. La importancia de este hecho puede valorarse en su justa medida al comparar con aquello que sucedió durante la segunda mitad de los años 90, cuando los salarios reales no sólo disminuían, sino que, por añadidura, ni siquiera se pagaban. Adicionalmente, durante la etapa Putin ha tenido lugar un crecimiento económico sostenido que ha reducido el nivel de desempleo, alcanzándose el pleno empleo en numerosas regiones de Rusia. Esta situación ha permitido a la población obtener ingresos salariales regulares y crecientes. En definitiva se ha mejorado las condiciones de vida de la población, siendo un elemento explicativo de su respaldo mayoritario a la presidencia y al partido político (Rusia Unida) que le daba apoyo. Así pues, la mayor estabilidad social ha estimulado la estabilidad política.

La estabilización interna ha conducido a la pretensión de las autoridades rusas de proyectar el país hacia el exterior. Aunque en ciertos momentos se argumenta que Rusia pretende adquirir un papel similar al de la Unión Soviética, sus condiciones actuales y las relaciones internacionales son distintas a las que acontecieron durante la guerra fría y, por tanto, esa consideración carece de fundamento. No obstante, Rusia presenta la voluntad de adquirir un mayor protagonismo en las arenas internacionales y sus riquezas energéticas, en particular de gas natural, pueden sustentar esta nueva actividad exterior. Los aspectos energéticos constituyen un eje esencial de las relaciones entre Rusia y la Unión Europea (UE), además de ser esta última organización el principal cliente de Rusia. Recientemente se han suscitado suspicacias sobre el uso político de los recursos naturales que Rusia vende a la UE para condicionar su comportamiento. Esta idea se fundamenta en las ventas masivas de gas y petróleo de Rusia a la UE. Sin embargo, este enfoque es cuestionado por dos hechos. En primer lugar, porque el mercado del petróleo es relativamente flexible y se puede sustituir con cierta facilidad las adquisiciones en Rusia por compras a otros productores de este hidrocarburo. En segundo lugar, en el caso del gas, Rusia vende la totalidad de este hidrocarburo a través de gasoductos, que hacen igualmente dependientes al proveedor como al cliente. Por consiguiente, la dependencia energética constituye más bien una interdependencia energética y su uso político es muy discutible.



## **II.2. La situación económica**

La llegada de Putin a la presidencia del país, no sólo significó un punto de inflexión en la tendencia política interna, sino también en la económica. Durante todo el mandato de Putin la tasa de crecimiento de la producción ha sido muy elevada: en términos medios ha sido superior al 7%. El crecimiento se ha debido al impulso dado por la industria, aunque durante los últimos años, la dinámica del sector servicios ha permitido un crecimiento a mayores ritmos. Las grandes dificultades que tiene la economía rusa se concentran en el sector agrario que manifiesta problemas estructurales que le impiden crecer a un ritmo destacado.

Una de las principales características de las actuaciones del Gobierno ruso a partir del año 2000 ha sido su preocupación por conseguir una estabilización económica a corto plazo. Por este motivo, ha aplicado políticas monetarias y presupuestarias contractivas. Los resultados han sido muy buenos. Por ejemplo, la inflación, que cuando llegó Putin a la presidencia superaba el 20%, ha presentado una tendencia a reducirse: mientras que en 2003 ya era de un 13,7%, en 2007 había pasado a un dígito (9%). En términos de política presupuestaria, se ha desarrollado una reforma fiscal de gran alcance que ha conseguido que el sistema impositivo ruso sea realmente recaudativo, situación que contrasta con aquello que sucedió durante la etapa anterior. Los gastos sociales y, en especial los pagos de salarios y pensiones, han gozado de gran prioridad y se han transformado en un instrumento de estabilidad interna. Respecto a los gastos productivos resulta cuestionable la racionalidad en su asignación, así como la efectividad en su ejecución. No obstante, en todo momento ha prevalecido la idea de que apareciese un superávit presupuestario, como símbolo de la estabilidad presupuestaria y de la ortodoxia de la política económica aplicada. Por ejemplo, en 2003 el superávit fue de un 1,3% del PIB, pero llegó a ascender al 7,5% en 2005, mientras que fue del 5,4% en 2007.

Las políticas económicas de corte estructural no han presentado los mismos resultados positivos que las coyunturales acabadas de mencionar. Las políticas sectoriales se han caracterizado por su no intervencionismo. A esta tendencia sólo se escapa la pretensión de controlar los sectores designados como estratégicos. Dentro de éstos, han trascendido con especial fuerza las intervenciones en el sector energético. En

este caso, dos empresas estatales, Gazprom y Rosneft' se han transformado en los diseñadores del mercado energético ruso de hidrocarburos y aquellas empresas privadas contestatarias han sido liquidadas, como se trató de Yukos. La intervención en el resto de sectores estratégicos se pretende realizar a través de la creación de grandes corporaciones industriales estatales que controlen al menos parte de la propiedad de las empresas involucradas en esos sectores.

**Tabla 1. Rasgos económicos de la economía rusa**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (**)	2009 (**)
PIB en miles mill. \$	431,5	588,8	763,6	988,3	1289,6	1583,6	1790,5
PIB en miles mill. de rublos	13243	17048	21625	26883	32989	39273	46195
Tasa crec PIB (%)	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1	7,0	7,0
Tasa crec sector agrario	5,3	2,9	1,2	3,7	3	2,0	nd
Tasa crec sector industrial	9,4	7,1	5,2	4,6	7,4	5,0	nd
Tasa crec sector servicios	6,6	7	7,4	10,3	9,7	8,5	nd
Tasa crec inversión	12,8	12,6	10,6	17,5	20,8	18,5	nd
IPC	13,7	10,9	12,7	9,7	9	12,5	nd
Tasa paro (final año)	8,6	8,3	7,6	7,3	6,5	6,7	nd
Salario mensual medio nominal (en rublos) (*)	5498	6739	8555	10634	13527	nd	nd
Tasa crec anual de salarios	26,1	22,6	26,9	24,3	27,2	nd	nd
Déficit público (% sobre PIB)	1,3	4,5	7,5	7,4	5,4	1,2	nd
Fondo de Estabilización, miles mill. rublos (a principios de año)	-	106	522,3	1237	2346,9	3849,1	nd
% Fondo Estab sobre PIB	-	0,6	2,4	4,6	7,1	9,8	nd
Exportaciones (miles mill. \$)	135,9	183,2	243,6	303,9	354	406,1	427,6
Importaciones (miles mill. \$)	76,1	97,4	125,3	164,7	225,3	292,5	340,5
Superávit comercial	59,8	85,8	118,3	139,2	128,7	113,6	87,1
Export + Import	212	280,6	368,9	468,6	579,3	698,6	768,1
(Export + Import)/PIB (%)	49,1	47,7	48,3	47,4	44,9	44,1	42,9
Inversión extranjera (mil mill. \$)	29,7	40,5	53,7	55,1	120,9	nd	nd

Fuente: Elaboración propia con datos de Economist Intelligence Unit (2008): Russia. Country Report. March, EIU, London ;Economist Intelligence Unit (2007): Russia. Country Report. March, EIU, London; Economist Intelligence Unit (2006): Russia. Country Report. March, EIU, London; Economist Intelligence Unit (2005): Russia. Country Report. March, EIU, London; Economist Intelligence Unit (2004): Russia. Country Report. March, EIU, London

(\*)FSGS (2008): Rossiya v tsifraj. FSGS, Moskva, p.29.

(\*\*) Estimaciones

En el resto de políticas estructurales las sombras son realmente destacadas. En todos los casos los fondos reales destinados han sido relativamente escasos y la efectividad del gasto realizado muy poco efectivo. Los ejemplos más llamativos al respecto son los relacionados con la política de I+D y de infraestructuras. Respecto a la política de I+D, durante los últimos años ha habido un esfuerzo por aumentar las partidas asignadas desde el presupuesto federal. Sin embargo, a pesar de la buena evolución de la economía, el crecimiento real de esta partida en comparación con otras no ha sido excesivamente destacado. El resultado es que durante el periodo 2000-04 la partida de gastos presupuestarios en I+D se ha encontrado estancada en torno al 1,7% del conjunto de gastos federales y sólo durante 2005-06 han aumentado ligeramente hasta significar un 2,2%. Esta situación pone de manifiesto que, en la realidad, la promoción de las actividades relacionadas con tecnología no constituye una prioridad real.

En cuanto a la política de infraestructuras, también se han aumentado las dotaciones presupuestarias, pero no se ha clarificado ni la legislación ni las formas para ejecutar la financiación. Adicionalmente, en general, el gobierno federal financiaba parcialmente los proyectos, de manera que parte de los fondos debían ser cubiertos, al menos, por los gobiernos regionales o empresas estatales. En el caso de proyectos de tipo regional, las autoridades de las respectivas zonas no han acabado de definir los proyectos de infraestructuras, al tiempo que han destinado fondos escasos para su ejecución. En el caso de proyectos interregionales, la coordinación entre regiones ha brillado por su ausencia y sólo ciertas compañías estatales (vinculadas a aspectos energéticos o a líneas férreas) han conseguido llevar hacia delante la construcción de algunas de estas infraestructuras. Así pues, las deficientes infraestructuras rusas siguen constituyendo un reto abierto al que no se le ha dado solución.

La política de competencia o la medioambiental nunca han pasado de estar en un segundo plano, mientras que la política educativa se encuentra en un *impasse* o las políticas regionales no están coordinadas. Cabe señalar que la política de privatizaciones sigue llevándose hacia delante, aunque en muchos casos, presenta contradicciones sobre qué empresas deben mantenerse dentro de los sectores estratégicos, en los que el control estatal se estima deseable.

Quizá uno de los resultados más positivos de la estabilización política y económica ha sido el elevado crecimiento económico conseguido, que ha conducido a elevar la tasa de empleo dentro de Rusia. En concreto, la tasa de paro ha caído desde el 8,6% que se registró en 2003 al 6,5% en 2007. Debe tenerse presente que, como estas cifras corresponden a medias nacionales, muchas regiones rusas han llegado a una situación de pleno empleo. En estas condiciones de gran demanda de mano de obra y con una política gubernamental de subir los salarios, el crecimiento de estos ingresos de la población ha sido superior al 20% en cada uno de los últimos años y claramente por encima del nivel de inflación. Es decir, durante esta década se ha acrecentado sustancialmente el salario real en Rusia, que constituye una de las dimensiones explicativas del aumento en el poder adquisitivo de la población. Esta situación refuerza la aparición de una demanda solvente y al alza en Rusia, que la transforma en un foco de atracción de la iniciativa extranjera, tanto para vender producción, como para realizar inversiones.

Durante los últimos años el crecimiento del comercio exterior ha sido continuo. Por un lado las exportaciones pasaron de alcanzar los 135.900 millones de dólares en 2003 a significar 354.000 millones de dólares en 2007 y, por otra parte, las importaciones también crecieron de 76.100 millones a 225.300 millones durante el mismo periodo. En todo momento las ventas rusas hacia el exterior superaron a sus compras, de manera que ha tenido lugar un superávit comercial continuo. Sin embargo, en 2007 la tendencia hacia el aumento en el superávit se quebró y se estima que se reducirá en el futuro. Dos factores esenciales explican este cambio en la tendencia del sector exterior ruso. En primer lugar, las exportaciones rusas presentan un gran componente de materias primas (productos energéticos, metales y similares), que limitan su proyección hacia el exterior y las transforman en muy dependientes de los precios mundiales. Por añadidura, en los productos con mayor valor añadido existe una clara pérdida de competitividad, tanto por calidad, como por precios. En segundo lugar, vinculado a la mencionada pérdida de competitividad de la economía rusa se han ido acrecentando sus importaciones de bienes extranjeros.

La inversión extranjera ha ido aumentando sustancialmente con la entrada del nuevo siglo. Mientras que en 2003 fue de 29.700 millones de dólares, en 2005-06 se encontró

alrededor de los 55.000 millones cada año, pero en 2007 ha alcanzado los 120.900 millones de dólares.

### **II.3. Las debilidades del crecimiento en Rusia**

Uno de los problemas de la economía rusa es que su nivel de inflación sigue siendo relativamente alto. El mayor reto a este respecto es conseguir que se reduzca más todavía. Sobre esta posibilidad se suscitan bastantes dudas puesto que un componente esencial de la inflación es el estructural y las medidas aplicadas al respecto han sido poco numerosas y con resultados escasos.

El alto nivel de empleo está permitiendo consolidar al alza la tendencia de los salarios. Sin embargo, dada la estructura económica del país y sus debilidades productivas, las subidas salariales se encuentran por encima de la productividad, que acentúan las tensiones inflacionistas.

Tal como se ha apuntado más arriba, las medidas estructurales han presentado un alcance muy limitado. Esta consideración resulta especialmente válida respecto a la política de I+D y en cuanto a la renovación tecnológica del aparato productivo. Así pues, no parece nada clara la posibilidad de consolidar en Rusia un crecimiento de carácter intensivo, sustentado en el uso de nuevas tecnologías. En definitiva, un riesgo que puede presentar la economía rusa es la de reproducir una estructura económica muy simplificada, sustentada en la producción de materias primas (incluyendo productos energéticos).

Por otra parte, el creciente superávit comercial, junto con el aumento en las inversiones extranjeras, están presionando hacia la apreciación del rublo, a pesar de las medidas restrictivas aplicadas por el Banco Central de Rusia. Estas circunstancias, junto con el aumento en las tensiones inflacionistas, conducen a una pérdida creciente de competitividad externa de la economía rusa.

Por otra parte, el sistema financiero presenta grandes debilidades y sigue siendo muy simple. En gran medida, parte de su dinámica ha consistido en la obtención de dinero

del exterior para destinar a la economía rusa, factor que cuestiona la solvencia interna del país. Con la crisis financiera en occidente y la subida en los tipos de interés, los bancos rusos han presentado crecientes problemas para obtener financiación en Europa y EEUU, factores que constituyen una de las causas de la crisis que ha comenzado a azotar a Rusia a partir de la segunda mitad de 2008. El primer impacto de estas dificultades se ha reflejado en una crisis en el sector bancario y de seguros. La falta de solvencia ha obligado a recortar la financiación a proyectos industriales y de construcción, que han comenzado a congelarse. Esta situación está generando una paralización en la economía debido a la aparición de fenómenos arrastres, especialmente en aquello que atañe a la construcción.

Debe destacarse que al menos durante 2009 y, probablemente, 2010, las dificultades estarán presentes en Rusia, de manera que empeorarán sus parámetros económicos. No obstante, estos problemas no alcanzarán la magnitud de las crisis de los años 90, debido a que el Estado posee en la actualidad suficiente capacidad de maniobra política y recursos financieros. Debe matizarse que, en condiciones de agravamiento de los problemas y con unos precios del petróleo a la baja, la solvencia financiera del Gobierno ruso puede extinguirse hacia finales de 2009 y, entonces, se acrecentarían los problemas en 2010.

A estas distorsiones hay que añadir que las debilidades estructurales, junto con la falta de productividad y la creciente pérdida de competitividad exterior siembran serias dudas sobre la capacidad de la economía rusa para mantener tasas de crecimiento tan elevadas como las presentadas hasta el momento. A este respecto, no es descartable la aparición de una crisis a medio plazo, que ajuste parte de estos problemas estructurales. Una de las incógnitas presentes es si las distorsiones económicas actuales se solaparán con el ajuste estructural que requiere la economía rusa. En el peor de los casos, en unos años podría tener lugar una paralización en el país que oscureciese el horizonte inversor positivo que hoy existe.



# HORIZONTE ESTRATÉGICO DE RUSIA PARA ESPAÑA

---

III.1. Las relaciones comerciales hispano-rusas

---

III.2. Las inversiones hispano-rusas

---

III.3. Relaciones políticas

---





# III. El horizonte estratégico de Rusia para España

## III.1. Las relaciones comerciales hispano-rusas

Durante los últimos cinco años, se han intercambiado productos entre España y Rusia por valor de 33.500 millones de euros. Esto sitúa a Rusia como el socio comercial número 11 de España, es decir, dentro del grupo de países con mayores relaciones comerciales. Debe destacarse que durante el periodo considerado, la situación de Rusia ha mejorado, puesto que en 2003 era el socio comercial 13, según volumen de transacciones globales, mientras que en el año 2007 ya era el socio número 10.

**Tabla 2. Principales países-socios comerciales de España, en millones de euros**

	Total comercio (X+M) (2003-07)	rango	Total comercio (X+M) (2003)	rango	Total comercio (X+M) (2007)	rango
Francia	312654,9	1	56297,5	1	68024,5	1
Alemania	267069,7	2	46715,0	2	62067,0	2
Italia	171351,6	3	30348,9	3	39693,0	3
Reino Unido	130861,4	4	24768,3	4	26906,9	4
Portugal	111213,2	5	19287,4	5	24730,9	5
China	67565,9	8	7829,4	9	20714,4	6
EEUU	73331,0	6	12548,7	6	17496,0	7
Países Bajos	72628,6	7	12111,5	7	16712,8	8
Bélgica	57646,0	9	9699,9	8	12933,6	9
<b>Rusia</b>	<b>33474,7</b>	<b>11</b>	<b>3715,1</b>	<b>13</b>	<b>9978,7</b>	<b>10</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Los flujos comerciales entre ambos países han crecido durante el periodo considerado, de manera que han pasado de 3.700 millones de euros en 2003 hasta alcanzar los 10.000 millones en 2007. Este aumento en términos absolutos también se ha reflejado en el mayor peso relativo de las relaciones comerciales españolas exteriores, puesto que Rusia ocupaba el 1,15% del comercio exterior español en 2003, pero se había prácticamente duplicado en 2007, cuando alcanzó el 2,16%.

Tradicionalmente, las importaciones desde Rusia han sido superiores a las exportaciones, pero a partir de 2003 esta tendencia se acentuó visiblemente. En 2003, las importaciones desde Rusia fueron de 2.710 millones de euros y durante todo el periodo considerado estos flujos comerciales aumentaron sensiblemente hasta ascender en 2007 a 7892,7 millones de euros. Mientras tanto las exportaciones también han ido aumentando. De hecho, en 2003 fueron de 818,8 millones de euros y en 2007 ascendieron a 2085,9 millones de euros. Debe destacarse que el ritmo de crecimiento de las exportaciones en 2003 fue modesto, se ha ido acelerando progresivamente alcanzando el 21,3% en 2004 y ha llegado a significar un 37,8% tanto en 2006 como en 2007. En términos globales la gran dinámica importadora ha sido muy superior a la exportadora, que se ha reflejado en la aparición de un constante déficit comercial español respecto a Rusia, que se ha acentuado progresivamente, hasta alcanzar su máximo valor de 5.900 millones de euros en 2006. Cabe señalar que a partir de ese momento el déficit comercial ha experimentado una cierta reducción y sería previsible que se acentuase más todavía debido al aumento de las exportaciones españolas y a la caída en el precio del petróleo.

Un análisis más pormenorizado requiere estudiar de manera separada las importaciones y las exportaciones. Respecto a las importaciones españolas la práctica totalidad del comercio se concentra en dos tipos de partidas: los productos minerales y los metales y sus manufacturas. Los productos minerales consisten esencialmente en petróleo y sus derivados y, aunque en 2003 ya significan el 76,3% de las importaciones, la tendencia ha sido la de aumentar su peso absoluto y relativo y, de hecho, en 2007 ha llegado a representar el 84,6% de las compras españolas en Rusia. No obstante, al menos parte del gran crecimiento de esta partida se debe a la subida en los precios del petróleo. Debe destacarse que dentro de esta partida no aparece el gas natural, que España no importa de Rusia, aunque no debe descartarse que a medio plazo se inicien compras de gas ruso licuado. En contrapartida, en cuanto al petróleo, este país eslavo se ha transformado en un gran proveedor español. En concreto, mientras que en 2000 las importaciones de petróleo de Rusia significaban un 9% del conjunto de nuestras compras exteriores de este hidrocarburo, en 2003, esta cuota de mercado ya ascendía al 16,7%, mientras que en 2007 Rusia cubrió el 22,1% de nuestras necesidades de importación de

petróleo. Adicionalmente, debe destacarse que durante los periodos 2002-04 y 2006-07, Rusia fue el primer proveedor de petróleo de España.

**Tabla 3. Cuota del petróleo ruso en las importaciones de petróleo españolas (en %)**

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
9,0	9,1	14,1	17,3	14,9	14,4	19,5	22,1

Fuente: CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2000): *Boletín estadístico de hidrocarburos*, diciembre. (varios años).

La segunda partida en importancia corresponde a los metales y sus manufacturas. También en este caso ha habido un aumento en el valor de las importaciones, aunque en el último año ha tenido lugar una cierta caída en las compras. En términos relativos, esta partida ha ido perdiendo peso, en gran media explicable por el gran crecimiento que han presentado las importaciones de petróleo. Sobre el contenido de esta partida, en su mayoría consiste en productos con muy bajo valor añadido, como se trata de desperdicios de función, lingotes o alambres. No obstante, está apareciendo una tendencia, aunque aún relativamente embrionaria, a aumentar las importaciones de algunos metales no ferrosos, como por ejemplo aluminio.

En cuanto a las exportaciones españolas, se pueden distinguir tres grupos de partidas, según su peso en el conjunto de exportaciones. En primer lugar dos partidas (aparatos eléctricos y materiales de transporte) que concentran más del 40% de las exportaciones españolas, en segundo lugar, tres partidas intermedias, cuyo peso durante el periodo considerado se ha situado alrededor del 25% de las exportaciones españolas y, finalmente cinco partidas, cuyo porcentaje en las exportaciones españolas se encontraba en torno al 5%, cada una de ellas.

La sección más importante de exportaciones españolas es la de material de transporte, cuyo peso ha ascendido continuamente hasta representar en 2007 un 23% de las exportaciones españolas. En esta partida se recogen las ventas de coches de turismo y de transporte de mercancías, junto con los repuestos y accesorios. Debe destacarse que en los últimos años estas exportaciones han crecido mucho hasta representar la primera partida en las exportaciones españolas, situación que contrasta con aquello

**Tabla 4. Importaciones españolas desde Rusia, en miles de euros**

	2003	2004	2005	2006	2007
I. Animales vivos y prod. reino animal	18281,6	11353,2	13059,4	29773,9	14821,3
II. Prod. del reino vegetal	25529,0	29202,8	16908,9	24791,8	32969,0
III. Grasas y aceites animal o vegetal	0,0	3831,0	13006,5	28196,3	17410,1
IV. Prod. Indus. Aliment. Bebidas, tabaco	6615,6	6687,5	16335,1	14779,8	16218,6
V. Productos minerales	2205682,7	2693290,0	4224920,6	6153554,6	6674360,6
VI. Prod. industrial químicas y derivad.	70611,3	92855,5	77488,2	136163,7	147311,1
VII. Mat. plasticas, caucho y sus manuf.	8895,1	8230,3	11484,5	22352,3	24564,1
VIII. Pieles, cueros y sus manuf.	10977,0	10926,6	6067,8	5956,1	10543,6
IX. Madera, corcho y sus manufacturas	28968,5	24769,3	23262,3	21393,1	29280,4
X. Papel, sus mat. primas y manufact.	7647,7	5584,7	9677,3	4545,8	3268,7
XI. Materias textiles y sus manufact.	9595,8	10604,5	9098,7	9411,9	6934,8
XII. Calzado, sombrer., paraguas y plumas, etc.	51,1	146,5	69,7	48,8	62,7
XIII. Manuf. de piedra, yeso, cemento y vidrio	1347,3	1436,8	822,8	973,7	829,0
XIV. Perlas finas, piedras y met. preciosos	61084,8	54041,6	48832,0	47921,9	45755,7
XV. Met. comunes y manuf. de estos metales	402947,4	647834,0	668893,6	841106,5	804849,8
XVI. Máquinas y aparatos, material eléctrico	3100,8	8334,2	5859,3	8092,6	15289,3
XVII. Material de transporte	1802,4	10615,8	9482,0	27993,9	10210,9
XVIII. Óptica, fotografía y cine, aparat. precisión	696,7	464,7	454,5	554,4	323,8
XIX. Armas y municiones	38,6	26,8	62,3	124,2	90,4
XX. Mercancías y productos diversos	1885,9	940,9	1123,4	3339,1	5423,3
XXI. Obj. arte y otros no especificados en secciones anteriores	30519,9	29371,6	33059,0	42606,3	32190,1
TOTAL	2896279,2	3650548,4	5189968,0	7423680,6	7892707,1

Fuente: Elaboración propia con datos de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

**Tabla 5. Exportaciones españolas a Rusia, en miles de euros**

	2003	2004	2005	2006	2007
I. Animales vivos y prod. reino animal	60761,8	74167,8	70691,4	91923,2	110806,2
II. Prod. del reino vegetal	58338,4	53004,7	37195,4	79162,9	99041,2
III. Grasas y aceites animal o vegetal	12015,7	16797,0	19045,6	21153,3	29501,6
IV. Prod. Indus. Aliment. Bebidas, tabaco	94575,8	108027,7	132710,8	180664,3	193423,1
V. Productos minerales	2199,3	3976,9	4601,1	6180,9	5773,8
VI. Prod. industrial químicas y derivad.	69600,4	68874,6	88017,7	106934,2	133193,6
VII. Mat. plasticas, caucho y sus manuf.	45473,3	47859,8	50938,7	77498,4	87970,4
VIII. Pielés, cueros y sus manuf.	4246,5	4993,3	3926,8	5957,7	10921,1
IX. Madera, corcho y sus manufacturas	14244,9	16030,1	12270,7	15824,4	16777,9
X. Papel, sus mat. primas y manufact.	21965,0	22557,0	26504,7	40444,9	48233,8
XI. Materias textiles y sus manufact.	40879,0	47134,6	56589,3	80318,0	111695,7
XII. Calzado, sombrer., paraguas y plumas, etc.	11915,2	8994,4	12968,1	19166,8	27302,6
XIII. Manuf. de piedra, yeso, cemento y vidrio	65120,6	76974,3	88740,5	120107,0	146429,5
XIV. Perlas finas, piedras y met. preciosos	3518,3	4104,1	5506,4	9072,2	8721,4
XV. Met. comunes y manuf. de estos metales	48449,2	57315,2	67912,2	79849,0	82432,9
XVI. Máquinas y aparatos, material eléctrico	133688,8	155211,6	187148,1	272770,4	380676,9
XVII. Material de transporte	32654,7	55745,7	142114,1	213500,0	479816,2
XVIII. Óptica, fotografía y cine, aparat. precisión	7928,3	11219,6	8125,5	16368,7	15231,7
XIX. Armas y municiones	758,0	909,0	1379,6	1799,5	4017,2
XX. Mercancías y productos diversos	79781,5	68342,5	76683,7	70656,8	89631,1
XXI. Obj. arte y otros no especificados en secciones anteriores	10666,2	2903,5	5019,5	4241,4	4347,6
<b>TOTAL</b>	<b>818780,8</b>	<b>905143,4</b>	<b>1098089,8</b>	<b>1513594,1</b>	<b>2085945,1</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

que ocurría en 2003, cuando estas exportaciones eran relativamente secundarias dentro de las ventas españolas. En segundo lugar, en 2007 aparece la venta de maquinarias y aparatos eléctricos, aunque tradicionalmente ha constituido la primera partida de exportaciones españolas a Rusia. La venta de estos productos ha aumentado continuamente y entre sus componentes principales se encuentran electrodomésticos, calentadores y elevadores, así como ciertos equipos eléctricos de tipo industrial (como los que se han vendido en los últimos años de uso en centrales nucleares).

En el segundo grupo de partidas se encuentran los alimentos transformados. Este constituía una de las exportaciones líderes españolas y, aunque ha aumentado de valor progresivamente, ha perdido peso dentro del conjunto de las exportaciones españolas: mientras que al principio del periodo considerado significaba alrededor del 12% de las exportaciones, en 2007 se ha reducido hasta el 9,3%. Dentro de estas mercancías, se encuentran los transformados de carne y pescado, así como de frutas y verduras, aunque destaca la dinámica que ha adquirido la venta de vinos. Respecto a la partida de productos químicos, consiste en medicamentos, pigmentos y químicas de uso industrial. Esta partida ha aumentado sus ventas durante los últimos años, pero su ritmo de crecimiento es menor que el resto de las exportaciones españolas, de manera que ha ido perdiendo relevancia en el conjunto de las ventas españolas. En cuanto a las manufacturas de piedra, cementos y otros, su dinámica se sustenta en la venta de productos cerámicos, en los que la producción española resulta bastante competitiva.

En el tercer grupo de partidas de exportación españolas aparece los productos animales (carne bovina, de cerdo y de aves) y vegetales (frutas y verduras frescas). Al principio del quinquenio considerado constituían unas exportaciones destacadas, pero posteriormente han presentado unas reducciones en sus ventas, aunque con una recuperación posterior. El resultado ha sido una pérdida relativa dentro de su importancia en las exportaciones españolas. Respecto a las partidas de materiales plásticos (recipientes de plástico y neumáticos) y de metales (hierros fundidos y, en especial, aceros inoxidables), han perdido peso también dentro de las exportaciones españolas, debido a que han tenido un crecimiento más moderado que el conjunto de las exportaciones. Finalmente cabe señalar las exportaciones de materiales textiles

que, además de aumentar el volumen de sus ventas, han experimentado un cierto ascenso en su peso dentro de las exportaciones españolas.

Junto estos grupos de exportaciones vale la pena destacar algunos productos aislados cuya dinámica resulta destacada, aunque quedan ocultos dentro de partidas arancelarias más globales. Dentro de estos productos se encuentra la venta de muebles, el papel de fumar o los aparatos ópticos.

En todas las partidas relevantes de exportaciones españolas, durante los últimos tres años, el crecimiento es constante, cuestión que pone de manifiesto que existe una creciente proyección de la actividad económica española hacia Rusia. Esto significa que dentro del empresariado español, aunque con retraso respecto a otros europeos, está cambiando la visión sobre Rusia y se concibe cada vez más a este país como un mercado con gran potencialidad de futuro.

### **III.2. Las inversiones hispano-rusas**

Las inversiones españolas se sustentan en el Acuerdo de colaboración económica e industrial de 1994, así como en el Convenio sobre doble imposición del año 2000. Estos textos tienen como base el Acuerdo sobre defensa de las inversiones comunes de 1990, firmado aún durante la existencia de la URSS. Desde 1999 ambas partes trabajan por actualizar este último texto.

A pesar de que los acuerdos para fomentar las inversiones mutuas existían desde los años 90, las inversiones españolas en Rusia han sido prácticamente inexistentes hasta 2003. Sólo a partir de ese año las inversiones han comenzado a adquirir una cierta significación.

Las inversiones hispano-rusas mutuas son muy escasas. En primer lugar, las inversiones rusas en España son prácticamente inexistentes y, por tanto, no constituyen ningún elemento de dinamización de las relaciones mutuas entre ambos países. En 2007 se alcanzó el mayor volumen de inversión, que fue de 58,6 millones de euros. Además, esta inversión tiene la particularidad de que es realizada



por personas físicas y se concentra en el sector inmobiliario. Mientras tanto, las inversiones españolas en Rusia eran prácticamente nulas hasta 2003 y sólo a partir de ese momento han comenzado a experimentar una cierta aceleración dentro de la modestia. De hecho, en 2004 y 2005 las inversiones superaron los 200 millones de euros anuales, aunque en 2006 cayeron por debajo de la barrera de los 100 millones de euros. En 2007 tuvo lugar una cierta recuperación de las inversiones cuando se alcanzó un volumen de 147 millones de euros. No obstante, debe destacarse que, en el año en que más se invirtió, tal actividad únicamente representó el 0,25% de las inversiones exteriores españolas. Estas inversiones han sido realizadas por unas 30 empresas y se han concentrado en el sector agroalimentario, así como en textil y similares.

**Tabla 6. Inversiones hispano-rusas (en miles de euros)(\*)**

	2003	2004	2005	2006	2007
Inver. extranj en España	18303790,3	18885522,5	17640840,9	13750316,5	36060530,7
Inver. rusa en España	14.117,54	11.517,06	33.131,58	25.061,13	58.620,12
% inversión rusa en España	0,08	0,06	0,19	0,18	0,16
Inversión española en extranjero	80755215	83136669,6	97134185,8	154044223	90954917,3
Inversión española en Rusia	2.048,26	206.210,48	211.081,05	97.837,37	146.489,73
% porción inversión española en Rusia sobre conjunto inv. española	0	0,25	0,22	0,06	0,16

(\*) Inversión Bruta, incluyendo todas las operaciones, incluso las realizadas en entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE).

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Industria, Comercio, Turismo.

Por sectores el que más destaca por inversiones españolas en Rusia es el de redes de distribución comercial, al por menor y al por mayor. Dentro de éstas aparece la creación en 1995 de **Enter Logística**, con el objetivo de dar apoyo a las ventas en Rusia de empresas españolas que desarrollaban sus actividades productivas en este país. Los planes de Enter Logística se concentraron en la creación de tres plataformas logísticas, que se iniciaron en 2002. No obstante, en verano de 2006 la empresa española fue comprada por la rusa Lebedyanskiy.

Dentro de este ámbito también destaca la creación de una filial comercializadora del grupo **Mondragón**. Hasta el momento el objetivo de la empresa ha sido la de comercializar la producción fabricada en España. En concreto, este grupo está vendiendo en Rusia por un valor de unos 15 millones de euros y la mitad de las ventas se concentran en Fagor. En 2007 Rusia constituía el cuarto cliente extranjero del grupo Mondragón y acaparaba un 6% de sus ventas.

También destaca la situación de **Simon S.A.** especializada en venta de componentes de ordenador y de equipos electrónicos. Esta empresa ha abierto varias dependencias de distribución en Moscú y en Ekaterinburgo. Por otra parte aparece **Fibosa**, especializada en la producción de equipos para la producción de alimentos. En Rusia esta empresa vende equipos para la producción de leche. La empresa abrió sus primeras dependencias en 1991, pero con la crisis de 1998 paralizó sus actividades, que se reactivaron en 2005. La empresa ha vendido más de 15 complejos de maquinarias, siendo su última operación en agosto de 2008.

Dentro de las actividades manufactureras se han realizado inversiones relativamente cuantiosas. En textil, destaca el caso de **Mango**, que ha abierto ocho tiendas en Moscú, cinco en San Petersburgo y diversas representaciones en varias regiones rusas. Esta empresa española pretende que en 2010 se duplique su actividad y sus centros de ventas. En el caso de **Inditex** el crecimiento ha sido espectacular puesto que disponía en 2007 de 50 tiendas en Rusia, mientras que en 2008 ya había alcanzado los 89 centros de venta.

En el ámbito del calzado, **Kelme** fue una empresa pionera española en su entrada en el mercado ruso. En 1995 abrió una empresa en la región de Bashkiria. La empresa llegó a tener una capacidad de producción de 1,2 millones de zapatos deportivos y 200.000 unidades de otros productos textiles. No obstante, la empresa tuvo tensiones con las autoridades regionales.

En productos transformados destacan las actividades de materiales de construcción y similares y, en particular, dos empresas: **Roca** y **Uralita**. Roca, especializada en producción de sanitarios, se registró en 2004, compró una empresa en Tosno (región de

Leningrado) y fue ampliando progresivamente su producción. El año pasado compró dos factorías en una región del Volga, situación que la ha transformado en el líder en Rusia en su área de actividad. En cuanto a Uralita, empezó a invertir en Rusia en 1996, cuando compró una empresa en la ciudad de Chudov (Novgorod), siendo el proyecto de inversión más importante en los años 90 que tuvo lugar en esa región rusa. En 2002 abrió otra factoría en la ciudad de Serpujov (región de Moscú). En 2007 trabajan en ambas factorías 481 personas, que suponían el 12% de los trabajadores del conjunto de la empresa Uralita. En abril de 2008, Uralita abrió una nueva factoría en Serpujov.

C<sup>1</sup>

### **Caso de estudio 1: Roca**

*Se trata de una empresa especializada en la producción de sanitarios y mobiliario de aseos. Tiene la sede central en Barcelona y factorías de producción en Sevilla, Madrid y Navarra.*

*Roca inició sus ventas en Rusia hace 14 años. Sin embargo, debido a la expansión de sus exportaciones, inició a principios de esta década la producción directa en el país, realizando varias inversiones de manera progresiva. El tipo de producto que vende en Rusia es mobiliario de aseos, en concreto inodoros, lavabos y bañeras. El primer tipo de producto es el más importante y se venden tres tipos de ellos. En primer lugar, el modelo base de Roca, que es producido en Rusia; en segundo lugar, un modelo de diseño de Roca, producido en España; y, en tercer lugar, el modelo superior Tiffany, producido por Roca en Suiza y Austria. La mayor cantidad de la producción corresponde al primer tipo, aunque los beneficios se obtienen también de la venta de los modelos producidos fuera de Rusia, debido a que los precios por unidad son sensiblemente mayores a los primeros. Adicionalmente, para completar los servicios ofrecidos en Rusia se importa desde España un conjunto de complementos cuyas ventas limitadas no permiten rentabilizar su fabricación en Rusia. En concreto, se trata de los elementos con fundición, grifería y chapas diversas.*

*Respecto a la realización de las inversiones, en 2003, se iniciaron los estudios de mercado y de negocios y, en 2004, se pasó a ejecutar la inversión directa. Esta consistió esencialmente en la construcción de una empresa en Tosno, ciudad cercana a San Petersburgo. Vinculado a la empresa se constituyó*

*también en Tosno el centro de dirección, de finanzas y de marketing, al tiempo que se abrió un centro comercial en Moscú. En la empresa trabajan unos 180 trabajadores y, contabilizando todo el personal de administración y dirección, se llega a disponer de unos efectivos de 220 personas, en su mayoría rusos.*

*Debido a la buena evolución en las ventas, en 2007 se decidió la compra de dos empresas fuera de los dos grandes centros de Rusia, Moscú y San Petersburgo. Se trata de la adquisición de dos plantas con producciones similares a las de Roca. Las empresas se encuentran en Cheboksary y Novocheboksary (República de Chuvashkaya). Ambas empresas eran relativamente nuevas puesto que fueron creadas en la década de los 90 y como se dedicaban a la producción de sanitarios, se consiguió acceder a sus clientes (en lugar de competir por el mismo mercado se optó por absorber el mercado de las empresas rusas).*

*Las actividades productivas han permitido una gran penetración en el mercado ruso. De hecho, Roca ha abierto representaciones comerciales en varias ciudades rusas: Moscú, San Petersburgo, Rostov-na-donu, Samara, Kazan', Ufa, Ekaterinburgo y Novosibirsk. Esta extensa red le permite vender en la mayor parte del territorio. Es previsible una expansión progresiva de la empresa dentro del mercado ruso, en una primera fase en términos de ventas y en una segunda fase se podrían aumentar aún más las inversiones en este país.*

*Debe destacarse que a través de la inversión en Rusia se ha conseguido aumentar la demanda de los productos fabricados en España y consolidar un mercado en expansión. En concreto, toda la producción que se genera en Rusia se destina únicamente al mercado ruso. Es decir, el caso de Roca constituye un caso típico de no deslocalización, sino de expansión de la actividad española hacia el exterior para introducirse en un mercado muy dinámico en términos de demanda y en el que no había competidores relevantes. En este sentido, cabe destacar que la expansión de las ventas en Rusia se está constituyendo en un elemento importante para mantener la actividad productiva del grupo empresarial en su conjunto porque está absorbiendo la caída en demanda que está teniendo lugar en España.*

*¿Qué ventajas ha aportado la realización de la inversión directa? Dentro de los puntos positivos de invertir en el país se encuentra los bajos precios*

*en gas y electricidad que, para las actividades de Roca, intensivas en el consumo de estas fuentes energéticas constituye una ventaja nada desdeñable. También resulta un factor muy destacado el sistema impositivo, por un lado, porque las inversiones directas evitan las importaciones que se encuentran muy penalizadas y, por otro lado, la presión fiscal interna es relativamente pequeña. Debe destacarse que los costes del transporte dentro del país no son excesivamente elevados. Esta última consideración es más importante en la medida en que se compara con la importación de la producción desde España, que supone unos costes muy altos, agudizados más todavía cuando sube el precio del petróleo, al tiempo que significa la aparición de costes añadidos debido a que se necesita llevar a cabo una mayor coordinación en logística. Una ventaja complementaria es que permite un acercamiento a los clientes, quienes observan que, al realizar una inversión, la empresa extranjera presenta un **compromiso con el país** y con el propio cliente. De esta manera, en caso de aparecer problemas, si es una representación comercial, desaparece y queda anulado el contacto. En el caso de la inversión se garantiza la relación y se genera una confianza mutua.*

*¿Qué inconvenientes presenta la inversión? En ciertos casos puede resultar un problema encontrar trabajadores y, en especial directivos, que se identifiquen con la empresa, cuestión que puede generar sombras sobre su viabilidad. Por otra parte, el mercado ruso es muy dinámico y se ha de cambiar la estrategia comercial en ciertos casos. Por ejemplo, mientras que antes se podía vender prácticamente sin dificultades ahora se ha de luchar por colocar los productos. En estos casos, los directivos pueden fallar y pueden aparecer problemas para encontrar comerciales con la suficiente dinámica.*

Junto a estas dos destaca el caso de **Chova** que, en coordinación con la empresa rusa Tejnonikol, construyó en Ryazan' en 2005 una empresa de tejas y coberturas asfálticas. La empresa se encontrará en pleno funcionamiento en 2010 y será una de las cinco empresas europeas en su rama de actividad por tamaño. Debe destacarse que antes Chova no vendía en Rusia y que la producción de la nueva empresa se destina a Rusia, la CEI y Asia.

También dentro del sector de transformados aparecen algunas inversiones españolas relacionadas con químicas. En concreto, la empresa **Maxam**, que produce explosivos, ha comprado dos fábricas, una en Achinsk (Krasnoyarsk) y otra en Chapaevsk (Samara).

Una de las actividades donde se registra un número destacado de inversiones es en la de alimentación y similares. En este caso cabe destacar la iniciativa pionera de **Campofrío**. Ésta creó en 1990 en Moscú Campomos, en la que llegaron a trabajar más de 2000 personas con una variedad de más de 150 productos. Durante los años 90 su producción se expandió 30 veces y llegó a ser la cuarta empresa en su tipo de actividad en Moscú. Sin embargo, en los últimos años la empresa comenzó a presentar dificultades. En 2007 una empresa rusa compró una de las secciones de Campomos, después otra finlandesa adquirió otra sección y el resto ha sido vendido en verano de 2008. También destaca el caso de **Chupa Chups**. Esta empresa abrió una empresa mixta en San Petersburgo en 1990. Posteriormente se llegó a transformar en una empresa íntegramente española con dos factorías en San Petersburgo. En 2002, la empresa matriz tuvo problemas económicos y comenzó a vender parte de sus propiedades en el extranjero. En 2004 se vendió una de sus secciones a Danone y, finalmente el 100% de las acciones fueron cedidas a una empresa italo-holandesa. También destaca el caso de **Altadis** que, en 2005, compró el 80,75% de la empresa de tabacos *Balkanskaya zvezda* ubicada en la ciudad de Yaroslavl'. En ese año, esta empresa vendía en Rusia 30.400 millones de cigarrillos, siendo la quinta empresa rusa, por volumen de cuota de mercado, que era de un 10%.

En 1997 el grupo **Agrolimen** compró una empresa en Bor (Nizhiy Novgorod) para la organización de la producción de concentrados de caldo Gallina Blanca. Aunque tuvo la empresa serios problemas al principio vinculados a la crisis de 1998, a mediados de esta década se ha transformado en una de las líderes en su mercado. También es importante el caso de **Bodegas Valdepablo**, que creó una empresa en la ciudad de Gatchina (región de Leningrado) para la producción de vinos y similares, importando la materia prima de España, Argentina y Chile. La producción tiene una capacidad de 60.000 botellas anuales. En 2004 abrió una nueva línea de empaquetado de vino con una capacidad de 3.500 unidades. También destaca la empresa **Seda Solubles**,

que importa cafés solubles a granel producidos en España y los envasa en Rusia para su venta en este país. Inicialmente se realizó una primera inversión en una línea de envasado y recientemente se ha creado una segunda línea. Por su parte, **Aceites Borges** adquirió en 1997 el 50% de las acciones de la empresa rusa Kropotkinskiy Elevator en la región de Krasnodar y fundó una empresa mixta cuyo objetivo era la fabricación de derivados de harina y pastas. En 2004, adquirió otra empresa para comercializar en Moscú y San Petersburgo aceitunas, aceites y frutos secos.

C<sup>2</sup>

### **Caso de estudio 2: Seda Solubles (Sociedad Española de Alimentos Solubles)**

*Se trata de una empresa familiar española radicada en Palencia y con 50 años de experiencia. Sigue siendo una empresa española y familiar, aunque la empresa alemana Krueger tiene una pequeña participación en la fábrica de spray y aglomerado y el productor brasileño de café soluble Iguazu en la planta de liofilizado. Su actividad económica es la producción de cafés solubles de varios tipos. La producción en Palencia es de 12000 Tm. de aglomerados y sprays, junto con 5400 Tm. de liofilizado. La empresa española vende el 80% de su producción en el extranjero, puesto que el mercado español es relativamente pequeño. No obstante, copa el 80% del mercado de marcas blancas de cafés solubles en España.*

*A finales de los años 90 comenzó su introducción en Rusia, a través de la venta de cafés solubles a granel para ser envasados en Rusia. Su producción se fue extendiendo progresivamente, hasta que en 2003 se decidió realizar una inversión en Rusia e ir más allá de la simple venta de café a granel en este país. La inversión ha consistido en la creación de dos líneas de envasado de café, por valor de 2 millones de euros, que ofrece soluciones de envasado para todo tipo de cafés solubles. El tipo de negocio ha consistido en tres líneas esenciales de ventas de café solubles: ventas a clientes de granel, ventas de producto envasado en Rusia a cadenas de distribución bajo Marca de Distribuidor y venta de servicios de envasado (y café en su caso) a empresas propietarias de Marca Propia, pero que carecen de líneas propias de envasado.*

*A raíz de la inversión, la empresa ha cambiado su organización en Rusia. Por un lado tiene la sección de producción (Seda Internacional), que vende en exclusiva a la de comercialización (Interseda). El café, así como algunos de los envases, se compra en la empresa matriz española.*

*Las ventas de la empresa en Rusia han ido aumentando progresivamente desde la realización de la inversión, aunque no al ritmo previsto. En 2007 se vendieron 530 Tm., pero, en 2008, se han conseguido varios contratos que supondrán más de 2000 Tm. de cafés solubles, en su mayor parte liofilizado, con una facturación que en este último año rondará los 20 millones de euros. Así pues, una parte sustancial de este tipo de cafés producido por la empresa española es vendido en Rusia y constituye uno de los submercados más dinámicos en este tipo de productos. Además, para estos cafés, la empresa española copa más del 70% del mercado en marcas de distribuidor, además de suministrar café a grandes marcas asentadas en Moscú y San Petersburgo. En la actualidad, la empresa emplea en Moscú a unas 40 personas.*

*Las inversiones realizadas han permitido ir introduciéndose en las provincias rusas, aunque de manera pausada. Por ejemplo, no sólo se tienen clientes en Moscú sino también en Krasnodar, Kemerovo o Barnaul. Sin embargo, debido a que parte de los clientes son pequeñas empresas con sus propias marcas de café, en muchos casos, las modestas compras, junto con las grandes distancias, limitan la rentabilidad de algunas operaciones y queda frenado el negocio. Además, como las cadenas mencionadas son pequeñas, no suponen una demanda excesiva, cuestión que limita la rentabilidad de realizar inversiones fuera de Moscú, ciudad donde se concentra la actividad productiva.*

*En 2008 se pretende realizar una nueva inversión, que significará una mejora de las instalaciones de envasado y superficie destinada a almacén, reto que implica el traslado de las líneas de envasado a la ciudad de Yahroma (perteneciente a Dmitrov, en la región de Moscú). En este caso la inversión supondrá algo más de un millón de euros y consistirá esencialmente en mejorar y ampliar las instalaciones productivas, para adecuarlas a los estándares internacionales. Esta inversión se desarrolla como resultado de la consecución de un gran contrato de envasado y venta de café con una de las principales empresas del sector de cafés liofilizados en la CEI.*



*¿Qué ventajas ha supuesto la inversión directa realizada? En primer lugar, como en los aranceles a las importaciones se pagan según el peso en bruto y no por el neto, entonces ha tenido lugar un ahorro de más de un 15% de los costes. En segundo lugar, la inversión ha permitido establecer relaciones regulares con los clientes tradicionales, se ha mejorado la confianza en los vínculos establecidos y se ha captado nuevos clientes, cuestión que sin la inversión no se habría conseguido. Así pues, la actividad productiva en Rusia ha consolidado, aumentado y diversificado el negocio.*

*¿Qué inconvenientes ha tenido la realización de la inversión? Inicialmente se esperaba una expansión muy grande en las ventas, en consonancia con varios estudios realizados. De hecho, Rusia constituye el primer mercado mundial de consumo de cafés solubles, con un volumen de 120.000 Tm. anuales. Sin embargo, dado que existían otros competidores que se han visto especialmente favorecidos por la fortaleza del euro en los últimos años, por trabajar principal o exclusivamente con economías dolarizadas, parte de los clientes tradicionales no se han mantenido o no han respondido como en un primer momento era de esperar. Por este motivo, parte de las expectativas iniciales de volúmenes y márgenes no se han cumplido.*

Otros sectores en los que se ha invertido, pero de forma más aislada es en el de maquinaria. Por ejemplo, la empresa **Patentes Talgo** creó una sociedad mixta en 2000, cuyo objetivo era producir vagones especiales. En la región de Kaliningrado la empresa montó un punto de cambio automático de anchura de las vías. En la actualidad existe un proyecto para vender en Rusia vagones de tipo Talgo, al tiempo que pretende alcanzar un acuerdo de colaboración con Uralvagonzavod, principal empresa rusa productora de vagones ubicada en los Urales. Otro caso, pero con visibles límites, es el constituido por **Perea Marítima S.A.**, que compró en 2001-02 el 27,38% de la empresa Salavatgidromash (región de Bashkiria), con el objetivo de producir y vender equipos hidráulicos. En 2005, la sociedad española trató de comprar más de la mitad de la empresa, pero como ésta realiza pedidos militares, se ha encontrado con el obstáculo de que las autoridades rusas consideraban esa organización como estratégica para la seguridad del país y, por tanto, han impedido la ampliación en el capital.

En 2004, la empresa **Teka Industrial S.A.** inició acuerdos para comprar parte de la empresa Novovyatskiy mejanicheskiy zavod (región de Kirov). En 2007 se realizó la compra, donde se ha organizado la producción de cocinas de gas y, en 2008, se está ampliando la inversión inicial.

En el sector energético también se han realizado algunas inversiones. Por ejemplo, **Repsol** adquirió el 10% de la empresa West Siberian Resources, con opción a comprar hasta el 20%. Esta empresa extrae petróleo en las regiones de Tomsk y de Timano-Pechora. Posteriormente ha realizado varios intentos de penetrar en el mercado ruso de hidrocarburos, pero sin mucho éxito. En julio de 2008 manifestó su interés por participar en un yacimiento de hidrocarburos en Sajalín-3, cuyo resultado se encontraba indefinido a finales de este año. Adicionalmente, debe tenerse presente que en noviembre de 2008 se iniciaron contactos para que Lukoil adquiriese el 29,9% de las acciones de Repsol. En caso de cerrarse el acuerdo, sería previsible una extensión de las inversiones de Repsol en varios yacimientos de hidrocarburos rusos, así como mejorarían sus expectativas de participar en la construcción de alguna de las plantas de licuefacción de gas que se prevé que aparezcan en Rusia en los próximos años. Por su parte, **Iberdrola** (Iberinco) ha conseguido participar en la construcción de una central eléctrica de ciclo combinado en Ekaterinburgo y ha iniciado la primera fase de la construcción de un parque eólico de 100 Mw, junto con la empresa rusa Vetroen-Yug, en la región de Krasnodar. Adicionalmente, la empresa **Técnicas Reunidas** participa en la modernización y reconstrucción de una refinería de petróleo en Jabarovsk.

Otro sector en el que se ha invertido de manera residual es en el bancario. En 2006 el banco **Santander** adquirió el banco Ekstrobank, con el objetivo de extender sus negocios en Rusia en el ámbito de la concesión de créditos para la compra de automóviles. A partir de esta adquisición se constituyó el Santander Consumer Bank para desarrollar los negocios apuntados. Este banco comenzó a funcionar, de hecho, a principios de 2008 y tiene como objetivo conseguir el 10% de la cuota de mercado rusa y financiar la compra de 35.000 automóviles anualmente. A mediados de 2008 esta empresa ocupa el lugar 18 en la financiación de compra de automóviles en Rusia, el seis en Moscú y el ocho en San Petersburgo. En la actualidad ha iniciado sus actividades también en Ekaterinburgo.

C<sup>3</sup>

### **Caso de estudio 3: Factores del fracaso de empresas españolas en Rusia**

*Existen varios motivos que han conducido a las empresas a fracasar y están relacionados con la pérdida del control sobre su negocio.*

*1.- Problemas vinculados a la creación de una sociedad limitada. En ciertos casos, la parte española ha tenido serios problemas para controlar el negocio, que se han acentuado con el tiempo, hasta el momento en que se ha puesto final a la actividad económica.*

*2.- Problemas vinculados a la constitución de una sociedad anónima. Si la parte española tenía una participación inferior al 75%+1 de las acciones, entonces el otro socio disponía de capacidad de bloqueo sobre la toma de decisiones. En los primeros momentos, con la expansión del negocio, las relaciones eran fluidas, pero conforme se consolidaba o aparecían problemas, se suscitaban tensiones entre los socios que paralizaban la actividad de la empresa.*

*3.- La ubicación de colegas rusos en puestos de dirección importantes. Esta situación se refiere a la ubicación en la dirección general y en la dirección financiera. En estas condiciones, algunas opiniones apuntan hacia que el colega ruso va apostando con el tiempo a favor de sus objetivos personales, dejando cada vez más de lado la fidelidad a la empresa. Así pues, la empresa va perdiendo la capacidad de gestionar los recursos de que dispone y también pierde el control sobre los flujos financieros.*

*4.- Si se combinan los dos factores anteriores, entonces ciertos observadores constataron que han aparecido casos en que los directivos rusos se han ido aumentando los salarios conforme se acrecentaban los beneficios, en detrimento de su reparto, perjudicando a los propietarios de la empresa.*

*5.- Problemas idiomáticos y de idiosincrasia del país. Aunque en ciertos ámbitos cada vez se conocen más lenguas extranjeras en Rusia, establecer una comunicación en idioma ruso entre la empresa española y sus socios del país resulta imprescindible. La falta del uso del idioma ruso limita el acceso a más clientes, así como a posibilidades de negocio.*

*Así pues, con cierta frecuencia existe una opinión generalizada de que se requiere colaborar con socios o personal rusos como mecanismo de penetración*

*en el mercado. Sin embargo, su promoción hasta cargos estratégicos en la gestión del negocio (dirección general y financiera) puede crear conflictos con la propiedad de la empresa.*

### **III.3. Relaciones políticas**

#### **III.3.1. El marco de la intervención estatal**

Durante los últimos cinco años las relaciones económicas entre España y Rusia se están alterando sustancialmente. Esta tendencia es más visible cuando se compara con los años 90. El transfondo de este fenómeno se encuentra en que las fuerzas económicas reales españolas han ido cambiando su concepción sobre Rusia. Esta situación queda más patente cuando se considera el *Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española*. Si se escogen las relaciones de España con los países más dinámicos mundiales, es decir, los BRICs (Brasil, Rusia, India y China), los resultados resultan interesantes.

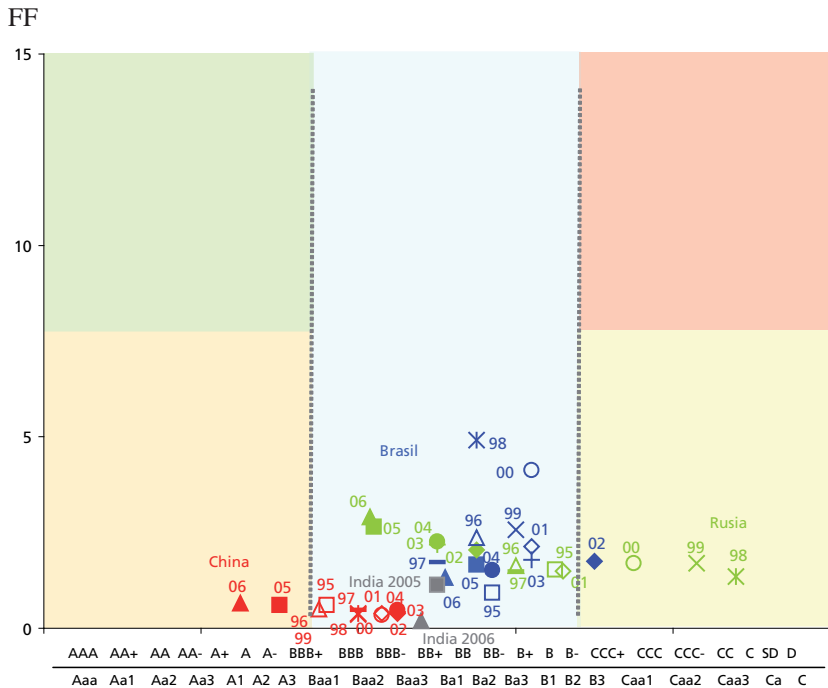
En el caso de India el grado de dependencia de la economía española es inexistente y el nivel de riesgo es medio. En términos globales, se puede considerar que India representa un reto estratégico para España, aunque sólo desde 2005 y de manera secundaria.

Brasil ha constituido un país que podría estar dentro de los intereses prioritarios españoles y, de hecho, durante la segunda mitad de los años 90 mejoraron las relaciones mutuas. Sin embargo, en esta última década la interrelación mutua ha ido disminuyendo constantemente e, incluso, a principios del nuevo siglo se acrecentó el componente de riesgo en las relaciones con este país que, en 2002, alcanzó su máximo, expulsando a Brasil de la zona de retos estratégicos para España e incorporándolo en el área de países con claros riesgos. Debe señalarse que, posteriormente se ha reducido el componente de riesgo, pero también el de interdependencia.

China también aparece como un reto estratégico para España. Además, en los años 2005 y 2006 se ha reducido sensiblemente el componente de riesgos hasta situar a este

país como una oportunidad estratégica. No obstante, debe señalarse que, a pesar de la buena evolución del país en términos de riesgos el grado de interdependencia con la economía española prácticamente no ha aumentado en los últimos 10 años.

**Gráfico 1. Radar de oportunidades y riesgos de la economía española. Evolución de los BRICs, 1995-2006**



Fuente: Isbell, P. y Arahuetes, A. (2007): III Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española: una perspectiva comparada con Brasil, EE.UU. y Alemania. *Informes Elcano*, n.º.10, p.36.

La situación de Rusia se distingue claramente del resto de BRICs. La llegada de Putin a la presidencia significó un cambio radical en la percepción económica española del país. Se ha ido reduciendo constantemente el componente de riesgo y, de hecho, mientras que en el año 2000 Rusia se encontraba en la parte de riesgos potenciales para España, a partir de ese momento la tendencia ha sido indiscutiblemente positiva: este

país ha pasado al área de retos estratégicos y con una fuerte tendencia a incorporarse a la de oportunidades estratégicas españolas. Adicionalmente, esta tendencia se ha visto acompañada por una creciente interdependencia económica entre ambas economías, tanto debido al aumento de exportaciones españolas como de compras de hidrocarburos por España. Por tanto, Rusia se ha establecido en el socio económico con mejores expectativas de todos los BRICs.

Esta buena percepción económica de Rusia contrasta con la visión que se plasma en los medios de comunicación y la actividad política de las autoridades españolas. Respecto a los medios de comunicación debe señalarse que España es el país en el que se publica el mayor número de artículos con opiniones negativas sobre Rusia. En particular, y tal como se recogía en el periódico ruso *Moskovskiy Komsomolets* el 19 de abril de 2008, a principios de 2008, el 26% de las publicaciones que hacían alusión a Rusia ofrecían una visión negativa. Esta situación contrasta con aquello que ocurre en EEUU, donde tales informaciones fueron de un 15%, mientras que en Reino Unido ascendieron a un 10% o en Alemania representaron sólo un 3%. Por añadidura, en Italia el 23% de los artículos publicados daban una opinión positiva sobre Rusia. Así pues, en España tiene lugar una visible brecha entre los comportamientos reales económicos y la visión que se vierte sobre la opinión pública.

### **III.3.2. Política gubernamental con Rusia**

En 2007 se cumplieron 35 años del inicio de las relaciones económica entre España y Rusia (Unión Soviética) y 30 años del establecimiento de relaciones diplomática entre ambos países. Después de la descomposición de la URSS, las relaciones económicas se vieron muy alteradas y fueron de pequeño volumen. Sin embargo en el último quinquenio las relaciones mutuas se han ido extendiendo y han comenzado a tener cierta relevancia. Esta situación constituye un argumento destacado para que el Gobierno español preste atención a las relaciones con Rusia.

A mediados de 2005, como resultado de la colaboración entre la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y el gobierno salió a la luz el Plan Rusia. En éste se trató de organizar la mayor parte de los instrumentos de cooperación que había utilizado el gobierno en las relaciones con ese país, aunque imprimiéndole

un sesgo bastante empresarial. Este plan tomó fuerza durante la sesión de la Comisión Mixta Intergubernamental Hispano-Rusa que tuvo lugar en junio de 2005 y se aprobó un listado de prioridades de actuación. Estas prioridades fueron construcción naval, seguridad marítima, transporte, energía, medio ambiente, política aerospacial y turismo. Debe destacarse que junto a estas líneas de actuación también se aprobaron varios acuerdos marco de colaboración entre compañías de seguros y bancos estatales para dar seguridad a las transacciones comerciales entre las empresas privadas.

Posteriormente, las relaciones mutuas se han tratado de mejorar a través de la realización de varias visitas oficiales de alto nivel. En primer lugar, Putin viajó en febrero de 2006 a España y, posteriormente Rodríguez Zapatero visitó dos veces Rusia, donde en septiembre de 2007 se entrevistó con Putin y, en octubre de 2008, se reunió con el nuevo presidente ruso, Dmitriy Medvedev.

El último acontecimiento político que afecta al desarrollo de las relaciones mutuas ha tenido lugar en noviembre de 2008, cuando se ha celebrado la VI sesión de la Comisión Mixta Intergubernamental Hispano-Rusa. En este caso se ha vuelto a incidir sobre aspectos sectoriales, de manera seguidista respecto a la reunión de la Comisión acontecida en 2005. Lamentablemente no se ha comprometido a organismos concretos en el desarrollo de las prioridades, elemento que levanta dudas sobre el cumplimiento de las ambiciones sectoriales apuntadas. Adicionalmente, se ha dejado de lado el desarrollo de una base institucional, elemento esencial para estimular y consolidar las relaciones económicas mutuas (comercio e inversión).

Un hecho que está teniendo lugar es que las relaciones económicas entre Rusia y España se están acelerando, sin embargo la política gubernamental de ambos países es relativamente pasiva. En las actuales condiciones de cambio, se requiere una dinamización de las políticas gubernamentales para evitar que se transformen en un freno a la extensión de las relaciones económicas mutuas.

Para estimular las relaciones económicas bilaterales, un primer factor que deberían considerar las autoridades españolas sería aumentar el presupuesto destinado a estos aspectos, que ha sido una de las limitaciones del Plan Rusia aprobado.

Adicionalmente, deberían intensificarse las actividades oficiales para promocionar el comercio exterior con Rusia. A este respecto, una medida esencial sería la apertura de una delegación de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en alguna área-región rusa, más allá de la propia capital del país. Esto se justifica en las crecientes exportaciones españolas a Rusia y en sus buenas expectativas, así como en la gran extensión del país. En algunos casos se puede pensar que sería oportuna la apertura de esta nueva representación comercial española en San Petersburgo, debido a la actividad económica en esa ciudad y su región. Sin embargo, la cercanía a Moscú desaconseja esta consideración pues solaparía las actividades de ambas representaciones comerciales (la de la central en Moscú y la de su nueva delegación). A este respecto, un lugar idóneo sería Ekaterinburgo. De esta manera, se podría estimular la presencia económica española en los Urales, al tiempo que proyectarse hacia Siberia Occidental.

Una de las grandes deficiencias que presenta el estímulo a la extensión de las relaciones entre ambos países es el desconocimiento mutuo. Desde el punto de vista español este problema se podría tratar de resolver de dos maneras. Por un lado, favoreciendo los estudios sobre economía rusa, tanto generales, como específicos. Por otro lado, aplicando una política institucional activa. En concreto, esta última línea de actuación consistiría en la creación de organismos hispano-rusos de diverso nivel administrativo-empresarial en los que los agentes y proyectos de ambas partes se encontrasen en contacto. Entre estos organismos podrían tener gran relevancia una cámara mixta, una compañía hispano-rusa de apoyo a proyectos conjuntos, un fondo conjunto de inversión, programas de promoción de relaciones sectoriales o programas de relaciones interregionales.

**Cámara de comercio mixta.** Ésta podría fomentar las relaciones comerciales directas entre empresarios de ambos países. Tanto en España como en Rusia existe experiencia de organización de este tipo de instituciones. En efecto, dos agentes esenciales para que este instrumento se ponga en funcionamiento son el Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España y la Cámara de Comercio e Industria de Rusia.

**Compañía hispano-rusa de apoyo a proyectos conjuntos.** Esta compañía elaboraría y concentraría información sobre proyectos conjuntos, así como participaría en la



ejecución de programas en actividades estratégicas de interés común (como por ejemplo en energía, infraestructuras, construcción, etc.). Ésta podría crearse con capital público-privado procedente de España y Rusia. Los promotores de esta compañía podrían ser la CEOE y la Unión Rusa de Empresarios y Emprendedores. Entre ambas organizaciones existe un acuerdo de colaboración de 1992, que podría actualizarse teniendo como punto concreto de colaboración la constitución de una compañía como la acabada de apuntar.

**Fondo conjunto de inversión.** Éste aportaría financiación para elaborar y evaluar proyectos de colaboración mutua, obstáculo que padecen muchas empresas que pretenden entrar en Rusia. También podría tratarse de una organización con capital público y privado, en la que el Vneshekonombank (Banco Económico Exterior) y el ICO serían agentes esenciales en su promoción.

**Programas de promoción de relaciones sectoriales.** Éstos deben derivarse de las reuniones de la Comisión Mixta Hispano-Rusa y deben de tener dotación financiera asignada, así como entidades públicas (ministerios) y privadas (empresas) comprometidas en su puesta en práctica. Tanto para la parte española como para la rusa entre los programas sectoriales relevantes se encontrarían los relacionados con construcción, energía o infraestructuras.

**Programas de relaciones interregionales.** Éstos constituyen un mecanismo para establecer vínculos directos entre las regiones españolas y rusas, que pueden contribuir a fomentar intensamente las relaciones económicas mutuas. A este respecto, diversas relaciones interregionales se están consolidando y los Gobiernos español y ruso deberían buscar mecanismos institucionales para dar solidez a estas relaciones de nivel regional. Dado el tamaño de Rusia, conectar institucionalmente a dos regiones, una rusa y otra española, podría constituir un instrumento de gran envergadura para promover las relaciones bilaterales.

**Tabla 7. Cooperación interregional hispano-rusa a nivel de instituciones**

<b>España, comunidad autónoma</b>	<b>Institución</b>	<b>Región de Rusia</b>	<b>Institución</b>	<b>Tipo de contactos</b>	<b>Sector</b>
<b>Periodo 2007-08</b>					
Madrid	Ayuntamiento	Ciudad de Moscú	Ayuntamiento	Jornadas conjuntas	Urbanismo
Madrid	Ayuntamiento	Rostov del Don e Irkutsk	Ayuntamiento	Proyecto conjunto	Asistencia técnica en turismo
Cataluña	Presidente de Gobierno	Nizhniy-Novgorod	Gobernador. Gobierno regional	Negociaciones	Urbanismo. Inversiones en obras
Comunidad de Valencia	Presidente de Gobierno, FEVEC	Voronezh	Gobernador. Asociación de empresarios	Visita oficial. Programa de colaboración	Construcción. Materiales de construcción
Castilla y León	Junta	Krasnodar	Vicegobernador. Gobierno regional	Visita institucional. Negociaciones	Agropecuario, vitivinícola
Castilla la Mancha	Junta	Penza	Vicegobernador. Gobierno regional	Visita institucional. Planes de acción	Agropecuario. Construcción
Asturias	"Asturex"	Yaroslavl'	Gobierno regional	Visita institucional. Planes de acción	Industrial
Andalucía	Gobierno local	Tversk	Gobierno regional	Visita institucional	Multisectorial
<b>Previsiones 2009</b>					
Cataluña	Presidente de Gobierno	Región Leningrado	Gobierno regional	Negociaciones	Industria. Urbanismo. Comercio
Comunidad Valenciana	Gobierno	Saratov	Gobierno regional	Negociaciones	Construcción. Proyectos de fabricas
Navarra	Gobierno regional	Tula	Gobierno regional	Planes de visita	
Aragón	Gobierno regional	Chuvashia	Gobierno regional	Planes de visita	
País Vasco	Gobierno regional	Sverdlovsk	Gobierno regional	Planes de visita	
Andalucía	Gobierno regional	Tatarstán	Gobierno regional	Planes de visita	
Galicia	Gobierno regional	Karelia	Gobierno regional	Planes de visita	
Extremadura	Gobierno regional	Chelyabinsk	Gobierno regional	Planes de visita	



# LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN RUSIA

---

**IV.1. Legislación relevante**

---

**IV.2. La aplicación práctica de la legislación**

---

**IV.3. Obstáculos a la inversión extranjera en Rusia**

---

**IV.4. La accesibilidad a los proyectos de inversión**

---



# IV. La inversión extranjera en Rusia

## IV.1. Legislación relevante

La legislación sobre inversión extranjera cuenta con una larga trayectoria. La primera legislación sobre inversión extranjera data de 1991, aún en el periodo soviético, aunque quedó obsoleta muy rápidamente. La elaboración de una nueva legislación requirió ocho años y apareció en 1999. No obstante, progresivamente, a partir de 2002 se ha ido modificando. Aún así, la actual legislación presenta bastantes limitaciones, entre las que destaca la exclusión de la inversión extranjera en el sector bancario y de seguros, que se aborda en normativas específicas de estos sectores.

En la actual legislación, la Ley Federal “Sobre la inversión extranjera en la Federación Rusa”, n.º.160-FZ de 1999, se define inversión extranjera a grandes rasgos como aquella realizada directamente con una participación no inferior al 10% del capital o en proyectos de inversión con un valor equivalente, al menos, a 40 millones de dólares. La legislación federal prevé que ésta se pueda complementar con legislaciones aprobadas por los gobiernos de las distintas regiones rusas, en las que se puede establecer condiciones especiales para las inversiones extranjeras en términos de privilegios especiales, subvenciones y otros similares.

La legislación prevé que las condiciones para las inversiones extranjeras no deben ser peores que las existentes para las empresas rusas. Las restricciones generales a las inversiones extranjeras sólo pueden ser establecidas por el gobierno federal en atención a cuestiones relacionadas esencialmente con límites constitucionales, de salubridad, justicia o seguridad del país. De hecho, por ejemplo, en mayo de 2008, se aprobó una Ley Federal, n.º.57-FZ (“Sobre la existencia de inversiones extranjeras en empresas con impacto estratégico en la seguridad y defensa del país”) que limitaba la capacidad de la inversión extranjera en empresas que pudiesen tener relación con la seguridad y la defensa del país.

La legislación sobre inversión extranjera defiende la propiedad en la que participen los extranjeros de posibles nacionalizaciones u expropiaciones arbitrarias. En los casos de expropiaciones se pagaría al socio extranjero el valor de la propiedad y tendría derecho a que le fuese retornada la propiedad en caso de que cesasen las causas que motivaron

la expropiación. En caso de nacionalización, se pagaría el coste de la propiedad y se compensarían las diversas pérdidas en las que se hubiese podido incurrir.

Para conceder seguridad a las inversiones se prevé que durante los siguientes siete años a su realización no se podrán variar las condiciones y su régimen de funcionamiento. En caso de que las inversiones sean en ciertos ámbitos industriales, infraestructuras y, en especial, en los relacionados con transportes, siempre que las cantidades invertidas sean superiores a mil millones de rublos (unos 40 millones de dólares), entonces el mencionado periodo puede ser ampliado, siendo esta decisión adoptada por el Gobierno ruso. Los beneficios obtenidos por la inversión extranjera, una vez pagados todos los impuestos, podrán ser reinvertidos en Rusia o bien repatriados. Además, se garantiza otorgar a la inversión extranjera el derecho sobre los solares, edificios, construcciones y otras diversas propiedades inmobiliarias.

Una de las legislaciones más importantes aprobadas recientemente es la de mayo de 2008, a la que se ha aludido más arriba. Esta legislación presta una gran atención y establece controles especiales a tres tipos de inversiones extranjeras:

- a. cuando la inversión extranjera adquiere (directa o indirectamente) más del 50% de las acciones con derecho de voto en entidades con cierto carácter estratégico.
- b. cuando la inversión extranjera puede designar al menos el 50% de la dirección de las empresas con carácter estratégico
- c. cuando las inversiones extranjeras adquieren más del 10% de las acciones de empresas que utilizan recursos naturales de la Federación Rusa.

Debe destacarse que existen designados 42 sectores económicos considerados como estratégicos, entre los que destacan aquellos relacionados con la producción de armas o metales y aleaciones que se usan en la producción de armamento, la generación de bienes y servicios para monopolios naturales, así como la extracción de recursos hídricos.

En definitiva, cuando se trata de entidades estratégicas, las inversiones están supervisadas explícitamente por organismos gubernamentales. Debe destacarse que aquellas operaciones realizadas antes del momento de la entrada en vigor de esta

legislación quedan excluidas. No obstante, en el curso de los 180 días posteriores a la aparición de esta legislación, las sociedades extranjeras que se encontrasen en empresas estratégicas, con unas posesiones superiores al 5% del capital, deberían informar a las autoridades competentes de su situación en esas organizaciones rusas.

En consonancia con esta nueva legislación, en junio de 2008, se ha creado una comisión específica al respecto. Además se ha previsto que los asuntos relacionados con los inversores extranjeros sean supervisados por el Servicio Federal de Antimonopolios.

Otra de las legislaciones que presenta un impacto sobre las inversiones extranjeras es la Ley Federal “Sobre acuerdos de concesiones”, nº.115-FZ de 2005. Esta legislación regula todos los aspectos de las concesiones en Rusia, es decir, las cesiones en la gestión de la propiedad a cambio de la modernización de la infraestructura considerada. Su centro de atención está constituido por todas las propiedades estatales que no pueden ser privatizadas. Las cesiones en la gestión de la propiedad estatal pueden llegar a 99 años y se distinguen hasta 14 tipos de categorías: carreteras, redes de líneas férreas y transportes por tuberías, puertos marítimos y fluviales, aeródromos y aeropuertos, instalaciones hidrológicas, metros y otras redes de transportes públicos, empresas de servicios comunitarios, de salud pública, educación, cultura, deporte y turismo. Las concesiones se otorgan a través de un concurso.

En junio de 2008, se introdujo una enmienda a esta ley, que perfiló los derechos del Estado en la regulación de las concesiones. Esta supone unas garantías menos exigentes, que hace más atractivas las concesiones a las inversiones. En la legislación se establecen ciertas limitaciones en el uso de la producción y de los ingresos de la actividad que se ha otorgado en la concesión, al tiempo que se establecen restricciones a la transferencia de la tierra, recursos naturales e hídricos existentes en la infraestructura relacionada con la concesión. En caso de que la empresa receptora de la concesión realice construcción de edificios, serán de su propiedad, excepto en los casos en que se encuentren dentro del contrato de la concesión. Además se estipulan los casos en que el concesionario pueda ser excluido de realizar pagos y en los que los precios de la actividad objeto de la concesión serán regulados por el Estado. También se determinan las limitaciones en las que se encuentra el concesionario respecto a



conservar la propiedad cedida. Adicionalmente se prevén situaciones en las que se puede acelerar el retorno de la inversión realizada.

Otra de las legislaciones más relevantes respecto a la inversión extranjera es la correspondiente a las zonas económicas especiales (ZEE). Éstas se trataron de impulsar durante los años 90, pero los resultados fueron muy modestos. Finalmente, en 1996, se creó una ZEE en Kaliningrado y otra, en 1999, en Magadán. En términos generales, las ZEE no funcionaron y, en muchos casos, entraban en conflicto con la legislación federal.

En 2005, se aprobó la Ley Federal “Sobre las zonas económicas especiales en la Federación Rusa”, nº116 FZ. Esta nueva legislación pretendía dar un impulso a las ZEE, partiendo de una perspectiva nueva. Por este motivo, eliminó todas las ZEE existentes hasta el momento, con excepción de la de Kaliningrado y de Magadán. Las ZEE presentan tres tipos de ventajas para las inversiones extranjeras: beneficios fiscales y arancelarios, infraestructuras financieras estatales y, finalmente, reducción de barreras administrativas.

La legislación prevé tres tipos de ZEE: industriales, tecnológicas y turísticas. Las ZEE tienen una vigencia para 20 años. En general, en las ZEE no se permite la extracción, elaboración y transformación de recursos naturales, con algunas excepciones relacionadas con recursos hídricos, en especial destinados a cuestiones sanitarias, así como la producción metalúrgica. También hay limitaciones a la fabricación de bienes que estén sometidos a impuestos especiales.

Una de las características más importantes de la legislación sobre ZEE es que establece un régimen especial aduanero. Esencialmente los productos extranjeros llevados a estas zonas quedan excluidos del pago de aranceles y del impuesto sobre el valor añadido. Los productos rusos se colocan y utilizan en las ZEE pasando por el régimen general arancelario de exportación con el pago de impuestos especiales y excluyendo el pago de aranceles. Cuando la producción de las ZEE se dirige a Rusia, entonces pagan aranceles e impuestos conforme a la legalidad vigente en Rusia.

En definitiva, las ZEE están orientadas a fomentar las exportaciones, permitiendo adquirir materias primas y equipos en el extranjero e instalarlos en las ZEE sin pago de aranceles y del IVA, y, posteriormente, la producción obtenida si se vende fuera de Rusia tampoco paga aranceles y el IVA.

El régimen impositivo de las personas residentes en las ZEE es semejante al existente en el resto de Rusia. No obstante, existen ciertas enmiendas introducidas a la estructura legal fiscal debido a la aprobación de la legislación sobre las ZEE. Las tarifas sobre el impuesto de beneficios para las personas físicas establecidas en las ZEE se reducen en cuatro puntos respecto al resto del país, es decir, del 24% al 20%. Además se establecen unas rebajas en la aplicación del impuesto social unificado. Éste queda reducido, en general, del 26% al 14%. Los residentes en las ZEE quedan liberados del pago del impuesto sobre propiedad durante cinco años. Adicionalmente, se prevé que la situación fiscal de los residentes en las ZEE no pueda verse empeorada por la introducción de modificaciones en otras legislaciones de diversos niveles gubernamentales y se garantice el respeto a la situación actual, al menos durante el periodo en que se encuentre vigente el contrato por el que se introdujo la actividad económica en la ZEE.

## **IV.2. La aplicación práctica de la legislación**

Las autoridades rusas han realizado un esfuerzo por clarificar la situación de las inversiones extranjeras para estimular su atracción hacia el país. Sin embargo, existen numerosas imprecisiones y contradicciones dentro de la propia legislación, al tiempo que también aparecen elementos que no concuerdan con las prácticas internacionales. Por ejemplo, en la legislación general de 1999 existen muchas imprecisiones sobre las relaciones con los inversores extranjeros, la situación de beneficios especiales o el tipo de garantías que se exigen, al tiempo que se observa una discriminación en la actuación de empresas filiales, queda oscuro el elemento de no variación en las condiciones previas aprobadas inicialmente, así como a quién recurrir en casos de conflictos.

Uno de los problemas más importantes de la legislación de 1999 es la falta de precisión sobre la adquisición de paquetes de acciones por los inversores extranjeros.

La Ley Federal n.º.57-FZ trató de perfilar con mayor detenimiento los ámbitos en los que las empresas extranjeras no podían participar en empresas rusas o requerían un permiso previo. No obstante, la nueva legislación no se ajusta a la relacionada con competencia. En segundo lugar, no existe una forma concreta para solicitar la realización de inversiones extranjeras. Mientras que no se especifique el sistema concreto de solicitud el Servicio Estatal, no se pueden precisar las condiciones exigibles a los extranjeros para participar en empresas estratégicas. Adicionalmente, como la Ley Federal, n.º.57-FZ es de reciente aprobación, a finales de 2008 no existía práctica sobre su aplicación práctica.

Un problema adicional corresponde a la complejidad del sistema fiscal regional-federal ruso. Hasta la aprobación de la Ley Federal n.º.180-FZ en muchas regiones existían legislaciones específicas para la inversión extranjera. A principios de esta década estas normativas se encontraban en vigencia y sólo unas pocas habían comenzado un proceso de homogeneización en correspondencia con la Ley Federal n.º.180-FZ. En algunos casos, como en Moscú, San Petersburgo, la región de Moscú o Tartarstán, en sus legislaciones se preveía un apoyo especial a los proyectos participados con inversiones extranjeras, en consonancia con la legislación federal. Cabe destacar el caso de la región de Saratov, donde a principios de 2008, se ha aprobado una legislación que reduce los impuestos sobre los beneficios a las inversiones extranjeras en cuatro puntos, dejándolos en un 13,5%. Además, se exime del pago de impuestos vinculados al transporte de mercancías que vayan a ser utilizadas en la región. Para las compañías que inviertan en construcción o compren propiedades, los impuestos serán, a partir de 2008, del 0,1% y no del 2,2%, como era hasta el momento. Las empresas que se pueden beneficiar de tales ventajas fiscales deben estar inscritas en Saratov desde el 1 de enero de 2008, la suma de inversión realizada no debe ser inferior a 50 millones de rublos (aproximadamente 1,4 millones de euros) o de 650 millones de rublos (18 millones de euros) para empresas constructoras, mientras que el periodo de beneficios fiscales se extenderá durante cinco años.

Las mayores dificultades atañen a la legislación sobre concesiones. Esto queda reflejado en que durante el periodo de vigencia (3 años) sólo se han cerrado unos pocos acuerdos de concesiones y ninguno de los objetos de la adjudicación se han

puesto en explotación. El primer problema se refiere a los vacíos legales que deja la ley. En segundo lugar, el atraso en la emisión de legislación complementaria que haga efectiva la Ley Federal. Por ejemplo, cuando se aprobó la legislación, las regiones no estaban preparadas para ofertar infraestructuras (en particular carreteras u otras vías de transporte) susceptibles de ser ofrecidas en concesión. En este sentido, la región de Saratov ha sido pionera en ofrecer tales objetos, un total de 233, pero esto ha ocurrido en 2008. En tercer lugar, parte de los proyectos que se ofrecerían en concesiones debían gozar del apoyo del Fondo de Inversión, pero cuya financiación se ha ido aplazando. Para concretar el papel del Fondo de Inversión se pueden poner unos ejemplos. Para la construcción de parte de la carretera Moscú-Minsk (M-1), con un coste de 17.300 millones de rublos (500 millones de euros), el fondo debía haber entregado 10.000 millones de rublos, pero a principios de 2008 sólo había concedido 1.800 millones de rublos; en la reconstrucción de parte de la carretera Moscú-San Petersburgo, cuyo coste era de 54.900 millones de rublos (1.500 millones de euros), el fondo debía financiar 25.800 millones de rublos, pero a mediados de 2008 sólo había entregado 3.700 millones de rublos; en la construcción de una carretera de peaje en San Petersburgo, valorada en 83.600 millones de rublos (2.300 millones de euros), el fondo debía contribuir con 27.600 millones de rublos, pero a mediados de 2008 no había entregado ninguna cantidad. Para evitar estos problemas, en junio de 2008 se ha emitido una legislación complementaria relacionada con los mecanismos financieros que atañen al Fondo de Inversión, pero aún es prematuro realizar una valoración sobre el alcance de la reforma.

La legislación sobre ZEE funciona de manera más fluida. El gobierno adoptó en 2005 la decisión de crear dos ZEE, la de Alburg en Tatarstán y la de Lipetsk, así como cuatro zonas tecnológicas (en Zelenograd –en la región de Moscú– dos zonas en San Petersburgo, en Dubna –en la región de Moscú– y en Tomsk). Adicionalmente se crearon siete zonas turísticas. En 2008, se realizó el concurso para crear ZEE portuarias, recibiendo tal estatuto los puertos fluviales de las ciudades de Krasnoyarsk, Ul'yanovsk y Jabarovsk. Adicionalmente se está emitiendo legislación complementaria para facilitar la extensión de las ZEE. El gobierno federal está destinando financiación especial para la consolidación de estas zonas. A mediados de 2008 se habían registrado 74 organizaciones en ZEE, que incluye 56 tecnológicas y 18 industriales.

### **IV.3. Obstáculos a la inversión extranjera en Rusia**

El primer obstáculo para las empresas extranjeras es el propio sistema legal ruso, que es bastante inconcluso y presenta vacíos relevantes, al tiempo que tiene límites en su puesta en práctica. Por ejemplo, dentro de los índices de libertad económica, en el parámetro referente al acabado del sistema legal, Rusia ocupa un lugar muy bajo. Asimismo, durante el periodo 2000-05, en cuanto a independencia en su sistema judicial, Rusia cayó en su valoración de un 3,5 a un 2,1 (sobre 10 puntos). En el mismo sentido, algunas encuestas realizadas muestran que el 38% de los rusos consideran injusto su sistema judicial, al tiempo que el 31% valoran que uno de los problemas para que funcionen bien los tribunales es la falta de buena voluntad y los sobornos a los trabajadores de los juzgados. En estas circunstancias, sólo un tercio de los rusos están dispuestos a dirimir sus problemas a través de los juzgados. Adicionalmente, se estima que, en los litigios entre rusos y extranjeros, los tribunales son proclives a favorecer a los primeros.

La corrupción es otro de los problemas importantes en Rusia. Según Transparency Internacional, en 2007, Rusia ocupaba el lugar 143 por influencia de la corrupción, mientras que España aparecía en el lugar 25. Estos datos se confirman en encuestas realizadas en Rusia por el conocido Fondo <Opinión Social>. De éstas se desprende que el 16% de la población considera que la corrupción impregna a todos los cargos públicos, el 46% estima que afecta a la mayoría, mientras que el 22% apunta que atañe a la mitad de los funcionarios. Adicionalmente el 45% de los encuestados afirma que la corrupción ha aumentado en los últimos años, mientras que el 7% considera que ha disminuido. Con este trasfondo, se ha creado un comité especial anticorrupción y, a mediados de 2008, se ha aprobado un plan de lucha contra la corrupción.

Otro de los problemas importantes es la apropiación ilegal de propiedades. Esta situación puede generar una gran inseguridad jurídica porque el empresario puede perder su negocio bajo la presión de unos delincuentes. Esto es una herencia de aquello que ocurría en los años 90 y, aunque tiene un impacto residual en la economía rusa, afecta a algunos grupos de empresas pequeñas. No obstante, las autoridades están adoptando medidas para estirpar definitivamente esta anomalía.

Otro problema que se trasluce es el aumento del control estatal sobre la economía, tal como fue constatado por la OCDE a mediados de 2008. Parte de este control se debe a la voluntad del Estado de crear grandes corporaciones estatales en la economía rusa. Este instrumento se considera en Rusia como un mecanismo para modernizar la economía, pero impide la extensión del sector privado en ciertas actividades económicas, al tiempo que estas corporaciones obtienen importantes recursos del presupuesto público. Entre estas corporaciones destacan Gazprom, Rosneft', Transneft', Transnefteprodukt, Rosatom, Atomenergoprom, Rosssiyskie tejnologii, OAK, Sovkomflot, Sberbank, Banco de Comercio Exterior, Gazprombank, Banco Económico Exterior, Svyaz'invest, Rosnanotej y los canales de televisión ORT, RTR y NTV. Algunas fuentes estiman que el Estado presenta un control sobre la mitad de la economía del país. En este contexto, se apunta que la participación del Estado en la economía presenta una cierta tendencia a seguir creciendo, aunque debe matizarse que esta consideración es cierta en sectores considerados como estratégicos. En este sentido, tal como se ha apuntado, en los sectores estratégicos se aprobó una legislación recientemente donde se limitaba la participación de la inversión extranjera. Quizá uno de los problemas más importantes que puede aparecer en el futuro respecto a la participación extranjera por aumento de intervención estatal corresponde a la posible creación de la compañía estatal Rosavtodor. Ésta gestionaría la red federal de carreteras y podría limitar la participación de la inversión extranjera en la construcción, reconstrucción y administración de carreteras, al tiempo que se debilitarían las expectativas de futuro del sistema de concesiones.

Finalmente, puede subrayarse la excesiva burocratización de la economía rusa. Para entrar en el mercado ruso es necesario llegar a multitud de acuerdos previos e iniciar numerosos procedimientos, los cuales llevan tiempo y cuestan dinero, factores que, con frecuencia, no son previstos por los inversores. El resultado es que en las primeras etapas los inversores desisten de entrar en el mercado ruso. Por ejemplo, en la construcción de una carretera de peaje en San Petersburgo, la documentación técnica para acceder a la concesión en su construcción supuso en algunas propuestas un aumento en seis veces en los costes inicialmente previstos. De hecho, de las cuatro propuestas aceptadas, tres rechazaron continuar el procedimiento de solicitud de la concesión, de manera que la única compañía que permaneció es la que asumió el proyecto. Es decir, que la propia estructura de gestión administrativa de los concursos

pone en cuestión la eficacia de este nuevo instrumento, al tiempo que obstaculiza que la inversión extranjera pueda entrar en ciertos proyectos en la realidad.

#### **IV.4. La accesibilidad a los proyectos de inversión**

Existe en Rusia un esfuerzo por sistematizar la información y las formas de publicitar los proyectos de inversión. La información sobre proyectos de inversión se puede encontrar en:

- 1) Ministerio de Desarrollo Económico
- 2) Ministerio de Desarrollo Regional
- 3) Asociaciones de compañías rusas
- 4) Bancos y fondos de inversión
- 5) Empresas consultoras
- 6) Corporaciones estatales (por ejemplo, Olimpstroy)

La información en tales organizaciones se suele encontrar vinculada a:

- 1) Fondo de inversión de la Federación de Rusia
- 2) Compañía rusa de capital riesgo (Rossiyskaya Venchurnaya Kompaniya)
- 3) Zonas económicas especiales
- 4) Parques de tecnologías avanzadas
- 5) Programas federales especiales
- 6) Régimen de ensamblaje industrial
- 7) Corporación nacional de desarrollo
- 8) Sistema de concesiones
- 9) Programas de educación empresarial
- 10) Creación de clusters (científicos, industriales y culturales)

Además se puede encontrar información en foros específicos de ámbito federal, entre los que destacan:

- 1) En San Petersburgo, en junio anualmente
- 2) En Sochi (Sur), en septiembre anualmente
- 3) En Irkutsk (Siberia), bianualmente
- 4) En Sverdlovsk (Urales), en abril anualmente

También se organizan foros de inversiones de tipo regional, pero que están adquiriendo gran trascendencia:

- 1) En Smolensk, en mayo-junio
- 2) En Voronezh, en junio
- 3) En Janty-Mansiysk, en noviembre

Información sobre mercados y sectores específicos (mueble, petroquímica, energía, inmuebles, etc.) se pueden encontrar en foros que se realizan en diversas regiones y periodos.

Cuando se trata de iniciar un proyecto de inversión, las administraciones regionales pretenden que exista una cofinanciación. En muchos casos la financiación en Rusia es más cara que en Occidente y, por este motivo, las empresas extranjeras pueden encontrar una fuente de financiación en sus propios países. No obstante, cierta financiación también se puede encontrar en Rusia a través de:

- 1) Ministerio de Finanzas de Rusia
- 2) Fondos especializados de inversión
- 3) Fondos de inversión directa (existen más de 30 en Rusia)
- 4) Corporaciones estatales
- 5) Bancos rusos
- 6) Empresas privadas rusas (como tales o como grupos industriales)

Respecto a la forma concreta para entrar en el mercado ruso puede ser mediante:

- 1) Creación de una empresa mixta con una entidad rusa
- 2) Comprar una empresa local
- 3) Constituir una empresa con el 100% de capital español
- 4) Creación de consorcios con empresas rusas para participar en concursos locales
- 5) Constituir una empresa consultora que gestione los intereses de la empresa española en el mercado ruso
- 6) Esperar en España a que se le ofrezcan proyectos específicos



De estas vías apuntadas, deben realizarse unas matizaciones. Las cinco primeras son las más idóneas para entrar en el mercado ruso. Adicionalmente, resulta más que deseable que se disponga de personal propio que tenga dominio del idioma ruso. Respecto a la última opción, aunque se puede aspirar a ella, es la que en la práctica resulta menos recomendable porque suele ser poco fructífera.

# OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN: UN ENFOQUE SECTORIAL

---

V.1. Sector de la alimentación

---

V.2. Sector de la construcción

---

V.3. Energía eléctrica

---

V.4. Sector turístico

---



## V. Oportunidades de inversión: un enfoque sectorial

Rusia constituye un país en expansión económica, donde numerosos sectores presentan interés para la inversión extranjera. No obstante, no todos ellos son relevantes para España debido a la propia estructura industrial de nuestro país. En este apartado se seleccionarán cuatro sectores importantes, que presentan una gran dinámica económica y que se ajustan a las ventajas competitivas de las empresas españolas.

### V.1. Sector de la alimentación

En el año 2008, en el sector de alimentación ruso operaban 59.500 empresas, es decir, el 14,3% del conjunto de las organizaciones que transformaban productos. De éstas, menos del 0,2% eran estatales, además de que no se trata de un sector donde el Estado pretenda realizar intervenciones directas. El nivel de rentabilidad de este tipo de empresas aumentó entre 2003 y 2007 desde el 8,2% al 10,5% y sus expectativas de futuro son muy buenas debido a la elevación progresiva en el nivel de vida de la población. Por añadidura, las capacidades productivas de la estructura empresarial de este sector se encuentran subutilizadas y los nuevos inversores no requieren la construcción de edificios, ni infraestructura de servicios (agua, luz o gas), ni tampoco un sistema de transporte. Esta situación puede abaratar las inversiones que pretendan acometerse o aumentar su rentabilidad relativa.

En el sector existe una extensa experiencia de inversión extranjera. De hecho, alrededor de 1.800 empresas industriales extranjeras y unas 3.000 de tipo mixto desarrollaban actividades vinculadas a alimentos y sus transformados. A finales de 2007, la inversiones extranjeras acumuladas en el sector ascendieron a 5.500 de millones de dólares (1.200 de millones de dólares se invirtieron solamente en 2007), es decir, equivalente al 5,3% del conjunto de la inversión extranjera en Rusia. Así pues, este tipo de actividades se encuentra muy abierto y, por añadidura, las pretensiones de ingerencia del Estado son prácticamente inexistentes. Por ejemplo, a mediados de 2008 el Servicio Federal de Antimonopolios permitió a PepsiCo comprar íntegramente la empresa Lebedyanskiy, una de las empresas rusas líderes en este ámbito. España ha tenido tradicionalmente una presencia destacada en el sector con empresas como Campofrío, Chupa Chups o Altadis, aunque con la compra de estas sociedades por organizaciones extranjeras, la posición española se ha debilitado en este tipo de actividades.

Debe ponerse de manifiesto que, aunque para vender en el mercado ruso puede parecer razonable limitarse a iniciar actividades comerciales (producción en España y venta en Rusia), a largo plazo esta estrategia presenta serias debilidades. Sólo la apertura de producción directa en Rusia permite a las empresas aprovechar todas las ventajas de este mercado y consolidar y ampliar su cuota de mercado. Por ejemplo, en los años 90, las empresas españolas Leche Pascual y Nutrexpа vendieron ampliamente en el mercado ruso. Sin embargo, conforme sus competidores abrieron sus dependencias productivas en Rusia, las empresas españolas fueron perdiendo posiciones progresivamente. En particular, en el caso de Nutrexpа (que produce Cola-Cao), su proyección fue limitada por la introducción de las actividades productivas de Nestlé en Rusia.

Entre los productos que están experimentando un ascenso importante en la demanda y en los que las empresas españolas presentan ventajas competitivas se encuentran los siguientes: en primer lugar, aceites de semillas, en segundo lugar, transformados de frutas y verduras (incluyendo conservas y zumos), en tercer lugar, bebidas no alcohólicas y aguas minerales y, en cuarto lugar, los vinos. Una mención a parte requiere este último tipo de productos. Durante el periodo 1995-2007 la demanda de vinos espumosos (champagne o cava) ha aumentado en 2,6 veces, los vinos en 3,4 veces o los coñacs en 8,9 veces. Además, las expectativas futuras de aumento de demanda son mucho mayores en la medida en que se considera la implantación de embargos de este tipo de productos a países como Georgia o Moldavia, dos de los suministradores más importantes tradicionales del mercado ruso. España constituye uno de los líderes mundiales en la producción de vinos, sin embargo su estrategia comercial de venta en Rusia se ha mostrado bastante pasiva. De hecho, la presencia española está eclipsada por vinos procedentes de Francia, Italia, Chile o Argentina. Sólo en algunos casos aislados la producción española de vino se ha proyectado sobre el mercado ruso. En concreto, en el caso de Bodegas Valdepablo, sus vinos han recibido varios galardones en la región de Krasnodar, una de las regiones más vinícolas de Rusia, que pone de manifiesto las buenas expectativas del mercado ruso para estas actividades industriales españolas.

## **V.2. Sector de la construcción**

El sector de la construcción ha crecido desde el año 2000 a un ritmo superior al del conjunto de la economía. Durante 2001-07 el número de edificios que se estaban construyendo pasó de 114.300 a 208.300, aumentando los metros cuadrados de construcción de 47,6 a 97,8 millones. Asimismo, el nivel de rentabilidad en estas actividades ha pasado entre 2003 y 2007 del 10,5% al 29%. En 1995 el 87% de las empresas constructoras se quejaban de los impagos de los clientes, pero en 2007 este porcentaje se había reducido al 27%. Además, para el mismo periodo, las empresas que tenían problemas para obtener encargos pasaron del 49% al 12%. Por este motivo, las actividades vinculadas a la construcción se transforman en un área de actividad con buenas expectativas de futuro en la que las inversiones y, en especial las extranjeras, pueden tener unos elevados niveles de rentabilidad. Por otra parte, dado el ritmo de crecimiento de la construcción, uno de los problemas que padece el sector es la falta estructural de mano de obra. Esta se cubre con inmigrantes de la CEI, pero en muchos casos son ilegales y presentan problemas a los empresarios, en especial si se trata de extranjeros. Otro de los problemas más importantes del sector es la escasez de materiales de construcción que elevan constantemente sus precios.

En principio, la construcción constituye un sector abierto a los extranjeros y no se prevé la introducción de límites especiales a estos agentes. En 1995, se aprobó una legislación especial para estimular la participación de los extranjeros en el sector de la construcción. El resultado fue que, entre 2000 y 2007 el porcentaje de inversión extranjera en la construcción pasó del 0,3% al 2,4% y, en 2006, 657 compañías tenían participación extranjera, es decir, en un 5% del total de entidades de este sector.

A pesar de la gran dinámica del sector y el tamaño de las compañías españolas, hasta 2007 no se había registrado ninguna inversión significativa procedente de España en este sector. Esta situación llama más la atención en la medida en que se considera la cada vez mayor proyección de las compañías constructoras españolas en el extranjero. No obstante, debe destacarse que algunas empresas españolas se han ido acercando al mercado ruso, como se trata del caso de Ferrovial. En este caso se han realizado varios proyectos pequeños, como la construcción de un edificio de viviendas estatales

en la ciudad de Andreepol' en la región de Tver' o una sección de la empresa Sibir' en Novosibirsk, así como reconstruyó el edificio del Vneshtorgbank en San Petersburgo. Además, se ha firmado un acuerdo entre la Asociación de Constructores de Voronezh y una asociación de constructores valenciana para la construcción conjunta de empresas industriales y otras instalaciones.

Quizá una de las líneas que más dinámica puede tener en el futuro se refiere a la construcción-reconstrucción de *líneas férreas*. Durante el periodo 1995-2007, la longitud férrea en Rusia se ha recortado y, por este motivo, el Estado tiene entre una de sus prioridades de actuación la extensión y reparación de la red de línea ferroviaria. Durante el periodo 2010-2015, se pretende destinar a este tipo de aspectos 4,3 billones de rublos (unos 120.000 millones de euros), de los cuales, en su mayoría procederán del presupuesto federal. Sin embargo, se estima que la cantidad de dinero será insuficiente para conseguir los resultados óptimos y, por tanto, se tratará de atraer inversión privada y, en particular extranjera, para cubrir los déficits financieros. Uno de los mecanismos más importantes que se utilizarán para conseguir los objetivos en construcciones de obra civil y, en particular en vías ferroviarias, es el sistema de concesiones.

Una de las zonas donde se prevé una extensión en la construcción de la vía férrea es en la zona siberiana y en el lejano oriente. Por el momento grandes obras no se han realizado, pero se están elaborando planes en el ámbito regional. Por ejemplo, en el lejano oriente, en concreto en Vladivostok, se está diseñando el proyecto de construcción de tren de alta velocidad para el trayecto Vladivostok-Artem-Ussuriysk. Adicionalmente, es previsible la realización de obras importantes para extender y modernizar la red ferroviaria en Krasnodar y Yaroslavl'.

*La red de carreteras* también es una prioridad de las autoridades rusas. En este caso, el sistema de concesiones ocupará un lugar muy activo en la renovación y extensión de estas infraestructuras. A este respecto, las empresas españolas cuentan con una gran experiencia acumulada en el uso del sistema de concesiones, tanto en Europa como en EE.UU., dándoles ventajas sobre otros competidores tanto rusos como extranjeros. Adicionalmente, algunas empresas españolas han participado en concursos para la construcción de infraestructuras rusa. Por ejemplo, FCC participó junto con Gazprom

y una empresa portuguesa en el concurso para asignar la construcción de dos tramos de carreteras (Moscú-San Petersburgo y Moscú-Minsk). En febrero de 2008 el consorcio en el que participaba FCC superó la primera fase del concurso y pasó a la etapa final. Asimismo, la empresa Obrascom Huarte Lain SA inició ella sola la participación en el concurso de la construcción de la carretera <Zapadniy skorostnoy diametr>, aunque no sobrepasó la primera etapa del concurso.

Otra línea destacada de construcción se refiere a los *aeropuertos*. En Rusia existe una deficiencia estructural en aquello que atañe a los aeropuertos, requiriendo estas infraestructuras una modernización muy importante. De hecho, entre 1992 y 2007 la superficie útil de los aeropuertos se redujo desde los 212,8 a los 71.000 metros cuadrados. La forma de acceder a este tipo de negocios es también a través del sistema de concesiones. Una de las primeras prioridades es la modernización del aeropuerto de Pulkovo en San Petersburgo. En agosto de 2008 tuvo lugar una reunión de la comisión de concursos para llevar hacia delante la adjudicación de las obras de este aeropuerto. A principios de 2009 se asignarán definitivamente las obras y el periodo de la concesión será de 30 años. Por otra parte, las autoridades regionales están promocionando las modernizaciones y ampliaciones de sus respectivos aeropuertos, tal como está ocurriendo con los casos de, por ejemplo, Ekaterinburgo o Novosibirsk, situación que abre un amplio abanico de posibilidades de entrar en este mercado. A este respecto, las empresas españolas pueden encontrarse en una buena situación para optar a las concesiones para la reconstrucción de aeropuertos, debido a la experiencia que han ido desarrollando en este ámbito en los últimos años, tal como ha ocurrido con Ferrovial.

Finalmente, vale la pena destacar la *obra civil* en las ciudades rusas. Las ciudades soviéticas se construyeron alrededor de las empresas que les daban sentido. Por este motivo, las viviendas se encuentran ubicadas en las cercanías de zonas industriales. En la actualidad existe un gran esfuerzo por parte de las autoridades regionales y locales por reordenar las ciudades y construir nuevos barrios de viviendas alejados de las empresas industriales. Esta pretensión parece que es más intensa en ciudades cuya población oscilan entre medio millón y un millón de habitantes. Dado el elevado grado de homogeneidad de las ciudades rusas, muchas de ellas presentan problemas



urbanísticos similares. Así pues, la realización de trabajos de proyección y de ingeniería en el diseño de nuevos barrios puede ser una línea con grandes expectativas de trabajo. A este respecto, las empresas españolas cuentan con una larga experiencia, que les concede una clara ventaja comparativa respecto a las pertenecientes a otros países.

### **V.3. Energía eléctrica**

La tercera línea de inversión es la energía eléctrica. Hasta hace poco tiempo la participación extranjera en este tipo de actividades fue muy escasa puesto que el sector estaba monopolizado en torno a la empresa estatal RAO <EES>. Sin embargo, a partir de 2007, ha comenzado la privatización parcial de secciones de este monopolio. La reforma se extenderá y sólo deberá pertenecer al Estado las redes de transporte y gestión del mercado eléctrico, así como tendrá una participación mayoritaria en las centrales de generación hidroeléctricas. Así pues, este sector constituye un ámbito en el que la iniciativa privada se extenderá rápidamente en los próximos años y donde se permite la entrada de la inversión extranjera. El proceso de privatización del sector eléctrico se ha acelerado durante 2008 y las inversiones extranjeras en estas actividades ya ascienden a 6.300 millones de euros, perteneciendo a extranjeros el 14% de la capacidad de generación de energía eléctrica de Rusia. Por ejemplo, E.On compró la compañía eléctrica OGK-4, mientras que Enel adquirió la OGK-5 (esta empresa italiana ya controlaba dos compañías eléctricas con anterioridad). La OGK-2 está siendo adquirida por una empresa de Chipre, mientras tanto la empresa finlandesa Fortum Power posee una participación destacada en la compañía regional de energía eléctrica TGK-1 y controla la TGK-10, otra compañía eléctrica de tipo regional.

El proceso de privatización sólo ha empezado y las empresas españolas pueden tener en este tipo de actividades una capacidad de proyección muy destacada. En las compañías rusas se puede adquirir un número grande de acciones, en particular paquetes de bloqueo (superiores al 25% del capital). La estrategia de penetración de las empresas españolas en este mercado ruso deber considerar dos fases relevantes. En primer lugar, hasta 2009, cuando se termina el proceso de privatización de las compañías generadoras de electricidad a través de emisiones complementarias de acciones y, en segundo lugar, a partir de 2011, cuando se comience la privatización

de la red de distribución de energía eléctrica. Respecto a las empresas españolas, la posibilidad de invertir en Rusia se encuentra respaldada por su experiencia inversora en América Latina, como se trata de Endesa. En el caso de esta empresa, en 2006 mostró cierto interés en el sector eléctrico ruso, aunque estas pretensiones fueron paralizadas por los problemas surgidos en torno a su adquisición en España. También Iberdrola ha presentado interés por el mercado ruso, que se ha mostrado en la apertura de una representación en Rusia en 2005, al tiempo que han firmado varios acuerdos de colaboración con la empresa rusa Rosenergoatom. De hecho, Iberdrola ha realizado dos proyectos en las centrales atómicas de Kol'sk (en 2005) y de Novovoronezh (en 2007). Además, en 2007, Iberdrola ganó un concurso para la construcción de una central de ciclo combinado en Sredneural'sk (región de Sverdlovsk, Urales).

#### **V.4. Sector turístico**

La cuarta línea de inversiones se refiere al turismo. Éste constituye en Rusia un sector muy modesto puesto que sólo ocupa al 1,8% de la población y el capital fijo únicamente constituye un 1% del total del país, con tendencia a reducirse. Sin embargo, en los últimos años se está fomentando el turismo ruso, tanto hacia el interior como hacia el exterior.

Respecto al turismo dentro de Rusia, aunque se han abierto nuevas instalaciones hoteleras, el número de plazas aún son muy insuficientes y los hoteles de precios económicos siguen constituyendo una carencia estructural. Adicionalmente, parte del turismo interno se organiza a través de casas de descanso, balnearios y estructuras similares que, desde 1992, han recortado su oferta desde 6.900 entidades a 4.500 en 2006.

Como respuesta a estas deficiencias, en 2008 se ha aprobado una estrategia para desarrollar el sector turístico en Rusia que tiene vigencia hasta 2015. El objetivo es aumentar y modernizar la estructura turística en Rusia, no sólo en infraestructura física sino también en mejora del capital humano. El resultado que se pretende obtener es el aumento de las visitas de turistas extranjeros al país desde 2,1 millones en 2007 a 3,5-3,6 millones en 2015, mientras que los turistas rusos deberían pasar de 29 millones a 46-48 millones en el mismo periodo considerado (el número de hoteles debe crecer de 6.000 a 13.000-14.000 y el número de noches de 78 a 156 millones).

También existen programas de tipo regional que complementan el mencionado de ámbito federal. En particular destaca el elaborado por el gobierno de Moscú que trata de estimular la construcción de hoteles a través de un programa que, hasta 2010, prevé la construcción de más de 350 hoteles, que permitirá duplicar las plazas hoteleras hasta conseguir unos 170.000-200.000 metros cuadrados.

Dentro de los programas oficiales para el desarrollo del sector turístico se le asigna un papel destacado a la inversión extranjera. No obstante, debe ponerse de relieve que la presencia extranjera es muy pequeña por el momento. En 2006, en actividades hoteleras y de restauración, las empresas extranjeras tenían participación en 321 empresas, es decir en entidades que reunían el 2,4% del personal del conjunto de este tipo de actividad. Aquello que puede resultar más interesante para la inversión extranjera es que la mayor parte de los diversos tipos de turismo que se pueden desarrollar se encuentran en sus primeras etapas y las posibilidades de expansión son muy destacadas. Quizá uno de los aspectos más atractivos para realizar inversiones en Rusia es la creación de plataformas turísticas. Las autoridades rusas pretenden crear este tipo de plataformas en siete regiones rusas. En 2008 se establecerán los mecanismos concretos para desarrollar estas zonas y durante 3-4 años se crearán las infraestructuras físicas correspondientes para que, en 2012, estas zonas se encuentren operativas.

Una ventaja competitiva de las empresas españolas es su experiencia de funcionamiento en zonas costeras. Por este motivo, la iniciativa española puede presentar especial interés en la zona turística de “Novaya Anapa” (en la región de Krasnodar, en el mar Negro). En esta zona, de 800 Ha, se pretende desarrollar turismo de playa, de negocios, sanitario, acuático y deportivo. Para su desarrollo se destinará financiación estatal por valor de unos 29.000 millones de rublos (unos 800 millones de euros) hasta 2016, siendo uno de sus principales objetivos la construcción de unas 110.000 habitaciones. Una segunda zona que puede presentar interés para la inversión española es la zona de Sochi. En esta ciudad del mar Negro tendrán lugar los juegos de invierno en 2014. Estos juegos pretenden ser utilizados por las autoridades rusas como un mecanismo de proyección política hacia el exterior y, por este motivo, se está destinando un volumen muy importante de recursos para la construcción de instalaciones no sólo deportivas, sino también turísticas.

Quizá un aspecto del sector turístico al que se le presta menor atención es a la formación de cuadros. La ausencia de capital humano que permite la gestión de las infraestructuras físicas turísticas constituye una deficiencia endémica en Rusia. Por este motivo, estos aspectos también están contemplados dentro de los programas de desarrollo turístico de los diversos niveles gubernamentales rusos. Este ámbito abre una línea de actividades empresariales nada desdeñable a los centros de educación y centros de negocios españoles. Por un lado, se pueden establecer programas en España para la formación de cuadros rusos relacionados con el turismo y, por otro lado, se pueden abrir dependencias españolas en Rusia para realizar este tipo de actividades.

Dentro del sector turístico ruso no debe desdeñarse su faceta externa, es decir, la atracción de turistas rusos a España. Esta situación se sustenta, por una parte, en la libertad de que disponen los ciudadanos rusos desde 1992 para salir fuera de su país y, por otra parte, en el aumento en el nivel de vida de la población rusa, que le permite destinar recursos crecientes a actividades de ocio y, en particular, a realizar turismo en el extranjero. De hecho, durante los últimos cinco años prácticamente se ha duplicado el número de turistas rusos que han salido al extranjero: mientras que en 2003 viajaron 4,6 millones de rusos, en 2007 fueron 9,0 millones. España constituye el destino número séptimo dentro de las preferencias de los turistas rusos, sin embargo este dato debe matizarse al observar con más detenimiento la información reciente. En concreto, durante los últimos cinco años la cuota española dentro del mercado ruso se encuentra estancada en alrededor del 3,5%. Teniendo en cuenta que un tercio de los turistas rusos viajan a Turquía y Egipto, que son los principales competidores de España en el Mediterráneo, la modesta participación de España podría verse potencialmente mejorada. Para España el turismo procedente de Rusia sigue siendo escaso pero ha mejorado en los últimos años. Mientras que en 2003 los rusos significaron el 0,43% de los turistas que recibió España, en 2007, era ya de un 0,75%. Aunque estos porcentajes son modestos, debe subrayarse que el volumen de gasto es muy destacado, superando, por ejemplo, al gasto medio de los norteamericanos en 2006. El fomento de este tipo de relaciones económicas puede presentar buenas expectativas, aunque debería realizarse un mayor esfuerzo en la promoción del turismo español en Rusia, así como aligerar los trámites para otorgar los visados. Esta última política recomendada presenta una especial relevancia pues ha permitido a países como Egipto, Tailandia o Emiratos Árabes Unidos aumentar significativamente el número de turistas rusos.



# OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN: UN ENFOQUE REGIONAL

---

## VI.1. Regiones de proyección prioritarias

---

VI.1.1. Voronezh

---

VI.1.2. Krasnodar

---

VI.1.3. Saratov

---

VI.1.4. Yaroslavl'

---

## VI.2. Regiones de proyección a medio-largo plazo

---

VI.2.1. Sverdlovsk

---

VI.2.2. Novosibirsk

---



## VI. Oportunidades de inversión: un enfoque regional

Rusia es el país más grande que existe. Por este motivo, aunque se pueden analizar sus expectativas comerciales y de inversiones en su conjunto, su validez queda limitada. Un complemento imprescindible en este caso consiste en apuntar un análisis de corte más regional.

Desde principios de los años 90, el lugar de referencia para realizar las inversiones, así como la plataforma para llevar a cabo las ventas era, por supuesto, la capital, Moscú. Subsidiariamente, la iniciativa extranjera se ha concentrado también en San Petersburgo que, adicionalmente, se encontraba relativamente cercana a Moscú. Sin embargo, a mediados de la primera década del siglo XXI, la situación ha cambiado. Estas ciudades y parte de las zonas que se encuentran a su alrededor presentan una cierta saturación y desventajas comparativas. Por ejemplo, precios elevados de productos y de servicios, suelo excesivamente caro, falta de mano de obra y salarios elevados o dificultades para tratar con las autoridades. Una situación similar ocurre en otras regiones importantes con gran dinámica económica como por ejemplo en Nizhniy Novgorod, en Samara o en Tatarstán.

Aunque no se puede excluir la introducción de empresas españolas en Moscú o en San Petersburgo, así como en las mencionadas regiones con gran dinamismo económico, debería contemplarse la opción de penetrar en regiones menos llamativas, pero en las que las posibilidades de inversión y de obtener gran rentabilidad sean muy grandes.

Para el caso español, por razones de distancia y de cercanía a Moscú, las regiones de mayor interés se encontrarían en la zona europea de Rusia. En el primer apartado se destacarán cuatro regiones que al presentar ciertas ventajas que deberían ser contempladas preferentemente por los inversores españoles. Tres de éstas poseen una dinámica económica moderada, pero Krasnodar sí constituye uno de los mayores focos de desarrollo del país. La consideración de este último caso se sustenta en que dentro de su gran dinamismo se pueden encontrar proyectos de inversión de tamaño medio de interés para empresas españolas. En la segunda sección se destacan dos regiones con gran actividad económica que podrían ser consideradas, aunque de manera más secundaria, por las empresas españolas para realizar inversiones, debido a que presentan la desventaja de que se encuentran bastante alejadas: una en la zona de los Urales y la segunda en el centro de Siberia. Estas dos regiones pueden tener el interés de servir como plataformas para extenderse en otras áreas de Rusia.



## **VI.1. Regiones de proyección prioritarias**

### **VI.1.1. Voronezh**

La región de Voronezh se encuentra a unos 600 km de Moscú hacia el sur. Tiene una población de 2,3 millones de personas y su capital, Voronezh, concentra a 841.000 habitantes.

Voronezh posee una densa red de infraestructuras de transportes, carreteras, vías férreas, aeropuerto y vías fluviales, que se encuentra muy obsoleta. También posee 17 gasoductos principales, así como una central nuclear de 2,400 MW. En la región están inscritas 3635 empresas industriales de las cuales 300 son grandes y medianas, que en su mayoría tienen el rango jurídico de sociedades anónimas. La industria genera el 26,4% del PIB regional y emplea al 18,2% de la población activa. El mismo porcentaje de población se encuentra ocupada en el sector agrario que en un 61,3% es agricultura y en un 38,7% es ganadería.

Unas 700 empresas han tenido relaciones con el extranjero y se han establecido contactos con 70 países. En 2006, el volumen de relaciones comerciales con el exterior ascendió a 994 millones de dólares, de los cuales 614 millones fueron exportaciones. El volumen de inversiones extranjeras en la región ha pasado de 56 millones de dólares en 2003 a 108 millones de dólares en 2006, siendo los principales socios comerciales a este respecto Ucrania, China, Turquía, Cuba, Alemania y Hungría. En 2006, las relaciones comerciales con España ascendieron a unos 6,7 millones de dólares, que prácticamente fueron importaciones (en particular de zumos de fruta y verdura concentrados, semillas de girasol para la siembra, etc.).

El gobierno de Voronezh presenta un gran interés por atraer inversión extranjera. Por este motivo ha aprobado una batería de normativas legales para estimularla. Entre las medidas adoptadas destacan las subvenciones desde el presupuesto regional a las obras de ingeniería para suministrar agua, gas y energía eléctrica a los terrenos donde se realice la inversión, beneficios fiscales, facilidades en el uso de terrenos, oferta de alquiler de edificios en propiedad del gobierno regional, otorgar garantías estatales en régimen de concurso o subvenciones en los tipos de interés por los créditos pedidos.

El gobierno de Voronezh ha establecido varias líneas de inversión prioritaria entre las que destacan:

**1.- Agricultura.** Esta región presenta un importante componente agrario. Sin embargo, su capacidad de transformar esta producción y acaparar mayor valor añadido es relativamente reducida. Por este motivo, parte de las intervenciones más destacadas en este sector se refiere a la construcción de varias empresas que transformen la producción obtenida. Entre los proyectos más destacados se encuentran la construcción de una empresa de azúcar, de derivados lácteos o de transformados de frutas y verduras.

**2.- Materiales de construcción.** Dentro de la región existe una cierta actividad en la producción de materiales para la construcción. Sin embargo, existe un déficit en varios tipos de ellos. Por este motivo se planea construir varias fábricas de cemento en los próximos años, así como que produzcan una amplia variedad de materiales de construcción.

**3.- Construcción.** En esta área existen dos tipos de líneas prioritarias, las construcciones industriales y las viviendas. Una parte importante de los edificios industriales se encuentran obsoletos. Varios de los proyectos que se pretenden acometer están relacionados con la construcción de fábricas metalúrgicas y de transformados metálicos. En el caso de las viviendas, se está ampliando las construcciones de edificios, en especial en la capital de esta región.

Siguiendo estas prioridades, el gobierno de Voronezh ha ofrecido en su visita a España en 2007 la colaboración en 37 proyectos, que se han concentrado en actividades de construcción y agropecuarias. Entre el primer grupo de proyectos destaca la construcción de un centro internacional de transporte y logística, de un centro de negocios, de un recinto ferial, de tres hoteles, así como la reconstrucción de viviendas en la zona antigua de la ciudad. Asimismo, se ofreció la posibilidad de crear una empresa mixta con el objetivo de explotar yacimientos minerales y obtener materiales de construcción (en especial, cemento), pero también producir ladrillos cerámicos para revestimientos, así como vidrio. En cuanto a la línea de colaboración en el ámbito agropecuario, los proyectos de colaboración ofrecidos se referían a la construcción de

una fábrica de transformación de remolacha azucarera, reequipamiento técnico de una empresa productora de mantequilla y aceites animales o el desarrollo de la producción de transformados de patatas con la aplicación de tecnologías de alta eficiencia. Estos proyectos fueron presentados en 2007-08 y se firmó un acuerdo marco de colaboración entre el gobierno de esta región rusa y el de la Comunidad Valenciana. Para ejecutar este programa marco se ha firmado un acuerdo de colaboración entre la Unión de Empresarios de la Construcción de la Región de Voronezh y la Federación Valenciana de Empresarios de la Construcción (FEVEC). De hecho, como desarrollo de esta colaboración, en junio de 2008, una delegación de la FEVEC participó en el 1º Foro de Inversiones en Voronezh y, en octubre de 2008, se organizó una misión para concretar las colaboraciones en la región de Voronezh.

#### **VI.1.2. Krasnodar**

Se encuentra situada a unos 1500 km. de Moscú, hacia el sur. Esta región posee toda la costa rusa en el mar Negro y la mayor parte de la del mar de Azov. Parte de la región está ocupada por el Cáucaso y tiene frontera con la antigua república soviética de Georgia. La población de la región era en 2007 de 5,1 millones de habitantes, de los cuales 709.000 se concentraban en la capital de la región.

En términos agregados produce aproximadamente el 2% del PIB de Rusia y ocupa el décimo lugar según su actividad económica. El sector agrario de la región es muy importante y, de hecho, ocupa el primer lugar de Rusia en la producción de trigo y de remolacha, el segundo en huevos y aves y, el tercero, en obtención de leche. Su sector industrial es relativamente pequeño y se concentra en la capital de la región. Además, presenta un cierto grado de actividad minera que genera materiales para construcciones. Su amplia costa dota a esta región de dos tipos de actividades muy relevantes: transporte y turismo. La región dispone de varios puertos de mercancías y de pasajeros, que le confieren unas expectativas de desarrollo singulares. De hecho, un tercio del tráfico marítimo de mercancías ruso utiliza las infraestructuras de Krasnodar. Esta circunstancia ha estimulado en la zona una red importante de transporte ferroviario, así como de trasiego de hidrocarburos. Sobre este último aspecto, esta región acoge la línea internacional de oleoducto Tengiz-Novorossiysk y el inicio del gasoducto Rusia-Turquía

(Goluboy potok – Corriente Azul-). No obstante, debe destacarse que una gran parte de sus infraestructuras físicas se encuentran muy obsoletas y, en ciertos casos, son relativamente pequeñas.

Por otra parte, el clima templado de la zona, junto con su extensa costa, ha transformado esta región en una de las principales zonas de turismo de playa de Rusia. Adicionalmente, la cercanía de la cordillera del Cáucaso transforma a la región en zona privilegiada de turismo de montaña, así como de tipo balneario-curativo. Esto significa que la zona ha dispuesto de un flujo relevante de personas, que se ha reflejado en que aquí existen cuatro aeropuertos, dos de ellos internacionales (Krasnodar y Sochi). En todos estos casos, también destaca la elevada obsolescencia y reducido tamaño de las instalaciones de que dispone.

El gobierno regional lleva hacia delante una política activa de desarrollo económico, que se ha sintetizado en un programa global de actuación que aprobó el 29 de abril de 2008 (“Sobre la estrategia de desarrollo socioeconómico de la región de Krasnodar hasta el año 2020”). Dentro de esta política, el gobierno regional presenta una estrategia de atracción de inversiones muy agresiva, que está teniendo resultados, hasta tal punto que esta región se está transformando en una de las líderes rusas en atracción de inversiones. Mientras que en 2002 las inversiones extranjeras fueron de 202 millones de dólares, en 2006 ascendieron a 752 millones de dólares. Sus principales socios comerciales son Austria y Alemania, así como mantiene contactos con Italia y con varios países latinoamericanos. En España se están estrechando los lazos con la Comunidad Autónoma de Castilla-León sobre aspectos agropecuarios y vitivinícolas.

Las líneas de inversión más relevantes en la zona son las siguientes:

**1.- Energía.** Se prevé un incremento muy importante de la actividad económica en la zona, en especial a orillas del mar. Por este motivo, se proyecta la construcción de varias centrales térmicas de tamaño pequeño y medio en Sochi, Tuapsé y Novorossiysk, así como la reconstrucción de la red de alta y media tensión. En el área de petróleo se introducirán mejoras en la red de oleoductos, pero especialmente en la terminal de carga de Novorossiysk. De hecho, se encuentra en construcción el oleoducto magistral

Syzran'-Saratov-Volgograd que pasa por la región de Krasnodar. No obstante, las mayores obras sobre hidrocarburos estarán relacionadas con gas. Por un lado, debido a que en Novorossiysk tendrá el inicio del nuevo gasoducto del Sur de Europa (que discurrirá por el fondo del mar Negro hasta Bulgaria y, a partir de ahí abastecerá a parte del centro de Europa y llegará hasta Italia) y, por otra parte, es previsible que se construya en esa zona una planta de licuefacción de gas.

**2.- Construcción de infraestructuras.** Este tipo de construcciones constituye una de las líneas prioritarias de desarrollo tanto del gobierno regional como del federal debido a que Krasnodar representa la puerta marítima de Rusia en el mar Negro, con proyección hacia el Mediterráneo. Dentro de estas infraestructuras no sólo se incluye la reconstrucción, modernización y ampliación de puertos marítimos, sino la creación de algunos nuevos. Dada el aumento de capacidad portuaria y de reactivación económica de Rusia, la infraestructura marítima tiene que ser apoyada con la ampliación en las infraestructuras ferroviarias, de carreteras y de transporte de energía, junto con construcción de viviendas y edificios diversos. En Novorossiysk está ubicado el puerto más grande de Rusia en el mar Negro y se pretende llevar a cabo una modernización y ampliación de grandes dimensiones. Esta ciudad tiene la particularidad adicional de que se encuentra dentro de los dos grandes corredores de transporte de mercancías (el Norte-Sur y el TransSib) que se están tratando de desarrollar en la actualidad. En términos de transporte de energía, Novorossiysk es un puerto vital en Rusia para la exportación de petróleo, así como el inicio del gasoducto Goluboy potok (Corriente Azul) y del futuro Gasoducto del Sur de Europa. También se pretende ampliar los puertos de Tuapsé y el de Temryuk, así como construir uno nuevo de mercancías en Taman'. Todos estos puertos requieren la reconstrucción y ampliación de la red ferroviaria y, en el caso del puerto de Taman' se necesita construir toda la red ferroviaria. Quizá valga la pena señalar que, dada la conexión de los puertos rusos de Krasnodar con el Mediterráneo, sería una buena oportunidad para establecer colaboraciones entre los puertos de mercancías de Novorossiysk o Tuapsé con el de Valencia o el de Barcelona.

**3.- Turismo.** Esta actividad es importante porque esta región constituye un centro tradicional ruso de turismo veraniego. En particular destacan las regiones de Tuapsé

y de Sochi. En términos turísticos se pretende reconstruir gran parte de los antiguos complejos de ocio soviéticos que se encuentran en mal estado y están obsoletos. La segunda línea se refiere a la construcción de edificaciones nuevas (hoteles y complejos de ocio). Debe destacarse que, como las montañas del Cáucaso se encuentran cercanas, existen posibilidades de participar en construcciones de ocio no sólo relacionado con playa, sino también con actividades de invierno. En concreto, en febrero de 2007 el gobierno federal aprobó una legislación específica para desarrollar las actividades turísticas en la región de Krasnodar, que se concentran en cuatro áreas a orillas del mar Negro (Krinitsa en la zona de Gelendzhik, Agriya en Tuapsé, Novaya Anapa en Anapa y Maliy Ajun en Sochi), las cuales constituyen una ZEE, con los privilegios que esta figura de desarrollo regional entraña. Adicionalmente, se pretende realizar una renovación masiva de infraestructuras orientadas hacia el turismo en tres ciudades costeras de Krasnodar: Sochi, Gelendzhik y Anapa. En los tres casos, se pretende reconstruir y ampliar los puertos, con orientación hacia el transporte de pasajeros. El desarrollo turístico requiere la reconstrucción y ampliación de la línea férrea y, en particular, destaca la que conecta los distintos puntos turísticos de la costa. A este respecto, existe gran prioridad por trasladar la vía férrea que discurre por la costa más hacia el interior, porque libraría zonas a orillas del mar para crear áreas turísticas y se mejoraría el sistema de comunicaciones de la región. En concreto, destaca el proyecto de traslado de línea férrea entre Tuapsé y Adler, de 108 km, con un coste estimado de 90.000 millones de rublos (2.500 millones de euros).

En términos de aeropuertos, se pretende reconstruir los ubicados en Krasnodar y Anapa, ampliar y moderizar el de Sochi, así como transformar en internacional el de Gelendzhik. Respecto a las carreteras, se pretende mejorar y ampliar los accesos a Sochi, así como construir una autopista de pago en el trayecto Krasnodar-Abinsk-Kabardinka, con el objetivo de mejorar la comunicación con el puerto de Novorossiysk y acortar la distancia de comunicación con el de Gelendzhik.

Junto a los proyectos mencionados en el mar Negro se está promocionando la construcción de Azov-City, ubicada en la zona de norte de la región cerca de la ciudad de Eysk, una ciudad del juego que competirá con Las Vegas. En esta ciudad se construirán hoteles, restaurantes, casinos, parques de descanso, clubes de golf, centros deportivos, cines, un

acuario, un parque temático, así como zonas residenciales a precios asequibles para los trabajadores de la zona. La proyección y ordenación de la zona se ha concluido y, en la segunda mitad de 2008, se iniciará la construcción de las infraestructuras básicas de la zona. Se estima que en 2013 se habrá concluido el proyecto.

El impulso de la actividad turística en la zona requiere no sólo las infraestructuras físicas apuntadas, sino también la formación de material humano. Desde este punto de vista, en la actualidad existe un déficit de personal calificado en actividades turísticas, que se acentuará conforme se acerque el momento de la realización de los juegos de invierno. Este problema es más grave en la medida en que se considera la ausencia de tradición turística en Rusia. Por este motivo, los centros de enseñanza españoles tienen una gran área para contribuir en la cobertura de estas necesidades rusas.

**4.- La XXII edición de los Juegos de Invierno y la XI de las Paraolimpiadas en Sochi en 2014.** Constituye un macroproyecto que afecta a la región de Krasnodar, que tiene implicaciones para toda Rusia. Uno de los elementos centrales es la concentración de grandes cantidades monetarias estatales en la región para desarrollar infraestructuras de manera masiva. En este sentido, el gobierno aprobó una legislación específica “Sobre el programa de construcción de infraestructuras olímpicas y el desarrollo de Sochi como zona de ocio de montaña”. Así pues, existe una prioridad estatal rusa de dotar a Sochi de dos dimensiones que complementen a la suya tradicional de principal centro turístico de playa: deportivo y turismo de montaña. Esta pretensión supone la reparación y modernización de las infraestructuras existentes, pero también la creación masiva de nuevas infraestructuras en Sochi y sus alrededores. Respecto a estas últimas serán de tipo deportivo (estadios, puerto deportivo, centros de exposiciones, etc.) y turísticas (hoteles, balnearios, campos de golf y similares), junto con las infraestructuras de transportes y comunicaciones correspondientes (autovías, carreteras, vías férreas, etc.). El organismo que coordina las actividades vinculadas a los juegos es la corporación estatal Olimpstroy, que a finales de 2008 tenía abiertos más de 200 concursos de obras. Cabe destacar que, dentro del desarrollo de infraestructuras para las olimpiadas, el gobierno regional ha lanzado el programa especial “Residuos”. En éste se aspira a crear un conjunto de infraestructuras de recolección, transformación y reutilización de residuos (vertederos, plantas de reciclaje o plantas depuradoras de aguas). En efecto,

en todas estas infraestructuras las empresas españolas poseen una larga experiencia de trabajo que las puede transformar en muy competitivas en los distintos concursos que las autoridades rusas convoquen.

### **VI.1.3. Saratov**

La región de Saratov está situada a unos 1000 km de Moscú al sudeste y a orillas del río Volga. Tiene más de 2,5 millones de habitantes y en su capital se concentran 841.000 habitantes.

Dentro de su actividad económica destaca la existencia de una central hidráulica, numerosos yacimientos pequeños de gas y petróleo y minas que generan materiales para construcción. En términos industriales, se producen autobuses, componentes para ferrocarriles, electrodomésticos de línea blanca, bienes de equipo, abonos, transformados de cobre, vidrio para construcción, cemento, químicas diversas y producción de muebles.

La particularidad de la región es que la inversión extranjera es escasa y constituye una región con grandes expectativas para penetrar por parte de la iniciativa extranjera. Además tiene la particularidad de que el gobierno pretende atraer a la inversión extranjera para equipararse a las regiones vecinas. Por este motivo está tratando de poner en práctica varios proyectos donde participen empresas extranjeras. Asimismo, el gobierno central está utilizando a esta región como modelo para que sigan las otras regiones rusas no pioneras en atracción de inversión extranjera. Por estos motivos, esta región presenta unas peculiaridades muy atractivas para introducirse en ella desde fuera de Rusia: poca competencia de otras inversiones extranjeras y gobierno regional proclive a facilitar las relaciones con el exterior.

Entre las líneas prioritarias de desarrollo de la región se encuentran:

**1.- Energía.** Pueden destacarse algunos proyectos relacionados con la modernización de varias centrales térmicas, una hidráulica o la finalización de la construcción de varias turbinas de gas para dos centrales eléctricas.



**2.- Construcción de infraestructuras.** Las infraestructuras de la región se encuentran bastante obsoletas y requieren unas reparaciones y modernizaciones generalizadas. El sistema de carreteras exige una mejora, pero existen tres prioridades especiales. En primer lugar, reparar y modernizar el puente que cruza el Volga y que une Saratov con Engels'; en segundo lugar, la línea de carretera que se incluye dentro del corredor Norte-Sur y, en especial, aquélla que permite el transporte de mercancías hacia o desde el mar Negro o el mar de Azov, en particular con orientación hacia los Urales y Siberia; y, en tercer lugar, la construcción de una infraestructura logística de atención al tráfico de mercancías que circula por el corredor anteriormente mencionado. Debe destacarse que los dos últimos puntos subrayados no son sólo válidos para la red de carreteras, sino también para la ferroviaria. Por otra parte, Saratov constituye uno de los puertos fluviales importantes del Volga y su estación fluvial requiere una modernización estructural, al igual que la estación de trenes y de autobuses. Adicionalmente se planea la construcción de un aeropuerto, de pasajeros y mercancías, de primera clase.

**3.- Otro tipo de construcciones.** En este ámbito son relevantes los proyectos de construcción de algunas empresas relacionadas con actividades metalúrgicas y tratamientos de metales, así como para obtención de materiales de construcción, como por ejemplo empresas de fabricación de cemento. Asimismo, destaca la pretensión del gobierno regional de construir amplias zonas de viviendas.

Debe apuntarse que en esta región no existen grandes proyectos destacados porque, en definitiva, Saratov, se encuentra al lado de regiones muy activas, con posiciones y recursos estratégicos que le hacen sombra. Sin embargo, sí que es posible encontrar algunos de entidad media, en los que la competencia tanto rusa como extranjera sea menos intensa.

**4.- Madera y sus derivados.** Destaca la existencia de algunos proyectos relacionados con la explotación maderera y sus transformados. En unos casos puede tenerse como referencia la exportación de recursos naturales, en otros la venta en Rusia, debido a una cierta prioridad gubernamental por desarrollar una industria del mueble local y con proyección en Rusia.

#### **VI.1.4. Yaroslavl'**

La región de Yaroslavl' está ubicada en el distrito central de Rusia, a unos 280 Km. al noreste de Moscú. La región tiene 1,3 millones de habitantes y más de 600.000 se encuentran concentrados en su capital. Esta región está ubicada en el denominado anillo de Moscú, que constituye una de las regiones históricas más importantes de Rusia. El 80% de la población es urbana y esta región constituye una zona tradicional de industrialización rusa.

El sector agrario genera el 4% del PIB de la región y ocupa al 5% de la población. Entre los productos más destacados se encuentra la leche y sus derivados. El sector industrial está muy desarrollado y orientado hacia la producción de bienes de inversión. En particular, presenta actividad industrial destacada en metalmecánicas (equipos de transporte, maquinaria para industria alimentaria y otros), equipos para industria química y petroquímica, así como materiales de construcción. También posee algunos yacimientos importantes de donde se obtiene arenas y otros productos para la obtención de materiales de construcción. En la región existe una compañía territorial de generación de energía, con una potencia de 801 Mw y una central hidráulica de 456 Mw, aunque sólo la primera abastece de electricidad y calor a la región, de manera que existe un déficit energético, puesto que se cubre sólo el 60% de las necesidades de la región con su propia producción.

Quizá una de las características más importantes de la región es que constituye uno de los nudos de transportes más importantes de Rusia. De hecho, se encuentra en la dirección que une Moscú con el norte (Arjangel'sk) y el este (Ekaterinburgo- Urales) del país. Esta circunstancia le da una densidad relativamente elevada de líneas férreas y de carreteras. Además posee un aeropuerto de rango internacional. En la región se encuentra el embalse de Rybinsk donde empieza el canal del Volga-Báltico, que permite a su capital, ribereña del Volga, acceder vía fluvial a los mares del norte y del sur de Rusia. Además la región también constituye un punto esencial en el transporte de energía, puesto que discurren por su territorio tres gasoductos principales y dos oleoductos.

Uno de los rasgos más destacados de la región es su atractivo turístico. Esto se debe a que se encuentra en el centro de la Rusia histórico-tradicional. Dentro de la región

están ubicadas varias ciudades con interés histórico como Yaroslavl', Pereslavl'-Zalesskiy, Rostov o Uglich y, además, otras ciudades históricas se encuentran en sus cercanías (Vladimir, Sergey Posad o Suzdal')

El gobierno regional asume que para conseguir desarrollar su área económica requiere obtener inversiones desde fuera y, en particular, extranjeras. Por este motivo, el gobierno regional está llevando a cabo una política activa de ofertar proyectos de inversión, terrenos, empresas e incluso recursos energéticos e hídricos. No obstante, debe destacarse que las relaciones con el extranjero son relativamente escasas y sólo algunos países como Alemania, Francia o Reino Unido han establecido algunas relaciones de colaboración. De hecho, mientras que en 2002 las inversiones extranjeras en la región ascendieron a 37 millones de dólares, en 2006 sólo fueron de 42 millones de dólares. Con España y, en particular con Asturias, se han iniciado relaciones durante 2007-08. Éstas están siendo llevadas hacia delante por Asturex y sobre aspectos industriales.

Dentro de las áreas económicas que pueden ser más interesantes para la inversión extranjera se encuentran:

**1.- Energía.** El déficit de energía eléctrica en la región pone a la necesidad de acrecentar el potencial de generación en un primer plano. A este respecto, es posible que se construya alguna central eléctrica, que podría ubicarse en la zona norte de la región, en concreto en las ciudades de Danilov y Lyubim.

**2.- Transporte.** Como la región es un centro de transporte, la creación y extensión de los servicios de logística constituye una de las prioridades esenciales del desarrollo económico. Se pretenden construir varios centros al por mayor de distribución de mercancías, que tendrán como referencia el transporte por carretera, el ferroviario y el fluvial. Estos centros se encontrarán ubicados en las áreas de las ciudades de Yaroslavl' y Rybinsk. Asimismo destaca la voluntad de modernizar y ampliar el aeropuerto, construyendo un complejo de logística, que puede adquirir el estatuto de ZEE. Adicionalmente se tratará de construir varios centros comerciales, al por menor y al mayor, en la carretera que une Yaroslavl' con Moscú.

**3.- Turismo.** En 2005, la región de Yaroslavl' fue visitada por 824.000 turistas, de los cuales el 72% fueron rusos y el resto extranjeros. Por este motivo, este tipo de actividades constituye una prioridad de desarrollo en la región. En este sentido, existen proyectos para la renovación y la modernización de hoteles, así como la construcción de otros nuevos. Las nuevas infraestructuras se encontrarían en las zonas donde existen monumentos arquitectónicos, pero también aparecerían a orillas del Volga y en el embalse de Rybinsk. Una de las prioridades actuales es la constitución de un complejo turístico en Pereslavl'-Zalesskiy, pero también la modernización de la infraestructura turística de Yaroslavl'.

## **VI.2. Regiones de proyección a medio-largo plazo**

Tal como se ha apuntado anteriormente, Moscú y San Petersburgo presentan una saturación económica que recomienda contemplar la extensión de relaciones comerciales y de inversión fuera de estas ciudades. Por razones de distancia, de comunicaciones y de transporte, se han apuntado cuatro regiones en las que las empresas españolas pueden tener expectativas de futuro en cuanto a la extensión de sus actividades. Sin embargo, dado el tamaño del país, debe tenerse presente la proyección hacia otras zonas más alejadas, pero con gran dinámica económica. En particular, destaca la parte de Rusia ubicada más allá de los Urales. Aunque existen varias zonas relevantes, como Extremo Oriente o el Gran Norte, se descartan por razones de distancia o por cuestiones económicas, aunque en ciertos casos podrían llevarse a cabo negocios interesantes en esas zonas, como por ejemplo las colaboraciones iniciadas por Técnicas Reunidas en una empresa petroquímica en Jabarovsk. En contrapartida, dos zonas geográficas que presentan interés son los Urales y el área de occidental de Siberia. En la primera se puede destacar la región de Sverdlovsk y en Siberia la de Novosibirsk. Ambas zonas se encuentran entre las más dinámicas de Rusia y constituyen centros de confluencia de comunicaciones. Como zonas de proyección estratégica de las empresas españolas, debería contemplarse la apertura en estas regiones de delegaciones de la Oficina Comercial y Económica de la Embajada de España en Rusia, con el objetivo de crear un marco de seguridad para la iniciativa privada española. En particular, la ciudad idónea para realizar semejante apuesta política sería Ekaterinburgo.

### **VI.2.1. Sverdlovsk**

La región de Sverdlovsk se encuentra en la zona de los Urales, en la frontera entre Europa y Asia y su capital es Ekaterinburgo. Tiene una población de 4,4 millones de habitantes, de los que 1,3 millones se concentran en su capital. Esta región significa el 1,1% del territorio ruso y agrupa al 3,1% de su población (la quinta región según población en Rusia). La región de Sverdlovsk supone el 2,5% del PIB de Rusia y su ritmo de crecimiento es superior a la media del país: 7-8% anual. Se trata de una región con un alto grado de desarrollo industrial que se generó en el periodo soviético. Su dinámica económica se sustenta en la gran riqueza que posee en recursos minerales y forestales, así como en la intensa actividad en industria pesada y metalmeccánicas. Además posee una red importante de bancos no sólo rusos, sino que también cuenta con la presencia de varios extranjeros, entre los que destaca el Reiffeisenbank Austria. Sverdlovsk constituye un centro de transporte que une el este y el oeste del país. Además de su extensa red de carreteras, se encuentra en la línea ferroviaria del Transiberiano y posee un aeropuerto internacional. Adicionalmente, la actividad administrativa de la región y, en especial de Ekaterinburgo es muy relevante puesto que, a los efectos, constituye la capital de la zona de los Urales.

El gobierno regional ha presentado una sensibilidad tradicional respecto al desarrollo de las relaciones con el exterior, que se ha manifestado en la aprobación de una legislación específica al respecto, la creación de un fondo especial de apoyo a la inversión, así como la realización de varias ferias empresariales con proyección internacional. Esta situación ha conducido a que la región mantenga intensas relaciones con el extranjero, destacando entre los países con los que mantiene relaciones económicas EEUU y Alemania, pero también Taiwán, Países Bajos, Kazajstán, Francia, Turquía, Ucrania, Corea del Sur, Suiza o República Checa. Sus flujos comerciales se refieren a metalurgia, productos químicos y equipos diversos, mientras que las actividades en las que las empresas extranjeras se encuentran más implicadas destacan materiales de construcción, electromecánica, metalurgia, alimentaría, construcciones de vagones, materiales de electrónica o transformados metálicos. Además el volumen de inversión extranjera es relativamente importante: mientras que en 2002 alcanzó 1355 millones de dólares, en 2006 fue de 1390 millones de dólares. Cabe señalar que en esta región existen consulados generales abiertos por Francia, EEUU, Reino Unido, Alemania,

República Checa, Hungría, Bulgaria, Vietnam o China. Asimismo, Bulgaria, Congo o Austria tienen consulados y otros países más disponen de representaciones comerciales estatales.

Tal como se ha comentado, las iniciativas españolas en esta zona presentan un carácter tentativo. En concreto, debe destacarse los pasos dados por Iberdrola respecto a participar en la modernización de una central eléctrica y la exposición de alimentos españoles (vinos) en junio de 2008.

### **VI.2.2. Novosibirsk**

La ciudad de Novosibirsk se considera la capital de Siberia y su región constituye la más activa económicamente al este de los Urales. La región de Novosibirsk tiene 2,6 millones de habitantes y la capital 1,5 millones. El crecimiento del PIB de la zona ha sido recientemente 2,5% superior al del conjunto del país, mientras que el nivel de inflación ha sido 2-3 puntos inferior al de la media nacional. El empleo alcanza el 95% de la población activa y, por tanto, el desempleo que existe es de tipo friccional.

La región es rica en recursos naturales, como madera, así como en diversos tipos de minerales, gas y petróleo. Sin embargo, entre sus potenciales más destacados se encuentra su actividad industrial. Los sectores industriales más importantes son metalmecánicas, metalurgias, químicas, industria ligera y materiales de construcción. Adicionalmente, una de las características de la región es su actividad científica. En esta región se encuentra la ciudad académica (Akademgorodok), que constituyó el centro científico más importante en Siberia y el Lejano Oriente. En esta ciudad se concentran más de 50 centros de investigación, unas 400 empresas pequeñas vinculadas a las aplicaciones científicas, así como numerosos centros de educación superior.

Novosibirsk es un centro de transporte esencial en Siberia. Por un lado, se encuentra en la línea de ferrocarril del Transiberiano. Por otra parte, se está transformando en un punto de conexiones de áreas dentro de Rusia y de Rusia hacia Asia Central y Extremo Oriente.

Las relaciones exteriores de la región son bastante importantes y, en el último año las exportaciones de la zona han alcanzado 1.600 millones de dólares, mientras que

las importaciones han sido de 1.400 millones de dólares. Las principales relaciones comerciales las tiene con Alemania, Bulgaria, Kazajstán y China. Las inversiones extranjeras en la zona son relativamente escasas (en 2002 sólo fueron de 8 millones de dólares, mientras que en 2006 ascendieron a 81 millones de dólares) y han sido realizadas por empresas procedentes de Alemania, Francia y EEUU. Entre las actividades donde se han realizado tales inversiones destacan plásticos de uso en ventanas, productos de vidrio, materiales de construcción y equipos de vacío. Cabe señalar que Alemania y Bulgaria disponen en Novosibirsk de consulados generales, mientras que Ucrania, Bielorrusia, Kirguizia, Uzbekistán y Corea del Sur tienen representaciones de embajadas. Asimismo, Israel y Japón han abierto en la zona representaciones culturales.

## **CONCLUSIONES**





## VII. Conclusiones

Durante los años 90, la economía rusa experimentó una crisis de gran envergadura. Aunque varios países de la UE y EEUU comenzaron a tomar posiciones en el nuevo espacio geográfico que se abría, desde España sólo algunas empresas manifestaron su interés por entrar en este mercado. Durante este periodo, muchos países establecieron relaciones con Rusia, sin embargo los comportamientos de las empresas y del gobierno españoles se puede calificar de tímidos.

En esta última década se ha manifestado una gran estabilidad económica y política en Rusia, que ha incentivado el comercio y las inversiones con este país. Las empresas españolas no han sido ajenas a esta tendencia. De hecho, el comercio ha ido aumentando progresivamente, al tiempo que las inversiones españolas se han ido acelerando a partir de 2003. Cabe destacar que el Gobierno español, junto con la sociedad en general, han permanecido relativamente ajenos a este cambio en la situación de Rusia. Por ejemplo, destaca el acrecentando en la brecha entre la percepción del empresariado y de los medios de comunicación españoles. Mientras tanto, el gobierno se ha mantenido en un neutral eclecticismo. El problema de esta situación es que ha impedido una mayor proyección de las actividades económicas españolas en Rusia, aun contando con la percepción favorable que se tiene en ese país sobre España.

A pesar de las distintas críticas que se vierten sobre Rusia y su situación interna, aquello que resulta inapelable es su fuerte crecimiento y el aumento en el nivel de vida de la población. El resultado se plasma en una demanda muy fuerte y sostenida de productos, que en muchas ocasiones no se fabrican en Rusia. Esta situación estimula las importaciones del exterior o la implantación de inversiones en el interior. En ambos casos, los niveles de rentabilidad son muy altos. Adicionalmente esta situación parece que se mantendrá en el medio plazo.

En estas condiciones, la economía rusa proyecta un conjunto de oportunidades de carácter singular. De hecho, ninguno del resto de BRICs supone unas expectativas tan buenas para la economía española como Rusia. India tiene unas relaciones relativamente pequeñas con España, Brasil ha perdido fuerza durante los últimos años y China ha aumentado las relaciones con España, pero sus exportaciones siguen siendo de importancia poco estratégica para España, al tiempo que las inversiones que allí

se realizan tiene un fuerte componente de deslocalización industrial. Sólo en Rusia las exportaciones son crecientes, las importaciones españolas consisten en productos estratégicos (en especial petróleo) y las inversiones no suponen una deslocalización industrial, sino que constituyen un mecanismo de penetración en un mercado en expansión.

Así pues, Rusia representa un mercado potencial muy grande, que se encuentra relativamente cercano al español, el cual ha experimentado una normalización, en especial, en los últimos años. Adicionalmente, la economía española posee unas empresas que tienen una capacidad de proyectarse en Rusia utilizando unas ventajas competitivas muy destacadas. Dentro de los sectores en los que las empresas españolas pueden sobresalir se encuentra la construcción, la energía y el turismo.

Aunque la proyección de las empresas españolas puede desarrollarse de manera espontánea, tal como ha acontecido hasta el momento, para aumentar su efectividad y su volumen de negocio se requeriría presentar una estrategia de penetración sobre la economía rusa a medio y largo plazo. En este caso la conducta activa del gobierno resulta inevitable. Por un lado, correspondería establecer un desarrollo de las relaciones bilaterales a través del establecimiento de vínculos institucionales, no sólo de recomendaciones sectoriales de actuación. Por otro lado, se requeriría fomentar las colaboraciones interregionales, entre las Comunidades Autónomas y las distintas regiones de Rusia. No obstante, a este respecto debería establecer una relación entre las regiones rusas, en función de los intereses españoles.

## **BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS**

---



# Bibliografía y referencias

1. Aseev, R. (2005): “España y Rusia: interacción económico-comercial. Peculiaridades y tendencias”. *Iberoamérica*, nº.4.
2. CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2000): *Boletín estadístico de hidrocarburos* (2000), diciembre.
3. CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2001): *Boletín estadístico de hidrocarburos* (2001), diciembre.
4. CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2002): *Boletín estadístico de hidrocarburos* (2002), diciembre.
5. CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2003): *Boletín estadístico de hidrocarburos* (2003), diciembre.
6. CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004): *Boletín estadístico de hidrocarburos* (2004), diciembre.
7. CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005): *Boletín estadístico de hidrocarburos* (2005), diciembre.
8. CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006): *Boletín estadístico de hidrocarburos* (2006), diciembre.
9. CORES y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2007): *Boletín estadístico de hidrocarburos* (2007), diciembre.
10. Economist Intelligence Unit (2004): *Russia. Country Report*. March, EIU, London.
11. Economist Intelligence Unit (2005): *Russia. Country Report*. March, EIU, London.
12. Economist Intelligence Unit (2006): *Russia. Country Report*. March, EIU, London.
13. Economist Intelligence Unit (2007): *Russia. Country Report*. March, EIU, London.
14. Economist Intelligence Unit (2008): *Russia. Country Report*. March, EIU, London.
15. Federal'naya Slyzhba Gosudarstvennoy Statistiki (FSGS) (2003): *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*. FSGS, Moscú.
16. Federal'naya Slyzhba Gosudarstvennoy Statistiki (FSGS) (2004): *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*. FSGS, Moscú.
17. Federal'naya Slyzhba Gosudarstvennoy Statistiki (FSGS) (2005): *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*. FSGS, Moscú.
18. Federal'naya Slyzhba Gosudarstvennoy Statistiki (FSGS) (2006): *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*. FSGS, Moscú.
19. Federal'naya Slyzhba Gosudarstvennoy Statistiki (FSGS) (2007): *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*. FSGS, Moscú.

20. Federal'naya Slyzhba Gosudarstvennoy Statistiki (FSGS) (2008): Rossiya v tsifraj. FSGS, Moskva.
21. Fuster, V. y Sánchez, A. (2005): El comercio de Rusia con España durante la etapa Putin. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, n.º.2865.
22. International Monetary Fund (2005): "Russian Federation: Selected Issues", *IMF Country Report*, n.º. 05/379.
23. International Monetary Fund (2006): "Russian Federation: Selected Issues", *IMF Country Report*, n.º. 06/430.
24. International Monetary Fund (2007): "Russian Federation: Selected Issues", *IMF Country Report*, n.º. 07/352.
25. International Monetary Fund (2008): "Russian Federation: Selected Issues", *IMF Country Report*, n.º. 08/308
26. Isbell, P. y Arahuetes, A. (2007): III Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española: una perspectiva comparada con Brasil, EE.UU. y Alemania. *Informes Elcano*, n.º.10.
27. OECD (2008): *Investment Policy Review of Russia: Strengthening the Policy Framework for Investment*. OECD, Bruselas.
28. "Programma sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Saratovskoy oblasti na 2009-2011 gody".
29. Sánchez, A. (2002): "La economía rusa: una década de transición". *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*. n.º.59.
30. Sánchez, A. (2003): "Estructura, resultados y límites de la política económica en Rusia". *Información Económica Española*, n.º.805.
31. Sánchez, A. (2006) "El comercio exterior de Rusia. El caso de las relaciones comerciales hispano-rusas", en VV.AA. (2006): *Tres décadas de avances y transformaciones económicas y político-sociales en España*. ILA RAN, Moscú.
32. Sánchez, A. (2006): "Las relaciones económicas entre España y Rusia", Análisis del Real Instituto Elcano (ARI), n.º.4.
33. Sánchez, A. (2007): "Tendencias recientes en el comercio de Rusia con España", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, n.º. 2920.
34. Sánchez, A. (2008): "La dependencia energética europea de Rusia", *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.º. 842.

35. Sánchez, A. (ed.) (2006): *Gas y petróleo en Rusia: Impacto interno y proyección exterior*. Servei de Publicacions de la Universitat de València, Valencia.
36. Sánchez, A.: (2006): “La transformación económica en Rusia y su impacto sobre España” en VV.AA.: *La empresa española en Brasil y Rusia: oportunidades similares, ritmos diferentes*. Ediciones Círculo de Empresarios, Madrid.
37. SGPCEAO -Subdirección General de Política Comercial de Europa, Asia y Oceanía- (2005): “Plan Integral de Desarrollo del Mercado en Rusia”. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº.2860.
38. Shkolyar, N. A. (2007): “O torgovo-ekonomicheskij svyazaj Rossii s Ispaniey”. *Byulleten' inostrannoy kommerscheskoy informatsii*, nº.11-12.
39. Shkolyar, N.A. (2007): “Instituty i instrumenty gosudarstvennoy podderzhki eksporta: ispanskiy opyt”. *Voprosy ekonomiki*, nº.4.
40. Shkolyar, N.A. (2008): “Ispaniya v mirovoy ekonomike i vneshnij svyazaj Rosii”. *Latinskaya Amerika*, n.º8.
41. “Strategiya sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Krasnodarskogo kraja do 2020 goda”.
42. “Strategiya sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Yaroslavskoy oblasti do 2030 goda”.
43. Zakon Voronezhskoy Oblasti “Strategiya sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Voronezhskoy oblasti na dolgosrochnuyu perspektivy”, nº.114-OZ del 20 de noviembre de 2007.