

EL COMERCIO EXTERIOR DE LA RUSIA POSCOMUNISTA Y LOS PROBLEMAS DE SU ADHESIÓN A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

TATIANA SIDORENKO

INTRODUCCIÓN

LA TRANSICIÓN DE UN RÉGIMEN DE PLANIFICACIÓN CENTRALIZADA a uno de mercado supone la participación activa en la división internacional de trabajo, cuya forma fundamental la constituye el comercio mundial. Como se sabe, durante la época soviética era el factor político el que determinaba el desarrollo de las relaciones económicas con el exterior. Como consecuencia, los socios más importantes de la ex URSS eran los países socialistas, ante todo, los que integraban el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Ese autoaislamiento del país del mercado internacional, de acuerdo con muchos economistas rusos, contribuyó a la profundización de su atraso económico con respecto a los países industrializados y a la conservación de la estructura arcaica de sus exportaciones.¹

Desde el inicio de las reformas económicas promercado Rusia se abrió al exterior y tomó el rumbo hacia la integración en la economía mundial, lo cual, a su vez, planteó la cuestión de la adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC), compuesta en la actualidad por casi 150 países, que realizan más de 97% del intercambio comercial mundial.²

La adhesión a dicha organización internacional es resultado de un proceso de arduas negociaciones que se llevan a cabo entre el país solicitante y los miembros de la misma, en las cuales se determinan las condiciones de la incorporación del primero. Esa situación se debe a que en la mayoría de los casos el interés del país que aspira incorporarse a la OMC y el de los que ya forman parte de ella no solamente no coinciden sino que

¹ A. Elianov, "K voprosu ob integratsii Rossii v mirovuyu ekonomiku", *ME i MO*, núm. 10, 2001, p. 10.

² www.wto.org

son bastante opuestos, porque aquél tiene como objetivo integrarse al mercado mundial y estos últimos, penetrar en el mercado nacional del que solicita la adhesión.

El objetivo de ese trabajo consiste en analizar las tendencias del desarrollo del comercio exterior de Rusia en su proceso de transición de la economía de planificación centralizada a la de mercado, así como las etapas y problemas con que se enfrenta ese país euroasiático en las negociaciones que se realizan con la OMC para convertirse en miembro suyo de pleno derecho.

EL DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR RUSO DURANTE LA TRANSICIÓN ECONÓMICA

El año 1991, que fue el último de la existencia de la Unión Soviética, como Estado, se caracterizó por la caída drástica del intercambio comercial de Rusia, la república federal más grande y económicamente más poderosa, a la cual correspondía 78% de las exportaciones soviéticas y 67% de sus importaciones. De acuerdo con las estadísticas oficiales, el intercambio comercial ruso bajó 37.6%, mientras que el valor de las ventas externas experimentó una disminución de 28.4% y el de las importaciones, de 45.6% (véase cuadro 1). Esto último fue originado tanto por la crisis económica por la cual atravesaba la Unión Soviética, como por el proceso de desintegración del país.

Tras el derrumbe de la Unión Soviética, todos los nexos comerciales que existían entre las empresas de las repúblicas federales se convirtieron en el comercio exterior de Rusia y, por tanto, se reflejan desde entonces en sus estadísticas nacionales.

Durante el periodo 1992-1997, se observa claramente la dinámica positiva del intercambio comercial de Rusia con otros países del mundo y, en 1997, el comercio exterior de ese país euroasiático constituyó 105.3% del nivel alcanzado en 1990. Sin embargo, la recuperación de las exportaciones rusas fue más rápida y mucho más pronunciada que la de las importaciones. Así, en 1997, las exportaciones rusas representaron 125.2% del nivel alcanzado en 1990. En cuanto a las importaciones, en 1997, éstas alcanzaron únicamente 88% del nivel de 1990 (véase cuadro 1).

Entre los factores que determinaron esa recuperación tan lenta del intercambio comercial de Rusia durante el periodo analizado destacaron el colapso del CAME, cuyos países miembros fueron los socios más importantes de la URSS, la ruptura de los vínculos económicos entre empresas y regiones y del espacio económico único soviético, la caída drástica de la

CUADRO 1
Comercio exterior de Rusia*
(en miles de millones de dólares, precios corrientes)

	1990**	1991**	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Intercambio comercial	152.9	95.4	96.6	103.9	118.0	145.5	158.6	161.0	132.9	115.2	150.5	157.0	168.3	210.8
(1990=100 por ciento)	100.0	62.4	63.2	68.0	77.2	95.2	103.7	105.3	86.9	75.3	98.4	102.7	110.1	137.9
Exportaciones	71.1	50.3	53.6	59.6	67.5	82.9	90.6	89.0	74.9	75.7	105.6	103.2	107.3	135.4
(1990=100 por ciento)	100.0	71.6	73.4	83.8	95.0	116.6	127.4	125.2	105.3	106.5	148.5	145.1	150.9	190.4
Importaciones	81.8	44.5	43.0	44.3	50.5	62.6	68.0	72.0	58.0	39.5	44.9	53.8	61.0	75.4
(1990=100 por ciento)	100.0	54.4	52.6	54.2	61.7	76.5	83.1	88.0	70.9	48.3	54.9	65.8	74.6	92.2

* Incluye el comercio exterior no organizado.

** No incluye el comercio con las antiguas repúblicas soviéticas.

Calculado con base en: Economic Commission for Europe, *Economic Bulletin for Europe*, vol. 46 (1994), Nueva York y Ginebra, 1994, p. 69; *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik, 1999*, Moscú, 1999, p. 564; *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik, 2002*, Moscú, 2002, p. 164; www.cbr.ru

producción industrial, la cual alcanzó en 1997 únicamente 48.5% del nivel de 1990,³ el desplome de las importaciones “centralizadas” y la introducción desde la segunda mitad de 1992 de los aranceles de importación y su posterior incremento, así como la eliminación de subsidios estatales para los productos importados y la disminución del poder adquisitivo de la población del país.

La crisis financiera de 1998, junto con la caída de los precios internacionales del petróleo, el rubro fundamental de las exportaciones rusas, condujeron a la disminución del intercambio comercial de Rusia, que alcanzó 17.5% en comparación con el año anterior. Las exportaciones rusas experimentaron una caída de 15.8% y las importaciones, de 19.4%.⁴ En 1999, los bajos precios del petróleo no permitieron que aumentara el valor de las exportaciones de Rusia, las cuales constituyeron 75 700 millones de dólares.

Sin embargo, la coyuntura favorable en los mercados para los principales productos de exportación del país, así como la recuperación de la economía nacional, que se inició a partir de 1999, contribuyeron al aumento de las exportaciones durante el periodo 2000-2003, las cuales alcanzaron 107 300 millones de dólares en 2002, 150.9% del nivel de 1990 (véase cuadro 1). El año 2003 fue el mejor de todo el periodo de transición en cuanto a los resultados del intercambio comercial de Rusia con otros países del mundo, lo que se debió, ante todo, al aumento de sus exportaciones, que alcanzaron 135 400 millones de dólares y superaron casi dos veces las exportaciones del país en 1990. El aumento tan pronunciado de las ventas rusas en el extranjero se explica por la coyuntura económica internacional sin precedentes, que se expresó en una muy considerable alza de los precios de los hidrocarburos, así como de los de otros productos de exportación. De acuerdo con los datos del Banco Mundial, el precio promedio del petróleo ruso durante 2003 experimentó un crecimiento de 21 a 24 dólares por barril, o sea de 15%.⁵

Pero factores tales como la demanda externa, la capacidad limitada de los oleoductos y gasoductos rusos, así como las limitaciones que los países occidentales, ante todo los de la Unión Europea (UE), ponen a las exportaciones de Rusia han obstaculizado el incremento de sus ventas en los mercados internacionales.

Como resultado del pronunciado crecimiento de las exportaciones de Rusia, en las condiciones de drástica caída de la producción industrial del

³ A. Bulatova, *Mirovaya ekonomika*, Moscú, Yurist, 2000, p. 694.

⁴ Calculado con base en el cuadro 1.

⁵ *Doklad ob ekonomike Rossii, fevral 2004*, World Bank, 2004, p. 5.

país durante los noventa, aumentó considerablemente la dependencia de su economía del mercado mundial, lo que se expresa en el incremento del peso de las exportaciones en el PIB nacional. La depreciación del rublo, debida a la crisis financiera de 1998, también contribuyó al aumento de ese índice. Así, el peso de las exportaciones de mercancías y servicios en el PIB nacional constituyó 25-30% durante 1994-1998 y 44-45% durante 1999-2000. Es importante aclarar que tan alto peso de las exportaciones en el PIB no es típico de los países desarrollados, que se caracterizan por la diversificación de sus economías. Así, en 2000, ese índice fue de 34% en Alemania, 29% en Francia y de 11% en los Estados Unidos y Japón. El peso de las exportaciones de mercancías en el PIB ruso constituyó 54.3% en 1992, 21.6% en 1996, 26.5% en 1998, 40.6% en 2000 y 33.3% en 2001.⁶

En cuanto a las importaciones de Rusia, con la devaluación de la moneda nacional como consecuencia de la crisis de 1998, que encareció las compras en el extranjero en comparación con el periodo anterior, bajaron a 39 500 millones de dólares en 1999, al representar únicamente 48.3% del nivel alcanzado en 1990. Durante 2000-2002, la recuperación de las importaciones fue muy lenta, lo que no permitió superar el nivel de 1990 ni alcanzar el de 1997, cuando las importaciones rusas registraron el mayor valor durante el periodo de transición económica. En 2003, las importaciones rusas aumentaron 23.6% y alcanzaron 75 400 millones de dólares, lo que permitió acercarse al nivel de las mismas en 1990 (véase cuadro 1).

Entre los factores que contribuyeron al aumento de las importaciones rusas durante 2003, es necesario mencionar los siguientes: el incremento del tipo de cambio real del rublo con respecto al dólar, que fue de 18.6%, así como el crecimiento de los ingresos reales de la población y de la demanda de las empresas nacionales, ambos relacionados directamente con el crecimiento económico del país, que alcanzó 7.3%.⁷

El lento crecimiento del comercio exterior de Rusia durante 1992-2002 determinó la disminución de la participación del país tanto en las exportaciones como en las importaciones mundiales. Así, su peso en las exportaciones mundiales bajó de 2.6% en 1990 a 1.7% en 2002, mientras que su peso en las importaciones mundiales experimentó una disminución de 2.7% a 0.9% durante el mismo periodo. En cuanto a su peso en las exportaciones de servicios, éste constituyó únicamente 0.8% en 2002. Así, de acuerdo con los datos de la OMC, en 2002, los servicios constituyeron

⁶ *BIKI*, núm.15, 8 de febrero de 2003, p. 2.

⁷ www.gks.ru

10.7% del valor de las exportaciones rusas de mercancías y servicios, mientras que el índice promedio para el resto de los países del mundo fue de 19.9% (el de Estados Unidos fue de 28.5%).⁸

Es importante mencionar que a partir de 1992 Rusia registra un superávit en su comercio exterior. En 2003, gracias a un aumento más pronunciado de las exportaciones del país, en comparación con las importaciones, el superávit comercial representó 60 000 millones de dólares, es decir, un aumento de 29.6% en comparación con el año anterior. Dicho superávit comercial contribuyó a que Rusia incrementara sus reservas de moneda extranjera, las cuales alcanzaron 76 900 millones de dólares al 1° de enero de 2004. A finales de marzo de 2004, las reservas se incrementaron a 84 800 millones de dólares.⁹ Esto último permite apoyar el tipo de cambio del rublo y realizar los pagos por concepto del servicio de la deuda externa, los cuales han alcanzado magnitudes considerables y han afectado el desarrollo económico del país en el curso del último decenio.

Durante el periodo de las transformaciones económicas poscomunistas, ha aumentado la importancia del comercio exterior, en primer lugar de las exportaciones, como factor de solución de los problemas fiscales. Resulta que los aranceles de exportación constituyeron entre un tercio y la mitad de los ingresos del presupuesto federal durante el periodo de las reformas económicas.¹⁰ Ello hace que los ingresos del país dependan considerablemente de la coyuntura de los mercados internacionales, en los cuales Rusia vende sus productos.

Desde principios de los noventa la estructura geográfica del comercio exterior de Rusia experimentó cambios muy importantes. En la época soviética los principales socios de la URSS eran los países socialistas, en primer lugar los del CAME. El derrumbe del socialismo cambió radicalmente la situación. Europa Oriental y Central se dirigieron hacia relaciones comerciales más vinculadas con las economías occidentales, lo que, junto con las dificultades de crecimiento originadas por la transición económica de esos países, dio lugar a una significativa reducción del intercambio comercial entre Rusia y el antiguo CAME. Así, la participación de este bloque en las exportaciones de la URSS disminuyó de 58.3% en 1988 a 22.9% en 1991, en tanto que el peso de estos países en las importaciones soviéticas bajó de 61.2 a 24.5%.

Con la desintegración de la URSS, la importancia de los países ex socialistas en las relaciones comerciales de Rusia también disminuyó; en

⁸ www.wto.org

⁹ www.cbr.ru

¹⁰ *Kommersant*, 30 de enero de 2003 (versión de internet).

1994, la participación de esas economías en las exportaciones rusas fue de 13% y en las importaciones, de 8.5%.

Un cambio relevante de la estructura geográfica del comercio exterior ruso se observa en la mayor presencia de las economías industrializadas, cuya participación en las exportaciones soviéticas aumentó de 21.9% en 1988 a 56.5% en 1991, y la de las importaciones de 25.1% a 58.1%; en 1994 su peso fue de 67 y 69%, respectivamente.¹¹

En 2002, 83% del intercambio comercial de Rusia correspondió a los países del extranjero lejano y 17% a los de la Comunidad de Estados Independientes (CEI). El peso de los primeros en las exportaciones rusas fue de 84.7% y en las importaciones, de 80.1% (véase cuadro 2). El socio más importante de este país euroasiático fue la UE (36.6% del intercambio comercial), al que lo seguían los países de la APEC (16.4%), los de la CEI (17%) y los de Europa Oriental y Central (12.9%). Se destacó la participación de Alemania (8.7% del intercambio comercial), Italia (5.7%), China (5.5%), Países Bajos (4.9%), Estados Unidos (4.1%) y Polonia (3%).¹² En cuanto a los países de la CEI, los socios más importantes eran Bielorrusia (38.4% del intercambio regional), Ucrania (35.1%) y Kazajstán (16.8%).¹³

En la estructura sectorial de las exportaciones de Rusia siguen predominando las materias primas, incluso con mayor intensidad. Los principales rubros son minerales, incluyendo petróleo, así como metales y piedras preciosas; en conjunto representaron 58.3% de las exportaciones a los países del extranjero lejano en 1990; en 1997 la proporción llegó a 75.1% y en 2003 aumentó a 78.8%.¹⁴ En cuanto al peso de esos rubros en las exportaciones de Rusia a los países de la CEI, éste bajó de 60.9% en 1995 a 54.8% en 2001.¹⁵

Esas estadísticas muestran que la Rusia poscomunista sigue participando en la división internacional del trabajo fundamentalmente como exportador de petróleo, gas y metales, y que ha aumentado su dependencia de esos productos. Ello la define como abastecedora de combustible y metales para otros países del mundo. De esa manera las tendencias del desarrollo del comercio exterior de Rusia durante el periodo poscomunista entran en contradicción con las tendencias mundiales, las cuales se manifiestan en un crecimiento más rápido del comercio de los productos manufacturados, ante todo de maquinaria y equipo, así como de los productos de alta tecnología.

¹¹ Tatiana Sidorenko, "Rusia: transición económica y comercio exterior", *Comercio Exterior*, núm. 6, junio de 1997, p. 469.

¹² www.gks.ru

¹³ www.cisstat.ru

¹⁴ Calculado con base en el cuadro 3.

¹⁵ Calculado con base en el cuadro 4.

CUADRO 2
Estructura geográfica del comercio exterior de Rusia
(en millones de dólares, precios corrientes)

	1992			1996			1998			2000			2002			2003		
	Total	CEI	Otros países	Total	CEI	Otros países	Total	CEI	Otros países	Total	CEI	Otros países	Total	CEI	Otros países	Total	CEI	Otros países
Intercambio comercial	96576	17216	79360	158655	39385	119270	132899	30095	102804	150427	27662	122765	168267	28526	139741	210821	36822	173999
Su peso	100.0	17.8	82.2	100.0	24.8	75.2	100.0	22.6	77.4	100.0	18.4	81.6	100.0	17.0	83.0	100.0	17.5	82.5
Exportaciones	53605	11229	42376	90563	18566	71997	74884	15794	59090	105565	14234	91331	107301	16375	90926	135403	21436	113967
Su peso	100.0	20.9	79.1	100.0	20.5	79.5	100.0	21.1	78.9	100.0	13.5	86.5	100.0	15.3	84.7	100.0	15.8	84.2
Importaciones	42971	5987	36989	68092	20819	47273	58015	14301	43714	44862	13428	31434	60966	12151	48815	75418	15386	60032
Su peso	100.0	13.9	86.1	100.0	30.6	69.4	100.0	24.7	75.3	100.0	29.9	70.1	100.0	19.9	80.1	100.0	20.4	79.6

Calculado con base en: *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik, 1999*, p. 564; *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik, 2002*, p. 614; www.cbr.ru

Así, de acuerdo con las estadísticas de la OMC, en 2002, el peso de los productos manufacturados constituyó 75.1% de las exportaciones mundiales, mientras que el de la maquinaria y equipos, 40.5%.¹⁶ Es interesante mencionar que el peso de los productos de alta tecnología en las exportaciones totales de Rusia ha bajado de 25% en 1992 a 12% en 2002.

Resulta que la posición de muchos países en vías de desarrollo como exportadores es incluso mejor que la de Rusia. Esto último se debe a que durante los años ochenta y noventa del siglo pasado esos países lograron diversificar sus exportaciones y aumentar el peso de los productos manufacturados en éstas. En 2002, el peso de las materias primas en las exportaciones totales de los países de América Latina representó únicamente 20.3%, mientras que el de productos manufacturados fue de 59.5%, incluyendo 33.4% que correspondió a las ventas de maquinaria y equipos.¹⁷

La especialización de Rusia en la exportación de materias primas tiene varias consecuencias negativas para su desarrollo económico. En primer lugar, pone la economía del país en una situación de dependencia muy alta con respecto a la coyuntura de los mercados internacionales de esos productos; los ingresos por concepto de tales exportaciones dependen, en gran medida, de los precios a que se venden en el extranjero. Esto influye directamente sobre el presupuesto estatal porque la contribución de la industria petrolera al mismo constituye más de 30%.¹⁸ Así, durante 1998-2001, 80% del crecimiento de los ingresos del presupuesto estatal se debió al aumento de los precios del petróleo en el mercado internacional.¹⁹

De acuerdo con la balanza de pagos de Rusia, en la primera mitad de 2003 el 59.4% del crecimiento de las exportaciones rusas obedeció al aumento de los precios de exportación.²⁰ En cambio, según las estimaciones de la UNCTAD, las pérdidas de Rusia por causa de la caída de los precios del petróleo en 1998 constituyeron 2% del PIB.²¹

En segundo lugar, la participación de Rusia en la división internacional del trabajo como exportador de energéticos y metales lleva al surgimiento en la economía nacional de dos sectores, el orientado al mercado internacional y el orientado al mercado nacional, que tienen una dinámica de desarrollo muy diferente. El sector de la economía orientado al mercado mundial lo integran, fundamentalmente, el complejo energético, la metalurgia y la industria de la madera. Como se puede ver en el cuadro 7,

¹⁶ www.wto.org

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ *BIKI*, núm.15, 8 de febrero de 2003, p. 3.

¹⁹ *Expert*, núm.32, 1º de septiembre de 2003 (versión de internet).

²⁰ *Rossiyskaya Gazeta*, 21 de octubre de 2003 (versión de internet).

²¹ *BIKI*, núm.15, 8 de febrero de 2003, p. 3.

en 2001, se destinó a la exportación 45.9% de la producción nacional de petróleo y 39.8% de la petroquímica, 32.8% de la de gas, 43% de la de acero, 83.7% de la de celulosa, 67.6% de la del papel para periódico y 53.4% de la de madera no procesada. Resulta que, durante el periodo de transición económica, la caída de la producción de las industrias orientadas al mercado internacional no fue tan profunda como la de las orientadas al mercado nacional y que, al iniciarse el crecimiento económico en 1999, las primeras crecieron más rápidamente que las segundas. De acuerdo con datos oficiales, en 2003, las industrias orientadas a la exportación crecieron 7.8%, mientras que las orientadas al mercado nacional, 5.6%. Entre las industrias líderes figuraron la petrolera (9.3%), la metalúrgica ferrosa (8.9%) y la no ferrosa (6.2%).²²

Sin embargo, es importante subrayar que el crecimiento de las industrias orientadas al mercado nacional, en gran medida, se debió al muy alto crecimiento de la fabricación de maquinaria, que alcanzó 9.4%, lo que, a su vez, se explica por el aumento de la producción de vagones de ferrocarril que alcanzó 35.8%. Esto último estuvo relacionado directamente con el aumento de la demanda de vagones por parte de la industria petrolera, la cual los necesitaba para poder exportar mayores cantidades del combustible cuando la capacidad de los oleoductos se veía limitada. Sin el incremento tan pronunciado de la fabricación de maquinaria, la tasa de crecimiento de las ramas orientadas al mercado local hubiera sido únicamente de 3.5%.²³

Como resultado de la caída menos marcada de la producción orientada a la exportación, se registró un aumento de las industrias correspondientes, ante todo de las energéticas y de extracción de materia prima, en la estructura sectorial de la producción industrial del país. En otras palabras, se produjo la degradación de la estructura de la producción industrial y la simplificación de la economía de Rusia. De acuerdo con las estadísticas nacionales, el peso del sector energético en la producción industrial nacional aumentó de 11.2% en 1990 a 26.6% en 1999, y el de la metalurgia, de 11.1% a 18.2%; mientras que el peso de la fabricación de maquinaria y equipos disminuyó de 30.3% a 19%, y el de la industria ligera, de 11.8% a 1.8%.²⁴ Las industrias orientadas a la exportación generan casi la mitad de la producción nacional del país.

De acuerdo con los cálculos realizados por el Banco Mundial, en 2000, el peso del sector del petróleo y el gas constituyó 25% del PIB ruso, inclu-

²² *Doklad ob ekonomike Rossii, fevral 2004, op. cit., p. 6.*

²³ *Ibidem.*

²⁴ *Ekonomika SNG: 10 let reformirovaniya i integratsionnogo razvitiya*, Moscú, 2001, p. 235

yendo la extracción de petróleo que fue de 12.9%, la extracción de gas, de 7.3%, y la petroquímica, de 5%. Es interesante mencionar que según estadísticas oficiales rusas, en 2000, el peso del sector del petróleo y el gas en el PIB nacional fue únicamente de 8.8%, o sea tres veces menor que el calculado por el organismo internacional.²⁵

Como resultado de lo anterior, las industrias orientadas al mercado internacional reciben la mayor parte de las inversiones en capital fijo. Así, si en 1992 a ellas se dirigieron 51.9% de las inversiones, en 2001, este porcentaje constituyó 64.8, la mayor parte del cual (51.9 del total de las inversiones en la economía nacional) lo recibió el sector energético.²⁶

El predominio en la estructura industrial de unas cuantas industrias orientadas a la exportación hace que el crecimiento económico del país dependa en gran medida del comportamiento de éstas. De acuerdo con las estimaciones del Instituto de Economía de la Academia de Ciencias de Rusia, 77.9% del aumento de la producción industrial durante el periodo posterior a la crisis financiera de 1998 se debió a las exportaciones y únicamente 22.1% fue determinado por los factores internos, tales como las inversiones en capital fijo y los ingresos monetarios de la población.²⁷ Por otra parte, en su reciente informe sobre la economía rusa el Banco Mundial subrayó que, si los precios del petróleo hubieran sido bajos, la economía rusa no hubiera crecido más allá de 5.5%.²⁸ Esta situación crea muchos obstáculos para que la economía de Rusia logre duplicar su PIB para el año 2010, meta planteada por el presidente Putin en su mensaje anual al parlamento en mayo de 2003. El objetivo mencionado anteriormente es de gran importancia debido a que durante los primeros años de la transición hacia el mercado Rusia atravesó por una crisis económica muy grave a consecuencia de la cual en 2000 el PIB nacional representó 70.8% del de 1991, la producción industrial alcanzó únicamente 62% y la producción agrícola, 66%.²⁹

En tercer lugar, la alta especialización de Rusia en petróleo, gas y metales origina la diferenciación creciente de la regiones del país de acuerdo con su nivel de desarrollo económico y social. Resulta que el peso de las regiones que cuentan con grandes yacimientos de materia prima, y que realizan las transacciones financieras, en el PIB, en las inversiones en capital fijo y en las inversiones extranjeras es muy alto. Así, en 2001, únicamente Moscú y la región de Tiúmen, que posee grandes yacimientos de petróleo,

²⁵ *Doklad ob ekonomike Rossii, fevral 2004, op. cit.*, p. 19.

²⁶ www.gks.ru

²⁷ *Rossiyskaya Gazeta*, 22 de septiembre de 2003 (versión de internet).

²⁸ *Doklad ob ekonomike Rossii, fevral 2004, op. cit.*, p. 5.

²⁹ www.cisstat.com

generaron 25% del producto interno regional y recibieron 30% de las inversiones en capital fijo y 50% de las inversiones extranjeras.³⁰

El segundo renglón de las exportaciones rusas en la época soviética lo constituyeron la maquinaria, el equipo y los medios de transporte, que en 1990 representaron 17.6% del total (véase cuadro 3). La mayoría de esas ventas se destinó a los países miembros del CAME y a las economías en desarrollo; de hecho, sólo 30% de la producción de la industria de la maquinaria era competitiva internacionalmente, lo que impedía diversificar los mercados. Así, en 1985 el peso de la URSS en las exportaciones mundiales de maquinaria y equipos fue de sólo 2.1%, mientras que Alemania y Estados Unidos aportaban 14.8 y 16.5%, respectivamente.³¹

A partir de 1991 comenzó a observarse una tendencia a la disminución del peso de la maquinaria y el equipo en las exportaciones rusas, que en 2003 fue de 6.9% de las mismas a los países del extranjero lejano (véase cuadro 3). Entre los factores que explican ese comportamiento destacan el desplome de la producción, la ruptura de los nexos de cooperación entre las empresas como resultado de la disolución del CAME y de la desintegración de la URSS, la eliminación del sistema de créditos para los países en desarrollo y la baja competitividad de la maquinaria y el equipo de fabricación rusa.

Sin embargo, el peso de las exportaciones de maquinaria y equipo a los países de la CEI es más elevado y representó 20.1% en 2001 (véase cuadro 4). Esto último se debe al hecho de que el mercado de esos países es menos exigente que el internacional y, por tanto, Rusia logra vender en aquél una mayor proporción de ese tipo de productos. Sin embargo, en términos absolutos, en 2001 el valor de la maquinaria y el equipo vendidos a los países del extranjero lejano superó más de dos veces el de los vendidos a las ex repúblicas soviéticas.³²

Durante los últimos años, el segmento de las exportaciones de maquinaria y equipo que ha registrado un crecimiento más alto y ocupado 2/5 partes de las mismas es el correspondiente a la tecnología militar y el armamento. En 2001, Rusia ocupó el tercer lugar en el mundo en cuanto a las exportaciones de ese tipo de productos, superada por Estados Unidos y Gran Bretaña. Aquel año sus ingresos por este concepto alcanzaron 4 400 millones de dólares.³³ En 2002, dichos ingresos ascendieron a 4 500 millo-

³⁰ BIKI, núm. 15, 8 de febrero de 2003, p. 4.

³¹ Federal Institute for Soviet and International Studies, *The Soviet Union 1988-1989: Perestroika in Crisis?* Boulder, Westview Press, 1990, p. 201.

³² Calculado con base en los cuadros 2, 3 y 4.

³³ BIKI, núm. 66, 18 de junio de 2002, p. 2.

CUADRO 3
Estructura sectorial de las exportaciones de Rusia a los países del extranjero lejano, 1990-2003
(en porcentaje)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Maquinaria, equipo y medios de transporte	17.6	10.2	8.9	6.5	6.0	8.3	8.1	8.3	10.0	9.6	7.5	8.7	7.9	6.9
Minerales, incluyendo petróleo	45.4	51.7	52.1	46.7	43.1	40.5	47.0	47.1	40.2	43.5	54.5	56.5	57.0	60.2
Metalos y piedras preciosas	12.9	14.3	16.4	23.2	31.1	30.8	27.4	28.0	32.0	29.2	23.5	20.2	19.1	18.6
Productos químicos y caucho	4.6	6.6	6.1	6.0	7.8	9.9	8.5	8.2	8.5	8.2	6.7	7.0	6.3	6.2
Madera y productos de celulosa	4.4	4.7	3.7	4.2	4.1	6.1	4.4	4.7	5.5	5.5	4.5	4.7	4.8	4.4
Productos alimentarios	2.1	2.6	3.9	3.8	4.3	1.5	1.7	1.5	1.5	0.8	1.0	1.1	1.8	n.d.
Ropa y calzado	1.2	1.2	0.8	0.6	1.7	1.2	0.9	0.9	1.0	1.0	0.6	0.6	0.6	n.d.
Otros productos	11.8	8.7	8.1	9.0	1.9	1.7	2.0	1.3	1.0	2.2	1.7	1.2	2.5	3.7

*Datos referentes a enero-noviembre

Fuente: *Rossyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 1995, p. 432; *Rossyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 1999, p. 568; *Rossyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 2002, p. 619; www.customs.ru

CUADRO 4
Estructura sectorial de las exportaciones de Rusia a los países de la CEI
(en porcentaje)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Maquinaria, equipo y medios de transporte	18.3	18.5	19.5	17.7	18.6	17.0	20.4
Minerales, incluyendo petróleo	51.4	52.5	53.7	53.0	52.5	49.1	43.9
Metales y piedras preciosas	9.5	9.2	7.8	9.4	8.3	10.4	10.9
Productos químicos y caucho	10.8	9.5	9.1	9.2	10.1	10.2	10.6
Madera y productos de celulosa	3.3	3.3	2.5	2.9	2.7	3.0	3.1
Productos alimentarios	2.8	3.2	3.6	4.3	4.3	5.3	5.8
Ropa y calzado	2.3	1.8	1.9	1.8	1.8	2.0	2.1
Otros productos	1.6	1.7	1.9	1.7	1.7	3.0	3.2

Fuente: *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 2002, p. 619.

nes de dólares, 80% de los cuales provinieron de China e India.³⁴ En 2003, las exportaciones rusas de armamento produjeron 5 100 millones de dólares.³⁵ Dicho aumento se debe, ante todo, a la alta calidad de los productos.

Un modo muy eficiente de aumentar las exportaciones del país es la participación más activa en la correspondiente a los servicios, el cual representa actualmente el sector más dinámico del comercio mundial. Para aumentar su peso en las exportaciones de servicios a nivel mundial Rusia cuenta con posibilidades bastante considerables. Por ejemplo, Rusia, como país euroasiático, puede desempeñar un papel muy importante en la transportación de mercancías de Europa a Asia y viceversa.

El muy rápido desarrollo del comercio mundial obliga a un aumento concomitante en la transportación de mercancías. Las estimaciones del desarrollo del comercio mundial muestran que los flujos de mercancías a principios del siglo XXI se concentrarán en el triángulo Estados Unidos-Europa-Lejano Oriente. El hecho de estar ubicada en el centro de dicho triángulo y de disponer de la línea ferroviaria transibiriana le permite a Rusia convertirse en el puente entre los países del Oeste y del Este. Sin embargo, de acuerdo con los cálculos de los economistas rusos, en 1998 el

³⁴ *BIKI*, núms. 35-36, 29 de marzo de 2003, p. 2.

³⁵ www.newsinfo.ru

peso de Rusia en la prestación de servicios de transportación de mercancías constituyó únicamente 2-3%.³⁶

La estructura de las importaciones rusas ha registrado cambios notables. Aunque la maquinaria y el equipo siguen siendo el rubro más importante de las compras, su participación en el total ha disminuido de 44.3% en 1990 a 40.4% en 2003 (véase cuadro 5). Este comportamiento se explica por la recesión económica que vivió el país durante los noventa y por la insuficiencia de las divisas de las empresas nacionales orientadas al mercado local. Pero lo más grave de la situación es que dentro de este rubro ha disminuido la importación del equipo industrial y el lugar más destacado lo han venido a ocupar las compras de coches en el extranjero, así como de electrodomésticos, televisores, aparatos electrónicos y computadoras, que nunca fueron importados por la Unión Soviética. La entrada en el país de los productos importados más competitivos se convirtió en una de las principales causas de la drástica caída de la producción de las respectivas ramas de la economía. Como resultado, el peso de la fabricación de maquinaria y de metales en el volumen total de la producción industrial bajó de 30.3% en 1990 a 19% en 1999.³⁷ Así, por ejemplo, en 1997, el peso de las importaciones de los aparatos radioeléctricos en el volumen total de sus ventas en el mercado nacional constituyó 87%.³⁸

Las importaciones de alimentos, que representan el segundo rubro de las compras rusas en el extranjero, se han elevado de 20.3% en 1990 a 21.3% en 2003. Sin embargo, a mediados de los noventa constituían 30% (véase cuadro 5). Dentro de ese rubro de las importaciones rusas también han ocurrido cambios importantes. Rusia dejó de comprar grano en el extranjero, que era el componente más importante de la importación de alimentos de la URSS: 42 millones de toneladas al año. Así, el peso del grano bajó de 11% en 1992 a 2% en 1994,³⁹ como resultado de la supresión de las compras centralizadas. Al mismo tiempo aumentó la importancia de las importaciones de alimentos, bebidas alcohólicas y refrescos, así como las de productos de confitería y tabaco. Antes de la crisis financiera de 1998 se calculaba que 40% de los alimentos que se vendían en el mercado interno eran importados.⁴⁰ En 1997, de las compras en el extranjero, correspondieron 34% a la carne que se vendió en el mercado nacional al

³⁶ E. Balazkiy y V. Evseev, "Perspektivniye napravleniya rosta vneshneekonomicheskoy aktivnosti Rossii", *Ekonomist*, núm. 2, 2002, p. 40.

³⁷ *Ekonomika SNG: 10 let reformirovaniya i integratsionnogo razvitiya*, Moscú, Finstatinform, 2001, p. 235.

³⁸ A. Bulatova, *Mirovaya ekonomika*, op. cit., p. 698.

³⁹ *Economic Bulletin for Europe*, vol. 46 (1994), p. 73.

⁴⁰ *Ekonomika i Zhizn*, núm. 8, febrero de 1996.

CUADRO 5
Estructura sectorial de las importaciones de Rusia a los países del extranjero lejano, 1990-2003
(en porcentaje)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Maquinaria, equipo y medios de transporte	44.3	35.6	37.7	33.8	37.6	38.6	37.6	39.0	39.3	36.2	36.3	37.3	38.7	40.4
Minerales, incluyendo petróleo	2.9	2.9	2.7	4.0	2.9	3.0	3.1	2.8	2.5	2.0	1.7	1.4	1.1	1.2
Metales y piedras preciosas	5.4	6.2	3.3	3.5	4.0	5.1	6.3	4.5	4.6	5.3	5.0	4.9	5.0	4.8
Productos químicos y caucho	10.9	12.4	9.3	6.2	11.0	11.4	15.4	15.7	15.6	16.8	20.7	19.8	17.7	18.5
Madera y productos de celulosa	1.1	1.0	1.2	0.5	1.7	3.0	4.4	4.3	4.5	3.9	4.5	4.4	4.4	4.5
Productos alimentarios	20.3	27.9	26.0	22.2	30.4	29.3	24.4	26.0	26.8	28.8	23.8	23.7	23.9	21.3
Ropa y calzado	9.3	9.9	14.1	16.5	7.6	4.8	4.4	3.3	2.9	3.2	3.9	4.0	4.4	4.3
Otros productos	5.8	4.0	7.6	15.9	4.8	4.8	4.4	4.4	3.8	3.8	4.1	4.5	4.8	5.0

* Datos referentes a enero-noviembre.

Fuente: *Rossyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 1995, p. 432; *Rossyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 1999, p. 569; *Rossyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 2002, p. 620; www.customs.ru

menudeo, 50% al pescado, 27% a la mantequilla, 42% al aceite vegetal y 18% a la leche y los productos lácteos.⁴¹

La crisis financiera de 1998, que llevó a la devaluación de la moneda, originó la disminución de las importaciones de alimentos y abrió la oportunidad para que las empresas nacionales ocuparan un lugar digno en el mercado local de alimentos. Sin embargo, la situación que se creó en Rusia después de la crisis de 1998 contribuyó a la afluencia de inversiones extranjeras a las industrias productoras de alimentos y, de esa manera, las empresas con participación extranjera se convirtieron en muy fuertes competidores de las empresas nacionales.

Hasta ahora, el peso de las importaciones de algunos tipos de alimentos en las ventas locales sigue siendo importante. Por ejemplo, en 2000, el peso de la carne y el aceite vegetal importados era de 20%, y el de la leche, los productos lácteos y las legumbres, de 10%.⁴²

El tercer rubro de las importaciones rusas lo constituyen los productos químicos, cuyo peso subió de 10.9% en 1990 a 18.5% en 2003 (véase cuadro 5). Esto último se explica por el hecho de que tienen un papel cada vez más importante las compras en el extranjero de productos químicos domésticos, de perfumería y farmacéuticos, los cuales no importaba la Unión Soviética.

Lo dicho anteriormente permite concluir que las importaciones de Rusia después del derrumbe de la URSS obtuvieron el carácter de consumo. Además, el peso de los productos importados sigue significando una magnitud considerable de los productos vendidos en el mercado nacional. Si a mediados de los noventa fue de más de 50%, después de la crisis financiera de 1998 bajó a 36% y en 2000-2002 repuntó a 40%.⁴³

LAS NEGOCIACIONES DE RUSIA CON LA OMC: ETAPAS Y PROBLEMAS

Dadas las condiciones de la globalización de la economía mundial, cualquier país que quiera participar como socio en la división internacional del trabajo tiene que ser miembro de la OMC, lo cual le proporciona muchas ventajas. Es de trascendental importancia para Rusia convertirse en miembro de la OMC.

⁴¹ A. Bulatova, *Mirovaya ekonomika, op. cit.*, p. 698.

⁴² R. Zimenkova, *Rossiia: integratsiya v mirovuyu ekonomiku*, Moscú, Finansy i Statistika, 2002, p. 45.

⁴³ *Kommersant*, 30 de enero de 2003 (versión de internet).

CUADRO 6
Estructura sectorial de las importaciones de Rusia a los países de la CEI
(en porcentaje)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Maquinaria, equipo y medios de transporte	21.9	19.8	24.7	25.1	25.5	22.1	25.4
Minerales, incluyendo petróleo	15.0	14.5	14.0	13.2	9.2	15.1	11.4
Metales y piedras preciosas	16.5	17.9	14.2	14.4	12.9	14.8	14.5
Productos químicos y caucho	9.6	11.4	10.6	13.6	14.2	12.6	13.5
Madera y productos de celulosa	0.8	1.1	1.5	2.1	2.6	2.5	3.1
Productos alimentarios	25.3	26.1	22.6	19.2	21.0	17.9	17.3
Ropa y calzado	7.8	5.8	8.1	7.6	10.6	9.8	9.5
Otros productos	3.1	3.4	4.3	4.8	4.0	5.2	5.3

Fuente: *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 2002, p. 620.

Entre los objetivos de la adhesión de Rusia a esa organización hay que mencionar los siguientes:

- ❖ Convertirse en socio comercial en el mercado internacional y crear las condiciones más ventajosas para el acceso de sus mercancías a dicho mercado. Para ilustrar la importancia de ese objetivo, basta señalar que solamente en 2003 los países occidentales impusieron a las mercancías rusas más de cien sanciones, las cuales estuvieron dirigidas, ante todo, contra productos tales como acero, químicos, de la industria de la madera y de energía nuclear. De acuerdo con el ministro de finanzas de Rusia, A. Kudrin, las pérdidas directas del país por causa de dichas sanciones constituyen de 2 500 a 3 000 millones de dólares anuales.⁴⁴

- ❖ Tener acceso al mecanismo internacional para la solución de controversias comerciales.

- ❖ Crear el clima más ventajoso para los inversionistas extranjeros gracias a la transformación del sistema legal de acuerdo con las normas de la OMC.

- ❖ Crear las condiciones necesarias para elevar la calidad y la competitividad de los productos rusos como resultado del aumento de la afluencia de bienes, servicios e inversiones extranjeros al mercado nacional.

- ❖ Participar en la elaboración de las nuevas reglas del comercio internacional, teniendo en cuenta los intereses nacionales. Como se sabe, la decisión sobre el inicio de la nueva ronda de negociaciones comerciales fue aprobada por la cuarta Conferencia Ministerial de la OMC que se realizó en Doha en noviembre de 2001. Rusia está fuera del proceso de formulación de las nuevas reglas del comercio internacional por no ser miembro de la OMC, lo que la pone en una situación de gran desventaja.

- ❖ Mejorar la imagen de Rusia en el mundo como socio de pleno derecho del comercio internacional.

En las negociaciones para su adhesión a la OMC, Rusia pretende obtener las condiciones más ventajosas como miembro de la organización, o sea lograr para sí una disminución de aranceles y la apertura de su mercado nacional. De acuerdo con el ministro de Desarrollo y Comercio de Rusia, Guerman Gref, ello tiene que contribuir al crecimiento económico del país.⁴⁵ Como miembro de la OMC, el país tiene que acelerar la implementación de las reformas promercado, estimular la modernización de su economía y profundizar su integración en la economía mundial.

Como se sabe, después de la desintegración de la Unión Soviética en diciembre de 1991, Rusia aceptó todas las obligaciones y derechos de esta última en la palestra internacional, entre ellos el estatus de observador en

⁴⁴ www.minfin.ru

⁴⁵ www.wto.ru

el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que le había sido concedido a la URSS en mayo de 1990. En junio de 1993, el gobierno de la Rusia poscomunista presentó oficialmente su solicitud de adhesión al GATT, lo que constituyó el punto de partida del proceso de incorporación de este país euroasiático a la OMC. Con base en dicho documento, el 16 de junio de 1993 se estableció el grupo de trabajo correspondiente. Ante la inminente creación de la OMC el 1º de enero de 1995, el gobierno ruso entregó en diciembre de 1994 una solicitud de adhesión a la misma, solicitud que fue examinada por el Consejo General. A principios de 2004, se integró el respectivo grupo de trabajo, con 69 miembros de la OMC; los países de la UE participaban como un solo miembro.

De acuerdo con las reglas de la OMC, Rusia presentó al grupo de trabajo un memorándum que abarcó todos los aspectos de su régimen de comercio y de su sistema jurídico, el cual constituyó la base del análisis fáctico que en forma detallada realizaría dicho grupo.

El proceso de negociaciones entre Rusia y los países miembros de la OMC empezó en 1995; para esa fecha Rusia presentó al Secretariado de la organización la respuesta a las 400 preguntas que se le formularon en relación con el memorándum, así como el conjunto de leyes que regulaban el comercio exterior del país. La primera etapa del proceso de adhesión abarcó el periodo 1995-1999 y consistió en el detallado análisis multilateral del mecanismo económico y del régimen de comercio de Rusia y su compatibilidad con las reglas de la OMC. Después de que Rusia presentó sus propuestas sobre las concesiones en relación con los aranceles aduaneros y sobre los niveles de ayuda interna para los productores agrícolas, en 1998, así como la primera redacción de los compromisos específicos sobre los servicios y la lista de exenciones relativas al trato de nación más favorecida, en 1999, empezaron las negociaciones bilaterales con los miembros interesados del grupo de trabajo acerca de las condiciones de la adhesión del país a la organización internacional. Los resultados de dichas negociaciones se incorporarán a la documentación final, la cual consistirá, de acuerdo con la práctica de la OMC, de un informe del grupo de trabajo que incluirá un resumen de las actuaciones y de las condiciones de adhesión, así como de un protocolo de adhesión, y la lista de compromisos en materia de acceso a los mercados para los bienes y servicios convenidos entre el gobierno ruso y los miembros de la OMC. Después, los documentos se presentarán al Consejo General o a la Conferencia Ministerial para su adopción. Una vez aprobado, el conjunto de documentos de adhesión se vuelve a distribuir sin carácter reservado.

El último paso del proceso de adhesión de cualquier país a la OMC es la publicación de dos documentos finales: la decisión del Consejo General

y el protocolo de adhesión del nuevo miembro anexo al informe, en el que se indica que el país se adhiere al acuerdo sobre la OMC, se define la lista de compromisos y se señalan las disposiciones finales relativas al plazo de aceptación del protocolo y a la incorporación como miembro de pleno derecho de la OMC, que firma el país solicitante. Normalmente se da un plazo de tres meses a partir de la firma del protocolo para concluir el procedimiento de ratificación. Treinta días después de que el gobierno solicitante haya notificado a la Secretaría de la OMC que ha finalizado sus procedimientos de ratificación, el país solicitante pasa a ser miembro de pleno derecho de la OMC.

Hasta el momento, se han realizado 22 reuniones del grupo de trabajo. En la última de ellas, que tuvo lugar en febrero de 2004, se continuó la discusión de la tercera redacción del proyecto del informe del grupo de trabajo, el cual constituye el elemento clave del paquete final de documentos sobre la adhesión. El proceso de adhesión de Rusia a la OMC se encuentra en la última fase. Sin embargo, a pesar de que en febrero de 2004 M. Medvedkov, jefe de la delegación rusa en las negociaciones con la OMC, afirmó que era posible concluir las negociaciones con dicha organización en este año,⁴⁶ a principios de abril se hizo evidente que ello no sería posible.⁴⁷

En las negociaciones de Rusia para convertirse en miembro de la OMC se pueden distinguir cuatro direcciones fundamentales: las negociaciones arancelarias, sobre las cuestiones agrarias, sobre el acceso de los otros países al mercado ruso de servicios y las negociaciones sobre cuestiones sistémicas.

LAS NEGOCIACIONES ARANCELARIAS

En cuanto a las negociaciones sobre los aranceles aduaneros, éstas se están realizando desde febrero de 1998 y su objetivo consiste en determinar los niveles arancelarios de importación máximos que Rusia podrá aplicar después de integrarse a la OMC. En ese caso se fijan los niveles arancelarios máximos para cada producto del sistema armonizado, el cual consiste de más de 11000 posiciones. Actualmente, el nivel arancelario de importación promedio en Rusia es de 10-11%, mientras que el de los Estados Unidos y los países de la UE es de 3-4%.⁴⁸

Es importante subrayar que los aranceles aduaneros en Rusia, junto con su función clásica, consistente en la regulación de la competencia en-

⁴⁶ *Kommersant*, 9 de febrero de 2004 (versión de internet).

⁴⁷ *Kommersant*, 6 de abril de 2004 (versión de internet).

⁴⁸ www.minfin.ru

CUADRO 7
Peso de las exportaciones de algunos productos en la producción nacional
(en porcentaje)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Petróleo	41.5	41.7	41.6	45.2	44.2	44.7	45.9
Petroquímicos	25.8	32.4	34.7	32.9	33.6	36.0	39.8
Gas	32.2	33.1	35.2	34.5	34.6	33.2	32.8
Carbón	17.1	15.8	14.5	15.7	16.7	25.7	39.6
Fertilizantes	83.9	85.9	80.6	86.5	83.2	82.9	81.8
Madera no procesada	22.3	23.2	29.3	34.1	40.1	42.4	53.4
Celulosa de madera	74.8	85.7	82.8	77.6	79.1	82.4	83.7
Papel para periódico	71.1	72.2	70.1	74.6	70.6	69.0	67.6
Acero	53.1	59.7	58.6	63.5	60.6	55.3	43.0

Fuente: *B/KI*, núm. 15, 8 de febrero de 2003, p. 2.

tre los productos de importación y los nacionales, cumple la función fiscal, o sea que los derechos de aduana representan una fuente muy importante de los ingresos del presupuesto estatal. Actualmente, su peso en estos ingresos alcanza 40%.⁴⁹ Como disminuir el nivel de los aranceles de importación entra en contradicción con las necesidades del presupuesto estatal, se crean dificultades adicionales en las negociaciones con la OMC.

En consecuencia, la primera oferta rusa, presentada en 1998, que contenía las proposiciones sobre la fijación de los niveles arancelarios máximos, los cuales Rusia se comprometía a imponer al momento de su ingreso en la OMC, determinó los niveles arancelarios máximos iniciales más altos en comparación con los vigentes, y preveía la conservación de unos aranceles de importación bastante altos a mediano plazo.⁵⁰

La oferta de 1998 originó una reacción negativa por parte de la mayoría de los países miembros del grupo de trabajo, los cuales insistían en una liberalización considerable del mercado ruso. Al mismo tiempo, otro problema en las negociaciones sobre los aranceles aduaneros lo representa la exigencia de algunos países, incluyendo el Grupo de los Cuatro –integrado por Estados Unidos, Canadá, Japón y la UE–, en el sentido de que Rusia tiene que aceptar las iniciativas sectoriales que prevén la introducción de los niveles arancelarios de cero o su reducción considerable en 13 grupos de productos.

Posteriormente, a principios de 2001, teniendo en cuenta los resultados de las negociaciones llevadas a cabo durante 1998 y 1999, Rusia presentó la segunda redacción de su oferta arancelaria, gracias a la cual se logró un acuerdo sobre los aranceles de importación referentes a más de 50% de las posiciones mercantiles. En febrero de 2001, el país presentó su tercera oferta arancelaria y con base en ella se acordaron aproximadamente 70% de las posiciones mercantiles. A principios de 2002, elaboró la cuarta redacción de sus proposiciones arancelarias y a mediados del año se llegó a un acuerdo sobre los niveles arancelarios para más de 75% de las posiciones. A finales de 2003, fueron acordados los niveles arancelarios máximos para más de 80% de las posiciones. Con ocho países, de los treinta que participan en las negociaciones arancelarias, éstas ya finalizaron.

En cuanto a los productos cuyos niveles arancelarios de importación presentan los puntos más problemáticos en las negociaciones, figuran: carne de res fresca o refrigerada, carne de res y cerdo congelada, pollo, man-

⁴⁹ *Gazeta*, 6 de abril de 2004 (versión de internet).

⁵⁰ El nivel arancelario máximo inicial es el nivel del arancel de importación con el cual el país se adhiere a la OMC. El nivel arancelario máximo final es el nivel del arancel de importación hasta el cual el país se compromete a disminuir el nivel arancelario máximo inicial durante el periodo de aplicación (6-8 años) y que se impondrá a los productos de otros países.

tequilla, aceite de girasol y margarina, así como coches y aviones. Actualmente, las tasas de los aranceles de importación para los productos agrícolas varían de 0 a 30%. Rusia insiste en que la tasa inicial de los mismos sea de 50%.⁵¹ Por su parte, los países integrantes del grupo de trabajo sostienen que el nivel arancelario máximo para los productos agrícolas al momento de la adhesión de Rusia a la OMC sea de 14%, mismo que durante el periodo de aplicación habrá de disminuir en 36%, hasta llegar a 9%. Es interesante recordar que la tasa de los aranceles de importación promedio para los productos agrícolas en los países en desarrollo es de 18.76% y en los países desarrollados, de 43.41%, mientras que en Rusia es de 10.5%.⁵² Lo último muestra claramente que el mercado ruso de productos agrícolas es bastante abierto, y permite concluir que en las negociaciones con Rusia los países miembros de la OMC persiguen una mayor entrada de sus productos agrícolas en ese mercado, que representa casi 150 millones de consumidores. Lo último podría profundizar la dependencia del país en materia alimentaria, que en el momento actual ya es bastante grande en algunos rubros. Además, originaría la disminución de los ingresos por concepto de aranceles. Teniendo en cuenta que los productos agrícolas constituyen más de 20% de las importaciones rusas provenientes de los países del extranjero lejano, eso significaría una reducción considerable de los ingresos presupuestarios.

En cuanto a los coches, la tasa del arancel de importación vigente es de 25%. Las proposiciones rusas al respecto son las siguientes: el nivel arancelario máximo inicial es de 35%, el nivel final es de 15% para los coches nuevos (el periodo de aplicación es de siete años y el nivel empieza a disminuir a partir del séptimo año) y de 25% para los coches usados. Las diferencias entre Rusia y algunos países son muy grandes. Los Estados Unidos, por ejemplo, están exigiendo que la tasa final del arancel de importación para los coches sea de 5%.

En lo que se refiere a los aviones, Estados Unidos es el país con el cual se tienen mayores diferencias. Este país exige que la importación de aviones por parte de Rusia esté exenta de aranceles, mientras que Rusia propone que el nivel de los derechos aduaneros de importación sea de 20%, que equivale al del momento actual. La posición de Rusia se debe a que durante el periodo de transición la producción de aviones en el país bajó 25 veces y la anulación de los aranceles de importación originaría la ruina de la misma.

⁵¹ *Selskojostoystvennaya politika Rossii*, World Bank, 2002, pp. 48-49.

⁵² R. Gumerov, "Pozitsiya Rossii na peregovoraj o prisoedinenii k soglasheniyu WTO po selskomu joziaystvu: rezervy usileniya", *Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal*, núm. 2, 2002, p. 43.

LAS NEGOCIACIONES SOBRE CUESTIONES AGRARIAS

La segunda dirección de las negociaciones que se están llevando a cabo entre Rusia y la OMC correspondiente a cuestiones agrarias, que abarcan la discusión de los volúmenes de la ayuda interna a favor de los productores agrícolas en el marco del “compartimiento amarillo” y los niveles de las subvenciones a la exportación de productos agrícolas y alimentos. Estas negociaciones se iniciaron en 1998 y los principales oponentes de Rusia en el grupo de trabajo son los países del Grupo de los Cuatro y los del Grupo de Cairns, integrado por los 18 exportadores más importantes del mundo, entre los cuales destacan Nueva Zelanda, Australia y Canadá. Las negociaciones enfrentan muchas dificultades, debido a que las proposiciones de Rusia no son aceptadas por los miembros de la OMC. Además, los países del Grupo de Cairns insisten en que Rusia se niegue a emplear las subvenciones a la exportación, lo que está permitido por las normas del acuerdo sobre agricultura firmado en 1994 como resultado de la conclusión de la Ronda Uruguay.

De acuerdo con dicho documento, y tomando como criterio satisfacer el requisito fundamental de no provocar efectos de distorsión en el comercio ni en la producción, o, a lo sumo, generarlos en grado mínimo, todas las medidas de ayuda interna a los productores agrícolas se dividen en los siguientes grupos:

- * Las medidas del “compartimiento verde” incluyen aquellas que tengan un impacto mínimo sobre el comercio y por tanto están excluidas de los compromisos de reducción. Tales medidas se refieren a los servicios generales del gobierno, por ejemplo, en las esferas de la investigación, la lucha contra enfermedades, la infraestructura y la seguridad alimentaria. Además, se consideran los pagos directos, como ciertas formas de sostenimiento de los ingresos “desconectadas” (de la producción) o la asistencia para el reajuste estructural, así como los pagos directos en el marco de programas ambientales y de asistencia regional.

- * Las medidas del “compartimiento amarillo”, que comprenden todas las demás medidas de ayuda estatal a la agricultura, las cuales están dirigidas a estimular la producción nacional y que tienen efectos de distorsión en el comercio de productos agrícolas y de alimentos. La magnitud de todas ellas se refleja en la Medida Global de Ayuda (MGA) y los países miembros de la OMC están obligados a disminuir esos gastos en caso de que la MGA supere 5% del valor de la producción agrícola nacional para los desarrollados y 10% para los países en desarrollo. Según el acuerdo sobre la agricultura, durante el periodo de aplicación de seis años los países están obligados a disminuir esos gastos en 20% sobre el nivel de base de la MGA, el cual se calcula como pro-

medio de los gastos federales y locales durante los últimos tres años de representación, que se denomina el periodo de base.

En cuanto a las subvenciones a la exportación, según el acuerdo mencionado anteriormente, también tienen que reducirse a los largo del periodo de seis años. En el caso de los países desarrollados, los desembolsos presupuestarios destinados a las subvenciones a la exportación tienen que reducirse 36% y la cantidad de productos de exportación que se beneficien de ello debe reducirse 21%. Para los países en desarrollo los índices correspondientes son de 24 y 14%, respectivamente.⁵³

Las primeras proposiciones rusas con respecto a las medidas del “compartimiento amarillo” y las subvenciones a la exportación para los productos agrícolas fueron presentadas en 1998. Como periodo de base fue tomado el de 1989-1991, durante el cual los gastos del apoyo estatal a la agricultura correspondían a los índices normales. Hay que tener presente que, a partir de 1992, la economía rusa entró en una crisis muy profunda, a consecuencia de la cual el nivel de la producción agrícola representó en 1997 únicamente 64% del alcanzado en 1990 y, al mismo tiempo, bajó drásticamente el apoyo estatal para la agricultura.⁵⁴ Por tanto las ofertas rusas en cuanto al nivel de base de la MGA fueron de 84 mil millones de dólares y el de las subvenciones a la exportación, de 1 600 millones de dólares.⁵⁵

En el transcurso de las negociaciones Rusia tuvo que ceder tres veces ante las presiones de los países integrantes del grupo de trabajo y presentó otras tantas ofertas al respecto. Así, en las proposiciones presentadas en 2000, se previeron dos opciones para determinar el periodo de base que sirviera para calcular la MGA: el periodo 1989-1995, al cual correspondía 62 400 millones de dólares de la MGA, y el periodo 1989-1995, al cual correspondía 35 000 millones de dólares de la misma (restando el nivel mínimo equivalente a 1992 y el máximo equivalente a 1990). En cuanto a las subvenciones a la exportación, se propuso el periodo de base de 1988-1995, al cual correspondían 640 millones de dólares. Sin embargo, las propuestas rusas fueron rechazadas nuevamente y los opositores más importantes, como Australia, Nueva Zelanda y otros, propusieron utilizar el de 1997-1999 como periodo de base.

Sin embargo, Rusia no puede aceptar las exigencias de los países de la OMC debido a varias razones, entre las cuales destaca el hecho de que, como consecuencia de la crisis económica que afectó a la economía nacional durante 1992-1998, la magnitud del apoyo estatal de la agricultura cayó

⁵³ www.wto.org

⁵⁴ *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik*, 2001, Moscú, 2001, p. 644.

⁵⁵ www.wto.ru

significativamente y constituyó a mediados de los noventa de 2 000 a 3 000 millones de dólares, monto que se considera muy por debajo de las necesidades de ese sector de la economía nacional en las condiciones normales de su funcionamiento.

Para ilustrar el estado en que se encontraba la agricultura rusa a finales de la década de los noventa, basta mencionar que en 2000 la producción agrícola alcanzó únicamente 61.2% del nivel de 1990, mientras que su peso en el PIB nacional bajó de 16.4% en 1990 a 7.5% en 2000. La superficie de las tierras sembradas constituyeron 74.5% de la del año 1992.⁵⁶

En mayo de 2001, Rusia presentó al Secretariado de la OMC su tercera proposición sobre las cuestiones agrícolas. En ese caso como periodo de base para calcular la MGA fue tomado el de 1991-1993 y como periodo de base para calcular las subvenciones a la exportación el de 1990-1992. Como resultado, el nivel inicial de las medidas del “compartimiento amarillo” fue de 16 200 millones de dólares, el cual tenía que ser reducido a 12 900 millones durante los siguientes seis años. En cuanto a las subvenciones a la exportación para los productos agrícolas, el nivel inicial de las mismas fue de 726 millones de dólares y tenía que ser reducido a 464 millones de dólares durante el periodo de aplicación.⁵⁷

Esas proposiciones incluían una nota que pretendía explicar los niveles de la ayuda estatal a favor de los productores agrícolas propuestos por Rusia. En esa nota se argumentaba que, de acuerdo con las direcciones fundamentales de la política agrícola del gobierno ruso para 2001-2010, las necesidades de ayuda estatal para la agricultura nacional ascendían a 19600 millones de dólares anuales hasta 2010, lo que no entraba en contradicción con la proposición oficial hecha por Rusia en cuanto a la MGA.

Sin embargo, esas propuestas también fueron rechazadas por el grupo de trabajo, cuyos miembros seguían insistiendo en que como periodo de base para calcular el nivel inicial de las medidas del “compartimiento amarillo” tenía que ser tomado el de 1997-1999. Además, esos países consideran que el nivel inicial de la MGA propuesto por Rusia es demasiado alto y tiene que ser disminuido hasta mil millones de dólares. Su argumento a favor de esta última cifra se basaba en que superaba la ayuda para la agricultura prevista por el presupuesto estatal de 2001 que equivalía a 700 millones de dólares.⁵⁸

En cuanto a las subvenciones a la exportación, como ya lo hemos mencionado, los países del Grupo de Cairns, especialmente Australia, Nueva

⁵⁶ *Selskojioziaystvennaya politika Rossii, op. cit.*, pp. 13-14, 19.

⁵⁷ www.wto.ru

⁵⁸ R. Gumerov, *op. cit.*, p. 43.

Zelanda, Canadá y algunos de América Latina, exigen que Rusia deje de utilizarlas.

En octubre de 2003, la delegación rusa presentó en las negociaciones de Ginebra el cuarto paquete de documentos relacionados con las cuestiones agrarias, incluyendo las nuevas proposiciones sobre la MGA, lo que permitiría salir del callejón sin salida en las negociaciones sobre la adhesión de Rusia a la OMC. Sin embargo, esas nuevas proposiciones se basan en el hecho de que los acuerdos firmados con la OMC no pueden perjudicar el desarrollo del sector agrario nacional.

LAS NEGOCIACIONES SOBRE EL ACCESO AL MERCADO RUSO DE SERVICIOS

La tercera dirección de las negociaciones, que se llevan a cabo entre Rusia y la OMC, es la relativa a las negociaciones sobre el acceso de las compañías extranjeras al mercado ruso de servicios. El objetivo es aquí ponerse de acuerdo sobre el grado de apertura de dicho mercado, así como sobre las exenciones del trato de nación más favorecida (TNF).

En el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), Rusia tiene que contraer compromisos que garanticen cierto nivel de apertura a la competencia exterior de acuerdo con el principio del TNF, los cuales se incluirán en una lista *ex profeso*. Todas las exenciones que el país aspirante logre acordar con la OMC formarán el anexo sobre exenciones del TNF, las cuales tienen como propósito conservar las relaciones preferenciales en el comercio de servicios con algún país o grupo de países.

La lista de compromisos y el anexo sobre exenciones del TNF constituyen la base de las negociaciones en el marco de la OMC. En cuanto a los compromisos, éstos se dividen en horizontales y sectoriales. Los compromisos horizontales se refieren a las medidas de regulación de todos los sectores de servicios, en los cuales el país asume responsabilidades específicas.

El primer proyecto de compromisos fue presentado por Rusia en octubre de 1999. Posteriormente, en febrero de 2001 y en marzo de 2002, fueron presentados el segundo y el tercero en cuanto a la apertura a la competencia exterior del sector de servicios del país. En la discusión de los problemas relacionados con el acceso al mercado ruso de servicios participan 33 países. Sin embargo, los más interesados en esas cuestiones son los del Grupo de los Cuatro, así como Noruega, Suiza, Australia y Corea del Sur.

Actualmente, las diferencias más agudas entre Rusia y los miembros de la OMC se refieren a los siguientes sectores: el de servicios financieros (seguros, bancos, operaciones con valores), el de servicios de telecomunicaciones y de computación y el de servicios de transporte, en los cuales Ru-

sia pone mayor cantidad de restricciones para el acceso de las compañías extranjeras, así como a la regulación horizontal del comercio de servicios (monopolios naturales, subsidios, territorios transfronterizos, patrimonio cultural, regulación antimonopolio, servicios de uso común). Además, los países miembros de la OMC exigen que Rusia disminuya el número de exenciones del TNF previstas en el anexo sobre el particular, el cual contiene muchas preferencias ofrecidas a los países de la CEI.

Esta posición tan dura de Rusia respecto del acceso de compañías extranjeras a los sectores mencionados anteriormente se debe, ante todo, a que después del derrumbe del sistema de planificación centralizada esos sectores no lograron consolidarse y no son competitivos a nivel mundial. Se puede considerar la esfera de servicios de la Rusia actual como una industria naciente (*infant industry*). Además, no hay que olvidar que la crisis financiera de 1998 golpeó duramente a ese sector de la economía nacional. Así, de acuerdo con las estimaciones rusas, el capital de los bancos disminuyó en casi 60% entre el 1º de agosto de 1998 y el 1º de marzo de 1999.⁵⁹ Aunque el sector bancario se recuperó de la crisis, todavía se caracteriza por su baja capitalización. En cuanto al mercado financiero, emplea únicamente de cinco a siete instrumentos financieros, mientras que en los países desarrollados la cantidad de éstos es decenas de veces mayor. Por otra parte, los gastos de las transacciones de las instituciones financieras son muy altos. Otro factor que obstaculiza el desarrollo del sector financiero en Rusia es la ausencia de personas físicas en ese mercado, lo que no permite que dicho sector cumpla su función fundamental, la de transformar los ahorros en inversiones.

La competitividad del mercado de servicios de seguros de Rusia sigue siendo muy baja, debido tanto a que éste surgió apenas en 1992, como a las peculiares características de su desarrollo, es decir la propagación de operaciones de cuasi seguros; la práctica del favoritismo, de la injerencia administrativa en el proceso de colocación de seguros (por medio de las compañías autorizadas); la propagación de la tenencia cruzada de las acciones de las compañías de aseguramiento y otro tipo de compañías; la presencia insignificante del capital extranjero.

Las restricciones rusas referentes a la esfera de los seguros reflejan la legislación en la materia, que entró en vigor en noviembre de 1999. Aunque la ley rusa permite la creación de empresas con cien por ciento de capital extranjero, el peso de éste en el capital total de las aseguradoras no debe ser de más de 15%. Además, dos segmentos más grandes y más atractivos, como el de seguros de vida y el de los tipos obligatorios de seguros,

⁵⁹ www.wto.ru

están cerrados para las compañías extranjeras.⁶⁰ En septiembre de 2002 fue aprobado en Rusia el concepto de desarrollo de aseguramiento en la Federación Rusa, el cual prevé la apertura paulatina de algunos segmentos del mercado de seguros.

Por lo que se refiere al sector bancario, la legislación nacional vigente determina ciertas reglas para la creación de bancos nacionales y extranjeros, en cuanto al capital estatutario mínimo, el cual no puede ser de menos de cinco millones de euros. Por otra parte, en Rusia se permite el funcionamiento de las filiales de los bancos extranjeros con cien por ciento del capital foráneo. Asimismo, se permite la creación de filiales de bancos con capital extranjero de las organizaciones no bancarias. Un punto muy agudo de la discusión se centra en la cuota que a los inversionistas extranjeros les puede corresponder en el capital total del sistema bancario nacional. Las exigencias de diferentes países varían y algunos de ellos piden que Rusia suprima esa cuota. La proposición de Rusia al respecto es de 25%, aunque actualmente el peso del capital extranjero en el capital estatutario total de los bancos que funcionan en el territorio nacional es de 7%.

En el mercado de valores las instituciones extranjeras gozan actualmente del trato nacional. Sin embargo, las proposiciones rusas contienen una serie de limitaciones cuantitativas, las cuales se piensa liberalizar en el futuro.

Las medidas de regulación de la esfera de servicios de telecomunicación, propuestas por Rusia, son más restrictivas comparadas con el régimen vigente. Actualmente la discusión se centra en las tres siguientes cuestiones: la vigencia del monopolio de la compañía rusa Rostelekom con respecto al tráfico nacional e internacional (la oferta rusa es que sea hasta 2010), la vigencia del límite del capital extranjero de 49% en el capital estatutario de las compañías de telecomunicación y la limitación relativa a la cantidad de empleados que podrían contratar dichas compañías.

LAS NEGOCIACIONES SOBRE CUESTIONES SISTÉMICAS

Las negociaciones sobre cuestiones sistémicas tienen como objetivo el diseño de las medidas que Rusia tiene que tomar en relación con su base legal y la aplicación de las leyes para cumplir con sus obligaciones como miembro de la OMC. Resulta que cualquier país que solicite su adhesión a esa organización internacional está obligado a hacer concordar su legisla-

⁶⁰ R. Grebenshikov, "Strajovoy rynok – imperativy razvitiya, otkrytosti, globalizatsii", *ME i MO*, núm.9, 2001, p. 64.

ción nacional con las normas y reglas de la OMC. Es una exigencia normal o estandarizada, la cual emana del artículo 16 del acuerdo sobre la OMC.

La base de las negociaciones en ese caso la constituye el proyecto del informe del grupo de trabajo. Las preocupaciones de los miembros de la OMC sobre las cuestiones sistémicas se pueden dividir en tres grupos:

- El desacuerdo entre la legislación rusa y la aplicación de sus leyes con las normas y reglas de la OMC, que se manifiesta, ante todo, en la esfera de la regulación arancelaria, las exigencias excesivas para con los productos de importación, en cuanto a las medidas no arancelarias, así como en cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, etc. Son las exigencias estandarizadas.

- La aplicación de algunos elementos de la regulación de sus transacciones comerciales, los cuales en principio los permite la OMC, pero que pueden ser condicionados por determinados compromisos que se fijan en el informe. Son las exigencias de negociación.

- Las exigencias de algunos miembros del grupo de trabajo que sobrepasan los límites de los compromisos que tiene que asumir un país al pretender adherirse a la OMC. Son las así llamadas exigencias "OMC+", entre las cuales ocupa un lugar especial el "paquete energético", elaborado por la UE, así como las cuestiones relacionadas con la protección de la propiedad intelectual en el país.

En cuanto al problema de la modificación de la legislación rusa de acuerdo con las normas de la OMC, ese proceso empezó a principios de los noventa y a partir de 1995 se dinamizó considerablemente. Es necesario recordar que la tarea de crear una base legal que corresponda a los estándares internacionales es de gran trascendencia debido a que contribuiría a la profundización de las reformas promercado en el país y al desarrollo de la economía nacional. Por otra parte, ésta es una labor muy complicada porque, al momento del inicio de la transición económica, Rusia carecía de una legislación adecuada.

Con la llegada de Putin a la presidencia en marzo de 2000, se empezó a prestar más atención al problema de la adhesión del país a la OMC y, por tanto, se dinamizó el proceso de modificación de la legislación nacional. Así, en el parlamento ruso fue creado el consejo de expertos sobre la legislación en materia de comercio exterior y las inversiones extranjeras, cuya función consiste en conocer las opiniones sobre esta problemática, así como en coordinar el proceso legislativo relacionado con el futuro ingreso en la OMC. Además, el gobierno ruso aprobó en 2001 el plan de actividades relacionadas con la modificación de la legislación nacional. Durante los últimos cuatro años en el país fueron aprobadas muchas leyes, entre las cuales destacan el Código Agrario, el Código Tributario y el Código Adua-

nero; este último entró en vigor el 1º de enero de 2004. Además, en octubre de 2003, la Duma aprobó en segunda lectura el proyecto de ley sobre las bases de la regulación estatal de la actividad relacionada con el comercio exterior y, en noviembre del mismo año, en primera lectura, las correcciones a la ley sobre el arancel. En total, durante 1995-2002, la delegación rusa presentó al Secretariado de la OMC aproximadamente 20 documentos oficiales relacionados con la modificación de la legislación nacional y más de 800 leyes y decretos.

En cuanto al “paquete energético” presentado por los países de la UE en octubre de 2003, éste está constituido por las siguientes exigencias que Rusia tiene que cumplir para ser miembro de la OMC: asegurar que las tarifas internas del gas y la electricidad incluyan todos los gastos por concepto de extracción y transportación, eliminar el monopolio de la compañía rusa Gazprom para la exportación del gas, asegurar la libertad de tránsito del gas de Turkmenistán por los gasoductos rusos, permitir a los inversionistas extranjeros construir gasoductos en territorio ruso, suspender los impuestos de exportación para el gas exportado a Europa e introducir las tarifas únicas para la transportación del gas para los consumidores nacionales y extranjeros.⁶¹

La reacción de Rusia a estas exigencias fue inmediata y consistió en su rechazo absoluto. Así, en el encuentro con los empresarios de Rusia y la UE, realizado en diciembre de 2003, el presidente Putin subrayó que la existencia de bajas tarifas internas para el gas y la electricidad era el resultado objetivo de las ventajas comparativas de Rusia en esa materia, de la misma manera que las condiciones climáticas favorables de algunos países de la UE lo eran para que la agricultura tuviera un alto nivel de desarrollo. Por tanto, Rusia no consideraba renunciar a esas ventajas naturales.⁶²

No obstante, la delegación rusa en las negociaciones con la OMC reconoce que algunas de las exigencias presentadas por los países de la UE pueden ser tomadas en cuenta, porque corresponden a las normas de esa organización. Por ejemplo, la existencia en Rusia del impuesto de exportación contradice el GATT, el acuerdo fundamental de la OMC. El único argumento que Rusia podría presentar a favor de la existencia de esos impuestos es que cumplen una función fiscal muy importante y su supresión significaría pérdidas muy grandes para el presupuesto estatal. Por otra parte, la ausencia de reglas para el libre tránsito del gas turkmeno contradice el artículo 5 del GATT, el cual exige el acceso en igualdad de condiciones de los productores de mercancías a los sistemas nacionales de

⁶¹ *Rossiyskaya Gazeta*, 9 de octubre de 2003 (versión de internet).

⁶² www.rtr-vesti.ru

transportación. Ese artículo no considera concretamente los gasoductos pero tampoco los excluye.

Es importante subrayar que la problemática energética desde hace tiempo se convirtió en un obstáculo muy grande para la adhesión de Rusia a la OMC. Así, en marzo de 2003, el jefe de la Representación de la Comisión Europea en Moscú, Richard Rite, afirmó que, como el gobierno ruso empleaba principios que no eran compatibles con el mercado para la formación de las tarifas internas del gas, las subvenciones disfrazadas a la industria rusa alcanzaban 1 500 millones de dólares anuales. Según su punto de vista, la tarifa interna del gas para la industria rusa debía alcanzar 40 dólares por 1000 metros cúbicos.⁶³

De acuerdo con los expertos rusos, si el país aumentara las tarifas internas del gas, llevaría a la bancarrota a 65% de las empresas industriales, a 80% de las agrícolas y a casi la mitad de las compañías energéticas de Rusia.⁶⁴

En el transcurso de los primeros meses de 2004, se hizo evidente que se podría llegar a un compromiso con respecto al “paquete energético” con la UE para mayo del mismo año, fecha en que tendrá lugar el encuentro Rusia-UE. Es difícil prever cuáles van a ser las condiciones de dicho compromiso, porque toda la información es confidencial. No obstante, según el periódico ruso *Kommersant*, el gobierno de ese país no duda en que el problema energético esté casi resuelto.⁶⁵

COMENTARIOS FINALES

El análisis de las relaciones comerciales de Rusia después del derrumbe de la Unión Soviética revela la dinámica positiva de su intercambio comercial con otros países del mundo, ante todo de sus exportaciones, proceso que se aceleró considerablemente a partir de 2000, por una parte, y su reorientación hacia los países desarrollados, por la otra. Sin embargo, como en la época soviética, la Rusia poscomunista sigue participando en la división internacional del trabajo como abastecedor de materias primas, en primer lugar, de petróleo, gas, metales y madera.

Si Rusia quiere participar de una forma más activa en la división internacional del trabajo, debe diversificar la estructura sectorial de sus exportaciones, lo que es poco probable alcanzar a corto plazo. Es necesario asimismo que modernice la estructura de su economía, para lo cual cuen-

⁶³ *Kommersant*, 26 de marzo de 2003 (versión de internet).

⁶⁴ *FK-Novosti*, 6 de abril de 2004 (versión de internet).

⁶⁵ *Kommersant*, 2 de febrero de 2004.

ta actualmente con condiciones muy favorables, que se manifiestan en una coyuntura mundial sin precedentes para sus productos de exportación, lo que significa para el país entradas de grandes cantidades de divisas, que se pueden utilizar para el objetivo mencionado anteriormente. Además, un papel importante en la modernización de la economía rusa podrían desempeñarlo las inversiones extranjeras directas.

Una contribución de fundamental importancia para mejorar el perfil de la estructura sectorial de las importaciones, y sobre todo para abatir la de alimentos y artículos de consumo, deberá provenir de las inversiones extranjeras y del desarrollo de las empresas pequeñas y medianas. Por otro lado, es prácticamente imposible alcanzar la autosuficiencia alimentaria sin profundizar los cambios institucionales, entre los cuales un papel significativo corresponde a la creación del sistema de créditos y de seguros para los productores agrícolas.

En cuanto a la adhesión de Rusia a la OMC, es difícil calcular matemáticamente las ventajas y los inconvenientes de la misma. Lo más importante es que para ser socio en las relaciones comerciales mundiales es necesario convertirse en miembro de dicha organización. Es obvio que las pérdidas de Rusia van a ser mayores, en comparación con las que tenga en caso de convertirse en miembro con pleno derecho de la OMC.

La experiencia muestra que las negociaciones de Rusia con la OMC se han convertido en un proceso bastante prolongado debido, fundamentalmente, a diferencias entre los intereses de ambas partes, así como a las peculiaridades de la economía rusa en su etapa de transición hacia el mercado. Sin embargo, consideramos que vale más la calidad de la adhesión, o sea las condiciones bajo las cuales Rusia pase a ser miembro de la OMC, que la velocidad con que el país se adhiera a dicha organización. Lo último obedece a que esas condiciones van a determinar el desarrollo de la economía rusa a mediano plazo.

Como resultado, surge una tarea muy importante que Rusia debe realizar en el proceso de las negociaciones con la OMC y que consiste en el logro de dichas condiciones de adhesión, esto es, que no solamente no se dañen los intereses de los productores y consumidores rusos y no se ponga en peligro la seguridad económica nacional, sino que se contribuya a su crecimiento.