

# CÓMO HACER NEGOCIOS CON RUSIA

## 1. RELACIONES BILATERALES CON CHILE

### 1. ACUERDOS Y/O TRATADOS COMERCIALES VIGENTES

En la actualidad no existe un acuerdo o tratado especial en el ámbito del comercio exterior, entre la Federación de Rusia y Chile, a pesar de los esfuerzos desarrollados en este sentido por la Comisión Bilateral establecida en el año 2008, la que se reúne anualmente, una vez al año en cada país. La Octava sesión de la Comisión se celebró el 29-30 de octubre del 2015 en Santiago, en dicho evento Chile y Rusia lograron importantes acuerdos en áreas de comercio, inversión y educación. Según el Director General de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), Andrés Rebolledo, "esta comisión (reunión) es una instancia muy importante para seguir profundizando nuestros vínculos tanto con Rusia como con la Comisión Euroasiática de la que Rusia forma parte junto a Bielorrusia, Armenia, Kazajistán y Kirguistán".

La Comisión Intergubernamental Chileno-Rusa de Comercio y Cooperación Económica desempeña un importante rol en la ampliación y mejoramiento de la calidad del comercio bilateral ruso-chileno, así como en el lanzamiento de nuevos proyectos a largo plazo. Sergey Dankvert, siendo Copresidente de la parte rusa de la Comixta, en mayo del 2016 anunció su propuesta de celebrar en otoño una reunión de copresidentes en el marco de la visita a Moscú del Director General de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile Sr. Andrés Rebolledo.

Rusia significa para Chile la oportunidad de ampliar su presencia en uno de los mercados internacionales importantes. El mundo público y privado chileno aplica esfuerzos para lograr un avance hacia el inicio de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC), participando dos años seguidos (2015 y 2016) en El Foro Económico Internacional de San Petersburgo (SPIEF). El Foro Se celebra desde el año 1997 y a partir de 2006 se realiza con el patrocinio del Presidente de la Federación de Rusia. En la última década, el SPIEF ha ocupado un lugar destacado en las plataformas de debate más importantes del mundo, que son un ámbito de interacción entre representantes de los círculos de negocios. En 2015 en el Foro delegación chilena fue liderada por el titular de la Direcon, Andrés Rebolledo, quien junto a la ministra de Integración y Macroeconomía, de la comisión Económica Euroasiática, Tatiana Valovaya, suscribió un memorándum de entendimiento entre las partes.

"Acabamos de dar el primer paso para un futuro TLC, el interés nuestro es que esto sea posible en un futuro cercano", señaló Rebolledo, tras la suscripción del documento.

Rusia ingresó a la Organización Mundial de Comercio en Agosto de 2012, después de haber realizado gestiones ante los diferentes organismos internacionales durante los últimos 18 años para ser aceptada. Superando de esta manera, una de las principales razones esgrimidas por parte de Rusia para no iniciar negociaciones de un tratado de libre comercio (FTA) con Chile.

Cabe señalar que la Unión Euroasiática (Rusia, Bielorrusia, Kazajistán, Armenia y Kirguistán) de la cual forma parte Rusia, tiene un TLC firmado con Vietnam y negocia con otros países, considerando las solicitudes de más de 40 países, reafirmando una estrategia comercial de alianzas económicas entre estos países de países CIS.

Se debe tener en cuenta que cualquier esfuerzo para firmar un TLC con Rusia implica necesariamente negociar con todos los países miembros de la Unión Aduanera.

Por estos motivos, Chile no posee condiciones preferentes exclusivas de acceso ni de aranceles de exportación para Rusia. De todas formas, Chile, al igual que otros 102 países considerados en vías de desarrollo, incluidos todos los países de Latinoamérica, poseen un régimen de preferencias arancelarias, donde, para los productos escogidos por la autoridad rusa, existe un descuento de 25% sobre el valor total del arancel. Es importante hacer notar que en el marco de la antigua Unión Aduanera se revisaron aranceles de todos los productos, siendo rebajadas en su mayoría (por ejemplo, el arancel de internación de vino de uva natural embotellado disminuyó de 20% a 18,1%, espumantes de 20% a 17,5%, salmón del Atlántico y trucha congelada de 10% a 8,3%, filete congelado de salmón y trucha de 10% a 7,5%, aplicándose en el caso de casi todos los pescados y productos del mar una preferencia de 25% sobre el arancel base).

En Enero de 2011, se firmó el acuerdo bilateral que anula el requisito de visas de turismo para los dos países, por un período de 90 días, lo que implica una barrera menos para el desarrollo de la industria de Turismo entre ambos países, y es también una facilidad para exportadores chilenos participando en acciones de promoción comercial, participación en ferias, misiones empresariales, visita a clientes, etc.

Es preciso destacar que a la fecha existen un API (acuerdo de protección de inversiones) y un Acuerdo de Doble Tributación, firmados entre ambos países y ratificados en 2012.

## 2. COMERCIO CON CHILE

### Importaciones de Rusia desde Chile en 2015 (en valor)

Descripción	Dólar Estadounidense			% de participación			% de cambio
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2015/2014
Todos los Capítulos Arancelarios	695.158.527	814.749.022	686.165.919	100%	100%	100%	-15,78%
Pescados Y Crustáceos, Moluscos Y Demás Invertebrado	296.798.295	410.157.366	326.053.208	42,7%	50,34%	47,52%	-20,51%
Frutas Y Frutos Comestibles; Cortezas De Agrios (C)	177.177.306	115.674.540	128.353.452	25,49%	14,2%	18,71%	10,96%
Carne Y Despojos Comestibles	59.719.568	101.978.618	87.134.624	8,59%	12,52%	12,7%	-14,56%
Bebidas, Líquidos Alcohólicos Y Vinagre	52.003.846	47.760.769	31.950.199	7,48%	5,86%	4,66%	-33,1%
Minerales Metalíferos, Escorias Y Cenizas	2.992.460	28.355.028	27.259.355	0,43%	3,48%	3,97%	-3,86%
Preparaciones De Hortalizas, De Frutas U Otros Frutos	30.787.198	39.316.481	25.508.310	4,43%	4,83%	3,72%	-35,12%
Productos Químicos Inorgánicos; Compuestos Inorgánicos	16.356.042	21.679.942	17.652.892	2,35%	2,66%	2,57%	-18,57%
Semillas Y Frutos Oleaginosos; Semillas Y Frutos D	21.101.392	14.835.203	10.901.957	3,04%	1,82%	1,59%	-26,51%
Preparaciones De Carne, Pescado O Crustáceos, Moluscos	15.796.258	16.199.204	9.844.410	2,27%	1,99%	1,43%	-39,23%
Leche Y Productos Lácteos; Huevos De Ave; Miel Natural	1.877.551	1.513.719	7.312.860	0,27%	0,19%	1,07%	383,11%
Gomas, Resinas Y Demás Jugos Y	196.059	2.414.681	4.618.939	0,03%	0,3%	0,67%	91,29%

Extractos Vegetales							
<b>Pasta De Madera O De Las Demás Materias Fibrosas C</b>	2.329.327	3.269.309	2.679.922	0,34%	0,4%	0,39%	-18,03%
<b>Hortalizas, Plantas, Raíces Y Tubérculos Alimenticios</b>	1.487.621	810.902	1.110.857	0,21%	0,1%	0,16%	36,99%
<b>Vehículos Automóviles, Tractores, Velocípedos Y De</b>	0	0	1.045.732	0%	0%	0,15%	n/a
<b>Manufacturas De Fundición, De Hierro O Acero</b>	532.162	822.910	828.793	0,08%	0,1%	0,12%	0,71%

Source of Data: Federal Customs Service of Russia

### Importaciones de Rusia desde Chile en 2015 (en volumen)

Unidad	Descripción	Cantidad			% de cambio
		2013	2014	2015	2015/2014
KG	Frutas Y Frutos Comestibles; Cortezas De Agrios (C	127.654.947	78.317.868	82.167.113	4,91
KG	Pescados Y Crustáceos, Moluscos Y Demás Invertebrado	56.917.901	72.893.105	67.274.394	-7,71
KG	Carne Y Despojos Comestibles	22.702.746	29.293.901	33.161.566	13,2
KG	Preparaciones De Hortalizas, De Frutas U Otros Frutos	29.472.573	47.219.976	25.406.518	-46,2
L	Bebidas, Líquidos Alcohólicos Y Vinagre	18.703.001	16.105.490	12.038.695	-25,25
KOD	Pasta De Madera O De Las Demás Materias Fibrosas C	3.336.786	5.115.696	4.218.807	-17,53
KG	Productos Químicos Inorgánicos; Compuestos Inorgánicos	3.497.591	5.173.425	4.135.479	-20,06
KG	Preparaciones De Carne, Pescado O Crustáceos, Moluscos	5.294.674	4.988.609	3.344.890	-32,95
KG	Minerales Metalíferos, Escorias Y Cenizas	204.000	2.751.163	2.400.097	-12,76
KG	Leche Y Productos Lácteos; Huevos De Ave; Miel Natural	425.006	341.547	1.519.398	344,86
KG	Semillas Y Frutos Oleaginosos; Semillas Y Frutos D	1.454.017	855.447	686.007	-19,81
KG	Papel Y Cartón; Manufacturas De Pasta De Celulosa,	1.895.236	1.061.038	651.314	-38,62
KG	Hortalizas, Plantas, Raíces Y Tubérculos Alimenticios	788.735	405.456	541.597	33,58
KG	Preparaciones Alimenticias Diversas	208.095	341.955	350.697	2,56
KG	Manufacturas De Fundición, De Hierro O Acero	67.724	131.671	193.187	46,72
KG	Gomas, Resinas Y Demás Jugos Y Extractos Vegetales	13.000	93.713	174.100	85,78
KG	Cereales	1.805.110	408.523	134.121	-67,17

Source of Data: Federal Customs Service of Russia

Exportaciones de Rusia a Chile en 2015 (en valor)

Descripción	Dólar Estadounidense			% de participación			% de cambio
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2015/2014
<b>Todos los Capítulos Arancelarios</b>	48.804.604	64.454.281	59.022.394	100%	100%	100%	-8,43%
<b>Combustibles Minerales, Aceites Minerales Y Productos</b>	6.743.273	31.642.336	25.469.431	13,82%	49,09%	43,15%	-19,51%
<b>Abonos</b>	15.255.001	11.170.597	12.928.429	31,26%	17,33%	21,9%	15,74%
<b>Caucho Y Sus Manufacturas</b>	20.296.819	13.406.449	9.885.775	41,59%	20,8%	16,75%	-26,26%
<b>Papel Y Cartón; Manufacturas De Pasta De Celulosa,</b>	937.785	4.333.420	4.314.420	1,92%	6,72%	7,31%	-0,44%
<b>Reactores Nucleares, Calderas, Máquinas, Aparatos</b>	267.525	405.816	1.756.445	0,55%	0,63%	2,98%	332,82%
<b>Bebidas, Líquidos Alcohólicos Y Vinagre</b>	720.628	999.414	904.716	1,48%	1,55%	1,53%	-9,48%
<b>Productos Químicos Inorgánicos; Compuestos Inorgánicos</b>	284.900	182.950	882.275	0,58%	0,28%	1,49%	382,25%
<b>Herramientas Y Útiles, Artículos De Cuchillería Y</b>	15.209	152.280	691.374	0,03%	0,24%	1,17%	354,01%
<b>Vidrio Y Sus Manufacturas</b>	184.373	27.792	416.146	0,38%	0,04%	0,71%	1397,36%
<b>Vehículos Y Material Para Vías Férreas O Similares</b>	0	0	288.600	0%	0%	0,49%	n/a
<b>Máquinas, Aparatos Y Material Eléctrico, Y Sus Par</b>	1.351.639	187.474	276.912	2,77%	0,29%	0,47%	47,71%
<b>Filamentos Sintéticos O Artificiales</b>	0	0	175.506	0%	0%	0,3%	n/a
<b>Plástico Y Sus Manufacturas</b>	376.379	231.330	148.564	0,77%	0,36%	0,25%	-35,78%
<b>Vehículos Automóviles, Tractores, Velocípedos Y De</b>	0	0	145.076	0%	0%	0,25%	n/a
<b>Frutas Y Frutos Comestibles; Cortezas De Agrios (C)</b>	0	0	137.438	0%	0%	0,23%	n/a
<b>Preparaciones De Hortalizas, De Frutas U Otros Frutos</b>	136.013	0	134.988	0,28%	0%	0,23%	n/a
<b>Productos Químicos Orgánicos</b>	0	76.453	119.087	0%	0,12%	0,2%	55,77%
<b>Productos Diversos De Las Industrias Químicas</b>	24.788	12.993	75.895	0,05%	0,02%	0,13%	484,11%
<b>Madera, Carbón Vegetal Y Manufacturas De Madera</b>	178.298	552.256	58.032	0,37%	0,86%	0,1%	-89,49%
<b>Preparaciones Alimenticias Diversas</b>	269.811	92.392	44.691	0,55%	0,14%	0,08%	-51,63%
<b>Sal; Azufre; Tierras Y Piedras; Yesos, Cales</b>	0	5.555	35.443	0%	0,01%	0,06%	538,01%
<b>Instrumentos Y Aparatos De Óptica, Fotografía O Ci</b>	186.957	117.967	27.446	0,38%	0,18%	0,05%	-76,73%
<b>Los Demás Productos De Origen Animal No Expresados</b>	29.312	70.979	24.498	0,06%	0,11%	0,04%	-65,49%
<b>Aceites Esenciales Y Resinoides; Preparaciones De</b>	0	0	16.618	0%	0%	0,03%	n/a
<b>Manufacturas De Fundición, De Hierro O Acero</b>	18.638	44.184	16.008	0,04%	0,07%	0,03%	-63,77%

Los Demás Artículos Textiles Confeccionados	105.741	6.881	11.622	0,22%	0,01%	0,02%	68,91%
Aluminio Y Sus Manufacturas	0	0	10.050	0%	0%	0,02%	n/a
Manufacturas De Cuero; Artículos De Talabartería O	108	660	9.156	0%	0%	0,02%	1287,3%
Guata, Fielto Y Tela Sin Tejer; Hilados Especiales	0	0	7.000	0%	0%	0,01%	n/a
Manufacturas De Piedra, Yeso Fraguable, Cemento, A	1.809	75	4.800	0%	0%	0,01%	6300%
Calzado, Polainas Y Artículos Análogos; Partes De	3.228	4.736	2.228	0,01%	0,01%	0%	-52,97%
Juguetes, Juegos Y Artículos Para Recreo O Deporte	18	360	1.611	0%	0%	0%	347,58%
Prendas Y Complementos (Accesorios), De Vestir, De	3.722	5.280	619	0,01%	0,01%	0%	-88,28%
Muebles; Mobiliario Medico quirúrgico; Artículos De	2.250	0	485	0%	0%	0%	n/a
Productos Editoriales, De La Prensa Y De Las Demás	876	3.150	340	0%	0%	0%	-89,22%
Sombreros, Demás Tocados, Y Sus Partes	1.996	545	225	0%	0%	0%	-58,72%
Instrumentos Musicales; Sus Partes Y Accesorios	150	35	163	0%	0%	0%	365,71%
Perlas Finas (Naturales) O Cultivadas, Piedras Pre	780	0	110	0%	0%	0%	n/a
Prendas Y Complementos (Accesorios), De Vestir, Ex	13.238	54.468	84	0,03%	0,08%	0%	-99,85%
Manufacturas Diversas De Metal Común	0	8	31	0%	0%	0%	290%
Aparatos De Relojería Y Sus Partes	0	180	30	0%	0%	0%	-83,33%
Productos Cerámicos	0	60	26	0%	0%	0%	-56,67%
Productos De La Molinería; Malta; Almidón Y Fécula	179.785	0	0	0,37%	0%	0%	n/a
Tejidos Especiales; Superficies Textiles Con Mechó	124	0	0	0%	0%	0%	n/a
Barcos Y Demás Artefactos Flotantes	240.561	0	0	0,49%	0%	0%	n/a
Cobre Y Sus Manufacturas	166	356	0	0%	0%	0%	-100%
Jabones, Agentes De Superficie Orgánicos	10	0	0	0%	0%	0%	n/a
Fundición, Hierro Y Acero	972.693	664.551	0	1,99%	1,03%	0%	-100%
Manufacturas Diversas	0	300	0	0%	0%	0%	-100%

Source of Data: Federal Customs Service of Russia

Las exportaciones de Rusia a Chile están muy relacionadas a materias primas e insumos para la industria, con la excepción del vodka. Esta realidad es una de las preocupaciones de distintas entidades en Rusia al momento de analizar el intercambio comercial entre Chile y Rusia, y existen intereses muy claros por aumentar las exportaciones rusas a Chile, potenciando la venta de trigo, bienes, artefactos y vehículos, civiles y militares, insumos, partes y piezas para la industria, componentes y tecnología para proyectos de ingeniería, industrias químicas.

### 3. RANKING DE CHILE COMO PROVEEDOR A RUSIA DE:

#### 10 Principales Importaciones desde Chile (2015, proveedor # 41)

Descripción	Dólar Estadounidense			% de cambio
	2013	2014	2015	2015/2014
<b>Pescados Y Crustáceos, Moluscos Y Demás Invertebrados</b>	296.798.295	410.188.747	326.145.701	- 20,49%
<b>Frutas Y Frutos Comestibles; fresca, deshidratada, frutos secos</b>	177.177.306	115.668.836	128.291.006	10,91%
<b>Carne Y Despojos Comestibles</b>	59.719.568	102.017.215	87.045.003	- 14,68%
<b>Bebidas, Líquidos Alcohólicos Y Vinagre</b>	52.003.846	47.760.769	31.948.600	- 33,11%
<b>Minerales Metalíferos, Escorias Y Cenizas</b>	2.992.460	31.598.832	27.259.355	- 13,73%
<b>Preparaciones De Hortalizas, De Frutas U Otros Frutos</b>	30.787.198	39.643.211	25.533.104	- 35,59%
<b>Productos Químicos Inorgánicos; Compuestos Inorgánicos</b>	16.356.042	21.679.942	17.652.892	- 18,57%
<b>Semillas Y Frutos Oleaginosos</b>	21.101.392	14.835.203	10.900.484	- 26,52%
<b>Preparaciones De Carne, Pescado O Crustáceos, Moluscos</b>	15.796.258	16.199.204	9.844.410	- 39,23%
<b>Leche Y Productos Lácteos; Huevos De Ave; Miel Natural</b>	1.877.551	1.513.719	7.312.860	383,11%
<b>Subtotal</b>	674.609.916	801.105.678	671.933.415	-16,12%
<b>Otras glosas</b>	20.548.611	17.278.152	14.194.651	-17,84%
<b>Todos los Capítulos Arancelarios</b>	695.158.527	818.383.830	686.128.066	- 16,16%

Fuente: Global Trade Atlas 2016 (valor Importado CIF)

### 4. OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS CHILENOS (POR SECTOR)

Las relaciones entre Moscú y Occidente se deterioran en 2014 a raíz del conflicto en Ucrania y la adhesión de Crimea a Rusia. Este mismo año EEUU, la UE y otros países aprobaron varios paquetes de sanciones contra Rusia, la cual se tradujo, durante agosto de 2014, en sanciones a las importaciones agroalimentarias.

El 1 de julio del año en curso el Consejo de la UE ha prorrogado oficialmente las sanciones económicas contra Rusia para los próximos seis meses. Las sanciones van dirigidas contra todos los sectores de la economía rusa. El 29 de junio en respuesta a la extensión de las sanciones, el Presidente de Rusia Vladimir Putin firmó un decreto sobre la renovación de las contra sanciones hasta el 31 de diciembre de 2017, el documento decretó la aplicación de algunas medidas económicas especiales, llamadas a garantizar la seguridad de Rusia. Según información, publicada en el portal del Gobierno ruso, la lista de productos vetados no sufrió cambios. Inicialmente el Decreto sobre el embargo alimenticio fue firmado en verano de 2014, se prorrogó en junio de 2015.

Así, al país todavía no se permite la importación de carnes, pescado, crustáceos y otros mariscos, verduras, frutas, frutos secos, leche y los productos lácteos desde EE.UU., la Unión Europea, Australia, Canadá y Noruega.

Los productos prohibidos para importar de estos países fueron sustituidos con los alimentos que proveen los países de la Unión Euroasiática, Asia y América Latina.

Un ejemplo representativo de la diversificación de los productos de exportación chilena a Rusia, son productos lácteos que en 2015 mostraron un crecimiento en las importaciones en 383%.

Hay que destacar que en 2015 todos los productos del TOP 10, a excepción de la fruta y los lácteos, mostraron una disminución respecto a 2014. Los líderes siguen siendo pescado y productos del mar, fruta, carnes y vinos. En cuanto al grupo de las Carnes, en los años anteriores casi la mitad de ellos ingresaba a Rusia desde EEUU, países de la UE, Australia y Canadá. En 2 últimos años estas mercaderías se importan por otros proveedores: Argentina, Bielorrusia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

El año 2015 hubo un decrecimiento en las importaciones de vinos desde Chile. Pese a que los vinos siguen ocupando el cuarto lugar en la lista de productos importados desde Chile, su caída alcanzó un 33 %, lo cual junto a la disminución en los embarques de pulpa de fruta, jugos concentrados, conservas de pescado y productos del mar, representan las bajas más sensibles.

Los principales factores de esta reducción de importaciones de vinos y licores son: la devaluación del rublo y la caída de los ingresos reales de la población rusa. Algunos analistas explican la reducción por la saturación del mercado lograda en 2014, cuando los importadores trataron de asegurar el stock máximo posible de vinos, frente a la amenaza de la incorporación de ese producto en la lista de los productos sancionados para las importaciones.

Las sanciones afectan las relaciones comerciales e importaciones en general. Sin embargo, la situación económica de Rusia contribuyó a un acercamiento de Rusia con Latinoamérica y la búsqueda de las oportunidades de autoabastecimiento y sustitución de importaciones.

Los Servicios Veterinarios de ambos países trabajan activamente para asegurar el ingreso de los productos chilenos al mercado ruso, de acuerdo a la normativa vigente en Rusia.

Aun considerando de que Chile figura como un proveedor 41 en el ranking total de importaciones, nuestra oferta exportable es muy especializada y debe ser analizada en el contexto de cada sub glosa. De esta manera, Chile figura como proveedor líder en múltiples productos, especialmente en el ámbito de alimentos y bebidas. Chile es el principal proveedor de Rusia en mejillones congelados, salmón y trucha congelada, ciruelas deshidratadas, importante proveedor de nueces, pasas, uvas de mesa, arándanos, vinos, carnes de cerdo y otros productos de reconocido prestigio en el mercado.

Cuando observamos a Rusia como mercado de destino para nuestras exportaciones a nivel mundial, vemos que figura en el ranking 28, lo que no es indicativo del tamaño actual del mercado y su importancia para nuestro sector exportador. No obstante, si observamos las exportaciones de Alimentos y bebidas al mundo en 2013, por valor US\$, veremos que Rusia ocupa el sexto lugar como mercado de destino de nuestros alimentos y bebidas, después de EEUU, Japón, China, Brasil y Holanda.

Es importante señalar que las exportaciones de Chile a Rusia se explican en un 99% por envíos de alimentos y bebidas.

La baja sostenida del precio del petróleo en el mercado mundial y las sanciones y contra sanciones con EE.UU. y Europa ha generado una volatilidad sostenida de la moneda local (rublo). La respuesta del gobierno ruso ha sido defenderla con la intervención del Banco Central y distintas medidas económicas que apuntan a su estabilización.

En el plano internacional se concentrarán en más avances hacia la integración de Eurasia, especialmente con China y también reforzando el bloque económico que entró en funciones el 1 de Enero del 2015, denominado Comunidad Económica Euroasiática que incluye a Armenia, Bielorrusia, Kazajstán y Rusia, además de Kirguistán que se unió a ella en mayo del 2016.

Junto con lo anterior, se acelera la integración con las economías emergentes más importantes del mundo denominado grupo de países BRICS, que incluye además de Rusia a Brasil, India, China y Sudáfrica que postula a una completa interacción geoestratégica que progresivamente, según declaran, reemplazará al dólar estadounidense como moneda de reserva y especialmente al petrodólar.

Lo anterior nos indica que la economía rusa se defiende y se integra hacia Eurasia lo que sin perjuicio de las dificultades posibles que aparecen para nuestros exportadores, tiene espacios abiertos de solución incluida el término de las sanciones, lo que hará reacomodar posiciones en el dinámico mercado ruso. Lejos de ser una amenaza la actual situación económica, se producen variadas oportunidades que tomando los resguardos necesarios, podrán aprovecharse a favor del fortalecimiento y aumento de las exportaciones chilenas a esta zona del mundo.

## 2. PROCESO DE IMPORTACIÓN

### 1. ARANCELES DE IMPORTACIÓN

Los aranceles de importación para productos provenientes de Chile son tan diversos como la gama de productos exportados. Chile no posee preferencias arancelarias exclusivas vía tratados de libre comercio con Rusia. Sin embargo, Chile accede a beneficios arancelarios al igual que una lista de 125 países considerados pobres o en vías de desarrollo. Este beneficio implica que el importador debe pagar un 75% del valor del arancel; y es aplicable a una lista de productos autorizada por la autoridad local.

Algunos ejemplos de valores de aranceles incluyen Vinos embotellados (18% + accisas), a granel (5%), Fruta seca y deshidratada entre un 5 y un 10% dependiendo del producto, fruta fresca entre 5 y 10%, productos del mar 6 y 10%, quesos 15%, pulpa de fruta 15%, etc. En general el rango va desde un 5% hasta un 25%, en todos los casos debe agregarse IVA, el que puede ser de un 10% o de un 18% dependiendo si el bien es considerado de primera necesidad o no. En algunas categorías además se establece un factor físico, X euros por kilo, por ejemplo.

### 2. NORMATIVAS

En términos de las normativas para importación de diferentes productos, existen en Rusia normas veterinarias y aduaneras muy exigentes en cuanto a la calidad de los productos: alimenticios para niños, alcoholes, carnes, lácteos, productos del mar, frutas y vegetales.

Existen las normas técnicas, a cargo de la institución rusa GOST Rosstekregulirovaniye ([www.gost.ru](http://www.gost.ru)) a partir de la cual emanan los certificados de correspondencia que debe tramitar el importador.

Una de las categorías con normas especiales es la de alcoholes, donde el importador debe contar con una licencia de importación general y otra de distribución y bodegaje dentro de zonas geográficas de Rusia.

Otros productos con regulaciones incluyen frutas, carnes, flores y productos del mar, principalmente relacionados con certificados sanitarios y de origen para acceso al mercado.

Además es importante destacar que tanto aranceles, normas de calidad, exigencias fitosanitarias y zoonosanitarias; están siendo revisados constantemente en función de la implementación de la Unión Aduanera Rusia-Bielorrusia-Kazajistán.

### 3. CERTIFICACIONES

Cabe destacar que en Rusia, Chile cuenta con una Agregaduría Agrícola adjunta a la Embajada de Chile en Rusia, dependiente del Ministerio de Agricultura y es la entidad técnica oficial de Chile que lleva la relación directa con las autoridades veterinarias rusas, tanto del sector agropecuario como productos del mar. Las certificaciones



exigidas por las autoridades veterinarias y fitosanitarias rusas incluyen frutas frescas, productos del mar, lácteos, carnes y otras categorías.

La institución relevante para estos efectos es el Servicio Federal de Control Veterinario y Fitosanitario de la Federación de Rusia, *Rosselkroznadzor*, entidad que realiza funciones similares a nuestros SAG y SERNAPESCA. El proceso de ingreso de productos del mar chilenos al mercado ruso está determinado por el proceso de certificación de los productos en Chile, luego por inspecciones de éstos por veterinarios rusos o en casos exclusivos por las garantías que Sernapesca presenta al Rossejkhoznadzor. Este Servicio chileno mantiene una relación de trabajo permanente con Rosselkhozadzor, de forma mensual se actualiza el listado de productos autorizadas para exportar a Rusia, la que es a su vez es ingresada en los registros digitales disponibles en el sitio web de la autoridad rusa. Es importante que para que un producto sea habilitado, este debe contar con potenciales importadores en Rusia, es decir debe señalar al menos un contacto de negocio en Rusia para quedar habilitado.

De acuerdo a lo informado por la Agregaduría Agrícola de Chile en Rusia, para exportar productos hortofrutícolas se requiere contar con registro en listado oficial de las autoridades veterinarias y fitosanitarias de Rusia (Rosselkhozadzor). El listado de empresas chilenas habilitadas a la fecha aparece en el sitio WEB de este organismo oficial: <http://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/importExport/chili/files/vegetables.pdf>

Para fruta seca y deshidratada aun no es necesario contar con este registro, aun cuando la autoridad Rusa lo está considerando a modo de estandarización de procedimientos.

Tanto para hortofrutícolas como para fruta seca y deshidratada, se requieren los siguientes certificados: certificado de origen (Forma A para preferencias) y certificado fitosanitario que emite el SAG. El producto debe ser sometido al control fitosanitario de cuarentena (el ingreso al país se realiza contando el importador con el Permiso de cuarentena para importar, Certificado de cuarentena y el Acta de Control estatal fitosanitario de cuarentena). En los documentos que acompañan la carga, la Aduana pone el sello: "Se autoriza el ingreso".

Documentos: Resolución de la Comisión de la Unión Aduanera Nro.318 del 18.06.2010. Todos los trámites se llevan a cabo por el importador. La Aduana rusa realiza un estricto control del valor declarado del producto, para lo cual es importante indicar en la declaración, no sólo glosa arancelaria del producto, sino también su denominación (Decreto del Gobierno ruso Nro.982 del 01.12.2009). Además el importador debe realizar la tramitación del certificado de correspondencia para algunos productos.

Los productos de origen animal (lácteos, carnes, pescados) también deben presentar certificados veterinarios y contar con registro ante la autoridad Rusa. Listas de las empresas chilenas habilitadas para exportaciones a Rusia se publican en el portal de Rosselkhozadzor: <http://www.fsvps.ru/fsvps/importExport/chili>

De acuerdo a la información entregada por Agregaduría Agrícola de Chile en Rusia, se ha modificado el requisito para entrada de carnes con hueso desde Chile, lo que estaba prohibido. Esto abrió las puertas a exportadores de carne ovina, caprina y bovina que tenían restricciones a cortes con hueso. Aves y porcinos no tenían esta restricción.

Hay que destacar que las autoridades Veterinarias de ambos países están colaborando acerca de la implantación de la certificación electrónica para exportaciones de productos del origen animal desde Chile para los países euroasiáticos. Se supone que formato electrónico permitirá excluir falsificación de la documentación.

#### 4. ETIQUETADOS

Existen claras normas en cuanto al etiquetado de productos en Rusia, las que varían de acuerdo al tipo de producto, incluyendo una contra etiqueta en idioma Ruso con un mínimo de información requerido como Nombre producto, categoría de calidad (1,2,3, etc.), fabricante, envasador, exportador, importador, nombres, direcciones, país origen, marca comercial, contenido neto, composición del producto, conservantes y otros aditivos alimenticios, valor nutritivo, vitaminas, condiciones de almacenamiento, fecha de vencimiento, documento técnico o normativa que identifica producto, información de certificación del producto, etc.

En este sentido la Sociedad de protección de derechos del consumidor Rusia juega un rol importante. [www.ozpp.ru](http://www.ozpp.ru)

## 5. TRÁMITES ADUANEROS

Es importante mencionar que a partir de Enero de 2010 se dio inicio a la unión aduanera entre Rusia, Bielorrusia y Kazajistán, medida impulsada por Rusia y que busca entre otros generar la integración de aduanas, incluyendo los sistemas, requisitos sanitarios, documentación y políticas comunes. Esto en la práctica aún no se encuentra en un 100% habilitado y se estima que aún se encuentran en una etapa de marcha blanca, que podría extenderse por un período adicional. A partir de Junio de 2010 se eliminan los aranceles de importación entre los países miembros de la unión aduanera.

En una mirada geopolítica, Rusia busca por diferentes focos la reintegración de los países miembros de la ex Unión Soviética para generar un bloque intermedio y mejorar la posición negociadora entre Asia (China) y Europa.

En general los trámites de aduana son realizados por los importadores de diferentes rubros. En particular, dada las diferencias culturales e idiomáticas y lo complejo del proceso mismo, es recomendable siempre considerar la búsqueda de un importador como un socio fundamental a la hora de hacer negocios en Rusia.

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

- Factura Comercial (Invoice) con el valor de mercadería a importar, certificada por la Cámara Nacional de Comercio.
- Price List, emitido por el exportador y certificado por la Cámara Nacional de Comercio.
- Packing List, emitido por el exportador.
- Certificado que confirme la seguridad del producto importado para el consumo humano y su adecuación a las normas vigentes en el país.
- Bill of Lading, donde aparezcan los antecedentes del exportador e importador, pagos de internación efectuados, números de registro de certificados, números de registro del sello de cada contenedor (para cada contenedor se tramita Bill of Lading).
- Documento Único de Salida (DUS). Es el documento especial de Aduana para controlar la autenticidad del valor declarado, con el fin de evitar la evasión de pagos de internación.
- Certificado veterinario o fitosanitario, emitido por el organismo correspondiente del país.
- Certificado de cobertura (Póliza de Seguro).
- Certificado de origen forma A, que se emite por el país de origen de la mercadería que sirve para los efectos de las preferencias.
- Escritura de la empresa importadora.
- Carta de la Inspección Tributaria local con el Código Único Tributario del importador.
- Contrato de importación traducido al ruso.
- "Pasaporte" de la operación - documento emitido por el Banco del importador para los efectos de control monetario, que contiene una breve descripción codificada de la operación de importación.
- Copia de la transferencia bancaria realizada por los pagos de internación a la cuenta de la Aduana local, sellada por el Departamento de Pagos de la Aduana que certifique el ingreso de dichos fondos.
- Acta de recepción de mercaderías en la bodega temporal de Aduana.

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

A partir de la confirmación de Rusia como miembro de la O.M.C, en Agosto de 2012, se espera una mayor estabilidad, claridad y certeza en todos los aspectos regulatorios que afectan nuestras exportaciones, tanto a nivel de licencias de importación, cuotas, como normas fito y zoo sanitarias, desempeño de las aduanas, y cualquier tipo de barreras al comercio. A la fecha, son varias las categorías de productos que han presentado disminución inmediata en su tasa arancelaria de importación, mientras otras tienen un calendario de reducción en plazos de 3 hasta 7 años plazo.

# 3. CLAVES PARA HACER NEGOCIOS

## 1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Se trata de un mercado compuesto por 143 millones de habitantes, que considerando a la Unión Económica Euroasiática llegan cerca de los 200 millones de habitantes, con una creciente clase media que ha mostrado cambios en los hábitos de consumo en la medida que experimenta un aumento en su poder adquisitivo y tiene la posibilidad de viajar y adoptar nuevas tendencias de mercados europeos principalmente. Esto se ha estado complementado con la influencia que han traído inversionistas extranjeros al instalar fábricas de productos de consumo masivo, así como la llegada de cadenas de retail que han sabido aprovechar esta tendencia, logrando un cómodo posicionamiento, tal es el caso de Auchan, Metro e Ikea, entre muchos otros.

La mayor concentración de capitales y capital humanos se ha centrado en Moscú y San Petersburgo, sin embargo existen interesantes polos de desarrollo en las regiones interiores. En Rusia existen 15 ciudades cuya población supera el millón de habitantes. Además, hay 25 ciudades con población entre 500.000 a 999.000 habitantes; todas zonas de gran desarrollo de infraestructura y retail. Durante los últimos años, la expansión del retail ha estado focalizada en Moscú y San Petersburgo, sin embargo, a partir de año 2011 los grandes grupos de retail anuncian millonarias inversiones para expandir su cadena de distribución al interior de Rusia, alcanzando importantes acuerdos para compra y aseguramiento de tierras en sectores estratégicos, lo que muestra una clara tendencia y cuál es la visión del mercado respecto al futuro de la expansión del mercado hacia regiones.

En este sentido, las autoridades centrales de Rusia tienen un claro diagnóstico del débil desarrollo de la infraestructura productiva, vial y social de la mayor parte de las regiones de Rusia, por lo que es esperable que se desarrollen futuros proyectos para renovar dicha infraestructura.

Otra importante tendencia es la integración de parte de las cadenas de retail al proceso de importación, donde cada vez será más normal ver Supermercados realizando sus propias importaciones, lo que supone modificaciones de fondo al modo de operar que hoy vemos en Rusia, probablemente sin realizar prepagos, uso de cartas de crédito y pagando incluso con condiciones de crédito favorables a la cadena.

## 2. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

Si bien la situación económica y acceso a la información difiere significativamente de acuerdo al estatus socioeconómico y ubicación geográfica, la tendencia es que el consumidor ruso es un consumidor más informado y que se vuelve más exigente. Esto es especialmente relevante en nichos de mercado y públicos objetivos con mayor poder adquisitivo, viajes constantes al extranjero, altos índices de uso de internet para búsqueda de información y con cadenas que han sabido detectar esta tendencia, poniendo mayor énfasis en la calidad de productos, dejando el precio como una variable importante pero no determinante en el proceso de compra.

En segmentos masivos de la población, el precio sigue siendo la herramienta decisiva a la hora de elegir, pero el consumidor ruso en general está muy preocupado de la calidad de los productos.

Se trata de un consumidor con un alto nivel cultural, y también influenciado por la vía de campañas de comunicación efectivas, destacando atributos de origen, calidad y sobretodo generación de un nexo emocional con el producto o servicio.

Hay ejemplos claros de modificaciones en los hábitos de consumo del consumidor ruso, no solo de elite, sino de la clase media. Productos como vino embotellado de Europa y nuevo mundo, olivos, aceite de oliva, quesos, productos del mar importados entre muchos otros, que hace 20 años no formaban parte de la dieta tradicional de

la nación. Ante la apertura comercial y la mayor posibilidad de recibir influencias en Rusia y afuera por medio del turismo, los hábitos de consumo se han visto adaptados a las nuevas tendencias, especialmente en productos de calidad y que se incorporen a dietas saludables.

### 3. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO

En términos generales se trata de empresarios compradores muy bien informados y exigentes. Normalmente antes de tener una reunión con exportadores chilenos, desean obtener toda la información de la empresa, socios y productos, precios, volúmenes y disponibilidad en temporadas, sitios web, datos de contacto. No es extraño que las preguntas comiencen antes de la reunión presencial, vía email y luego se concentran en condiciones, volúmenes y formas de pago. Normalmente las instancia mayormente validada para la búsqueda de información es la participación y visita en ferias de productos (alimentos y bebidas), reuniones bilaterales organizadas por ProChile, por ejemplo, tanto en Rusia como en Europa. Como se ha señalado anteriormente, tras la llegada de grandes cadenas de retail, es cada vez más común la búsqueda de contactos directos o concentración de importadores especializados. Algunas cadenas compran directamente en los distintos mercados, generalmente a través de filiales de un holding.

Hay algunos formatos de retail que están especializados en consumidor de mayor nivel de ingresos, muy exigente y que está dispuesto a pagar más por calidad. Son estas cadenas las que lideran la búsqueda de nuevos productos y la inclusión de nuevas propuestas para sorprender a sus consumidores. Una vez que el empresario encuentra un socio confiable y con el que se encuentra cómodo en la relación de negocios, la tendencia es a generar lazos de largo plazo. La presencia física es muy importante, se recomienda ampliamente asistir a reuniones con compradores, ya sea en Rusia, en Chile o en ferias internacionales como punto de encuentro, es altamente valorado como un proceso de generación de confianzas.

### 4. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Es importante tener claridad de las expectativas que se tienen del mercado y poder transmitir la intención de generar relaciones de largo plazo, donde la confianza pase a ser uno de los pilares de la relación comercial. En este sentido, fijar normas claras desde el principio es vital, estableciendo contratos y condiciones mutuamente beneficiosas y estableciendo mecanismos de solución de controversias.

En general hay alguna reticencia en los empresarios chilenos a hacer negocios con empresas rusas, sin embargo, se ha debido a las condiciones imperantes en el mercado, donde gran parte de las compras son pre pagadas en hasta un 100% por parte del importador ruso, quien termina teniendo un mayor grado de exposición y riesgo. Esto ha generado innumerables casos de reclamos de parte de empresas rusas debido al incumplimiento comercial por su contraparte chilena, tanto de exportadores que no enviaron mercadería, como aquellos que enviaron en pésimas condiciones de calidad.

Por otra parte, han habido casos en que empresas Rusas no han dado correcto cumplimiento a las condiciones de pago pactadas, y es por esto que a la fecha la herramienta mayormente utilizada para negociar en primera instancia es el prepago, generalmente un 20 o 30% al momento de la orden de compra y con dos semanas antes del arribo al puerto. Una vez que las empresas generan lazos comerciales estables es habitual obtener flexibilidad en las condiciones comerciales. Muy pocas empresas utilizan instrumentos financieros como cartas de créditos por su alto costo en las condiciones financieras para Rusia. En cuanto a seguros de crédito, debido a la rotación y cambio de razones sociales, principalmente por motivos tributarios, lo que hace que las empresas tengan poca historia financiera, ha sido difícil obtener una masa crítica de empresas importadoras en el mercado ruso que sean asegurables por parte de compañías de seguros internacionales. Sin embargo, existe evidencia de una tendencia en el incremento de estas, en la medida que se entienden los beneficios de obtener líneas de crédito, razón por la que, especialmente grandes importadores, han optado por abrir sus estados financieros, mantener registros auditados de manera de ser evaluables por compañías internacionales.

Una parte fundamental en la evaluación del negocio es el envío muestras desde Chile. Esto ha probado ser de mucha importancia para el importador como una posibilidad de conocer el producto y la condición en que será recibido. Principalmente válido para productos congelados y envasados, no fruta fresca.

## 5. ESTRATEGIAS PARA ENTRAR AL MERCADO

Dependiendo a la naturaleza del producto y teniendo en cuenta el público objetivo al cual el producto esté orientado, se deberán adoptar diferentes estrategias de entrada.

Si se trata de una cadena de retail que compra directamente es posible conocer de antemano el segmento y público objetivo al cual el producto está orientado. Esto implicará también un esfuerzo conjunto en el desarrollo de campañas de promoción y presupuestos de marketing. Esto es clásicamente cierto en los casos de vino, pisco, aceites de oliva, y en general cualquier producto orientado a salas de supermercado y que implican un trabajo de posicionamiento de la marca. Si el mismo supermercado compra con marca propia, el esfuerzo será realizado directamente por el y probablemente se trate de un producto más económico, lo que incidirá en las condiciones negociadas. Por una parte se eliminan intermediarios, pero a su vez, se trata de un comprador directo con gran poder negociador.

Cuando se trata de productos que pasan por otras etapas en la cadena de valor, es decir, son reprocesados por industrias, de corte, re-embaladoras, etc. como es el caso de carnes, lácteos, productos del mar en Rusia, la negociación está enfocada básicamente en volúmenes, precio y calidad. En este sentido es importante lograr diferenciar la oferta exportable chilena por sus atributos de calidad respecto de la oferta de la competencia, destacando las cualidades fitosanitarias de Chile como país productor, la seriedad del empresariado, trayectoria de la empresa en la industria y la inversión en tecnología y mejora de procesos para demostrar compromiso y una estructura de costos más competitiva, entre otras.

En general Rusia es un mercado que está fuertemente orientado a obtención de precios bajos, pero también es cierto que hay un énfasis en la calidad de los productos en ciertos niveles de consumidores, demostrando una mayor disposición de pago por algunas categorías. El riesgo de entrada con precios muy bajos siempre está latente, ya que el público objetivo, importador, cadena y sobre todo consumidor final se acostumbran a un nivel de precios y es muy difícil luego dar argumentos para subir los precios para rentabilizar.

## 6. NORMAS DE PROTOCOLO EN REUNIONES DE NEGOCIOS

Aun cuando no se observan normas de protocolo especiales, hay algunas normas internacionales que son aplicables al mercado ruso, como son:

- Tener conocimiento previo de la empresa con la que se reunirán, sitio web, productos, servicios, etc.
- Ser puntuales en los horarios establecidos para reunión.
- Código de vestimenta formal.
- Contar con tarjeta de presentación a lo menos en inglés, idealmente Ruso/Inglés.
- Tener información en Ruso (folletos, catálogos, web, etc.), mínimo Inglés.

Es costumbre que los empresarios rusos inviten a comer a la delegación de chilenos, después de la jornada laboral donde se espera que esta acompañe a su contraparte en una cena y posteriores tragos.

# 4. INFORMACIÓN ADICIONAL

## 1. ORGANISMOS RELEVANTES

- Servicio de Aduanas Rusas: [www.customs.ru](http://www.customs.ru)
- Unión Aduanera: [www.tsouz.ru](http://www.tsouz.ru)
- Servicio Veterinario y Fitosanitarios Ruso Rosselkhoznadzor (equivalente al SAG y SERNAPESCA): [www.fsvps.ru](http://www.fsvps.ru)
- Servicio Federal de Regulación del Mercado de Alcohol de Rusia Rosalcoholregulirovanie: [www.fsrar.ru](http://www.fsrar.ru)
- Servicio Federal de la protección de los derechos del consumidor Rospotrebnadzor: [www.rospotrebnadzor.ru](http://www.rospotrebnadzor.ru)

## 2. FERIAS COMERCIALES INTERNACIONALES A REALIZARSE EN EL MERCADO

PRODEXPO: <http://www.prod-expo.ru/en/>

World Food Moscow: <http://www.world-food.ru/eng/>

Ingredientes: <http://www.ingred.ru/>

MITT Turismo: <http://www.mitt.ru/en/>

PIRR: <http://www.pir.ru/>

Bar Show: <http://mbs.pir.ru/>

Halal Expo: <http://www.halalexpo.org/ru/>