

Informes Sectoriales

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Moscú

El sector de la iluminación en la Federación Rusa

Foro de Inversiones y Cooperación
Empresarial Hispano-Ruso

Moscú, 25 a 27 de Junio de 2003



El sector de la iluminación en la Federación Rusa

Este informe ha sido realizado para ICEX
por ALIOTH CONSULTING

Mayo 2003

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
1.1. La economía rusa	3
1.2. Perspectivas del mercado ruso	5
1.3. Apertura a la inversión extranjera	5
2. PERSPECTIVA GENERAL	7
2.1. Definición y descripción del sector	7
2.2. Panorama general del sector	7
3. POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	11
3.1. Políticas y normativas gubernamentales/regionales sobre inversión extranjera en el sector	11
3.2. Políticas de promoción de inversiones	11
3.3. Formas de implantación	12
3.4. Instituciones administrativas relacionadas	13
4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN	14
4.1. Principales costes de la inversión en el sector	14
4.2. Principales barreras a la inversión	14
4.2.1. Barreras generales a la inversión	14
4.2.2. Barreras específicas a la inversión en el sector	15
4.3. Búsqueda de socio. Aspectos a considerar en la negociación de un contrato	15
4.4. La inversión extranjera y española en el sector	16
5. ANÁLISIS DE LA OFERTA	17
5.1. Producción nacional y principales fabricantes	17
5.2. Producción extranjera y principales proveedores	18
5.3. Datos de carácter geográfico	19
6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	21
6.1. Tendencias generales de consumo	21
6.2. Perfil del consumidor	21
6.3. Localización geográfica de los principales mercados	22
6.4. Percepción del producto español	22
7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA	24
BIBLIOGRAFÍA	25
ANEXOS	26

1. INTRODUCCIÓN

1.1. LA ECONOMÍA RUSA

La Federación Rusa es el país más grande del mundo en cuanto a territorio, con una población de 145 millones de habitantes (ver datos básicos en Anexo). Con vastos recursos naturales y una mano de obra altamente cualificada, Rusia posee un gran potencial de crecimiento.



La economía planificada soviética estuvo orientada hacia la industria militar y pesada, ocupando el sector de bienes de consumo un segundo lugar. No obstante, desde el colapso sufrido por la Unión Soviética en 1991, Rusia ha ido introduciendo una serie de reformas con el objetivo de transformar su economía planificada en una economía libre de mercado.

Sin embargo, durante algunos años las reformas estructurales estuvieron paralizadas debido a incertidumbres políticas. Como resultado de esta situación la economía se ralentizó, siendo este uno de los muchos factores que culminaron en la crisis de agosto de 1998. El Gobierno Ruso anunció una devaluación del rublo, la imposibilidad de hacer frente a la deuda y un colapso del sistema financiero. A raíz de la crisis se entró en una espiral negativa, que provocó la desaparición repentina de la estabilidad política, que había sido uno de los logros de Yeltsin. Sin estabilidad política, la estabilidad económica no era posible.

La crisis financiera supuso un serio revés y un toque de atención al Gobierno Ruso. Cuando Boris Yeltsin, primer Presidente de la Federación Rusa, abandonó su cargo en enero del 2000, Vladimir Putin fue designado Presidente en Funciones y posteriormente, en marzo del 2000, fue confirmado en el cargo por votación mayoritaria.

Desde entonces, la economía rusa se ha estabilizado y ha crecido rápidamente y los riesgos macroeconómicos y políticos se han reducido significativamente. El Gobierno ha implementado una serie de políticas con el pleno convencimiento de que un crecimiento sostenido a largo plazo requiere la implementación de reformas estructurales drásticas. De esta forma se pretende llegar a desarrollar una economía libre de mercado en el marco de un sistema político democrático.

CUADRO 1

INDICADORES MACROECONÓMICOS PRINCIPALES (1993-2003) (% INCREMENTO)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003F
PIB: Nominal (mil millones \$)	166.5	278.4	336.2	418.3	428.4	279.9	193.3	259.6	309.7	343.5	375.6
PIB real (%)	-8.7	-12.6	-4.0	-3.4	0.9	-4.9	5.4	9.0	5.0	4.3	4.5
Producción Industrial real (%)	-14.0	-21.0	-3.0	-5.0	2.0	-5.0	11.0	12.0	4.9	3.7	5.0
Inflación real (%)	-	215	131	21,8	12	84,4	36,5	20,2	18,6	15,1	13
Consumo Privado real (%)	-	0.1	-2.7	-3.4	5.2	-3.1	-4.4	9.3	8.7	6.9	6.1
Tipo de cambio medio RUR/USD	0,8	2,5	4,1	5,1	5,8	9,8	24,6	28,1	29,2	31,7	32
Inversión en activos fijos (%)	-12.0	-24.0	-10.0	-18.0	-5.0	-12.0	5.3	17.4	8.7	2.6	8.9

Fuente: Troika Dialog, BIKI, Goskomstat, Ministerio del Desarrollo Económico y Comercio.

Los cambios introducidos por el Gobierno Ruso incluyen una extensa privatización. En este sentido cabe destacar, que actualmente más de un 75% de la economía está en manos privadas. Actualmente la exportación de materias primas, especialmente energía, supone un alto porcentaje de la actividad económica. Por otra parte, el sector servicios se está desarrollando con rapidez, representando actualmente el 53,4% de la actividad económica de Rusia (frente al 39,4% de la industria y el 7,2% de la agricultura).

Las reformas que se están llevando a cabo incluyen una desburocratización administrativa, un nuevo código laboral, políticas de promoción de la actividad empresarial, una reforma judicial, así como una liberalización fiscal. Estas reformas, junto con el aumento de los ingresos por la exportación de petróleo y gas (cuyas cotizaciones internacionales se han mantenido altas en los últimos años), han generado mejoras significativas y continuas de la economía en los primeros años del nuevo siglo.

Como resultado, Rusia ha superado la primera fase del proceso de transformación económica, alcanzando una estabilidad macroeconómica y generando un entorno propicio para el desarrollo

adicional y la consolidación de los distintos sectores económicos, incluyendo la producción industrial y las redes comerciales dentro de una economía de mercado.

Por tanto, a pesar de la recesión mundial, la economía rusa muestra actualmente una notable fortaleza y previsiblemente continuará su expansión en los próximos años.

1.2. PERSPECTIVAS DEL MERCADO RUSO

Los analistas independientes creen que la economía rusa continuará creciendo en el futuro. El Gobierno es optimista en sus previsiones y apunta a un 5,3% de crecimiento en el 2003. Asimismo, se estima que a largo plazo el crecimiento del Producto Interior Bruto de Rusia supere una tasa anual del 4%.

El Presidente Putin y el Gobierno, que promueven la introducción de nuevas y rápidas reformas económicas, han llevado a cabo una gestión acertada de la deuda externa. Después de años de elevada inflación, Rusia ha conseguido una estabilidad financiera gracias a una sólida política monetaria. El cambio del rublo/euro (en régimen de flotación) a mediados de abril del 2003 era de 33,85 rublos por euro.

No obstante y debido a que los precios internacionales del petróleo en el futuro son inciertos, Rusia y los países ricos en recursos naturales de la CEI deberán adaptar y fortalecer sus políticas financieras, con objeto de reducir el impacto de la volatilidad de precios de los recursos energéticos sobre la economía interior.

Es probable que la inflación se mantenga algo elevada en los próximos años (entre un 7 y un 12%), teniendo en cuenta que se espera que los precios del transporte y la energía aumenten considerablemente para los consumidores finales.

Las obligaciones de devolución de deuda externa cada año, junto con los precios futuros del gas y el petróleo, son los mayores condicionantes del Gobierno Ruso para conseguir un superávit en sus presupuestos.

Por otra parte, Rusia ha constituido en el año 2.000 una zona de libre cambio junto con las Repúblicas de Bielorrusia, Kazakhsan, Kirguizia y Tajikistan, denominada "Unión Económica Euroasiática", que exime del pago de aranceles a las exportaciones mutuas.

1.3. APERTURA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Las infraestructuras y la industria rusas necesitan urgentemente la aportación de experiencia e inversiones extranjeras para continuar modernizándose.

Por este motivo, el Presidente y el Gobierno Ruso están promoviendo de forma activa políticas favorables para los inversores locales y extranjeros. La adhesión a la Organización Mundial del Comercio es uno de los objetivos principales y como resultado de la misma, el comercio exterior y la convertibilidad de divisa serán liberalizados.

Posiblemente, y debido en parte a la recesión económica mundial, Rusia todavía no haya podido explotar su potencial inversor. Así lo demuestran las bajas cifras de inversión extranjera. A pesar

de que la misma está aumentando gracias a un incremento en créditos y emisión de bonos, la inversión extranjera directa todavía no ha crecido significativamente.

CUADRO 2

VOLUMEN TOTAL DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS REALIZADAS EN 2002

	2002		
	Millones de dólares USA	en % con relación a	
		2001	2000
Inversiones	19.780	+38,7	+30,1
Incluidas:			
Inversiones directas	4.002	+0,6	-10,1
de las cuales son:			
Aportación al capital	1.713	+34,8	+19,9

Fuente : Comité Nacional de Estadística

La liberalización de la legislación relativa a las inversiones extranjeras tuvo lugar a finales de los 80 y principios de los 90, cuando se permitió crear empresas conjuntas entre socios rusos y extranjeros. Posteriormente se liberalizó el sistema, aceptándose la constitución de empresas con el 100% de capital extranjero.

En la actualidad, la regulación de las inversiones extranjeras se rige por la Ley de 1999 N° 160-FZ "Sobre la inversión extranjera en la Federación de Rusia", que determina las principales garantías y derechos de los inversores, definiendo también las condiciones de la actividad empresarial de los inversores extranjeros en Rusia.

La Ley determina que el régimen jurídico para los inversores extranjeros no puede ser desfavorable en relación con el tratamiento concedido a los inversores rusos, aunque establece la posibilidad de limitar las inversiones extranjeras en algunos sectores políticamente sensibles.

2. PERSPECTIVA GENERAL

2.1. DEFINICIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

Las transformaciones del mercado ruso han afectado notablemente al sector de la iluminación. A principios de los años 90 el volumen de la producción bajó a la mitad y sólo la integración de las empresas en la asociación “La Luz Rusa” frenaron la caída en picado de la producción de lámparas. A partir de 1995 comienza de nuevo un crecimiento de dicha producción nacional.

Actualmente el auge continuo del sector de la construcción en Rusia afecta positivamente al incremento de la producción de lámparas y artículos de iluminación.

Una parte considerable del mercado ruso está ocupado por productos de origen extranjero. Desde la mitad de los años 90 existe una ligera tendencia en el crecimiento de las importaciones de lámparas y artículos de iluminación.

Rusia compra lámparas a 62 países, incluso en algunos que no tienen fabricación propia como Australia, Nueva Zelanda o Principado de Liechtenstein, utilizándose paradójicamente poco la producción rusa.

En el mercado ruso de equipos de iluminación juega un papel importante la importación no declarada. Los productos baratos tienen su origen en Taiwán y China mientras que los productos caros y de lujo vienen de Gran Bretaña, Italia o España.

2.2. PANORAMA GENERAL DEL SECTOR

Según los datos oficiales del Goskomstat¹ de Rusia los productos del sector de la iluminación forman un grupo grande: las lámparas y los equipos de iluminación que incluyen proyectores, faros y sus piezas, indicadores luminosos, tablas y los demás artículos que tienen iluminación interior y sus partes con código arancelario 94.05. Este grupo a su vez se divide en los grupos siguientes:

1. Las lucernas y otros equipos eléctricos de iluminación tanto colgantes como de pared (94.05.10).
2. Las lámparas eléctricas de mesa, de suelo o nocturnas (94.05.20).
3. Las lámparas eléctricas y otros equipos de iluminación (94.05.40).

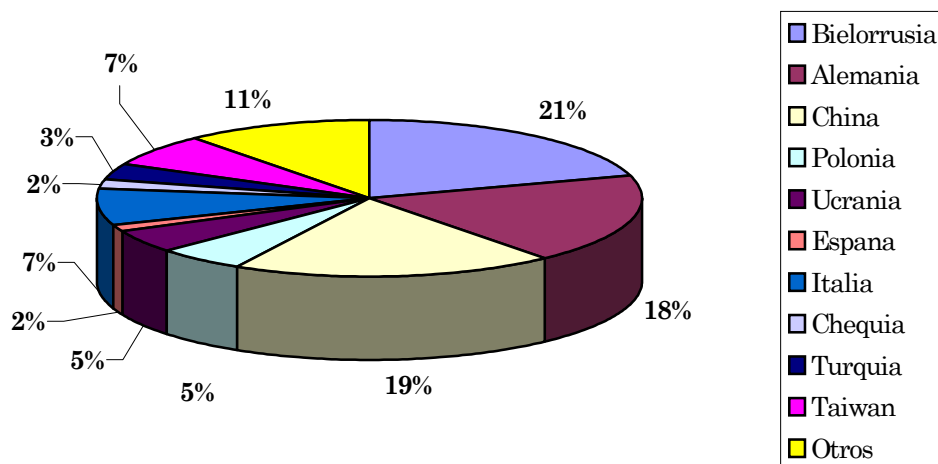
En el 2002 Rusia importó lámparas y otros equipos de iluminación por un importe total de 93,7 millones de dólares. La mayor parte de las importaciones provienen del Lejano Oriente con el 72% (67,5 millones de dólares).

Los principales países proveedores del código arancelario 94.05 son: China (19,3% de todas las importaciones a Rusia), Alemania (18,4%), Italia (7,5%), Taiwán (6,7%) (ver Gráfico 1).

¹ Comité Estatal de Estadística

GRÁFICO 1

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE LÁMPARAS Y EQUIPO DE ILUMINACIÓN SEGÚN EL CÓDIGO 94.05



Entre los países de la Comunidad de los Estados Independientes (CEI) se importó el 25,1% de todas las importaciones del código 94.01. Los proveedores principales son Bielorrusia (20,3% de todas las importaciones de Rusia) y Ucrania (4,6%).

Los principales países receptores de las exportaciones de equipos de iluminación rusos (las exportaciones en total alcanzan a 19,2 millones de dólares) son Bielorrusia (51,5%) de todas las exportaciones, Kazajstán (22,7%), Ucrania (10,3%).

Las importaciones de las lucernas y otros equipos eléctricos de iluminación (código 94.05.10) en el año 2002 alcanzaron un importe total de 35,9 millones de dólares. Los proveedores principales son China (29,5% del valor total de las importaciones), Taiwán (12,6%), Polonia (8,2%), Italia (8,0%) (ver Gráfico 2). Las exportaciones (importe total de 9,4 millones de dólares) fueron principalmente hacia Bielorrusia (63,8%), Kazajstán (15,6%), Ucrania (9,2%), Países Bajos (2,6%).

Las importaciones de las lámparas eléctricas de piso y de mesa (el código 94.05.20) en el año 2002 alcanzaron los 19,7 millones de dólares. Los proveedores principales son Alemania (67,6%), China (11,4%), Italia (4,4%) (ver Gráfico 3). Las exportaciones de tales productos fueron muy reducidas y por valor de 139,2 miles de dólares.

Las importaciones de lámparas eléctricas y de otros equipos de iluminación (código 94.05.40) suponen un valor de 26,7 millones de dólares, los proveedores principales de estos productos al mercado ruso son los países de la CEI (Bielorrusia, Ucrania) con el 70% de las importaciones (ver Gráfico 4).

GRÁFICO 2

PRINCIPALES EXPORTADORES DE LUCERNAS Y OTROS EQUIPOS DE ILUMINACIÓN SEGÚN EL CÓDIGO 94.05.10

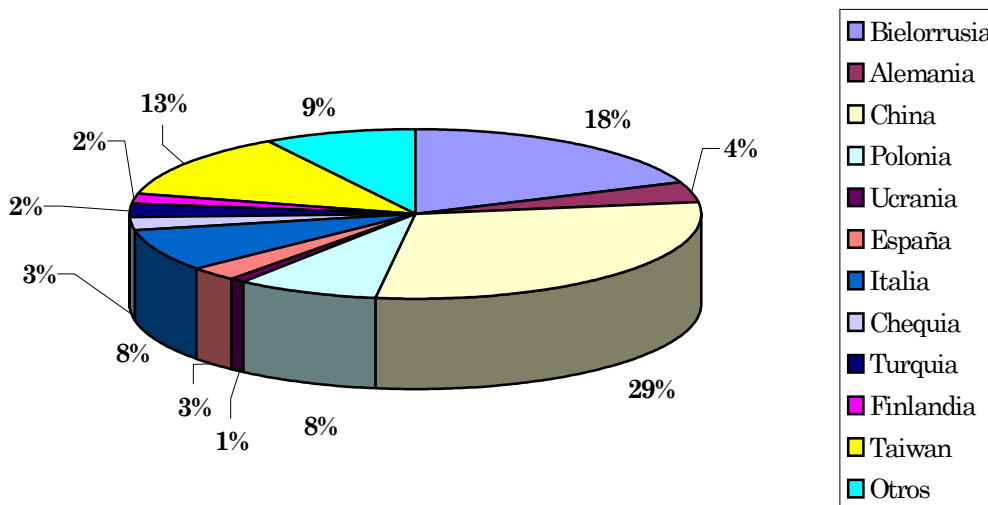


GRÁFICO 3

PRINCIPALES EXPORTADORES DE LÁMPARAS ELÉCTRICAS DE MESA, DE SUELO, SEGÚN EL CÓDIGO 94.05.20

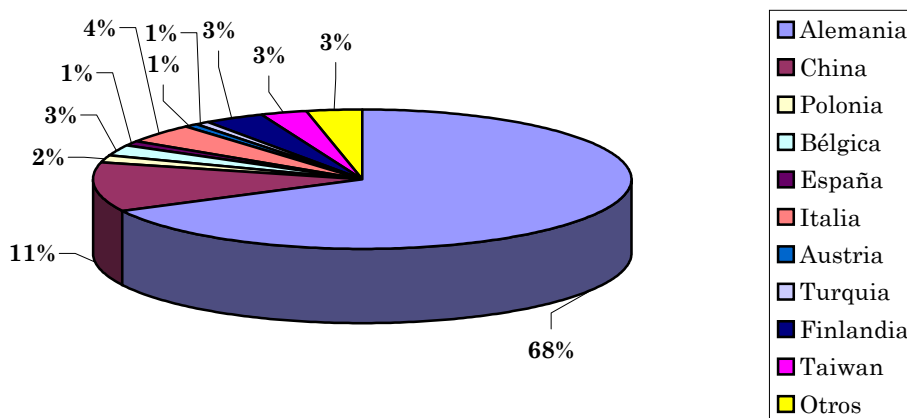
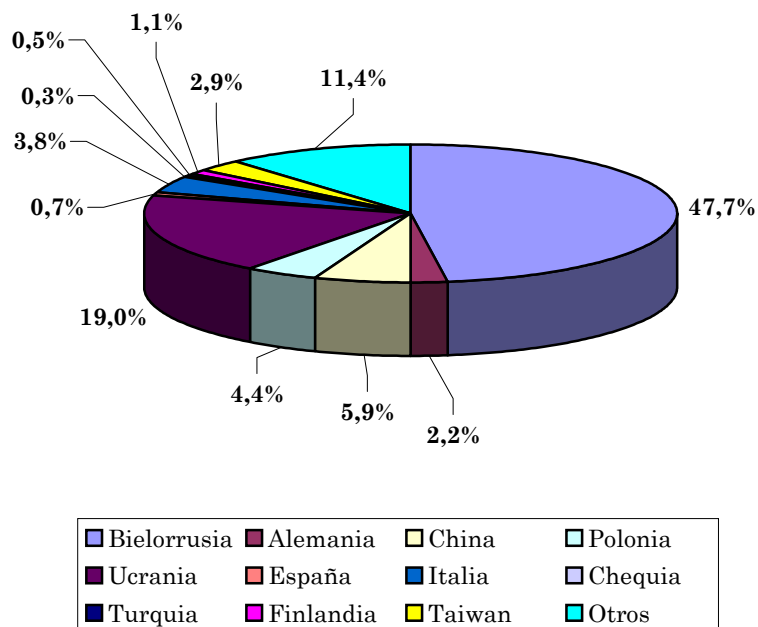


GRÁFICO 4

PRINCIPALES EXPORTADORES DE LÁMPARAS ELÉCTRICAS Y OTRO EQUIPO DE ILUMINACIÓN SEGÚN EL CÓDIGO 94.05.40



3. POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

3.1. POLÍTICAS Y NORMATIVAS GUBERNAMENTALES/REGIONALES SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

La actividad de los inversores extranjeros en Rusia se rige por la ley N° 160-FZ “Sobre la inversión extranjera en la Federación de Rusia”, que define el concepto y el marco de actividad de la inversión extranjera y concede a los inversores una serie de garantías:

- Garantía jurídica de la actividad de los inversores extranjeros en la Federación de Rusia.
- Garantía del uso por los inversores extranjeros de diferentes formas de la realización de inversiones en la Federación de Rusia.
- Garantía de la transferencia de los derechos y obligaciones del inversor extranjero a otra persona (física o jurídica).
- Garantía de compensación en caso de la nacionalización y adquisición de bienes del inversor extranjero o de una organización comercial con inversión extranjera.
- Garantía frente a cambios desfavorables en la legislación sobre inversiones extranjeras.
- Garantía de la solución debida de litigios que afecten a la participación del inversor extranjero.
- Garantía de la transferencia al exterior de los ingresos, ganancias y otras sumas de dinero legalmente percibido en la Federación de Rusia
- Garantía del derecho del inversor extranjero a la repatriación de bienes y documentación aportados a la Federación de Rusia en calidad de inversión extranjera.
- Garantía del derecho del inversor a la adquisición de títulos de propiedad.
- Garantía de la participación del inversor extranjero en el proceso de privatización.
- Garantía de la concesión al inversor extranjero del derecho sobre parcelas de terreno y otros recursos naturales, así como sobre la adquisición de edificios y otros bienes inmuebles.

Todas las garantías y privilegios que se conceden por ley solamente pueden ser obtenidos por las empresas cuya participación extranjera en el capital estatutario se sitúe en el 10% como mínimo.

Los organismos de la Federación Rusa, dentro del marco de sus competencias (territoriales o sectoriales) y según su criterio, pueden conceder al inversor extranjero garantías adicionales y privilegios y prestar servicios de apoyo de las inversiones extranjeras.

3.2. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES

El I Código Fiscal de la Federación Rusa (capítulo II, artículo 150, punto 1, apartado 7) establece privilegios fiscales para las aportaciones de los inversores extranjeros a la economía rusa.

Este Código exime del pago del IVA a las mercancías importadas por los inversores extranjeros en la Federación Rusa en calidad de aportación en especie al capital estatutario de la empresa. Estas mercancías pueden ser: equipos tecnológicos, accesorios y piezas de repuesto.

Además, se liberan del pago del IVA las aportaciones de dinero hechas por el inversor extranjero en calidad de la aportación al capital estatutario de la empresa con inversión extranjera. La transferencia de este dinero en divisa no requiere permiso del Banco Central de la Federación Rusa.

Según el punto 1 de la Disposición del Gobierno de la Federación Rusa del 23.07.1996 N° 883, están exentas del pago de aranceles de entrada los activos y mercancías vinculados a la producción, que se importen por el inversor extranjero en calidad de aportación al capital estatutario, con la condición de que no estén sujetas a impuestos especiales.

3.3. FORMAS DE IMPLANTACIÓN

Existen las siguientes vías para que una empresa extranjera pueda emprender sus negocios en Rusia:

- Constituyendo una sociedad jurídica rusa o adquiriendo una participación en su capital.
- Estableciendo una oficina de representación.
- Por medio de acuerdos de actividad conjunta con empresas rusas.
- O finalmente mediante una combinación de las anteriores.

Sociedad jurídica.

De acuerdo con el Código Civil de la Federación Rusa, las formas más importantes y habituales de establecimiento de una empresa son:

- Sociedades anónimas.
- Sociedades limitadas (S.L en ruso es OOO).
- Sociedad colectiva.
- Sociedad comanditaria.

Hay dos tipos de Sociedades Anónimas (S.A.): Cerradas (en ruso ZAO) y abiertas (en ruso OAO). Las acciones de la abierta son libremente transferibles; en la cerrada su transferencia es restringida, teniendo preferencia los otros accionistas de la empresa.

El capital mínimo de una S.A es de 1.000 salarios mínimos para la abierta (unos 3.000 euros), y de 100 salarios mínimos para la cerrada (unos 300 euros). El número máximo de accionistas para la abierta es ilimitado, mientras que para la cerrada el máximo es de 50 accionistas.

La S.A no puede ser establecida ni poseída por un solo accionista, si éste tiene a su vez tan sólo un único accionista o participante. Los órganos de gobierno de la S.A son la Junta General de Accionistas y el Consejo de Administración. Si la S.A tiene menos de 50 accionistas, la creación del Consejo no es indispensable. La gestión del día a día queda en manos de un Director General, pudiendo también existir un Comité Ejecutivo que comparta la gestión con el Director General.

Las acciones de la S.A son tratadas como valores bajo la Ley Rusa y deben ser registradas en el Comité de Valores.

Para registrar una S.L, el capital mínimo es de 100 salarios mínimos (unos 300 euros). La S.L dispone de participaciones en lugar de acciones, y el número máximo de participantes está limitado a 50. La S.L no puede ser establecida o poseída por un solo participante, si éste a su vez tan solo tiene un accionista o participante. Cualquier participante en la S.L tiene la potestad de retirarse de la sociedad sin el consentimiento del resto de participantes, en cuyo caso, el participante saliente debe ser compensado de acuerdo con el valor actualizado de su participación.

Oficina de representación.

Las ventajas de operar mediante una oficina de representación son las siguientes:

- Menores obligaciones administrativas, fiscales y contables.
- Se considera no residente para cuestiones de control de divisa.
- Puede beneficiarse de acuerdos de doble imposición.

La legislación relativa a las actividades de las oficinas de representación es un poco confusa. En la práctica muchas oficinas de representación llevan a cabo actividades comerciales, lo cual desde el punto de vista legal deberá ser revisado en un futuro próximo, puesto que se debería de considerar que dicha oficina tan solo representa los intereses de la compañía extranjera en el país.

Acuerdos de actividad conjunta.

Los inversores extranjeros solo pueden formalizar este tipo de acuerdos con empresas rusas. En este caso, la compañía extranjera generalmente aporta fondos, bienes materiales o know-how en forma de activos fijos o intangibles. El beneficio de la actividad conjunta que se obtenga de la actividad será compartido entre las partes.

3.4. INSTITUCIONES ADMINISTRATIVAS RELACIONADAS

- Comité Estatal de Construcción y otros
- Ministerio de Desarrollo Económico y Comercio.
- Administraciones Regionales de la Federación de Rusia (incentivos regionales de la inversión extranjera).
- Gosstandard de la Federación de Rusia (estadística sobre el sector).
- Ministerio de Justicia de la Federación de Rusia (registro de empresas con inversión extranjera).

4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN

4.1. PRINCIPALES COSTES DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR

Según el Comité Nacional de Estadística, el salario medio en la economía rusa fue de 5.064 rublos (unos 150 euros) en el cuarto trimestre de 2002.

El coste de la energía en Rusia varía por regiones y se determina por las comisiones regionales energéticas. El coste de la energía eléctrica varía considerablemente entre los consumidores individuales y las empresas industriales. Así, por ejemplo, desde el 1º de marzo de 2003 el precio para los consumidores industriales es 1,35 rublos/kW en la provincia de Nizhni Novgorod y de 1,08-1,32 rublos en la provincia de Stavropol. En Moscú la tarifa sobre la energía eléctrica para los consumidores industriales oscila entre los 0,64 rublos/kW y 1,09 rublos/kW, en función de la tensión.

La política de tarifas en cuanto al transporte por ferrocarril se determina por el Estado, propietario de las vías y el material rodante. La tarifa final depende de la distancia, la carga que se transporta y del modo de transporte (tipo del vagón). Los servicios de expedición representan entre un 10-15 % del coste del transporte. Las tarifas cambian prácticamente cada año. Así, por ejemplo, desde el 1 de enero de 2003 las tarifas han aumentado un 12 %.

Por otra parte, el transporte de mosto en cisterna de San Petersburgo a Moscú (650 Km) con capacidad de 65 toneladas es aproximadamente de 102.320 rublos por cisterna y de 1.574 rublos por tonelada (incluido el IVA del 20%). De Moscú a Krasnoyarsk (3.987km) es de 348.521 rublos por cisterna. De Moscú a Vladivostok (9.180 Km) es de 741.396 rublos. De Novorossiysk a Moscú (1.627 Km) es de 176.405 (las tarifas están calculadas con ayuda del sistema electrónico ZHD Tarif).

El tipo de interés del dinero del Banco Central de la Federación Rusa se sitúa en el 18 % anual. En enero de 2002 la media del tipo de interés para los créditos en rublos a las empresas (hasta un año) se situaba en el 18 %, y en noviembre en el 14,7 %. En divisa, el tipo de interés en octubre de 2002 se situó en un término medio en el 10,2 %.

4.2. PRINCIPALES BARRERAS A LA INVERSIÓN

4.2.1. Barreras generales a la inversión

Las barreras existentes a la inversión son las propias de un país en época de transición y que lleva a cabo reformas estructurales drásticas. Hay que tener en cuenta lo que supone pasar en pocos años de una economía planificada a una economía de mercado, así como el impacto que esto supone social y económicamente.

En este contexto, entre las barreras más importantes a la inversión, cabría destacar el precario estado de las infraestructuras que necesitan urgentemente inversiones para continuar modernizándose, el sistema bancario que desde la crisis del 98 no ha sido reformado y una burocracia extensa que dificulta y encarece el desarrollo de los negocios.

A pesar de estas barreras, cabe destacar la voluntad del Gobierno Ruso de llevar a cabo reformas estructurales históricas, que contribuirá sin duda alguna a que las barreras se superen con rapidez y Rusia alcance un puesto dentro de la economía mundial, equivalente a su potencial de desarrollo.

4.2.2. Barreras específicas a la inversión en el sector

La producción de los elementos de iluminación debe estar obligatoriamente certificada.

La Asociación rusa “La Luz rusa” pidió al Gobierno de la Federación Rusa rebajar los aranceles para ciertos tipos de productos y especialmente para los repuestos y materia prima que no se produce en Rusia. Dicha Asociación pidió bajar los aranceles para algunos tipos de productos importados entre los cuales destacan por ejemplo las lámparas luminiscentes TS y sus equipos de iluminación, las lámparas halógenas y los equipos de iluminación correspondientes.

Actualmente los aranceles para la importación de los productos de iluminación equivalen al 20% de su precio. Para los equipos de iluminación de aplicación medico-sanitaria la tarifa arancelaria es el 15% (código 94.05.10).

4.3. BÚSQUEDA DEL SOCIO. ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA NEGOCIACIÓN DE UN CONTRATO

Un método eficaz en la búsqueda de posibles socios para un negocio conjunto puede ser la participación en las ferias y exposiciones profesionales, lo que facilita la presentación de tecnologías, materiales y equipos nuevos, así como el afianzamiento de los contactos profesionales vigentes, y el desarrollo de nuevas relaciones entre fabricantes, proveedores y consumidores de los productos.

A este respecto, la feria más importante en Rusia en el campo de la alimentación es Prodexpo, que tiene lugar en Moscú la primera semana de febrero.

Otra fuente válida para la búsqueda de socios potenciales es la consulta a los organismos oficiales, tales como la Cámara de Comercio e Industria, la Oficina Comercial de la Embajada, y las asociaciones profesionales de empresarios. En concreto, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) organiza foros de inversiones y cooperación empresarial en países de gran potencial, a través de los cuales los empresarios españoles tienen la oportunidad de analizar la viabilidad de proyectos en el extranjero con el respaldo de los incentivos, así como de los recursos que se ponen a su alcance por parte de la Administración Española.

Otra vía para la identificación y selección de socios locales, así como para el estudio de la viabilidad del proyecto, la tramitación administrativa del mismo y el proceso de negociación de acuerdos y contratos, es la utilización de los servicios de consultorías privadas con experiencia en el mercado ruso (preferiblemente extranjeras).

Los principales aspectos a negociar entre los eventuales socios son los relativos a la implementación del proyecto inversor:

- la estimación de la inversión y de los recursos necesarios para el éxito del proyecto;
- las aportaciones mutuas al proyecto y su valoración;
- la estructura y las fuentes de financiación del proyecto;
- los mecanismos de gestión y control del negocio conjunto;
- los aspectos contractuales del proyecto.

4.4 LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y ESPAÑOLA EN EL SECTOR

En el año 1994, OAO “VNISI” y la corporación internacional SCHREDER Group GIE, uno de los líderes mundiales en iluminación crearon una empresa mixta “VNISI-Schreder”. La corporación Schreder reúne a más de 30 empresas fabricantes en todo el mundo y produce equipos de iluminación de alta calidad para diferentes usos. Cada empresa que forma parte de Schreder Group GIE, es una compañía independiente y funciona teniendo en cuenta todas las particularidades del mercado en cada país. Al mismo tiempo, el intercambio continuo entre las filiales de nuevos logros en los desarrollos y en la producción, permite a todos asegurar la alta calidad de la marca Schreder y satisfacer todas las demandas del comprador. Todo el producto fabricado por las filiales de Schreder pasa por control en el Centro de investigaciones y desarrollos en Bélgica, para determinar si cumplen las normas internacionales CEI-598 o EN 60598.

Actualmente la empresa rusa “VNISI-Schreder” fabrica en Rusia con la última tecnología de Schreder.

5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

5.1. PRODUCCIÓN NACIONAL Y PRINCIPALES FABRICANTES

Desde 1999 se vive un auge en el mercado ruso de iluminación. Los productos de iluminación pueden dividirse en dos tipos principales: las lámparas y las luminarias.

1. **Lámparas.** El volumen de la producción de lámparas eléctricas equivale a más de 2.000 millones de rublos (unos 60 millones de Euros).
2. **Luminarias** (todo tipo): el volumen de producción también creció. La situación es la siguiente:

Los principales fabricantes de **luminarias con las lámparas de gas a alta presión** son la compañía “Svetotecnica” en Lijoslavl y la fábrica electrotecnia Kadoshquinsky.

La producción de **luminarias domésticas** en el año 2000 creció más del doble. Crecieron considerablemente las luminarias con KLL y las lámparas halógenas (la unión “Transvit”). La fábrica más importante de luminarias domésticas es “Svetotecnica” en Moscú, que funciona actualmente a dos turnos.

Para los **equipos reguladores de arranque** no hay datos precisos. El principal productor es la empresa de VOS (la Sociedad Nacional de los Ciegos). La demanda de estos equipos (PRA), supera la oferta. El déficit proviene de productores de la CEI y de otros países.

En la producción de lámparas la empresa “Reflax” fabrica lámparas DNaT con mecheros importados. Su capacidad productiva está al 100%. El volumen mensual de su producción actual es de más de 10.000 unidades.

La mayoría de los nuevos productores rusos pertenece a las luminarias. Entre ellas destaca la empresa mixta VNISI-Schreder que fabrica una gama amplia de artículos de alta calidad tanto para la iluminación de las calles como para el uso industrial.

Algunas empresas rusas comenzaron a producir luminarias de consola para calles del tipo Rku para lámparas DRL. Los volúmenes de producción no son todavía grandes. Entre dichos productores cabe mencionar la OOO “La Fabrica de productos de iluminación de Lijoslavl”. Aunque inferior en tecnología de montaje y en diseño respecto a la competencia extranjera tiene la ventaja de tener un precio accesible.

Por lo que respecta a la producción de luminarias domésticas, en el mercado ruso hay toda una serie de empresas pequeñas que no influyen considerablemente en la situación del mercado.

En el esquema típico Productor – Vendedor – Comprador, la posición dominante la ocupan los vendedores, las empresas comerciales o los “operadores del mercado”. Cabe destacar, que según

los ensayos realizados por la Asociación “La Luz rusa”, la calidad de las lámparas incandescentes rusas y sobre todo las luminiscentes, no son inferiores a la de las extranjeras.

5.2 PRODUCCIÓN EXTRANJERA Y PRINCIPALES PROVEEDORES

El mercado ruso tiene una necesidad de productos de iluminación fabricados en el extranjero. Las causas son las siguientes:

- Muchos usuarios quieren comprar no solamente productos de calidad sino también de diseño moderno y distinto al de los productores rusos.
- Después de la crisis financiera del 1998 a Rusia vienen más frecuentemente productos que no se encuentran en la producción nacional.
- Para las empresas rusas una pequeña competencia resulta útil, dentro de Rusia no hay una competencia real entre los productores.

A partir de los años 90, la mayor actividad en el mercado ruso corresponde a los grandes consorcios internacionales: GE, Philips, Siemens (Siteco), Osram y 3M. Estas empresas han elaborado una estrategia a largo plazo para ganar el mercado ruso que consiste básicamente en la adquisición y reequipamiento de las fábricas más cercanas a Rusia. Así GE compró la fábrica de Tungshram en Hungría y Philips la fábrica de Pilam Pola en Polonia. En Moscú se organizaron representaciones de esas empresas con sus salas de exposiciones y sus almacenes, se creó toda una red de distribuidores, se realizó el diseño de iluminación de grandes instalaciones, se editaron catálogos en ruso, y se realizó una sistemática campaña de publicidad. Como resultado de la penetración en el mercado ruso entre 1994-1997 el volumen de ventas de la empresa GE creció 20 veces y el de la empresa Philips 13,3.

De igual manera en el mercado ruso están presentes empresas alemanas como Trilux, BJB, Vossloh-Schwabe, Norka, Hofmeister, Thorn, Narva, IBV, Alanod, Faustig, Wega, Bps o Wila entre otras, de Austria Zu,botel, Tridonic, Orion, Bacalovitz, Kalrnar y Gebr. Molitz o Eglo, italianas Artemide, Begelly, Luce Plan o Sothis, y españolas Leds, Mariner, Indalux, J-Vila, G-Light o Electrolamp.

En el mercado ruso han aparecido también compañías mayoristas grandes (por ejemplo Codital, IBV) y toda una serie de las empresas extranjeras que han creado su propia red comercial (Brumberg, Artemide, Sonlux).

Según las apreciaciones de la empresa GE, la capacidad del mercado alcanza a casi 400 millones de dólares (2000). Junto con las empresas occidentales grandes y técnicamente avanzadas, vienen al mercado ruso muchas empresas pequeñas sobre todo de los Emiratos Árabes Unidos, de Malasia, de Taiwán, de Turquía y de otros países orientales que venden aquí sus productos no certificados y a menudo de baja calidad pero más baratos.

IMPORTACIÓN DE LOS EQUIPOS DE ILUMINACIÓN A RUSIA

Nombre de mercancía	Exportación, miles de dolares	Importación, miles de dolares
94.05		
Lámparas y equipos de iluminación, incluso los proyectores, faros y sus repuestos, los indicadores iluminados y los artículos análogos		
En total	19.179,9	93.662,9
Países de lejano extranjero	2.188,8	67.477,2
Países de la CEI	16.991,1	26.185,7
94.05.10		
Lucernas y otros equipos de iluminación		
En total	9.425,3	35.895,6
Países de lejano extranjero	724,4	27.197,8
Países de la CEI	8.700,9	8.697,8
94.05.20		
Lámparas eléctricas de mesa, de piso o nocturnas		
En total	139,2	19.728,5
Países de lejano extranjero	10,1	19.483,3
Países de la CEI	129,1	245,3
94.05.40		
Lámparas eléctricas y equipo de iluminación		
En total	7.644,0	26.720,8
Países de lejano extranjero	991,5	12.069,1
Países de la CEI	6.652,4	14.651,7

Fuente: GOSKOMSTAT, 2002.

5.3. DATOS DE CARÁCTER GEOGRÁFICO

Hay que decir que la gran parte de la producción de equipos eléctricos tiene lugar generalmente en Moscú, en San Petersburgo y en sus respectivas regiones. La penetración del producto importado en la Rusia Central, en la región del río Volga, en Urales, en Siberia, en el Lejano Oriente, en la provincia de Krasnodar y de Stavropol y en otras regiones del país es muy limitada o prácticamente inexistente. En Moscú se vende la mayor cantidad de productos exclusivos y de lujo y sobre todo las luminarias domésticas y equipos para edificios civiles como los bancos, hoteles y restaurantes.



6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

6.1. TENDENCIAS GENERALES DE CONSUMO

Los equipos de iluminación que se venden en el mercado ruso los podemos segmentar en 4 grupos dependiendo de su precio:

- de precio bajo, generalmente de producción rusa (precio promedio de 30-60 dólares)
- de precio medio, generalmente representados por modelos importados de Polonia, Turquía (el precio promedio de 100 dólares);
- modelos caros de producción de Italia, España, Alemania, Austria (los precios entre 100 y 500 dólares);
- los modelos de lujo, de diseño de autor. Generalmente de producción italiana o austríaca (precios a partir de 500 dólares).

Los productos de los dos últimos grupos se compran generalmente en Moscú, bastante menos en San Petersburgo y muy poco en otras regiones de Rusia.

Hay que mencionar que la venta de lámparas en Rusia siempre se realiza mejor en el período de otoño-invierno.

Existe una demanda permanente y muy alta para los equipos de iluminación de uso industrial como para las fábricas, minas o talleres. La parte principal de producto para esos usuarios la representan los artículos baratos de Rusia, de Ucrania y de Bielorrusia. Como se sabe en Ucrania después del desmembramiento de la URSS, se quedó una empresa grande de producción de luminarias especiales de uso industrial, NPO "Vatra". Una oportunidad es la fabricación de este tipo de producto en el territorio ruso.

En el campo de las luminarias domésticas decoradas existe una demanda de fabricación extranjera a causa de su multifuncionalidad y del diseño que superan a los productores rusos. Existe la necesidad de la reposición de luminarias y de las lámparas que ahorre energía.

6.2. PERFIL DEL CONSUMIDOR

El producto de iluminación puede ser utilizado en dos campos principales: para la iluminación exterior y para la iluminación interior.

El sistema de iluminación exterior incluye tres líneas principales: la iluminación de las vías de comunicación; la iluminación de los barrios residenciales y de las zonas peatonales y la iluminación arquitectónica. En las ciudades grandes de Rusia existe la necesidad de productos de iluminación de este tipo.

Dentro de la iluminación exterior arquitectónica los usuarios principales en Rusia son grandes centros comerciales, establecimientos deportivos, hoteles, centros de negocio y bancos, edificios del índole estatal y otros.

Según los especialistas es necesaria una reestructuración de la producción para aumentar la fabricación de los equipos para la iluminación interior de los edificios civiles y comerciales.

Actúan en el mercado ruso de manera más activa las empresas que fabrican luminarias para oficinas y locales administrativos. Se trata de los siguientes tipos de luminarias:

- Los instalados en el techo.
- Los anteriores pero con reflectores de aluminio de 4x18 Wt, 2x18 Wt, 2x36 Wt.

La particularidad principal de dichos productos es su alta calidad por el uso de los elementos importados como los equipos reguladores de arranque, las boquillas de lámparas, los fijadores de arranque y los condensadores.

Las rejillas reflectoras se fabrican completamente en las empresas rusas del aluminio importado. El estampado, la pintura, el montaje y demás se realizan en la misma fábrica. Un lugar importante en este mercado lo ocupan cuatro empresas: "Russky svetoch", "Lumsvet", "Nordklif" y "Amtec". La producción total mensual de estas empresas es de más de 120 000 unidades de luminarias al mes. Varias empresas realizan el montaje correspondiente.

6.3. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

La perspectiva más importante es la promoción del mercado de Moscú y de San Petersburgo hacia las regiones del río Volga, Urales, Siberia, el Norte y el Sur del país. Es necesario equilibrar el surtido de mercancías y terminar con la saturación del segmento de lujo del mercado que existe en Moscú. Teniendo en cuenta la migración de población de Asia Central, del Cáucaso y del Báltico hacia las regiones centrales de Rusia aumenta la demanda de las luminarias de precio medio con calidad europea.

Las regiones por consumo se distribuyen de forma regular por el territorio. El aumento de las ventas se observa en todas las provincias de Rusia (según los resultados de las consultas a las empresas locales más importantes). Krasnodar, Volgogrado, Kursk, Ekaterinburgo, Irkutsk, Novosibirsk. Moscú y San Petersburgo no están mencionados porque estas ciudades siempre son diferentes del promedio estadístico de Rusia

6.4. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Los productos españoles, especialmente los fabricados en madera de calidad, se asocian a un producto de lujo y a un alto nivel social entre los compradores rusos.

En el mercado ruso de iluminación están presentes los productos de fabricantes españoles conocidos, entre los cuales encontramos "JOMLUZ", "Lámparas Españolas" y "Palmar Iluminación".

Los fabricantes españoles de iluminación poseen tecnologías modernas, proponen un surtido de mercancías rico, sus productos tienen un diseño moderno y están hechos en colores de una amplia

gama. Los distribuidores oficiales de las compañías españolas trabajan exitosamente con las redes de distribución y contribuyen a la promoción del producto en el mercado de Rusia.

7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

La tendencia prioritaria de la inversión en la industria de iluminación es la fabricación usando las tecnologías modernas de producciones mixtas de lámparas luminiscentes y de lámparas para la iluminación de los edificios administrativos, de las oficinas y de los locales de producción. Tomando en cuenta el crecimiento de tarifas de la energía en Rusia, para la fabricación la prioridad va a ser la utilización de los productos técnicos de iluminación de la nueva generación de consumo reducido.

Existen grandes oportunidades en el segmento de servicio de mantenimiento de los equipos de iluminación.

Una nueva tendencia interesante en Rusia, es la utilización de “sistemas conductores de corriente eléctrica”, empleadas para la iluminación de las salas comerciales y de exposiciones, y también en los habitáculos. Usan sistemas de bajo voltaje (12-24 V) y de alto voltaje (220 V). Este producto es suministrado por fabricantes extranjeros.

Otra oportunidad se encuentra en la colaboración más estrecha entre ingenieros de iluminación rusos y españoles para la elaboración de un sistema óptimo de la iluminación en las nuevas construcciones.

BIBLIOGRAFÍA

LEYES Y LIBROS

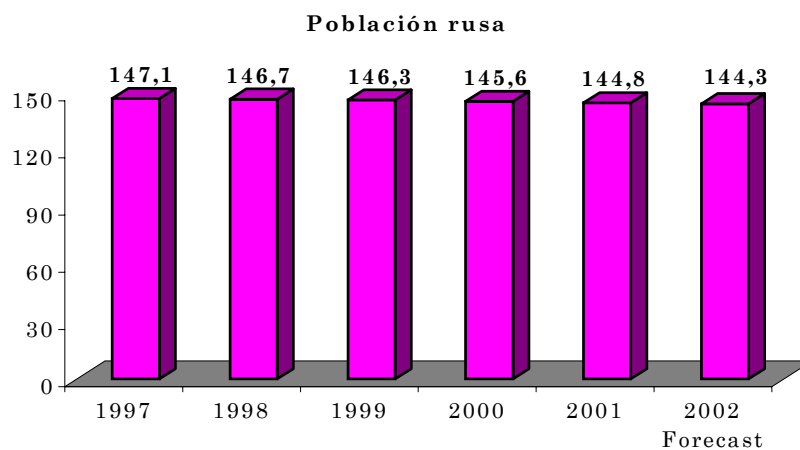
El GOSKOMSTAT de la Federación Rusa (Comité Estatal de Estadística).
La Cámara de Comercio e Industria de la Federación Rusa.
El Ministerio de la Economía y Desarrollo Comercial de la Federación Rusa.
“Rusia en cifras”, 2002
La revista “Svetotecnica”

PÁGINAS WEB

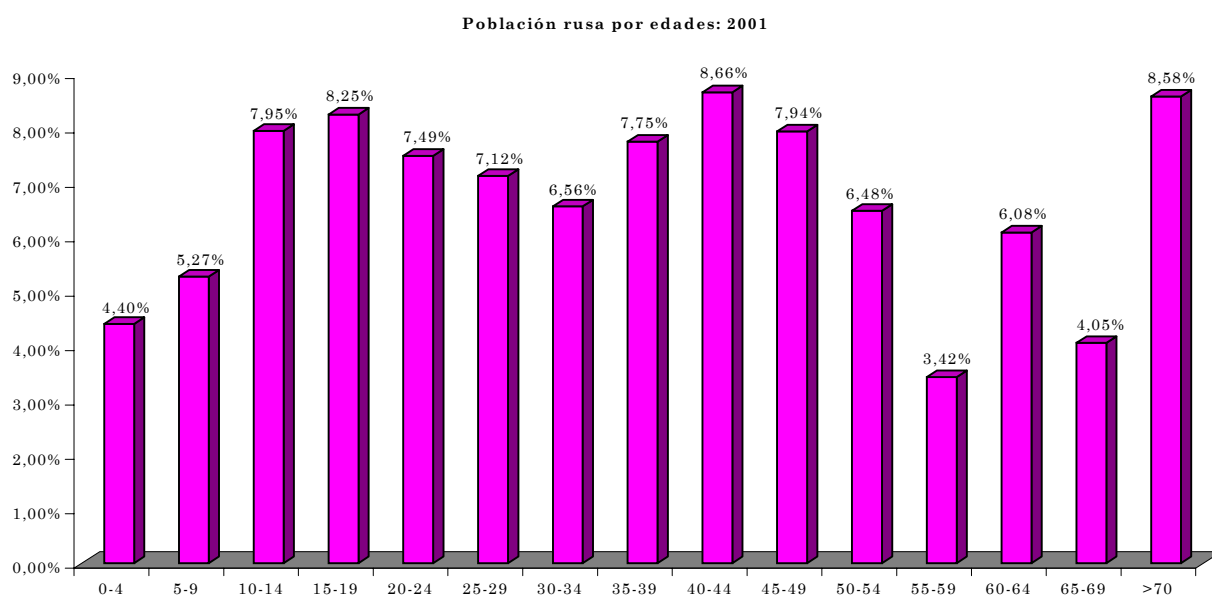
Las posibilidades de inversión en Rusia – www.ivr.ru
Las inversiones en Rusia – www.investentrussia.ru
Asociación Comercial de Luminotecnia – www.lta.ru

ANEXOS

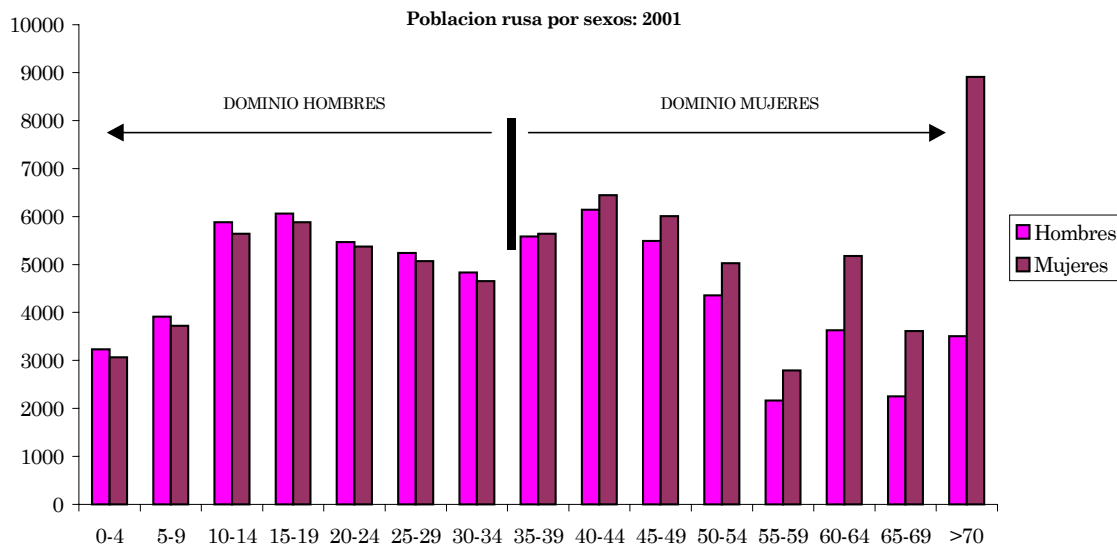
ANEXO 1: DATOS DEMOGRÁFICOS DE RUSIA



Fuente: Comité Nacional de Estadística

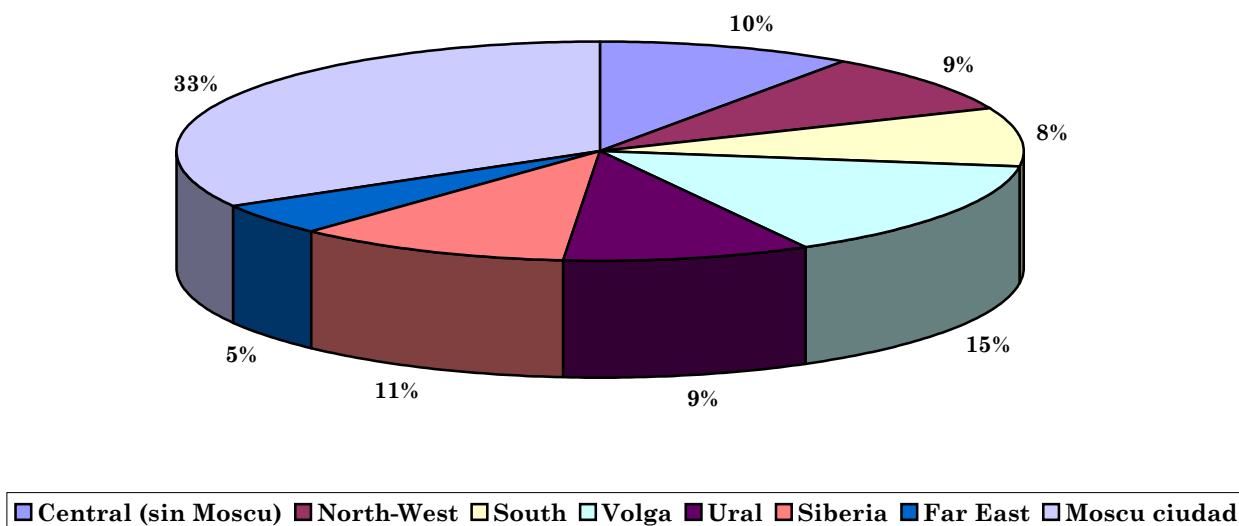


Fuente: Comité Nacional de Estadística



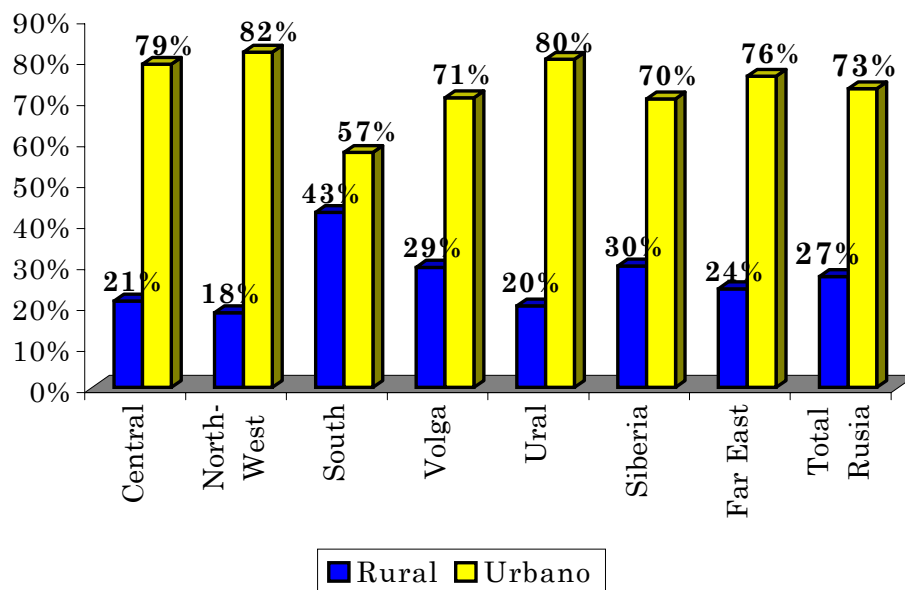
Fuente: Comité Nacional de Estadística

**ANEXO 2: CAPACIDAD ADQUISITIVA GLOBAL POR ÁREAS GEOGRÁFICAS, AÑO 2000
(POBLACIÓN DEL ÁREA MULTIPLICADA POR RENTA PER CAPITA CORRESPONDIENTE)**



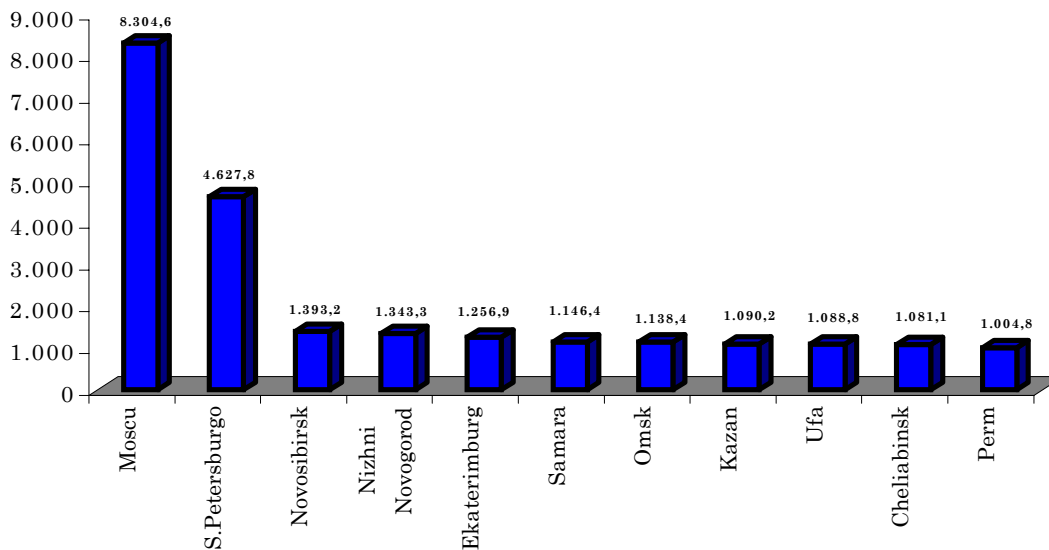
Fuente: Comité Nacional de Estadística

ANEXO 3: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN RURAL Y URBANA POR ÁREAS GEOGRÁFICAS



Fuente: Comité Nacional de Estadística

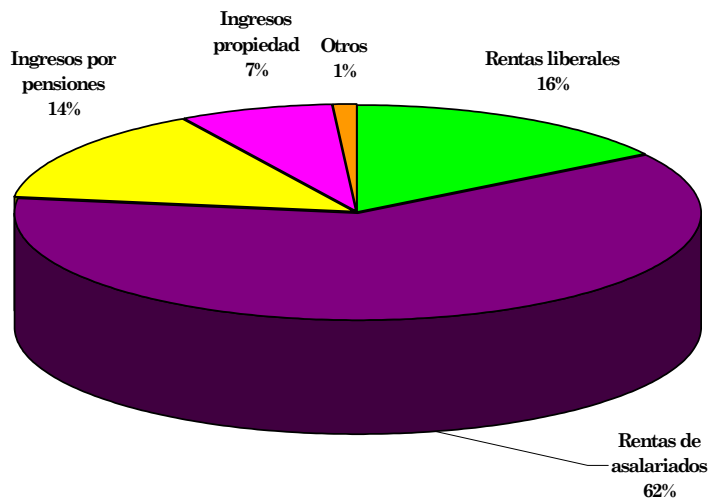
Ciudades de más de 1 millón de habitantes



Fuente: Comité Nacional de Estadística

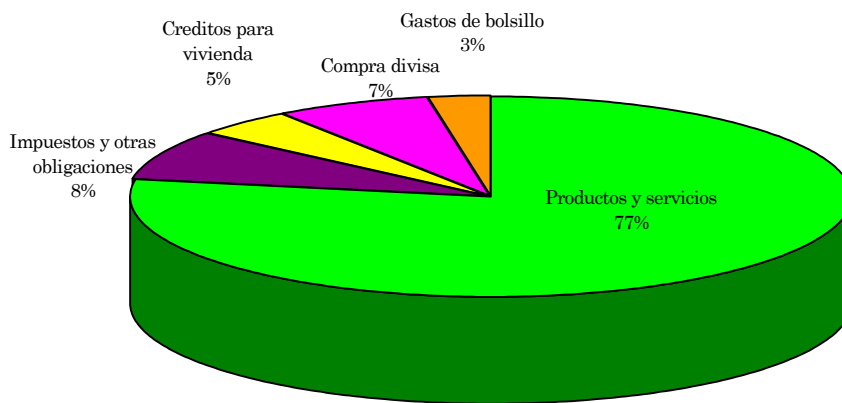
ANEXO 4: INGRESOS Y GASTOS DE LA POBLACIÓN.

INGRESOS POR TIPOS



Fuente: Comité Nacional de Estadística

GASTOS POR TIPOS



Fuente: Comité Nacional de Estadística