

## FEDERACIÓN DE RUSIA

### 1. ASPECTOS GENERALES

#### CARACTERÍSTICAS

- Superficie total de 17.098.000 km<sup>2</sup>
- Población total 142.423.73 de habitantes. (estimaciones julio 2015)
- Densidad: 9 hab./km<sup>2</sup>
- Su territorio se extiende desde el océano Glacial Ártico hasta Kazajstán, y desde el mar Báltico hasta el océano Pacífico.

#### PRINCIPALES CIUDADES

- Moscú (capital, 12,1 millones de hab.)
- San Petersburgo (4,9 millones de hab.)
- Novosibirsk (1,5 millones de hab.)

#### PRINCIPALES PUERTOS

- Marítimos: Kaliningrad, Nakhodka, Novorossiysk, Primorsk, Vostochnyy.

#### PRINCIPALES AEROPUERTOS INTERNACIONALES

- Aeropuerto Internacional de Moscú- Sheremétievo
- Aeropuerto Internacional de Moscú- Domodedovo
- Aeropuerto Internacional de San Petersburgo
- Aeropuerto Internacional de Moscú Vnukovo

### 2. ESTRUCTURA Y COYUNTURA ECONÓMICA

A partir de la caída de la Unión Soviética en el año 1991, Rusia implementó importantes cambios, pasando de una economía centralmente planificada a una basada en el mercado e integrada a la economía internacional. La reciente adhesión a la Organización Mundial del Comercio contribuye a profundizar esta integración. No obstante esto, el Estado mantiene una fuerte presencia en sectores como la energía y la defensa.

El país es uno de los principales proveedores mundiales de petróleo, gas natural, electricidad, acero, aluminio, madera en bruto, vehículos, papel y cartón y abonos. Al mismo tiempo, Rusia depende, en gran medida, de las exportaciones de productos primarios para captar divisas, lo que la vuelve vulnerable a la volatilidad de los precios internacionales de sus productos de exportación. Esto pudo observarse durante el año 2009, con la crisis mundial. Como consecuencia de la contracción de la demanda interna, influenciada por una caída en los precios del petróleo y la reversión de los flujos de capital, el PBI ruso se contrajo en un 7,9% y tanto las exportaciones como las importaciones disminuyeron en un 35%.

En 2010, gracias a una recuperación de los precios internacionales de commodities y a una política de estímulo de la demanda, se registró una recuperación de la economía rusa, con un crecimiento cercano al 4%, tanto para el año nombrado como para el 2011. En 2012, el crecimiento fue ligeramente inferior, de 3,4%. En el siguiente año, 2013, se produjo una marcada desaceleración, registrándose un crecimiento de 1,3% del PBI, explicada por una disminución de la inversión y una caída de las exportaciones. El crecimiento bajó significativamente en 2014 debido a la fuerte huida de capitales la caída del rublo, la baja del precio del petróleo y las sanciones comerciales occidentales como consecuencia de la crisis ucraniana. La situación empeoró en 2015: la economía entró en recesión (3,8%), con probable prolongación en 2016 debido a que el consumo privado, se encuentra algo estancado.

En relación a los sectores productivos, Rusia posee una considerable capacidad industrial, destacándose las industrias extractivas de minerales, petróleo, gas y carbón que son los pilares del complejo petroquímico. Adicionalmente, el sector incluye los alimentos procesados, la producción de equipos de transporte y materiales para la construcción, la electrónica, la industria naval y el complejo de industrias para la defensa.

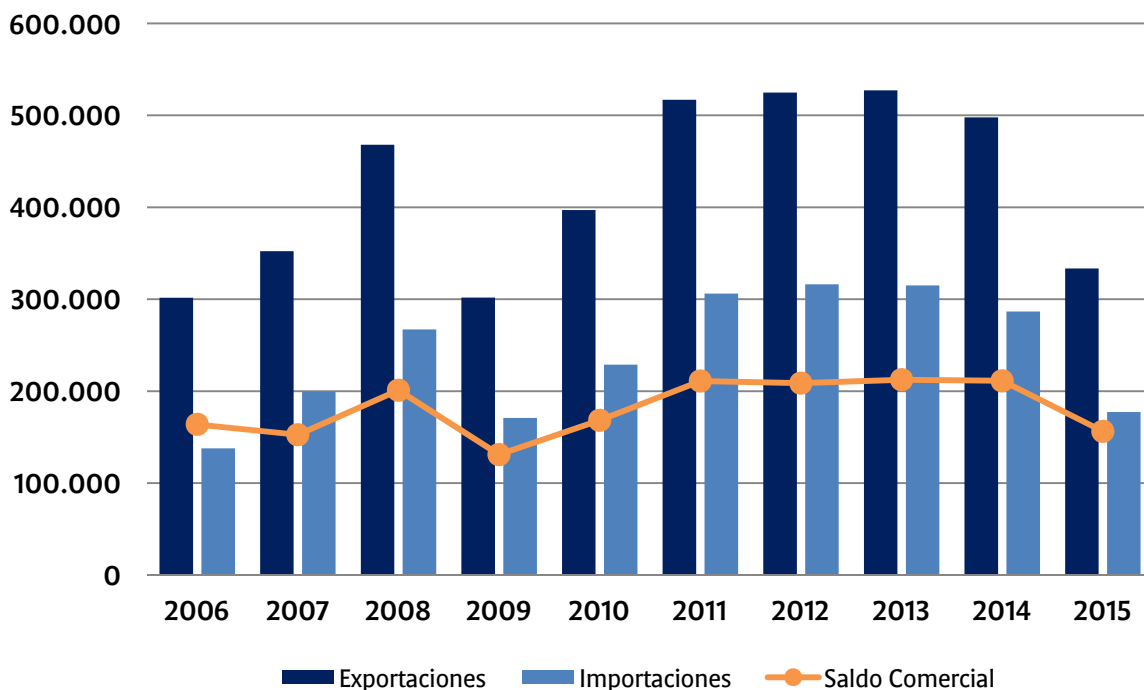
Por su parte, en el sector agrícola, el país cuenta con una importante producción de granos, principalmente trigo. Si bien es cierto que, en los últimos años, no ha alcanzado su producción para abastecer la demanda interna debido a factores climáticos, no es menos cierto que la agricultura rusa se ve afectada por una crónica insuficiencia de financiación y equipos. Por otro lado, el sector ganadero tiene una importancia relativamente pequeña y su principal producción son los lácteos. Como consecuencia de esto, Rusia es un importador neto de alimentos.

### 3. INTERCAMBIO COMERCIAL

#### 3.1. BALANZA COMERCIAL DE RUSIA

En 2015, Rusia totalizó importaciones por 177 mil millones de dólares. Esto significó una merma del 42,1% durante el periodo 2011-2015, potenciado por la caída del 38,1% respecto al año anterior (2014). Por su parte, las exportaciones, sumaron 333 mil millones de dólares y también sufrieron un retroceso respecto a 2014 (-33%). Los envíos rusos alcanzaron su pico máximo en 2013, alcanzando los 527 mil millones de dólares.

GRÁFICO N°1. Balanza comercial de Rusia. En millones de dólares.



Fuente: AAICI en base a datos de Trade Map (International Trade Center)

#### Principales proveedores

- China
- Alemania
- Estados Unidos
- Bielorrusia
- Italia

#### Principales destinos de las exportaciones

- Países Bajos
- China
- Alemania
- Italia
- Turquía

### 3.2. IMPORTACIONES DE RUSIA DESAGREGADAS POR CAPÍTULO

Entre los capítulos más relevantes de la matriz importadora rusa, el capítulo “Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos y orgánicos de los metales” fue el de mayor crecimiento quinquenal, registrando una variación positiva del 6,1%. Los principales capítulos importados por Rusia el último año fueron los siguientes: “Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos” “Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación” y “Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes”. Estos tres capítulos representan cerca del 40% del total de las importaciones durante el año 2015.

CUADRO N°1. Importaciones de Rusia por capítulo. En millones de dólares.

Cap.	DESCRIPCIÓN	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % 11-15	Var. % 14-15
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	51.672	57.818	56.964	52.105	33.370	-35,4%	-36,0%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	30.943	35.592	35.547	33.740	20.603	-33,4%	-38,9%
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes	37.860	44.604	40.193	31.426	14.928	-60,6%	-52,5%
30	Productos farmacéuticos	13.185	13.393	14.552	12.804	8.354	-36,6%	-34,8%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	10.057	11.503	11.466	11.030	7.453	-25,9%	-32,4%
90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	7.604	10.515	8.942	7.925	4.957	-34,8%	-37,4%
99	Materias no a otra parte especificadas	27.569	1.403	287	718,7	4.327	-84,3%	502,1%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	7.731	7.622	8.185	6.904	3.973	-48,6%	-42,5%
08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	6.204	6.279	6.401	5.479	3.843	-38,0%	-29,9%
72	Fundición, hierro y acero	6.303	6.402	5.891	5.701	3.207	-49,1%	-43,7%
28	Prod. químicos inorgánicos; compuestos inorgan./organ. de los metales	2.912	3.306	3.508	3.308	3.091	6,1%	-6,5%
02	Carne y despojos comestibles	6.189	7.385	6.748	5.527	3.026	-51,1%	-45,3%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	5.068	4.054	3.643	4.041	2.775	-45,2%	-31,3%
40	Caucho y manufacturas de caucho	3.923	4.787	4.769	4.115	2.632	-32,9%	-36,0%
	Resto de los capítulos	88.864	102.924	108.128	101.818	60.745	-31,6%	-40,3%
	<b>Todos los productos</b>	<b>306.091</b>	<b>316.192</b>	<b>314.945</b>	<b>286.648</b>	<b>177.292</b>	<b>-42,1%</b>	<b>-38,1%</b>

Fuente: elaboración AAICI sobre datos de Trade Map (International Trade Center).

#### 4. OPORTUNIDADES COMERCIALES

Se han determinado diferentes productos que tienen potencialidad en el mercado mediante el cálculo de dos variables (tasa de crecimiento anual y participación promedio estandarizada) relacionadas a las importaciones generales. A partir de estas variables, se clasifican los productos adquiridos por el país en cuatro grandes categorías: ESTRELLA, PROMETEDOR, CONSOLIDADO y ESTANCADO.

Un producto ESTRELLA, tiene una tasa de crecimiento anual positiva y una participación en las importaciones totales superior al promedio de los últimos años. En otras palabras, no solo crece la demanda del país por este producto sino que, además, crece la importancia relativa del bien frente a otros bienes importados. Un producto PROMETEDOR, por su parte, no registra un incremento en su importancia relativa frente a otros productos importados, pero sí aumenta la demanda de dicho bien en el mercado en analizado.

A modo de resumen, a continuación se ilustran los resultados de las principales subpartidas clasificadas como ESTRELLA.

**CUADRO N°2. Oportunidades comerciales.**

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	CLASIFICACIÓN
3004.90	Los demás medicamentos preparados	PROMETEDOR
8517.12	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas	ESTRELLA
8703.33	Vehículos automóviles de transporte personas de cilindrada superior a 2500 cm	ESTRELLA
8708.29	Las demás partes y accesorios de carrocería, incluidas las cabinas	ESTRELLA
0202.30	Carne de bovinos deshuesada, congelada.	PROMETEDOR
8707.10	Carrocerías de los vehículos de la partida 8703	ESTRELLA
8407.34	Motores de embolo alternativo para automóviles, tractores y demás	ESTRELLA
2844.10	Uranio natural y sus compuestos; aleaciones y productos que contengan uranio	ESTRELLA
0203.29	Las demás carnes de porcino, congeladas.	PROMETEDOR

## 5. BALANZA COMERCIAL ARGENTINA – RUSIA

El saldo comercial de la balanza bilateral arroja saldos superavitarios para Argentina durante el periodo 2006-2010. A partir del 2011 se observa un saldo deficitario, que persistió hasta el último año bajo estudio por un monto que ronda los 206 millones de dólares. El comercio total entre ambos países en el año 2015 fue por 1.150 millones de dólares.

En los últimos años, las exportaciones argentinas hacia Rusia mostraron una tendencia negativa. En el 2015 se realizaron envíos por 472 millones de dólares, registrando un movimiento negativo del 38,5% en términos quinquenales. Por su parte, las importaciones registraron en 2015 un descenso interanual significativo, del 49,5%.

**CUADRO N°3. Balanza comercial Argentina-Rusia. En millones de dólares.**

AÑO	EXPORTACIONES ARGENTINAS A RUSIA	IMPORTACIONES ARGENTINAS DESDE RUSIA	SALDO COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
2006	901	244	657	1.145
2007	784	430	353	1.213
2008	970	756	214	1.725
2009	825	109	715	934
2010	636	398	238	1.033
2011	767	791	-24	1.559
2012	745	1.124	-407	1.841
2013	726	1.721	-995	2.446
2014	729	1.344	-614	2.073
2015	472	679	-206	1.150

Fuente: elaboración AAICI sobre datos de INDEC

### 5.1. EXPORTACIONES ARGENTINAS HACIA RUSIA DESAGREGADAS POR RUBROS

El rubro “Frutas frescas” fue el de mayor incidencia en las colocaciones argentinas a Rusia en 2015, acaparando el 25% del total de los envíos, a pesar de su desempeño desfavorable en la comparativa quinquenal e interanual 2014/2015. “Carnes” y “Productos Lácteos” fueron los siguientes rubros en términos de relevancia.

CUADRO N°4. Principales rubros de exportación a Rusia. En millones de dólares.

Rº	Rubro	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % 11-15	Var. % 14-15	Part. % 2015
1º	Frutas frescas	225	188	197	156	117	-38%	-35%	25%
2º	Carnes	193	184	160	228	108	-48%	-25%	23%
3º	Productos lácteos	58	61	128	176	63	-44%	-53%	13%
4º	Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	41	47	41	32	35	9%	-64%	7%
5º	Semillas y frutos oleaginosos	47	37	29	16	33	-15%	8%	7%
6º	Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	74	66	13	0	31	-31%	106%	7%
7º	Frutas secas o congeladas	19	12	28	7	14	-58%	n/a	3%
8º	Tabaco sin elaborar	9	9	9	6	13	-23%	95%	3%
9º	Pescados y mariscos sin elaborar	15	12	12	22	11	43%	113%	2%
10º	Productos químicos y conexos	10	4	14	4	7	-27%	-49%	1%
	Resto de los rubros	77	125	95	83	40	-48%	-52%	8%
	<b>Total</b>	<b>768</b>	<b>745</b>	<b>726</b>	<b>730</b>	<b>472</b>	<b>-39%</b>	<b>-35%</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración AAICI sobre datos de INDEC.

## 5.2. EXPORTACIONES ARGENTINAS HACIA RUSIA DESAGREGADAS POR RUBROS COMPLETOS

“Carnes bovinas” es el principal rubro completo con destino a Rusia desde la Argentina, siendo el más exportado durante el período de cinco años bajo estudio. En 2015 particularmente, ha manifestado una caída del 50,8% pero aun así continua concentrando la mayor incidencia, del 17%. En segundo lugar se encuentran las “Peras”, que constituye el 11% del total y le siguen los “Cítricos” con un porcentaje similar, del 10%.

CUADRO N°5. Principales rubros completos. En millones de dólares.

	RUBRO COMPLETO	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % 11-15	Var. % 14-15	Part. % 2015
1º	Carnes bovinas	141	126	126	166	82	-42%	-51%	17%
2º	Peras	85	80	92	78	50	-41%	-35%	11%
3º	Cítricos	72	66	72	60	47	-34%	-21%	10%
4º	Quesos	34	33	36	97	43	28%	-55%	9%
5º	Maní	47	37	29	15	32	-33%	108%	7%
6º	Subproductos oleaginosos de soja	74	66	13	0	31	-58%	n/a	7%
7º	Resto de preparados de legumbres, hortalizas y frutas	36	42	36	30	29	-19%	-1%	6%
8º	Carnes frescas congeladas excluidas bovina, ovina, caprina, porcina, aves, liebres y conejos	44	35	20	29	15	-66%	-49%	3%
9º	Frutas secas o congeladas	19	12	28	7	14	-23%	95%	3%
10º	Manzanas	45	24	19	11	13	-72%	17%	3%
11º	Tabaco sin elaborar en hojas	8	8	9	6	13	54%	116%	3%
12º	Manteca	24	21	54	46	11	-56%	-77%	2%
13º	Carne de ave	9	22	13	33	10	8%	-71%	2%
14º	Leches preparadas	0	7	38	34	9	n/a	-72%	2%
15º	Pescado	14	10	8	12	7	-45%	-39%	2%
	Resto de los rubros completos	117	156	132	107	66	-43%	-38%	14%
	<b>TOTAL</b>	<b>768</b>	<b>745</b>	<b>726</b>	<b>730</b>	<b>472</b>	<b>-38%</b>	<b>-35%</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración AAICI sobre datos de INDEC.



### 5.3. EXPORTACIONES ARGENTINAS HACIA RUSIA DESAGREGADAS POR ORIGEN PROVINCIAL

Cuando se analiza el origen provincial de los envíos realizados hacia Rusia desde nuestro país, se puede observar que Córdoba lidera el ranking, con exportaciones por 117 millones de dólares durante el 2015, lo que equivale a un cuarto de los envíos totales a dicho destino.

En segundo lugar se encuentra Buenos Aires, con una incidencia próxima al 20% de las exportaciones totales por 94 millones de dólares. Le siguieron Río Negro con 52,6 millones de dólares, Santa Fe (51,6), Mendoza (31) y Entre Ríos con 28,1 millones de dólares.

**CUADRO N°6. Origen provincial de las exportaciones a Rusia.  
En dólares.**

PROVINCIA	FOB 2015	PART. %
Córdoba	117.044.814	24,8%
Buenos Aires	94.010.071	19,9%
Río Negro	52.662.824	11,1%
Santa Fe	51.599.545	10,9%
Mendoza	31.072.736	6,6%
Entre Ríos	28.135.308	6,0%
Tucumán	19.347.249	4,1%
Salta	13.468.921	2,8%
Corrientes	10.629.183	2,2%
Resto de las Provincias	54.816.887	11,6%
<b>TOTAL</b>	<b>472.787.536</b>	<b>100,0%</b>

*Fuente: elaboración AAICI sobre datos de INDEC*

## 6. ACCESO AL MERCADO

### 6.1. CULTURA DE NEGOCIOS

Al momento de negociar con empresarios rusos, es aconsejable tener en cuenta las siguientes pautas sociales y de etiqueta para poder llevar a cabo una negociación satisfactoria:

#### 6.1.1. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Hacer negocios en Rusia requiere de paciencia y buenos modales. Los rusos son personas conservadoras que privilegian los tiempos para asegurarse de que el vendedor sea el correcto.
- La primera reunión comercial, por lo general, es sólo para conocerse y determinar la credibilidad de la contraparte. Es común que se muestren fríos y desconfiados acerca de la posibilidad de llevar a cabo una negociación.
- Es importante que se le entregue la tarjeta personal a la contraparte para que ellos entreguen la suya. Estos datos de contacto son elementales ya que es difícil conseguirlos en directorios de importadores o guías de empresas.
- El negociador ruso valora la precisión en cuanto a la propuesta de negocios que brinde la empresa. Es vital causar una buena impresión con datos y hechos más que con un análisis exhaustivo de la información.
- Por lo general, el empresario ruso tendrá extensa información acerca del producto o servicio que está en juego, teniendo gran poder a la hora de negociar.
- La estrategia negociadora de los rusos es de ganar-perder. Frente a esta visión, es recomendable resaltar los beneficios que pueden obtener ambas partes mediante la cooperación.
- La negociación con empresarios rusos suele ser dura. Se muestran reacios a brindar concesiones y por su parte, siempre piden mayores beneficios. Es primordial contar con un amplio margen para llevar a cabo la negociación.
- Es conveniente que el material que se le entregue a la contraparte se encuentre traducido al idioma ruso. Además, se recomienda contar con un intérprete, debido a que los rusos poseen un bajo conocimiento de idiomas extranjeros.
- Al momento de cerrar la negociación, la forma de pago será un punto destacado, ya que por lo general intentarán abonar bajo su moneda, obviando las monedas comúnmente utilizadas en el comercio internacional como el dólar o el euro.

### 6.1.2. NORMAS PROTOCOLARES

- Excepto en ocasiones muy formales, los rusos saludan a sus visitantes con un apretón de manos y diciendo su apellido. No se utilizan frases del tipo “¿cómo está usted?”. Cuando ya existe confianza además de estrechar la mano se abrazan y se besan.
- Las palabras de saludo habituales son: Zdràstvuitie (buenos días, que se utiliza como “hola” y se pronuncia esdrasvuisé) y Dasvidánia (Adiós). Gracias se dice Spasíba.
- Los nombres rusos se componen del nombre propio, el patronímico (es el nombre que se deriva del nombre propio del padre) y el apellido. Así, por ejemplo, en Ivan Nikolaievich Pankratov, Ivan es el nombre propio, Nicolaievich, significa hijo de Nicolai y Prankratov es el apellido.
- Las mujeres añaden una “a” al final del apellido. La esposa de Mr. Pankratov será Mrs. Pankratova.
- En cuanto al trato personal, se debe tratar a las personas por su apellido. En el caso que la persona lo permita, puede llamarla por su nombre o sobrenombre.
- No es recomendable llevar a cabo las negociaciones los días lunes, ya que no se considera como un buen día para hacer negocios.
- El almuerzo es la comida habitual para llevar a cabo una negociación. Es común que durante el mismo se consuma Vodka - bebida alcohólica nacional.
- Debe evitarse hablar de temas políticos: sobre todo de las relaciones con las repúblicas Ex URSS, de los períodos conflictivos de su historia, por ejemplo, la época de Stalin, y de las duras condiciones de vida en el país; tampoco hay que mencionar el problema del alcoholismo.
- Los rusos no tienen reparos en hablar de temas personales. No hay que extrañarse que hagan comentarios, incluso en la primera conversación, acerca de sus problemas familiares, su sueldo o la situación económica de su empresa.
- Los presentes son siempre bienvenidos por la contraparte, principalmente regalos representativos de la cultura occidental.
- En el caso de ser invitado a la casa de uno de los negociadores, debe tomarlo como un gran honor. Es conveniente llevar una botella de vodka para el anfitrión en muestra de agradecimiento y ser puntual.

## 6.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El extenso territorio de la Federación de Rusia lleva a que la distribución comercial no se halle completamente cubierta. El país se encuentra en un proceso de reestructuración y cambios que varían según las leyes de comercio interno, reguladas por cada sujeto federativo. A pesar del reto que presenta la extensión territorial, los canales de distribución bien organizados se han desarrollado significativamente en los últimos años, especialmente en las grandes ciudades como Moscú y San Petersburgo, incluyendo las regiones periféricas.

En Rusia una gran parte de la distribución es realizada a través del sector tradicional e informal, es decir pequeñas tiendas familiares, quioscos, mercados y venta callejera en lugares altamente transitados, alcanzando el 50% de la participación total. De allí, un 20% corresponde a la facturación de los mercados al aire libre. Tradicionalmente, la proporción de ventas del comercio minorista informal ha sido mucho mayor en las zonas rurales de Rusia que en las principales ciudades del país. En las regiones situadas en las proximidades de las fronteras de Rusia, como Vladivostok y Kaliningrado, el nivel de comercio minorista informal puede llegar al 45% el total de ventas al por menor. Esto se debe principalmente a la fuerte disparidad en los niveles de riqueza entre los habitantes de las grandes ciudades de Rusia y los residentes de las zonas rurales.

Las cadenas de supermercados modernos en Rusia son un canal que comprende numerosas compañías que operan en todo el país, incluidos los minoristas, tanto de origen nacional como extranjero. La proporción del total de ventas minoristas realizadas por el canal moderno ha mostrado un aumento significativo, pasando de 29% en el año 2000 a un 61% en 2013. Las tiendas de conveniencia, hipermercados y supermercados están desplazando, gradualmente, la apertura de los mercados informales. Estas tiendas (en su mayoría situadas en Moscú) poseen la capacidad de realizar compras a gran escala y de negociar compromisos a largo plazo. Los hipermercados representan el 13% del volumen total de ventas minoristas y poseen un gran potencial de crecimiento. Los mismos están dirigidos a una clientela de mayores ingresos. Los supermercados, por su parte, representan más del 50% de las ventas al por menor, mientras que las tiendas de descuento alcanzaron casi un 20% del total, pero reflejan cierta saturación en el mercado.

Las principales cadenas del canal moderno son Magnit OAO, con un 11,1% del market share, comercializa bajo la marca Magnit; X5 Retail Group NV, con un 11%, vende en los supermercados Pyaterochka, Perekrestok y Karusel; Auchan Group SA posee el 5,7%, utiliza la marca Auchan; Dixy Group OAO posee un 3,4% y Lenta OAO un 3% del total del mercado.

San Petersburgo sigue siendo el principal puerto de entrada para la Rusia europea (al oeste de los Urales), mientras que Vladivostok es el principal puerto de entrada para el Lejano Oriente ruso. La mayoría de las cargas se mueve por ferrocarril debido a que la red de carreteras se encuentra poco desarrollada.

### 6.3. PRECIO DE FLETES INTERNACIONALES<sup>1</sup>

#### 6.3.1. EMBARQUE MARÍTIMO A RUSIA

Fecha de cotización: 10/06/16

- Tipo: Exportación
- Vía: MARITIMA FCL/FCL
- Frecuencia: Semanal
- Servicio: vía Rotterdam
- Tiempo de tránsito: 32 días
- Buenos Aires / Kaliningrad

**CUADRO N°6. Precios de fletes marítimos. En dólares**

EMBARQUES MARÍTIMOS BS. AS – KALINGRAD		USD
Contenedor	20' STD	2.000
	40' STD/HC	2.600
GASTOS LOCALES (BS.AS.)		COSTO USD
THC	20'DV	210
	40'DV	230
Toll		125
Seal Fee		10
Logistic Fee		35 + IVA
Handling		50 + IVA
B/L		75 + IVA
Póliza de seguro		0,5% + IVA o mínimo 60+IVA
Gate		25 + IVA
GASTOS PORTUARIOS		
20' STD		195+ IVA
40' STD / HC		220 + IVA

Fuente: elaboración AAICI sobre datos de TICARGAS

Fuente: Ticargas S.A.

<sup>1</sup> La información incluida en este apartado fue provista por SUDAMERICAN CARGO y TICARGAS

### 6.3.1. EMBARQUES AÉREOS A RUSIA

CUADRO N°7. Precios de fletes aéreos a Moscú (en dólares x Kgs/Vol)

Carga (Kg)	USD
MIN	90,00
N	2,90
+45	2,70
+100	2,55
+300	1,95
+500	1,75
+1.000	1,65
GASTOS DE AGENCIA	
	USD
HANDLING	50 + IVA
ING. BODEGA	35 + IVA
AWB	20 + IVA
RES.3244	25 + IVA
POLIZA	0,5% del valor declarado, con un mínimo de 60 + IVA (OPCIONAL)
DUE CARRIER	21 (Fijos)

*Fuente: AAICI sobre datos de TICARGAS*

### 6.3.2. INDICADORES DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO

INDICADOR	RUSIA	OCDE
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas)	96	9
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	1.125	123
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas)	43	4
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD)	500	25

*Fuente: AAICI sobre datos de Grupo Banco Mundial (Doing Business).*

- **Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo:** El tiempo y el costo para el cumplimiento fronterizo incluyen el tiempo y costo para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el manejo en puertos o fronteras, el despacho de aduanas y los procedimientos de inspección.
- **Costo para importar: Cumplimiento documental:** El tiempo y el costo del cumplimiento documental incluyen el tiempo y el costo de la obtención, preparación, procesamiento y presentación de documentos.

#### 6.4. ARANCELES

El tratamiento arancelario de cada producto por posición arancelaria en Rusia podrá ser encontrado en los siguientes links:

- **Aduana:** <http://eng.customs.ru/index.php>
- **Market Access Map:** [www.macmap.org](http://www.macmap.org)

#### 6.5. DATOS ÚTILES

- **Cámara Regional de Comercio e Industria**  
<http://www.lenregioncci.ru>
- **Rusmarket: Directorio de empresas de Rusia**  
<http://www.rusmarket.com>
- **Directorio de empresas de Moscú**  
<http://en.mbtg.ru/>
- **Servicio de informes comerciales de empresas rusas ofrecido por la Cámara de Comercio e Industria de la Federación Rusa.**  
<http://www.ruschamber.net/eng/services.php?art=15836>

#### REPRESENTACIÓN ARGENTINA EN RUSIA

- **Embajada en Moscú**  
Dirección: ul. Bolshaya Ordynka, 72, Moscú, Rusia, 119017  
E-mail: [efrus@mrecic.gov.ar](mailto:efrus@mrecic.gov.ar)  
Teléfono: (7) 495 - +74955021020  
Fax: (7) 495 - +74957555800  
Celular de Guardia: (7) 495 - +79037251449  
Contacto: Embajador Pablo Anselmo Tettamanti

#### 7. FERIAS INTERNACIONALES

A continuación se presenta el calendario de las ferias internacionales en Rusia, a las que asistirá la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional en conjunto con la Cancillería Argentina durante 2016.

- **PRODEXPO**  
Sector: Alimentos  
Fecha de inicio: 8 de febrero
- **WORLD FOOD MOSCOW**  
Sector: Alimentos y Bebidas  
Fecha de inicio: 12 de septiembre

## 8. FUENTES

-International Trade Center, Trademap, COMTRADE.

-Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

-The World Factbook - CIA.

-Cómo negociar con éxito en 50 países. 3ª edición. Global Marketing

-ICEX España Exportación e Inversiones. Rusia: Información de mercados. Disponible en internet:

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/informacion-del-mercado/index.html?idPais=RU>

-Santander Río. Distribuir un producto: Rusia. Disponible en Internet. Dirección URL: <  
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/rusia/distribuir-un-producto>

-Banco Mundial. Rusia: Panorama General. Disponible en Internet. Dirección URL: <  
<http://www.worldbank.org/en/country/russia/overview>

-Ticargas S.R.L.

-Sudamerican Cargo