

*Consejos e informaciones  
de utilidad práctica para  
hacer negocios en Rusia*

# Consejos e informaciones de utilidad práctica para hacer negocios en Rusia

Este estudio ha sido realizado por la Oficina  
Económica y Comercial de la Embajada de Es-  
paña en Moscú

**Abril 2012**

## ÍNDICE

<b>ÍNDICE</b>	<b>3</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN A RUSIA</b>	<b>4</b>
<b>II. EMPEZANDO A EXPORTAR:</b>	<b>5</b>
1. Ferias y misiones comerciales	5
2. Envío de muestras	6
3. Certificación	6
4. Contratos	6
5. Pagos y garantías	7
6. Logística y transporte	7
7. Aduanas	7
8. Reclamaciones	8
<b>III. ESTABLECIMIENTO EN RUSIA</b>	<b>9</b>
1. Selección de socios	9
2. Constitución de sociedades	9
3. Costes de establecimiento	9
4. Fiscalidad	10
5. Recursos humanos	10
6. Licitaciones y concursos	11
<b>IV. SERVICIOS OFRECIDOS POR OFECOMES MOSCÚ</b>	<b>12</b>

## ■ INTRODUCCIÓN A RUSIA

País con grandes posibilidades pero:

1. Sectores muy concentrados, con operadores de gran tamaño.
2. Barreras de entrada y burocráticas que aumentan el precio de los productos: aduanas, certificación, transporte.
3. La demanda de productos de lujo es elevada, pero para tener éxito no basta un buen producto, es necesario tener una marca fuerte y conocida.
4. Buena imagen en general de España, país hacia el que Rusia siente una simpatía natural.
5. Introducirse en Rusia exige paciencia y estar dispuesto a realizar varios viajes al país.
6. Rusia es un país más moderno y avanzado de lo que sugieren las informaciones publicadas y reportajes emitidos en España.
7. La obtención de información comercial y financiera de empresas rusas es problemática.

ICEX

## II. EMPEZANDO A EXPORTAR:

### 1. FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

- Instrumentos idóneos para una primera aproximación a Rusia.
- Los servicios de intérprete-traductor siguen siendo muy recomendables en casi todos los sectores.
- Es importante una cuidadosa selección de fechas (el calendario ruso cuenta con numerosas fiestas y períodos vacacionales)

#### Ferías:

- Coste elevado, especialmente el transporte de muestras.
- La presencia de empresas extranjeras en ferias es indicador de solvencia y solidez.
- Las más importantes se celebran en Moscú
- Ferias regionales más baratas pero no recomendables salvo en sectores muy específicos\*.
- Se recomienda consultar con la Ofecomes antes de participar en una feria por primera vez.
- Cuaderno ATA: Aunque los transportistas no lo recomienden, el cuaderno ATA es válido en Rusia, aunque las aduanas rusas son muy escrupulosas en la cantidad de sellos y el lugar del sellado, por lo que se recomienda solicitar al transportista que se asesore con el agente de aduanas acerca de este extremo.

#### Misiones comerciales y agendas:

- Coste reducido.
- Los destinos más interesantes son Moscú y San Petersburgo.
- Desplazamientos problemáticos. El nº máximo de entrevistas por día en Moscú y S. Petersburgo es de 3-4\*.
- Es frecuente solicitar la lista de precios de la empresa exportadora antes de confirmar la entrevista, lo hacen para “no perder tiempo”.
- Es muy importante disponer de una página web moderna y con versión en inglés.
- En determinados sectores muy maduros, la preparación de agendas puede ser problemática.
- La mayoría de las reuniones suelen confirmarse la semana anterior a la misión comercial, por lo que es obligatorio no esperar a tener un nº mínimo de entrevistas para organizar el viaje.

## Consejos e informaciones de utilidad práctica para hacer negocios en Rusia

---

### 2. ENVÍO DE MUESTRAS

- El envío de muestras sin valor comercial a importadores no está previsto en la legislación rusa salvo en el caso de que sea para su certificación.
- No es posible el envío (por DHL o similar) de productos agroalimentarios, bebidas, cosmética, productos farmacéuticos, etc).
- En la práctica, las opciones son involucrar al importador para entregarle las muestras en España u otro país europeo<sup>1</sup>

### 3. CERTIFICACIÓN

- Casi todos los bienes y productos que Rusia importa deben estar certificados. Hay distintas modalidades:
- Frutas y verduras frescas: certificado fitosanitario y declaración de conformidad
- Carnes, pescados y productos de origen animal: homologación del productor y certificado veterinario
- Bebidas alcohólicas: registro del producto y declaración de conformidad del fabricante con las normas rusas.
- Bienes de consumo: declaraciones de conformidad y registro del producto en su caso.
- Bienes de equipo: certificados de conformidad y registro de producto, en su caso.
- Declaración de conformidad: la realiza el fabricante sobre la base de unos ensayos realizados por un laboratorio ruso o autorizado.
- Certificado de conformidad: la realiza un laboratorio ruso o autorizado.
- El coste de certificación/registro suele ser compartido entre exportador e importador pero no hay una regla fija, depende del producto, del tamaño de las empresas, del interés del importador ruso, etc.
- Para más información, consultar el documento “Barreras Comerciales en Rusia” disponible en [www.icex.es](http://www.icex.es).

### 4. CONTRATOS

- Para exportar a Rusia, por imperativo legal ruso es necesario la firma de un contrato (de varias páginas).
- Los contratos deben estar en ruso y, con carácter potestativo, en inglés u otro idioma.

---

<sup>1</sup> \*En la práctica, las muestras se pueden traer en el equipaje, es una práctica generalizada aunque no estrictamente legal en la mayoría de los casos. El equipaje recibe tratamiento legal de propiedad personal para uso privado (por ejemplo, para regalos). En cualquier caso, la cantidad de muestras en el equipaje debe ser reducida. Por ejemplo, en vino, la cantidad legalmente admitida es de 3 botellas.

## Consejos e informaciones de utilidad práctica para hacer negocios en Rusia

---

- Los contratos son redactados por rusos y pueden parecer muy onerosos para la parte española, pero muchas cláusulas son negociables y no responden a imperativos legales.
- Con frecuencia los contratos se firman con una empresa importadora distinta al cliente ruso. Esto puede suponer un riesgo en caso de impagos o exigencia de responsabilidades.
- La normativa aplicable a estos contratos salvo en pacto en contrario es la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, suscrita por España y Rusia.

### 5. PAGOS Y GARANTÍAS

- La modalidad de pago más utilizada es la transferencia bancaria directa.
- En la compraventa de bienes de equipo es posible utilizar créditos documentarios ó cartas de crédito, instrumento que suele ser muy oneroso en Rusia.
- El prepago sigue siendo frecuente pero los operadores más importantes no suelen aceptar pagos anticipados.
- Es frecuente que el pago proceda de una cuenta off-shore, donde las empresas rusas suelen guardar su liquidez.
- Cesce ofrece cobertura en Rusia para riesgos comerciales, políticos y extraordinarios, aunque solo para operaciones con importadores solventes y transparentes (la transparencia en las empresas rusas es escasa).

### 6. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

- Por lo general el exportador a Rusia vende “ex-works”. El importador se ocupa del transporte.
- Transporte por carretera: rápido (7-8 días) pero de coste elevado.
- Los camiones que van a Rusia suelen ser polacos o lituanos, por su inferior coste.
- El coste de un camión a Rusia suele oscilar entre 6.000 y 9.000 euros (refrigerados).
- Flete marítimo: a través de Rotterdam a San Petersburgo o de Valencia a Novorossiisk (Mar Negro). Puede tardar hasta 3 semanas, pero su coste es más reducido.
- En invierno, el Báltico se hiela y eso provoca retrasos importantes en el transporte de mercancías por mar a San Petersburgo\*.

### 7. ADUANAS

- Las aduanas rusas son poco transparentes y farragosas pero en los últimos 10 años han mejorado su funcionamiento y reducido mucho la entrada ilegal de mercancías en Rusia.
- Las aduanas rusas disponen de un gran margen de discrecionalidad para crear situaciones difíciles a los operadores económicos.

## Consejos e informaciones de utilidad práctica para hacer negocios en Rusia

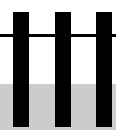
---

- Los trámites aduaneros son realizados por un agente de aduanas seleccionado por el importador.
- Cualquier error en la documentación enviada por el exportador o inexactitud en el packing list puede crear problemas de difícil o imposible resolución.
- En ocasiones, las aduanas obligan a indicar en la declaración de importación un precio mínimo superior al real. Esto se puede solucionar (en teoría, porque a veces no funciona) con una copia de la declaración de exportación y una lista de precios del exportador, compulsada en la cámara de comercio española y debidamente traducida al ruso.
- La creencia tan común de que las aduanas rusas están controladas por mafias, es falsa.

### 8. RECLAMACIONES

- Las causas de una reclamación son:
  - Objeciones del importador ruso a la calidad del producto suministrado.
  - Retrasos en el pago por parte del importador ruso.
- Situaciones difíciles de resolver debido a la falta de confianza basada en el desconocimiento mutuo que lastra muchas relaciones comerciales entre empresas españolas y rusas.
- Pero estas situaciones se pueden evitar teniendo una relación abierta y fluida con el socio comercial ruso.





## ESTABLECIMIENTO EN RUSIA

### 1. SELECCIÓN DE SOCIOS

- Una empresa extranjera solo debe tomar la decisión de instalarse en Rusia una vez que ya conozca en profundidad el mercado ruso.
- Establecimiento en solitario: el volumen de inversión requerido es muy superior pero el riesgo es inferior.
- Establecimiento con socio local: menor inversión pero riesgo superior.
- Conveniencia de realizar auditorías y Due Dilligence en profundidad.
- Los socios minoritarios no tienen apenas control sobre la empresa y el 51% no es suficiente para tener un control efectivo si uno de los socios es extranjero y reside fuera de Rusia.
- El control de la dirección financiera es un área de gran importancia.
- Abuso frecuente de los recursos de la empresa por parte de los directivos rusos.

### 2. CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES

- La sociedad de responsabilidad limitada OOO, es la forma más apropiada para una filial en Rusia.
- Puede ser unipersonal, así como tener hasta 50 socios.
- No se establecen límites a la participación de extranjeros, por lo que el capital social puede ser al 100% extranjero.
- El capital social mínimo son 10.000 rublos (250 euros aprox.)
- Determinadas actividades requieren de autorización previa (mediante licencia). Se puede consultar la lista de actividades sujetas a la licencia en los art. 1 y 12 de la Ley Federal sobre Licencias para Ciertos Tipos de Actividad
- No se recomienda realizar los trámites personalmente debido a alta posibilidad de fracaso. Es altamente aconsejable contratar servicios de una asesoría/consultoría.

### 3. COSTES DE ESTABLECIMIENTO

- Tasa de inscripción 4.000 rublos (100 euros aprox.);

## Consejos e informaciones de utilidad práctica para hacer negocios en Rusia

---

- Tasa de certificación de copias de los Estatutos 400 rublos (10 euros aprox.);
- Autenticación notarial de firma del fundador entre 600-1.200 rublos (15-30 euros aprox.);
- Gastos de traducción en torno a 400 rublos por pagina (10 euros aprox.);
- Gastos de asesoramiento jurídico y gestión de la apertura de la sociedad entre 12.000 y 25.000 rublos (300-625 euros aprox.)
- Total: la constitución de una SL en Rusia puede costar unos 1.000 euros (sin contar el capital social).
- El alquiler de oficinas en Moscú o San Petersburgo tiene un coste elevado.

### 4. FISCALIDAD

- Principales impuestos vinculados a una actividad empresarial:
- Impuesto de Sociedades (20%)
- IVA (18% o el reducido del 10%);
- Seguridad social a cargo de la empresa: 34% del salario.
- IRPF a cargo del empleado (13%)
- Otros: Impuesto sobre el Patrimonio (2,2% valor para Moscú) y el Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (de 7 a 150 rublos por cada caballo fiscal); el Impuesto sobre el Terreno (no superior al 1,5% sobre el valor catastral del terreno).
- Régimen Fiscal Simplificado: exención del pago de IVA y tipo reducido de Sociedades (6% sobre facturación o 15% sobre ingresos menos gastos). Consultar incompatibilidades en la Ley Tributario rusa.
- Convenio de doble imposición: permite la repatriación de los beneficios empresariales después del pago de impuestos en Rusia. En España estarían exentos.

### 5. RECURSOS HUMANOS

- La mano de obra cualificada en Rusia tiene un coste elevado.
- Elevado absentismo laboral.
- Legislación laboral protectora del trabajador pero con gran flexibilidad de contratación.
- El coste de la mano de obra en ciudades como Moscú es más elevado que en España.
- Jornada laboral de 10:00 a 18:00.

## Consejos e informaciones de utilidad práctica para hacer negocios en Rusia

---

- Menor fidelidad del trabajador a la empresa que en España.
- La productividad es baja (pausas, atascos, bajas médicas, imprevistos)

### 6. LICITACIONES Y CONCURSOS

- Licitaciones de administraciones y grandes empresas rusas:
- Para poder presentarse a licitaciones en Rusia es necesario estar instalado con una filial en Rusia.
- Además de cumplir las condiciones de los pliegos, es recomendable intentar obtener apoyos con antelación en la entidad convocante.
- Licitaciones de organismos multilaterales: los trámites y procedimientos son similares a los habituales en occidente.

ICEX

---

## IV. SERVICIOS OFRECIDOS POR OFECOMES MOSCÚ

➤ **Búsqueda de distribución**

- Misiones inversas
- Agendas de entrevistas
- Listados personalizados de contactos
- Informes de mercado (breves)
- Asistencia en ferias y misiones (intérpretes, preparación de pabellones del ICEX)

➤ **Establecimiento**

- Alquiler de despachos y puestos de trabajo
- Asesoramiento y asistencia

ICEX