



Rusia

Diez principios para garantizar el éxito
de las operaciones comerciales

Julio 2011

En el año de España en Rusia, **Crédito y Caución** le presenta los 10 principios que pueden contribuir a que su relación comercial tenga éxito y sea duradera.

Elija la ley con la que sienta cómodo

1

En las relaciones transfronterizas entre empresas rusas y empresas extranjeras, las partes pueden elegir la ley que regirá su relación comercial. Por ello, es habitual que el suministro a Rusia por parte de proveedores extranjeros se base en acuerdos que se rigen por la ley de su jurisdicción de origen. En la práctica, las leyes que se aplican con mayor frecuencia son la alemana, inglesa, francesa y suiza. También se aplica la ley rusa, aunque en una relación transfronteriza las partes normalmente eligen una ley extranjera.

Incluso si el acuerdo se rige por una ley extranjera, determinadas disposiciones rusas pueden aplicarse al mismo, pero lo cierto es que existen muy pocas reglas obligatorias aplicables a los contratos con proveedores. Por regla general, se recomienda elegir una ley con la que ambas partes se sientan cómodas y que los árbitros puedan aplicar fácilmente en caso de conflicto. Dicho de otro modo, debe ser una ley con prácticas judiciales establecidas y en cuyo marco ambas partes puedan designar árbitros con experiencia.

Refleje correctamente los elementos básicos

2

En las ventas transfronterizas, es habitual que los socios extranjeros y rusos firmen acuerdos de suministro por escrito en los que se regulan todos los detalles de la relación antes de realizar un suministro.

Recuerde que en Rusia se puede dar el caso de que más de una entidad jurídica utilice el mismo nombre corporativo. Es por tanto esencial reflejar el nombre corporativo completo, la forma jurídica y la dirección para identificar claramente a las partes del acuerdo.

Todo acuerdo de suministro debe contener información suficiente sobre la especificación, la cantidad y la calidad de los productos, el precio de compra y las condiciones de pago, así como los tiempos y términos específicos del suministro.

No se complique

3

En las últimas dos décadas, ha habido una tendencia a estructurar los suministros a Rusia por medio de complejos regímenes de importación, en los que se utilizaba con frecuencia una o más entidades offshore, normalmente ubicadas en Chipre, entregas a almacenes no rusos, importaciones a través de sociedades instrumentales y liquidación de facturas por otras entidades offshore.

En algunos sectores, estos regímenes sólo se daban ocasionalmente, por ejemplo en la industria farmacéutica y en el sector de equipamiento para la construcción. En otros sectores, como la electrónica de consumo y diversos productos alimenticios, este tipo de regímenes estaban muy generalizados.

Si bien puede haber razones válidas para estructurar el suministro indirectamente a través de entidades no rusas, por lo general debe actuarse con cautela cuando una contraparte potencial propone regímenes complejos. En el pasado, las importaciones a través de estructuras offshore se utilizaban a menudo para reducir o evitar los aranceles aduaneros rusos o para eludir las tasas de importación, de manera que, últimamente las autoridades rusas están sometiendo los regímenes de importación complejos a un mayor escrutinio.

Las autoridades aduaneras y judiciales rusas han iniciado numerosas investigaciones que culminan a menudo en la confiscación de los bienes importados por los que la entidad importadora se niega a pagar. También se han dado casos, aunque no muchos, en los que las investigaciones iniciadas se han dirigido no solo contra la entidad importadora, sino también contra el vendedor extranjero sospechoso de contribuir a la evasión fiscal.

Es recomendable utilizar acuerdos de suministro simples y transparentes, en concreto en forma de entregas directas del proveedor extranjero al cliente ruso y, a su vez, de pago directo desde la cuenta del socio ruso a la cuenta del proveedor. Cuando los acuerdos de suministro impliquen a terceras partes, entidades offshore y entregas indirectas, debe asegurarse que existe una motivación económica válida que se puede esgrimir como justificación en el supuesto de que se produzca una investigación.

Aseguresé de que le pagan

4

Como punto de partida, no hay motivo para preocuparse por el riesgo de impago por el simple hecho de suministrar en Rusia. La mayoría de las relaciones de suministro entre proveedores extranjeros y clientes rusos se han desarrollado con éxito durante muchos años y de conformidad con los contratos de suministro acordados. Una vez dicho esto, un proveedor debe buscar el mismo nivel de protección que exige cuando vende en su país de origen o a otras partes del mundo. Por lo general, esto significa que solo debería suministrarse a una entidad solvente que tenga suficientes activos para poder exigir el cumplimiento de las reclamaciones de pago. Si no se puede garantizar esto, el proveedor debería exigir garantías adicionales de una empresa afiliada suficientemente solvente o de una tercera parte que actúe como garante.

El instrumento de garantía más utilizado es una garantía o aval concedido por otro miembro del grupo, normalmente la empresa matriz del cliente. La ley rusa tiene la peculiaridad de que solo un banco puede conceder un aval, no pueden hacerlo otras entidades corporativas. Las entidades corporativas solo pueden emitir garantías que son, sin embargo, de naturaleza accesorio: la validez de la garantía depende de la validez del acuerdo de suministro subyacente. Como alternativa a la garantía que establece la ley rusa, las partes pueden utilizar una garantía concedida con arreglo a una ley extranjera, por ejemplo alemana o inglesa, que los tribunales rusos suelen aceptar y que constituye una garantía no accesorio.

El cliente puede disponer que su banco ruso conceda un aval bancario, pero, de hecho, proporcionar un aval bancario vinculado a un acuerdo de suministro es una práctica excepcional, ya que los costes asociados son considerables. Pueden ser una opción cuando no se dispone de otras garantías o cuando el valor de los bienes suministrados es elevado.

Una hipoteca sobre bienes inmuebles propiedad del cliente o de una tercera parte también puede resultar atractiva y constituir una garantía valiosa. La constitución de una hipoteca está sujeta, sin embargo, a la celebración de un acuerdo hipotecario detallado que debe registrarse en el Registro de la Propiedad de Rusia. Además, el acreedor hipotecario normalmente querrá llevar a cabo un examen de diligencia debida de la propiedad antes de aceptar la hipoteca. Como consecuencia de ello, a menudo no resulta práctico negociar una hipoteca en el marco de una relación de suministro. Además, con frecuencia los clientes no están dispuestos a hipotecar propiedades con el fin de comprar bienes. Así pues, en la práctica, el uso de una hipoteca no es habitual en tales casos, a no ser que se den circunstancias excepcionales.

Cuide los requisitos de aprobación corporativa

5

Normalmente, el director general de la empresa rusa es quien firma los acuerdos de suministro. Los directores generales de las empresas rusas están legalmente facultados para celebrar acuerdos con terceras partes y vincular a la sociedad. Sin embargo, para verificar sus facultades es habitual solicitar la presentación de los estatutos de la sociedad y del acuerdo de los accionistas por el que se nombró al director general.

Además, en circunstancias específicas, la parte rusa puede exigir aprobaciones corporativas. Básicamente, deben tenerse presentes dos situaciones. En primer lugar, si el valor de los productos suministrados es elevado, puede que tenga que comprobarse si el cliente ruso considera el acuerdo de suministro una transacción importante y requiere por tanto que sea aprobada a nivel del consejo o de los accionistas. En segundo lugar, si una filial del cliente proporciona una garantía, puede ser aplicable el régimen ruso de las denominadas transacciones de parte interesada. La entidad emisora puede entonces exigir que se adopte una aprobación corporativa con arreglo a un procedimiento especial.

Cumpla las leyes de competencia

6

Con independencia de la ley elegida por las partes, todo acuerdo de suministro relacionado con suministros en el territorio ruso está sujeto a reglas rusas de la competencia vinculantes. Las reglas rusas aplicables a relaciones de suministro vertical son similares a las existentes en la Unión Europea. En resumen, la ley de la competencia rusa prohíbe disposiciones contractuales relativas a una relación de suministro vertical que interfieran en la fijación del precio de reventa, restrinjan la capacidad del cliente de vender bienes de un competidor, o restrinjan de algún otro modo la competencia en el mercado relevante.

Existe una exención de salvaguardia para los acuerdos verticales entre partes que no tienen una cuota de mercado del 20% en ninguno de sus mercados. Lamentablemente, a menudo no es posible acogerse a dicha exención, ya que el umbral del 20% de cuota de mercado se extiende a cualquier mercado en el que operen las partes en Rusia, esté o no relacionado con los bienes suministrados.

Cuando una de las partes tiene una posición dominante en el mercado, lo que normalmente significa que tiene una cuota de mercado superior al 35%, pueden aplicarse otras reglas que prohíben, entre otras cosas, la discriminación de clientes, la negativa injustificada a suministrar y el agrupamiento y vinculación de productos, etc.

¿Es sólo un suministro o hay algo más?

7

Si un acuerdo de suministro contiene características de una relación de franquicia, puede implicar la aplicación de disposiciones obligatorias relativas a los acuerdos de franquicia. En particular, los acuerdos de franquicia están sujetos a registro estatal en Rospatent, el servicio federal ruso de propiedad intelectual, patentes y marcas, que incluye el registro obligatorio del acuerdo, de cualquier modificación del acuerdo o de su finalización. Sin ese registro un acuerdo de franquicia se considera nulo.

Si un acuerdo de suministro también está relacionado con derechos de propiedad intelectual (por ejemplo, marcas comerciales y/o patentes) que van a cederse al cliente, dicha cesión también constituye un acuerdo de licencia. En tal caso, el acuerdo debe registrarse en Rospatent para que sea válido y esté protegido por la ley rusa.

Cumpla los regímenes fiscales y aduaneros

8

Como se ha mencionado, a menudo surgen problemas fiscales y aduaneros si los suministros se hacen a través de regímenes offshore complejos y no directamente del proveedor al cliente real. Por regla general, la relación de suministro debería por tanto mantenerse en términos simples y transparentes. También es importante conservar toda la documentación relativa a la relación de suministro, incluyendo acuerdos, documentos de pedido, listados de precios y documentación de pago.

Además, los acuerdos de suministro para la importación de bienes en Rusia procedentes del extranjero a menudo requieren un análisis de un estableciendo permanente ruso y del IVA, en particular, si los suministros se hacen a través de un agente y/o a través de un almacén ubicado en Rusia.

Por último, antes de celebrar el acuerdo de suministro deberá revisarse la legislación aduanera aplicable, incluyendo la aplicación de aranceles y el IVA a la importación.

Evite los tribunales

9

Rusia ha firmado solo un número muy limitado de tratados sobre la ejecución mutua de resoluciones judiciales. Estos tratados se extienden a los países de la CEI y algunos otros países, pero no a la mayoría de los países occidentales. Como resultado de ello, normalmente las decisiones de un tribunal extranjero no pueden ejecutarse en Rusia. A la inversa, normalmente las decisiones de los tribunales rusos no pueden ejecutarse contra un proveedor extranjero.

La situación es muy diferente en el caso de los laudos arbitrales, incluso los emitidos por un tribunal arbitral extranjero. Por lo tanto, en todo acuerdo de suministro transfronterizo es imprescindible que las partes incluyan una cláusula de arbitraje. Por lo general, los tribunales rusos reconocen los laudos arbitrales rusos y extranjeros, siempre y cuando se cumplan determinados requisitos de procedimiento aplicables a la presentación del laudo.

Asegure las operaciones

Al igual que con cualquier suministro a otros países, hay determinados riesgos en relación con los suministros en Rusia que no pueden excluirse totalmente, incluso si se evalúan y se cumplen todos los aspectos legales. Por lo tanto, es habitual que los proveedores consideren la posibilidad de un seguro a la exportación para sus suministros a un cliente ruso.

En el caso de suministros transfronterizos a Rusia, es habitual que los proveedores contraten un seguro en su país de origen y no en Rusia. Cuando los suministros se hacen dentro de Rusia de un proveedor ruso a un cliente ruso, normalmente dichos suministros se aseguran con una compañía de seguros rusa, ya que las actividades aseguradoras en el mercado ruso están sujetas a una licencia obligatoria, que solo pueden obtener entidades rusas y no compañías aseguradoras extranjeras que operan desde otro país. No obstante, varios grupos aseguradores internacionales, como el Grupo Atradius al que pertenece Crédito y Caución, han establecido acuerdos de cooperación con compañías de seguros rusas, permitiendo a dichas aseguradoras locales vender determinadas pólizas de seguros en el mercado ruso con el respaldo reasegurador del grupo asegurador extranjero.

Acerca de Crédito y Caución

Crédito y Caución, compañía de seguros, lleva más de 80 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. Con una cuota de mercado cercana al 60% en España y al 31% en Portugal, se sitúa como la compañía líder de su sector en el mercado ibérico. Asimismo, Crédito y Caución ha expandido su actividad directa a Brasil.

La compañía es el operador en estos tres mercados del Grupo Atradius, presente en 42 países. Con unos ingresos totales cercanos a los 1.800 millones de euros y una participación del 31% en el mercado global del seguro de crédito, tiene acceso a la información de crédito de más de 52 millones de compañías en todo el mundo y toma más de 22.000 decisiones diarias de límites de crédito. La fortaleza financiera de Crédito y Caución queda avalada por las calificación "A-" de Standard & Poor's.

Para más información

Para más información póngase en contacto con cycomex en el correo cycomex@creditoycaucion.es, y será atendido por el equipo de profesionales que conforman el servicio de asesoramiento integral sobre comercio exterior de Crédito y Caución.