



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Máster

La Inversión Directa en el Exterior en Rusia : Análisis y Factores Condicionantes

Autor

Javier Legua Escartín

Director

Marisa Ramírez Alesón

Facultad de Economía y Empresa
2013

Índice

INTRODUCCIÓN.....	4
OBJETIVOS.....	5
1 ANÁLISIS DE LA IDE EN RUSIA.....	6
1.1 IDE española en Rusia con respecto a los BRICS.....	6
1.2 Flujos recíprocos de IDE entre España y Rusia por sectores.....	10
1.3 IDE UE – Rusia	14
2 MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EN RUSIA.....	16
2.1 El sistema impositivo en Rusia.....	16
2.1.1 Impuesto sobre el beneficio.....	17
2.1.2 Impuesto sobre la renta de las personas físicas	17
2.1.3 Impuesto sobre el valor añadido.....	18
2.1.4 Impuesto sobre la propiedad.....	19
2.1.5 Impuesto sobre los recursos naturales.....	20
2.2 Modalidades de entrada para las empresas en el mercado ruso.....	21
2.2.1 Exportación.....	21
2.2.2 Oficinas de representación y sucursales.....	22
2.2.3 Constitución de sociedades.....	25
2.3 Barreras al comercio en Rusia	28
3.MARCO INSTITUCIONAL ENTRE RUSIA Y LA UE.....	32
3.1 Acuerdo de Colaboración y Cooperación (ACC).....	32
3.2 Espacios comunes.....	34
3.3 Partenariado para la modernización	36
3.4 Facilitación de la expedición de visados de corta duración.....	37

4 INCENTIVOS Y BARRERAS A LA INVERSIÓN.....	39
4.1 Incentivos a la inversión.....	39
4.1.1 Potencial del mercado.....	39
4.1.2 Incentivos legales.....	41
4.2 Obstáculos a la inversión extranjera en Rusia.....	43
4.2.1 Barreras a la inversión extranjera en sectores regulados.....	44
4.2.2 Principales obstáculos a la inversión según los inversores.....	47
4.2.3 Efectos de la regulación en el clima inversor.....	49
CONCLUSIONES.....	58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	61

INTRODUCCIÓN

Rusia es un país cuyas dimensiones, demanda potencial y crecimiento económico llevado a cabo durante los últimos años lo sitúan como uno de los mercados estratégicos para España y el conjunto de Estados Miembros de la Unión Europea. Sin embargo, el peso de la economía rusa y su atractivo para los intercambios comerciales internacionales no se ven reflejados en los flujos de Inversión Directa en el Exterior que recibe.

A lo largo de este trabajo se llevará a cabo un análisis macroeconómico en el que se pondrá de relieve la magnitud de estos flujos y se comparará con la existente en otros países de similares características como Brasil, India, China y Sudáfrica, prestando mayor atención a las inversiones recibidas desde España y el conjunto de la UE. Posteriormente, se introducirán una serie de factores que operan en Rusia y que servirán para explicar la realidad expuesta en forma de cifras en el análisis anterior. Estos factores van desde el marco legal de las inversiones en Rusia, hasta las relaciones institucionales entre Rusia y la UE y los efectos en el clima inversor que se derivan de ambos ámbitos normativos.

Así, en primer lugar se hablará de la normativa rusa que afecta de forma directa a las decisiones de inversión, introduciendo el sistema impositivo ruso y las diferentes formas de establecimiento existentes para las sociedades extranjeras. A continuación, se expondrán las bases sobre las que se asientan las relaciones institucionales de contenido económico entre Rusia y la UE, haciendo especial hincapié en su posible influencia en los flujos inversores. Finalmente, serán citados y analizados los principales condicionantes a la inversión en Rusia, diferenciando entre incentivos y obstáculos a los flujos inversores. Estos condicionantes pueden tener tanto origen legal, como económico o institucional y para tener una mayor noción de la situación del clima inversor en Rusia se hará referencia a una serie de estudios llevados a cabo por instituciones económicas de carácter internacional. De este modo, de lo que se tratará es de argumentar cómo las características del país, que se ven reflejadas en su legislación y en su acción exterior afectan de manera efectiva a los datos obtenidos sobre flujos de IDE.

OBJETIVOS

El primer objetivo de este trabajo es comprobar la importancia que tiene Rusia como país receptor de Inversión Directa en el Exterior. Para ello, se comparará la Inversión recibida por el país eslavo con la del resto de BRICS, diferenciando entre aquellas inversiones procedentes de España y el global de las inversiones recibidas por estos países desde el resto del mundo. Además, se tratará de reflejar el estatus de Rusia como socio inversor del conjunto de la UE, para lo cual se mostrarán los principales destinos de la IDE del total de los Estados Miembros.

En segundo lugar, el análisis sobre el marco legal ruso se llevará a cabo con el objeto de poder sacar conclusiones acerca de la incidencia que tienen en las decisiones de inversión tanto el sistema impositivo como las formas de implantación en Rusia de las sociedades extranjeras. Se trata de dos aspectos fundamentales que condicionarán los costes de las inversiones, así como la viabilidad de las mismas y los beneficios esperados, por lo que se espera que de su estudio se puedan obtener conclusiones que expliquen los datos obtenidos en el primer epígrafe.

A la hora de explicar el porqué de las cifras que muestra Rusia como destino de Inversión Directa en el Exterior por parte del conjunto de países de la Unión Europea es necesario entender bajo que pilares se asientan las relaciones institucionales de ambas partes. Para alcanzar dicho objetivo, se pondrán de relieve los principales Acuerdos y proyectos que han guiado las relaciones bilaterales durante los últimos años, de manera que se pueda tener una idea clara del punto en el que se encuentran actualmente, sobre todo en lo relativo a la cooperación económica. De este modo, se intentará explicar la influencia que el marco institucional Rusia-UE ha podido tener con respecto a los flujos inversores.

El siguiente objetivo será tratar de identificar aquellas características de Rusia que actúan como incentivos a la inversión y que por tanto puedan explicar las cifras obtenidas. Entre estos incentivos será necesario distinguir los meramente económicos, que tendrán que ver con el potencial mostrado por el mercado ruso, de aquellos legales, que se tratan de innovaciones normativas llevadas a cabo para atraer de forma paulatina la inversión extranjera. Compartiendo también el objetivo final de explicar las cifras de IDE que muestra Rusia, se intentará dar con los principales factores que actúan

como barreras a la inversión en el país eslavo. Para ello, se hará hincapié tanto en las barreras legales existentes, como en aquellos problemas identificados mayoritariamente por los agentes a la hora de invertir, así como en los efectos negativos que tiene la regulación a la hora de establecerse en el país.

1. ANÁLISIS DE LA IDE EN RUSIA

1.1 IDE española en Rusia con respecto a los BRICS

A la hora de analizar la importancia que tiene el mercado ruso para las empresas españolas en su proceso de internacionalización, resulta interesante estudiar cómo se ha comportado la Inversión Directa en el Exterior en la Federación Rusa durante los últimos años y comparar estos datos con los observados en el caso de otros países emergentes de similares características (BRICS).

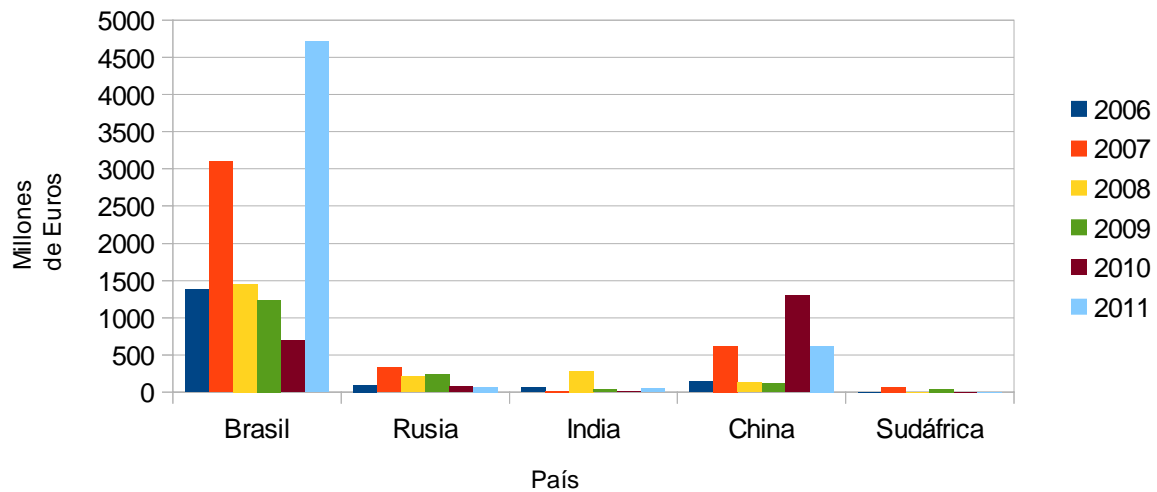
En la muestra escogida se recogen los datos de la IDE española procedentes de Datainvox (sin tener en cuenta las Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros) en Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica en millones de euros brutos para el periodo 2006-2011, de modo que a través de la Tabla 1 podrá observarse la evolución que dicha partida ha experimentado en cada país, así como los diferentes efectos que la crisis de 2008 ha tenido en la misma.

Tabla 1. IDE ESPAÑOLA EN LOS BRICS (Millones de euros)

País/Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total
Brasil	1373,93362	3093,37402	1450,85391	1239,31294	697,84025	4709,30705	12564,62179
Rusia	101,33737	335,1391	205,83548	244,50169	78,01358	67,88431	1032,71153
India	58,04065	23,47139	287,32988	35,5122	8,9618	53,70501	467,02093
China	150,56262	620,47923	129,32318	111,0303	1304,06109	620,15832	2935,61474
Sudáfrica	3,26316	70,41735	4,24201	42,21952	2,35503	6,97938	129,47645

Fuente: Datainvox. Elaboración propia

Gráfico 1. IDE ESPAÑOLA EN LOS BRICS



Fuente: Datainvox. Elaboración propia

Así, el país de la muestra que más IDE procedente de España recibe en el total de los años analizados es Brasil, donde se puede observar en el Gráfico 1 un crecimiento que se ve truncado en 2008, año en el que los flujos de inversión comienzan a descender hasta tocar fondo en 2010, momento en el que es superado por China como destino de las inversiones españolas para luego remontar de forma espectacular en 2011, siendo este el año de la muestra en el que la IDE española en Brasil alcanza su techo. En cuanto a Rusia, nuestra IDE en este país experimenta una progresión positiva que como vemos en el Gráfico 1 también se ve interrumpida en 2008, recuperándose ligeramente en 2009 para luego caer definitivamente en los años 2010 y 2011.

Por otro lado, llama la atención el caso de China, situándose como segundo destino de nuestras inversiones dentro de los BRICS. Además, observando el Gráfico 1, destaca el gran aumento de la IDE española en este país que se da en el año 2010, superior a la registrada en Brasil y que le sirve para consolidarse como segundo destino predilecto para nuestras inversiones.

Como se ha podido observar en el Gráfico 1, en los tres países se produce una importante caída de la inversión en el año 2008, lo que puede explicarse como una de las consecuencias del inicio de la crisis en nuestro país, que entre otras cosas llevó a una reducción de las inversiones en el exterior.

Por último, en lo que respecta a India y Sudáfrica, quedan relegados a un segundo plano dentro de los países de la muestra, ya que los datos que muestran en el conjunto del periodo estudiado hacen que por su escaso volumen podamos considerarlos como destinos secundarios de la IDE española en comparación con el resto de BRICS y ello a pesar de que en el año 2008 India recibe unos flujos de inversión bruta superiores a los registrados en China y Rusia.

De esta forma, resulta notable el lugar que ocupa Rusia como destino de nuestra IDE, no situándose en una situación privilegiada si lo comparamos con el resto de BRICS y siendo las estadísticas en cuanto a flujos de inversión entre ambos países poco significativas y dependientes de la realización de grandes operaciones de inversión concretas. Esto sucede a pesar de tratarse de un mercado cuyo atractivo se ha visto aumentado durante los últimos años y cuya proximidad tanto geográfica como histórica con la Unión Europea ha llevado a muchos avances en las relaciones comerciales que se han traducido en una serie de tratados bilaterales.

Una vez comprobada la importancia que tiene Rusia para la IDE española con respecto al resto de BRICS, será interesante observar la posición que ocupa este país en cuanto a receptor de IDE global, de modo que sea posible ver hasta qué punto el caso español resulta una excepción. Así, después de consultar los últimos datos de la OCDE sobre inversiones en el exterior, se ha escogido una muestra similar a la anterior, que recoge la IDE en millones de dólares recibida por los BRICS durante los años 2006 a 2011 del resto del mundo.

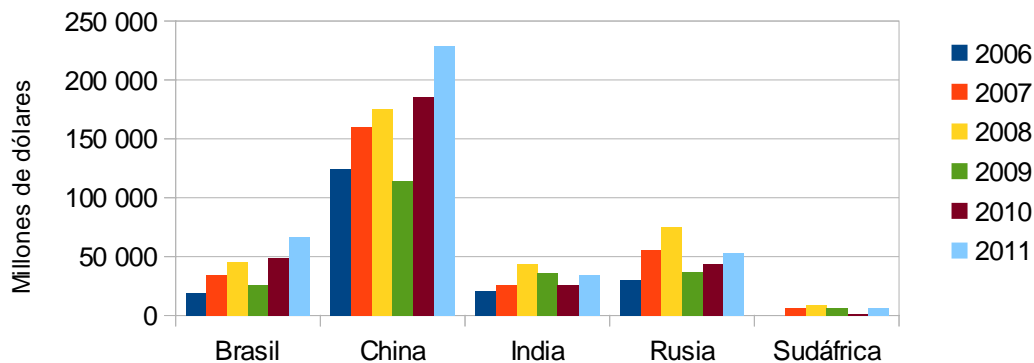
Tabla 2. IDE MUNDIAL EN LOS BRICS (Millones de dólares)

País/Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total
Brasil	18 822	34 585	45 058	25 949	48 506	66 661	239580,8451
China	124 100	160 100	175 100	114 200	185 000	228 600	987100
India	20 336	25 483	43 407	35 597	25 882	34 247	184952
Rusia	29 701	55 073	75 002	36 500	43 288	52 878	292443,2152
Sudáfrica		5 695	9 007	5 696	1 228	5 807	27433,33821

Fuente: OCDE. Elaboración propia

Fuente: OCDE. Elaboración propia

Gráfico 2. IDE Global



En este caso, en la Tabla 2 observamos cómo el país que mayores flujos de IDE recibe durante todo el periodo estudiado es China, creciendo dichos flujos a lo largo de todos los años excepto en 2009, al igual que ocurre con el resto de países debido a la crisis de 2008 y experimentando una gran recuperación a partir del año 2010.

Rusia ocuparía el segundo lugar hasta 2009, siendo destacable el gran aumento de las inversiones que tuvo lugar a lo largo de los años 2007 y 2008. Como muestra el Gráfico 2, a raíz de la crisis, estos flujos sufrirán un importante descenso en 2009, para posteriormente ir recuperándose poco a poco a partir del año siguiente. Esta recuperación tiene lugar de forma más lenta que en Brasil, por lo que a partir de 2010, el país sudamericano pasa a ser el segundo destino más importante de la IDE mundial.

Igualmente lenta es la recuperación de las inversiones después de la crisis en India y Sudáfrica, que después de experimentar incrementos constantes hasta 2009, ven cómo los flujos de Inversión Extranjera no comienzan a crecer de nuevo hasta el año 2011.

A la luz de estos datos, se observa que con respecto al resto de BRICS la posición que ocupa Rusia en cuanto a receptor de IDE española e IDE total mundial no varía en demasía. Por tanto, se puede concluir que se trata de un destino importante tanto para las inversiones españolas como para las del resto del mundo, pero en ninguno de los dos casos ocupa un papel preponderante dentro de los BRICS, no mostrando grandes diferencias con respecto al resto de países emergentes.

La principal diferencia observada en el caso español, es que dentro de los países analizados, el que más inversión recibe es Brasil, mientras que el mayor receptor global de IDE es China. El hecho de que el gigante asiático tenga menor peso en nuestras inversiones que Brasil se debe a la importancia que tradicionalmente ha tenido Sudamérica para la internacionalización de nuestras empresas, teniendo especial importancia en este proceso los antiguos monopolios estatales y los sectores energético y de infraestructuras. La primacía de Brasil frente a Rusia como receptor de IDE española puede ser explicada entre otros motivos, también por este último, mientras que el liderazgo de China como destino de la inversión mundial obedece a factores tales como el tamaño del mercado, la competitividad de sus factores de producción así como la velocidad que está experimentando su proceso de apertura al exterior.

1.2 Flujos recíprocos de IDE entre España y Rusia por sectores

Después de haber estudiado el papel que juega Rusia como receptor de nuestros flujos de inversión en el contexto de los BRICS, resulta necesario analizar con mayor profundidad las partidas tanto de entrada como de salida de IDE entre ambos países. Para ello, se han tomado de Datainvox los datos de IDE de entrada y de salida entre España y Rusia separada por sectores productivos desde el año 2006 al 2011 en millones de euros y sin tener en cuenta la inversión de las empresas de tenencia de valores extranjeros. De esta forma, se podrá observar la importancia de la IDE española con destino a Rusia en comparación con la Inversión rusa recibida por nuestro país, analizando tanto los flujos de entrada como los de salida. Por otro lado, al separar los datos por sectores económicos, podrán diferenciarse aquellos sectores que resultan clave para la IDE en ambos sentidos.

Asimismo, es necesario recordar que la inversión entre España y Rusia no es muy significativa estadísticamente, por lo que al estudiar su evolución se podrán ver grandes variaciones que en muchos casos responderán a la realización de grandes operaciones en un sector concreto.

En primer lugar, se observa en la Tabla 3 cómo la IDE española con destino Rusia registra volúmenes mucho mayores que la inversión que ha tenido lugar en sentido inverso, pudiendo concluir que el país eslavo juega un papel más bien de receptor de inversiones, mientras que España hace de emisor.

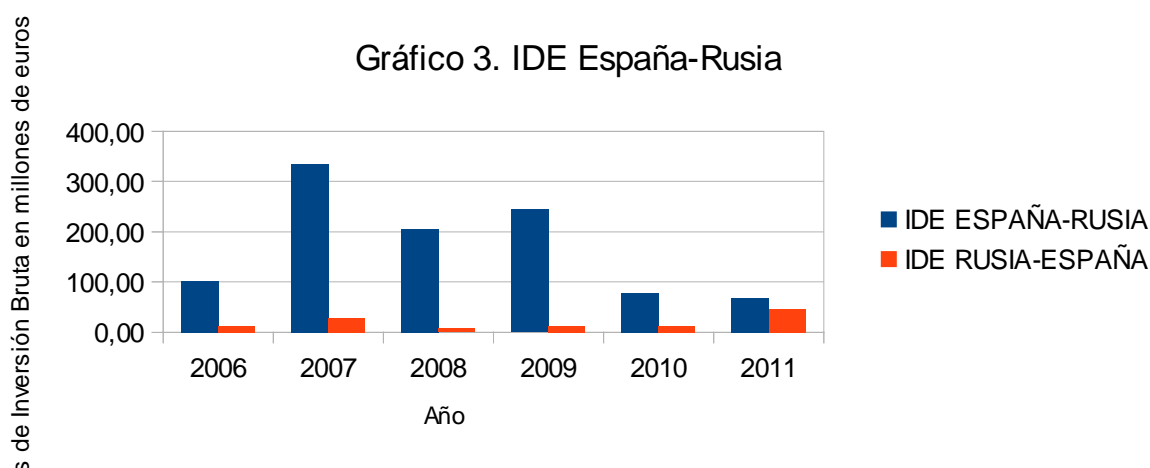
No obstante, es importante comparar la evolución llevada a cabo por la IDE de entrada y de salida

de nuestro país con respecto a Rusia. Así, se ve claramente en el Gráfico 3 que las diferencias existentes entre ambos flujos son muy significativas desde el año 2006 hasta el 2009, pero a partir de 2010 la distancia comienza a acortarse, siendo en el año 2011 cuando ambas magnitudes muestran valores más cercanos. Este hecho no se debe a grandes aumentos de la IDE rusa con destino España, sino que más bien responde al importante descenso de las inversiones procedentes de España a causa de la crisis económica iniciada en 2008.

Tabla 3. IDE ESPAÑA-RUSIA ENTRADA Y SALIDA (Millones de euros)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total
IDE ESPAÑA-RUSIA	101,34	335,14	205,84	244,50	78,01	67,88	1.032,71
IDE RUSIA-ESPAÑA	12,53	29,11	7,52	11,66	12,51	44,90	118,23

Fuente: Datainvex. Elaboración propia



Fuente: Datainvex. Elaboración propia

Para identificar los sectores económicos a los que va destinada la inversión, se han tomado los Flujos totales de Inversión Bruta en miles de euros desde 2006 hasta 2011 de la base de datos Datainvex tanto desde España a Rusia como a la inversa, distinguiendo entre los distintos sectores de la actividad económica según la *Clasificación Nacional de Actividades Económicas 1993. Rev.*

I.

En la Tabla 4 observamos que el principal destino de la IDE española en Rusia es la industria manufacturera, a la que se han destinado en el periodo estudiado 768.643.940 euros de un total de 1.032.711.530 repartidos entre el conjunto de sectores. Dentro de esta partida, la de mayor importancia es la inversión destinada al sector metalúrgico y de fabricación de productos de acero, que cuenta con un flujo de inversión bruta de 450.370.110 euros, seguida por la industria dedicada a la fabricación de otros productos minerales no metálicos, con 198.904.580 euros. En lo que respecta a la metalurgia, hay que añadir que la mayoría de la inversión fue llevada a cabo durante los años 2007 y 2008.

Tabla 4. IDE ESPAÑA-RUSIA POR SECTORES (Miles de euros/ Total del periodo 2006-2011)

Extracción de productos energéticos	0,24
Industria manufacturera	768643,94
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	5.483,89
Industria textil y de la confección	363,73
Industria del papel; edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	31,38
Industria química	4.028,30
Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	3.500,00
Industrias de otros productos minerales no metálicos	198.904,58
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	462728,86
Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	0,45
Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	1522,28
Fabricación de material de transporte	59.902,97
Industrias manufactureras diversas	32.177,50
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	0,27
Construcción	32,00
Comercio	158383,65
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2655,78
Intermediación financiera	99301,77

Fuente: Datainvox. Elaboración propia.

Estando la mayor parte de la inversión concentrada en el sector de las manufacturas, también podemos ver en la Tabla 4 como la segunda actividad económica más importante en cuanto a volumen de inversión bruta recibida es el comercio, con una cantidad total de 158.383.650,

correspondiendo la mayor parte de esta partida al comercio al por menor.

El tercer lugar lo ocuparía la intermediación financiera, con un volumen de 99.301.770 euros, de los cuales 98.073.670 fueron destinados a servicios financieros y siendo el año 2007 el que los flujos fueron más intensos.

En cuanto a la inversión bruta rusa dirigida a España, ilustrada en la Tabla 5, el sector que muestra mayores flujos también es el de las manufacturas, aunque en este caso la inversión no se concentra en un subsector concreto, siendo el más importante el cajón de sastre “Industrias manufactureras diversas”.

El segundo lugar en cuanto a volumen lo ocupa el sector del Transporte, almacenamiento y comunicaciones, dentro del cual la partida más importante es la de Actividades de programación y emisión de radio y televisión.

Tabla 5. IDE RUSIA-ESPAÑA POR SECTORES (Millones de euros/ Total del periodo 2006-2011)

A	Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	3,01
CA	Extracción de productos energéticos	553,50
D	Industria manufacturera	
DB	Industria textil y de la confección	340,26
DC	Industria del cuero y del calzado	3,03
DE	Industria del papel; edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	14,35
DF	Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	67,02
DG	Industria química	2554,26
DH	Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	25,00
DJ	Metalurgia y fabricación de productos metálicos	25,90
DK	Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	9,49
DL	Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	3,10
DM	Fabricación de material de transporte	48,08
DN	Industrias manufactureras diversas	36990,37
E	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	6206,94
F	Construcción	3422,7
G	Comercio	17198,68
H	Hostelería	6,03
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	35324,68
J	Intermediación financiera	418,92
K	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	12928,76
L	Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	18,06
M	Educación	45,86
N	Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	385,98

Fuente: Datainvex. Elaboración propia

Por último, también cabe destacar el papel ocupado por el Comercio y las Actividades inmobiliarias y de alquiler y los servicios empresariales, que junto con los dos sectores comentados anteriormente constituyen el principal destino de las inversiones rusas en España, ocupando un lugar residual el resto de sectores de la actividad económica.

1.3 IDE UE-Rusia

Aparte del análisis llevado a cabo sobre la posición de la IDE entre España y Rusia, resulta oportuno también estudiar los flujos de inversión existentes entre la Unión Europea y Rusia. El objetivo en este caso será identificar el lugar que ocupa Rusia entre los principales países con los que la UE intercambia IDE. Para ello, se han elegido en la Tabla 6 los 10 primeros socios de la UE en lo que respecta a IDE tanto de entrada como de salida entre los años 2009 y 2011 en miles de millones de euros, teniendo en cuenta los datos ofrecidos por Eurostat en su publicación de 2013 “International trade and foreign direct investment”.

Tabla 6. 10 PRIMEROS SOCIOS DE LA UE PARA IDE (Miles de millones de euros)

Flujos IDE	Salida				Entrada				
	Año	2009	2010	2011	2012*	2009	2010	2011	2012*
Estados Unidos		96,6	66,2	123,5	15,1	109,7	70,4	150,2	99,0
Suiza		50,7	39,6	23,3	-2,9	34,1	28,5	19,5	-6,1
Brasil		12,6	43,9	28,4	16,1	1,2	10,2	3,0	-2,6
Canadá		4,9	-2,4	29,3	16,2	13,3	18,7	7,0	19,4
Rusia		8,9	25,7	6,3	9,4	12,4	7,0	0,3	7,4
Hong Kong		3,8	7,3	7,9	9,8	1,4	13,9	7,6	7,1
China		8,2	13,4	17,5	10,0	0,1	0,1	3,2	3,5
Singapur		6,6	7,8	5,8	:	3,9	10,3	8,2	:
Japón		1,1	-1,7	2,4	-1,7	5,9	2,9	12,1	7,9
Australia		-0,3	16,8	1,4	:	5,8	-1,2	2,9	:

**Los datos para 2012 pertenecen a los primeros 4 meses de este año
Fuente: Eurostat. Elaboración propia*

Como se puede observar en la Tabla 6, Estados Unidos es con mucha diferencia el país con el que los flujos de inversión intercambiados adquieren un mayor volumen. Además, la evolución mantenida por este país durante los años estudiados coincide con la seguida por el global de la IDE

de la UE con el resto del mundo. Esto es, tiene lugar una recuperación de los flujos de inversión en 2011, después de una caída continuada como consecuencia de la crisis de 2008. Reino Unido, Alemania y Francia son los países que contribuyen en mayor medida a la IDE en Estados Unidos. (*Eurostat (2013) "Pocketbooks, International trade and foreign direct investment 2013 edition"*)

El segundo destino de los flujos de IDE de la UE durante el periodo analizado es Suiza, siendo el sector al que va a para la mayor parte de esta inversión el de las actividades financieras y aseguradoras.

También destaca Brasil en tercer lugar como socio de la UE, habiendo aumentado la IDE de salida al país sudamericano en el año 2010, lo que viendo los datos disponibles no es un hecho muy frecuente en el caso de la IDE en el conjunto de la UE.

En el siguiente escalón se encuentra Canadá, seguido inmediatamente de Rusia, cuyo papel como receptor de IDE procedente de la UE va en claro declive a lo largo de la muestra temporal estudiada, con excepción del año 2010, en el que los flujos de inversión experimentan un notable aumento, fruto probablemente de operaciones concretas y puntuales.

A continuación aparecen los países asiáticos, que se vieron menos afectados por la crisis y que con la excepción de Japón, donde hubo desinversión, ya mostraron signos de recuperación en 2010. Dentro de este grupo de países cabría destacar la rápida progresión experimentada por China como destino de los flujos de inversión de la UE y el peso que ha ido ganando durante los años estudiados en la muestra.

Por tanto, nos encontramos ante un escenario en el que los principales socios de la Unión Europea en cuanto a Inversión Directa en el Exterior son Estados Unidos y Suiza, ocupando un segundo nivel el resto de países analizados. De este modo, en lo que respecta a Rusia, se puede concluir que siendo un socio importante para la UE, su posición en los últimos tiempos se está viendo debilitada por otros países emergentes como Brasil y China, siendo más tardía su recuperación de la crisis económica en lo que a flujos de inversión se refiere y dependiendo en gran medida de operaciones de inversión puntuales.

2. MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EN RUSIA

En los apartados anteriores se ha podido comprobar el comportamiento seguido por la Inversiones con destino a Rusia procedentes de España, la Unión Europea y el resto del mundo. Se ha constatado que en todos los casos estudiados, Rusia ocupa un papel importante aunque secundario como destino de la IDE.

Ante estos resultados, en los siguientes epígrafes se tratará de introducir el marco legal al que tendrán que hacer frente los sujetos que se decidan por invertir en Rusia. El objetivo será identificar tanto aquellas modalidades que resultan más favorables para implantarse en este mercado, como las ventajas e inconvenientes que supone para la inversión el sistema impositivo y las modalidades de entrada. Así, a través de los condicionantes legales que se encuentran los inversores, se podrá explicar la poca significatividad de la IDE recibida por Rusia en comparación con el peso específico de su economía.

2.1 El sistema impositivo en Rusia

Si se lleva a cabo un análisis del marco fiscal de la Federación Rusa, se podrá observar que la característica más diferencial del mismo es el excesivo peso específico que tiene la recaudación procedente de la industria extractiva de materias primas. Esto se debe en parte, a que a diferencia de otras potencias energéticas, el estado ruso obtiene las rentas de los recursos naturales no a través de beneficios de empresas públicas sino por vía impositiva como propietario de los recursos naturales. De este modo, dos de los principales recursos financieros de la administración pública son el Impuesto sobre la Extracción de Recursos Naturales (IERN) y los aranceles de exportación sobre estas materias primas. Entre estas dos fuentes, se llega a recaudar alrededor de un 30% de los ingresos del sistema presupuestario ruso, lo que resulta ser un indicador muy alejado de la media de países OCDE en los que la recaudación procedente de los impuestos sobre el beneficio y los ingresos tienen un mayor peso. (Evsey Gurvich; Alexandra Súslina, 2011)

Por tanto, se puede resumir que se trata de un sistema tributario en el que dejando al margen los impuestos procedentes del petróleo y el gas, la carga fiscal en el resto de sectores es relativamente reducida y se estructura básicamente en los siguientes impuestos:

2.1.1 Impuesto sobre el beneficio

Se trata de una figura impositiva cuyo tipo se sitúa en el 20%, lo que hace que resulte competitivo de cara a la atracción de capital extranjero. Sin embargo, lo más importante será saber cómo se aplica a las diferentes formas de establecimiento de las empresas españolas en territorio ruso, por lo que habrá que analizar lo establecido en el Convenio para Evitar la Doble Imposición firmado entre España y Rusia en el año 1998. En el mismo, se establece una regla general que prevé que una sociedad española solo deberá tributar en España, a no ser que opere en Rusia a través de un establecimiento permanente. En tal caso, la sociedad española podría ser sometida a tributación en Rusia por los beneficios que allí hubiera obtenido. De esta forma, nos encontramos ante una situación en la que será primordial saber cuándo se está operando a través de un establecimiento permanente, estableciendo el CEDI entre España y Rusia la siguiente definición de establecimiento permanente : “lugar fijo de negocios desde el que la empresa realiza toda o parte de su actividad”.

Por ende, de lo reflejado en el citado Convenio se puede concluir que no existe establecimiento permanente cuando la empresa únicamente posea almacenes desde los cuales lleve a cabo actividades meramente preparatorias, no sometiéndose en este caso a tributación en Rusia. Tampoco tributará en Rusia la empresa española que solamente se dedique a comprar mercancías, sin llevar a cabo operaciones de venta. Sin embargo, cuando la empresa venda mercancías, se entenderá que se trata de un establecimiento permanente, y su actividad podrá ser gravada en Rusia por los beneficios que le sean imputables en este país. Así pues, mientras que la empresa española que opere a través de una oficina de representación no deberá pagar el Impuesto de Sociedades ruso, las sociedades que operen a través de sucursales sí, ya que normalmente actuarán a través de un establecimiento permanente. Por otro lado, añadir que aquellas transacciones entre empresas del mismo grupo que se lleven a cabo a precios fuera de mercado con la intención de minorar los beneficios a declarar por la parte compradora, serán corregidas por las autoridades tributarias de modo que a efectos impositivos se declare la cantidad resultante de haber aplicado los precios de mercado. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

2.1.2 Impuesto sobre la renta de las personas físicas

Este impuesto se caracteriza por tener una escala plana con una tasa del 13%, aunque este tipo no se aplica a la totalidad de los ingresos y existe una gran cantidad de exenciones y descuentos de la base imponible. Así, a los intereses de depósitos bancarios con tipos superiores a la refinanciación del Banco Central, los premios y otros ingresos similares se les aplicará un tipo del 35%, mientras que los ingresos por dividendos tributan al 9%. (Evsey Gurvich; Alexandra Súslina, 2011)

En lo relativo a la aplicación del Convenio para Evitar la Doble Imposición entre España y Rusia, el artículo 15 del mismo establece que las rentas procedentes del trabajo independiente deberán someterse a tributación como regla general en el Estado contratante del que el perceptor es residente, a no ser que el empleo haya sido llevado a cabo en el otro Estado contratante. Por tanto, en el caso de que un residente en España realice una prestación laboral en Rusia, las rentas procedentes de ese trabajo podrán ser gravadas también en Rusia. No obstante, tales rentas sólo tributarán en España si se cumplen las siguientes condiciones:

- Que el perceptor no permanezca en Rusia durante un total de más de 183 días, ya sean consecutivos o no, durante los últimos 12 meses
- Las rentas deberán ser pagadas por un empleador no residente en Rusia
- Las rentas no sean abonadas a través de un establecimiento permanente que el empleador posea en Rusia

Para las rentas inmobiliarias, se aplica un principio que suele ser común en todos los convenios para evitar la doble imposición, pudiendo tributar en el Estado contratante en el que los inmuebles radiquen y existiendo la posibilidad de que a esa imposición se le añada la establecida en el país de residencia del propietario de los bienes. Mientras tanto, al respecto de las rentas procedentes de los bienes muebles el Convenio no establece nada, por lo que será de aplicación el principio de residencia.

2.1.3 Impuesto sobre el valor añadido

Es un impuesto cuyo sujeto pasivo es el titular de una empresa, ya sea persona física o jurídica, además de los declarantes en el caso de importaciones al territorio aduanero ruso. El tipo impositivo

variará dependiendo del régimen en que nos encontremos, siendo el tipo general del 18% y englobando aquellas categorías de bienes y servicios no cubiertos por el resto de regímenes. Otro de los regímenes principales es el régimen preferencial, con un tipo del 10% y que se aplica a la mayoría de productos de alimentación, productos para la infancia, publicaciones periódicas y libros, medicinas y productos de uso médico. Por último, se aplica un tipo del 0% a las operaciones de exportación y a los bienes y servicios que tengan como destino las representaciones diplomáticas y consulares destinadas en Rusia.

Es necesario añadir que siempre y cuando la empresa no supere unos niveles de ventas mensuales superiores a 2 millones de rublos (aproximadamente 46.6544 euros) a lo largo de tres meses consecutivos, podrá solicitar la exención del pago del impuesto por el plazo de un año, que podrá renovarse de forma indefinida con la condición de que se sigan cumpliendo las condiciones citadas. Esta exención no se aplica a las operaciones de importación ni a las empresas que durante los tres últimos años hayan comercializado productos sujetos a impuestos especiales. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

2.1.4 Impuesto sobre la propiedad

Hay que diferenciar 3 tipos de impuestos sobre la propiedad en la legislación rusa: el impuesto sobre la propiedad de las sociedades, el impuesto sobre la tierra y el impuesto sobre la propiedad de las personas físicas. En el primero de ellos la base imponible se trata del valor medio anual del activo de capital calculado de acuerdo al valor residual y el tipo impositivo lo determinará la legislación de los sujetos de la Federación Rusa, no pudiendo superar el límite del 2,2%. En el caso del impuesto sobre la tierra, los sujetos pasivos serán tanto personas físicas como jurídicas que posean terrenos, siendo la base imponible el valor catastral de los mismos y no pudiendo superar los tipos el 0,3% en el caso de terrenos agrícolas y el 1,5% en el resto de casos. Por último, en el impuesto sobre la propiedad de las personas físicas la base imponible es el valor catastral de la casa, piso o habitación del sujeto pasivo persona física y los tipos impositivos variarán en función de dicho valor, siendo el tipo mínimo del 2%. (2006, Oficina Económica y Comercial de España en Moscú)

2.1.5 Impuestos sobre los recursos naturales

Como se ha dicho anteriormente, la recaudación vía impuestos sobre la actividad extractiva de materias primas (petróleo y gas) es una de las principales fuentes de financiación del presupuesto federal. La principal característica de los impuestos que gravan el sector petrolero es la existencia de un sistema de estabilizadores incorporados a través de los cuales la carga fiscal que tendrá que soportar este sector variará en función de los precios mundiales del petróleo. De esta forma, para calcular el tipo del Impuesto sobre Extracción de Recursos Naturales y los aranceles de exportación del petróleo se tendrán en cuenta tanto los precios mundiales del petróleo como la cotización que tenga en ese momento el rublo. Así, la tasa del IERN sobre el petróleo se renueva mensualmente, dependiendo de las variables anteriormente citadas, mientras que para calcular la tasa del arancel de exportación se aplicará una tarifa progresiva que variará en función del precio del barril de crudo. Por último, añadir que las rentas procedentes del sector del gas son gravadas con una tasa específica o ad valorem. (Evsey Gurvich; Alexandra Súslina, 2011)

Como conclusión, se puede decir que nos encontramos ante un sistema fiscal que debido a las reformas llevadas a cabo durante los últimos años ha conseguido modernizarse y donde los ingresos de la hacienda pública superen al déficit, cosa que no sucede en la mayoría de países de la OCDE. Sin embargo, hay que resaltar que este aumento en los ingresos fiscales está muy ligado a la subida del precio de las materias primas, de las que el presupuesto federal sigue siendo muy dependiente. Por tanto, ante un sistema en el que los ingresos procedentes de los sectores que no tienen que ver con las materias primas no ha variado y cuyos tipos son relativamente bajos, en 2012 se aprobó una norma que condiciona la dotación del presupuesto federal a los precios medios del petróleo a largo plazo. Así, mientras que este hecho puede perjudicar en ocasiones a las arcas públicas rusas, al depender en exceso de variables externas como los precios del petróleo, al mismo tiempo puede favorecer a la inversión extranjera, ya que permite que los impuestos que afectan de forma directa a las empresas que operen en otros sectores se mantengan en unos tipos bajos. Sin embargo, estos tipos bajos deberían combinarse con una más eficiente gestión de los pagos por parte de la administración pública, ya que, como veremos posteriormente, el tiempo que las empresas deben dedicar en Rusia al pago de los impuestos sigue siendo excesivo. De este modo, para hacernos una idea clara del momento por el que pasa la regulación del sistema fiscal ruso, resulta oportuno mencionar las recomendaciones hechas por la OCDE en su publicación “Better policies series;

Russia, modernising the economy” de Abril de 2013. En este documento se insta a las autoridades rusas a que aumenten la transparencia presupuestaria y profundicen en la reforma presupuestaria iniciada, consiguiendo un mayor consenso acerca de la norma que condiciona el presupuesto a los precios del petróleo. Asimismo, se aconseja dotar de mayor fortaleza a los presupuestos regionales y locales y destaca el hecho de que se pida por un lado mejorar el sistema impositivo de los recursos naturales y por otro disminuir la tributación de las rentas del trabajo a favor de los impuestos indirectos. (OCDE, (2013)“Better policies series; Russia, modernising the economy”)

2.2 Modalidades de entrada para las empresas en el mercado ruso

Dependiendo de las características del proyecto que desee emprender, una empresa que tenga intención operar en Rusia deberá elegir entre los diferentes modelos de implantación que serán expuestos a continuación. Cada uno de ellos se identifica con una fase distinta del proceso de internacionalización, por lo que dependiendo de la etapa que atravesase cada empresa, deberá afrontar unas consecuencias legales y trámites diferentes.

2.2.1 Exportación

Antes de lanzarse a invertir, la primera toma de contacto con un nuevo mercado por parte de una empresa que desea expandirse hacia el exterior suele ser la **exportación**. En lo que respecta al caso de Rusia, tal y como indica José María Gutierrez Arroyo, una condición esencial que deberán cumplir las empresas exportadoras será establecer por escrito en un contrato todo tipo de acuerdos a los que se llegue con los clientes rusos, independientemente de la tipología contractual elegida (suministro, distribución, agencia.., etc). Otras recomendaciones frecuentes son que en el contrato tan solo aparezcan la empresa exportadora y el comprador, ya que la presencia de terceras personas podría complicar el proceso de reclamación del pago en caso de incumplimiento. Por otro lado y a pesar de los altos costes para el comprador que implica en Rusia el uso de instrumentos de garantía tales como el aval bancario y el crédito documentario, en el caso de operaciones que representen riesgo, será necesario hacer uso de estas garantías.

Así pues, las características que muestra Rusia en cuanto al proceso exportador una vez se han podido establecer acuerdos para la venta de bienes y servicios no se diferencian en demasía de las

del resto de países, ya que la necesidad de plasmar claramente las condiciones contractuales y tratar de asegurar el pago ante eventuales incumplimientos son norma común en todos los acuerdos de exportación. Sin embargo, las dificultades que encontrará el exportador no tendrán tanto que ver con asegurarse unas buenas condiciones de compraventa sino con superar las numerosas barreras a la exportación que todavía existen en Rusia, desde exacciones, hasta la exigencia de estándares y certificaciones.

2.2.2 Oficinas de representación y sucursales

A) Oficinas de representación

Una empresa española que haya estado exportando sus bienes o servicios de forma continuada a Rusia habrá adquirido un conocimiento del mercado y unas expectativas de continuar con su expansión que harán que se plantee continuar hacia adelante con el proceso a través de la apertura de una **Oficina de representación**. Se trata del trámite más común entre aquellas entidades que desean establecerse de manera directa en Rusia, ya que este tipo de establecimiento goza de gran reconocimiento al suponer un contacto directo con el cliente en su propio país ante cualquier tipo de eventualidad.

Una de las principales características de las oficinas de representación es que carecen de personalidad jurídica, siendo dependientes de la sociedad matriz que las creó. No obstante, están capacitadas para la realización de una serie de actividades tales como la contratación de trabajadores locales, la organización de exposiciones, la participación en ferias, la recopilación de información sobre el mercado e incluso la formalización de contratos en nombre de la matriz. Para lo que no están capacitadas en ningún caso es para la venta directa a clientes en Rusia.

En materia fiscal, todo viene condicionado por la consideración de este tipo de entidades como establecimiento no permanente en el Convenio para evitar la doble imposición entre España y Rusia. De este modo, estarán exentas de tributación por el Impuesto de Sociedades ruso, siempre y cuando sus actividades se traten de la mera representación, almacén, exposición o entrega de mercancías.

En comparación con otras formas de establecimiento, destacan las ventajas que esta tipología ofrece en cuanto a trámites administrativos, fiscales y contables. Así, está sujeta a obligaciones contables

mucho menos exigentes que las exigidas a una sociedad extranjera que opera de forma independiente y se le dan facilidades para la obtención de visados de negocios para trabajadores extranjeros, además de no serle exigido el pasaporte de seguridad a la hora de recibir transferencias de dinero desde la sociedad matriz.

El principal inconveniente de las oficinas de representación resulta común a casi la totalidad de actividades que una empresa extranjera se plantee desarrollar en Rusia y no es otro que la burocracia. De este modo, para proceder al registro de la oficina, se tardarán de 14 a 21 días laborables, mientras que el alta de la actividad con su correspondiente registro ante el Comité Federal de Estadística y el Servicio de Inspección Fiscal llevará de 5 a 7 días laborables. Así, contando con que otra sería de trámites como la producción de un sello de la compañía pueden tardar de 2 a 5 días, la duración del total del proceso de constitución de una oficina de representación se estima en 2 meses. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

En lo que respecta a los costes de registro, variarán en función de si la acreditación es para 1, 2 o 3 años. Así, los costes serán respectivamente de 30.000; 60.000 y 75.000 rublos (680'71; 1.361'42 y 1.701'48 euros), mientras que los costes de notaría podrían ascender de 600 a 1.200 rublos (13'61 a 27'3 euros). (Alina Bondarenko, 2011)

Al margen de los costes de registro, hay que tener en cuenta que la forma más eficiente de llevar a cabo los trámites de inscripción de una oficina de representación será contratar a unos gestores locales especializados, lo que ayudará a agilizar los trámites mucho más que en el caso de que se hicieran directamente por la empresa española. Los costes de contar con estos servicios podrán rondar aproximadamente entre los 22.000 y 50.000 rublos. (Alina Bondarenko, 2011)

B) Sucursales

Es imposible introducir la figura de una **sucursal** de una empresa extranjera en Rusia sin entrar a compararla con las oficinas de representación. Y es que a pesar de que según la normativa rusa las sucursales están capacitadas para llevar a cabo una mayor cantidad de actividades, existen muchas más oficinas de representación que sucursales de entidades extranjeras. Por ello, a la hora de dar ese segundo paso en el proceso de internacionalización, normalmente se habla directamente de la

apertura de una oficina de representación y se obvia la posibilidad de la sucursal. Además, como se ha indicado anteriormente, las oficinas de representación llevan a cabo en la práctica tareas que van mucho más allá que la mera representación, lo que les hace tomar ventaja.

A pesar de que ninguna de las dos figuras goce de personalidad jurídica propia, la principal diferencia es la consideración que tienen las sucursales como establecimiento permanente en el artículo 5 del Convenio para evitar la doble imposición suscrito entre España y Rusia. Como consecuencia de la ausencia de personalidad jurídica y al igual que ocurre con las oficinas de representación, serán entidades extranjeras de acuerdo con la ley aduanera, por lo que no podrán gestionar un almacén aduanero o una tienda libre de impuestos, ni someter las mercancías al régimen aduanero de transformación fuera del territorio aduanero. Por otra parte, está autorizadas por la normativa rusa para la realización de actividades comerciales y económicas, cosa que no ocurre con las oficinas de representación, aunque en la práctica ocurra. (Alina Bondarenko, 2011)

Además, es importante el matiz de que a diferencia de las oficinas de representación, la sucursal, con su estatus de establecimiento permanente, tributará tanto por el Impuesto de Sociedades Ruso como por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes español. Este hecho, además de otros aspectos, puede explicar por qué en la práctica existen muchas más oficinas de representación que sucursales.

Constituir una sucursal en Rusia puede llegar a costar un total de 2 meses, al igual que ocurre con la oficina de representación. Además, cada una de las formalidades necesarias conlleva los mismos plazos que para el caso anterior, siendo la duración del proceso de registro de 14 a 21 días laborables, la del alta de actividad de 5 a 7 días laborables y la del resto de trámites complementarios de 2 a 5 días. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

Para finalizar, los costes de constitución sí que diferirían con respecto a los de una oficina de representación, dependiendo en este caso del periodo para el cual se solicite la acreditación, que puede ser de 1 a 5 años. Así, los costes de registro serán de 15.000 rublos para la acreditación por 1 año, de 30.000 para una acreditación de 2 años, 45.000 para una acreditación de 3 años y 60.000 para una acreditación por 5 años. Finalmente, los costes de notaría ascenderían de 600 a 1.200 rublos y los gastos en concepto de asesoría jurídica y asistencia profesional en el proceso de

obtención de las licitaciones estarían entre 22.000 y 50.000 rublos.(Alina Bondarenko, 2011)

2.2.3 Constitución de sociedades

La operación definitiva en el proceso de internacionalización sería la **constitución de una sociedad** en el país de destino. A través de la misma, se tendrá la oportunidad de importar, de llevar a cabo ventas directamente e incluso de desarrollar parte o la totalidad del proceso productivo allí. Por otro lado, antes de constituir la sociedad en Rusia, se deberá elegir entre las distintas tipologías societarias existentes, algunas de las cuales guardan similitudes con los modelos de sociedades de capital existentes en la Unión Europea, siendo las más utilizadas la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad de acciones abierta y cerrada.

A) Sociedad de responsabilidad limitada

La sociedad de responsabilidad limitada, coincidente en sus principales características con nuestra SL, se encuentra regulada en el Código Civil ruso y en la Ley sobre Sociedades de Responsabilidad Limitada de 1998, siendo sus siglas en ruso “ООО”. En la citada normativa quedan definidas como aquellas sociedades constituidas por una o varias personas y en las que el capital social se encuentra dividido en participaciones. Se trata del tipo de sociedad más utilizado a la hora de establecerse en el país por parte de los extranjeros e independientemente del tamaño de la empresa. Uno de sus rasgos básicos es que los socios no responden con la totalidad de su patrimonio por las responsabilidades en las que pueda incurrir la sociedad, sino que el límite de su responsabilidad coincide con la cantidad que hayan aportado. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

El capital social mínimo que se exigirá para constituir sociedades de este tipo es de 10.000 rublos (unos 230 euros), siendo los documentos constitutivos el acta de fundación de la sociedad y los estatutos sociales. La sociedad podrá ser constituida por una sola persona física, ya que están permitidas las sociedades unipersonales y el número máximo de socios que podrá tener sin que cambie su calificación jurídica será de 50.

En cuanto a los órganos societarios, cabe destacar la importancia del director general, que deberá ser necesariamente una persona física y que será el máximo representante de la sociedad, existiendo cierto paralelismo entre esta figura y la de nuestro administrador único. A este respecto cabe añadir

que es posible el nombramiento de un director general extranjero, pero ello conllevará dificultades de cara a la obtención del permiso de trabajo, por lo que en muchas ocasiones será necesario contar con una persona de nacionalidad rusa que ocupe temporalmente esta posición. No existiendo la posibilidad de nombrar administradores solidarios o mancomunados, existe la opción de que el órgano de administración lo constituya un consejo de directores, equivalente al consejo de administración en nuestro país, que podrá sustituir la figura del director general, siendo sus responsabilidades asumidas por el presidente de dicho consejo. (José María Gutierrez Arroyo, 2012).

Por otro lado, se encuentra la junta general de accionistas, en la que todos los accionistas podrán participar gozando de derecho a voto, existiendo correspondencia entre el número de votos que pueden emitir y su cuota de participación en el capital social. Se llevarán a cabo entre dos y cuatro meses después de la finalización del ejercicio fiscal y podrán tener carácter ordinario, extraordinario o anual. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*).

Otra nota que será común en la constitución de cualquier tipo de sociedad en Rusia tiene que ver con la elección del domicilio social. En este sentido, no es posible domiciliar una sociedad en un local que no esté especialmente habilitado para ello, tal y como un local comercial u oficina, además de ser obligatoria la presentación de un contrato de arrendamiento del referido local.

B) Sociedades anónimas

Esta tipología societaria se encuentra regulada en el Código Civil ruso y en la Ley Federal de Sociedades Anónimas de 1995 y su principal rasgo diferencial es la distinción existente entre Sociedades Anónimas Abiertas (OAO) y Sociedades Anónimas Cerradas (ZAO).

La figura de la Sociedad Anónima Abierta encuentra su equivalente en España en la Sociedad Anónima y el número de socios con que puede contar es ilimitado. Por otro lado, la Sociedad Anónima Cerrada contiene aspectos tanto de la Sociedad Anónima como de la Sociedad de Responsabilidad Limitada y no puede tener más de 50 socios. En ambos casos los accionistas limitan su responsabilidad al valor de sus acciones.

El capital social mínimo de la Sociedad Anónima Abierta es de 100.000 rublos (unos 2.275 euros), mientras que el de la Sociedad Anónima Cerrada es de 10.000 rublos (unos 227,5 euros) y en ambos

casos el documento constitutivo son los estatutos.

En lo que respecta a los órganos de gobierno, la junta general de accionistas no se diferencia en gran medida de la existente en la sociedad de responsabilidad limitada, debiendo ser convocada con carácter anual y considerándose extraordinaria la celebración de cualquier junta al margen de la anual. El caso del consejo de administración es el que mayores peculiaridades muestra, al recoger un sistema dualista que contrasta con la tradición monista de nuestro país. Así, estará formado por un órgano de control y un órgano de dirección. Por último, el órgano ejecutivo podrá tener carácter unipersonal, personificado en el director general, o por el contrario ser un órgano colegiado y en todo caso se someterá al consejo de administración y a la junta de accionistas. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

Independientemente de que se opte por una tipología societaria u otra, los costes económicos y los plazos de constitución de una filial no varían. Así, el registro de la sociedad tardará entre 14 y 21 días laborables, dependiendo de la legislación sectorial el plazo para la obtención del alta de actividad y pudiendo durar el resto de trámites complementarios de 2 a 5 días laborables. En total, todo el proceso llevaría 2 meses, al igual que ocurre con las oficinas de representación y sucursales. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

Los costes de registro de la sociedad filial serán de 4.000 rublos, mientras que los de notaría podrán ascender de 600 a 1.300 rublos. Por último, el precio aproximado de la asesoría jurídica y la gestión de la apertura de la filial rondaría de los 12.000 a 25.000 rublos.

C) Joint Ventures

Otra forma de llevar a cabo una inversión productiva en Rusia, una vez se ha constituido una sociedad, es establecer una joint venture con un socio ruso. Este paso resultará útil para aquellas empresas que deseen desarrollar parte de su proceso productivo en Rusia, tener una base desde la que distribuir sus productos, acceder a licitaciones públicas u ofrecer servicio técnico.

A través de este acuerdo, la empresa española podrá favorecerse del mayor conocimiento que pueda tener el socio ruso con respecto a temas de tipo burocrático y administrativo que servirán de gran ayuda a la hora de obtener licitaciones públicas. Por otro lado, la empresa española podrá aportar su experiencia en el negocio concreto que se pretende desarrollar, además de capital y, dado el caso,

tecnología.

Una de las recomendaciones más importantes que se hacen cuando se establece una Joint Venture con un socio ruso es, como establece José María Gutierrez Arroyo, que se firme un acuerdo en el que no quepa lugar a la duda en cuanto a las obligaciones y funciones que asume cada socio y la estructura de los órganos de gobierno de la sociedad. Se puede observar que se trata de una regla común en la contratación internacional, aunque en este caso adquiere especial importancia, ya que se trata de un contrato más a largo plazo y que da lugar a muchos más costes que los meramente destinados a la exportación de bienes y servicios.

2.3 Barreras al comercio en Rusia

A) Estándares técnicos y certificados de conformidad

Para exportar a Rusia una gran diversidad de productos como textiles, pieles, calzado, cerámica, productos farmacéuticos, químicos, cosméticos, electrónicos, materiales de construcción, bebidas alcohólicas y otros bienes de lo más variado, será necesario siempre contar con una serie de certificados de conformidad.

(Market Acces Database, URL: <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>)

A esto hay que sumar que el sistema de estandarización ruso y sus requerimientos técnicos no son compatibles con la normativa de la UE ni con los certificados internacionales ISO, por lo que aunque se presente un producto que cumpla con estos criterios de normalización, puede ocurrir que no supere los requerimientos rusos.

Hay que decir que los certificados de conformidad rusos, dada su rigidez, constituyen una de las grandes barreras a la hora de plantearse entrar al país, necesitando en ocasiones certificados procedentes de una tercera parte, lo que contrasta con el caso de la UE, donde las declaraciones de conformidad procedentes de la parte interesada resultan suficientes.

Los estándares rusos reciben el nombre de GOST, y una de sus características que hace que se constituyan como barrera al comercio es que muchas veces van por detrás de las innovaciones tecnológicas, siendo difíciles de interpretar por parte de los exportadores de la UE.

A estas dificultades hay que añadir los costes y la duración del proceso burocrático previo a su obtención, que como es norma común en Rusia, se alarga bastante en el tiempo y no resulta del todo

objetivo y transparente. De este modo, a veces resulta difícil incluso identificar la autoridad competente para emitir los certificados y una vez se supera esta barrera, suele haber diferente nivel de exigencia en los tests de los productos dependiendo de si el productor es ruso o extranjero.

Esta distancia tan grande que hay entre el sistema de certificaciones ruso y el de la Unión Europea y el resto del mundo ha llevado a que se tomen medidas que acerquen ambas posturas. Así, el Gobierno de Rusia se ha propuesto trasladar a su ordenamiento jurídico un total de 25 reglas técnicas procedentes de otros sistemas como el de la UE, Kazajstán y Bielorrusia.

No obstante, parece ser que esto no es suficiente y todavía queda un largo camino por recorrer hasta que los estándares rusos se equiparen a los europeos y dejen de ser un quebradero de cabeza para los exportadores que se planteen vender sus mercancías a Rusia.

B) Medidas sanitarias y fitosanitarias

Al igual que sucede con los estándares técnicos, los requisitos sanitarios para la entrada de productos agroalimentarios, químicos y farmacéuticos también constituyen una barrera al comercio en Rusia. Se trata de medidas cuya justificación científica no queda clara en muchos casos y que distan mucho de las aplicables en la Unión Europea, por lo que dificultan en gran medida el comercio con los países comunitarios.

Todas estas dificultades vienen derivadas del hecho de que Rusia no ha seguido los estándares internacionales en cuanto a la regulación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, por lo que nos encontramos ante un conjunto de normas cuya lógica es difícil de seguir por parte de los exportadores y no es de extrañar que en ocasiones de lugar a arbitrariedades.

Ejemplo de estas prácticas son las restricciones a las importaciones de cárnicos, leche y pescados procedentes de España. Hay que indicar que desde el Memorando de 2008 entre Rusia y España sólo pueden exportar a Rusia este tipo de productos los establecimientos autorizados por el organismo ruso competente en materia de sanidad animal y vegetal (Rosseljoznadzor). En este sentido, hasta 2012, este organismo solía aceptar las empresas propuestas por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente y que se comprometían a cumplir una serie de requisitos en materia sanitaria. No obstante, a partir de entonces, el Rosseljoznadzor empezó a realizar visitas a las empresas autorizadas por los organismos de los Estados Miembros de la UE para comprobar si efectivamente cumplían las condiciones sanitarias exigidas, suponiendo este

hecho una grave reducción del número de compañías con autorización para exportar a Rusia.

El primer país de la UE que sufrió esta medida fue Alemania a finales de 2012, mientras que España recibió la visita de los inspectores rusos en marzo de 2013. Los técnicos supervisaron una serie de empresas agroalimentarias cuyo volumen de exportaciones a Rusia supone el 63% del total de las exportaciones españolas, siendo su decisión final la restricción temporal de las exportaciones de toda una serie de productos de origen animal a partir del 18 de abril de 2013. A partir de entonces, solo pueden exportar estos productos un número muy limitado de empresas, siempre y cuando se garantice que cumplen con las normas de la Unión Aduanera. Valga como ejemplo que en la actualidad tan solo existen en España 5 establecimientos autorizados para la exportación de carne de porcino a Rusia, lo cual supone un grave perjuicio a nuestro sector cárnico, dado el potencial que un mercado como el ruso representa. (Barreras Comerciales, URL: <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?pais=Rusia>)

Por ello, debemos considerar este tipo de medidas fitosanitarias como prácticas proteccionistas, ya que detrás de ellas no se esconden motivos puramente técnicos, sino que lo que se busca es fomentar el consumo de productos locales y limitar las importaciones.

C) Protección de la propiedad intelectual

El problema existente en Rusia en relación con la protección de la propiedad intelectual no tiene que ver tanto con la normativa que la regula (parte IV del Código Civil) sino con su aplicación. En este sentido, el mayor contratiempo es la falta de cumplimiento de dicha ley y la poca transparencia en cuanto a la imposición de sanciones, ya que no existe un procedimiento sancionador suficientemente eficiente que impida que los productos falsificados puedan volver a comercializarse. (Barreras Comerciales, URL: <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?pais=Rusia>)

Es común encontrarse con suplantaciones de marcas en bienes como la ropa, los productos de lujo y farmacéuticos, dándose también casos de infracción de patentes y secreto comercial en sectores intensivos en tecnología e investigación y desarrollo. Por otro lado, también hay que destacar la posibilidad de que otros se apropien de nuestros derechos de propiedad intelectual, ya que en el caso de marcas o invenciones registradas por empresas extranjeras, las autoridades rusas suelen permitir el registro de marcas similares por parte de compañías rusas.

Otro riesgo para la protección de los derechos de propiedad intelectual lo supone el establecimiento de la Unión Aduanera entre Rusia, Kazakstán y Bielorrusia, ya que al ampliarse las fronteras, ha aumentado la posibilidad de que entren de forma ilegal bienes procedentes de Asia y especialmente de China. (Market Access Database, URL: <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>)

Ante este marco de incertidumbre, las instituciones de la UE han intentado llegar a acuerdos que permitan reducir los riesgos, instaurando un Diálogo Bianual en materia de protección de la propiedad intelectual con las autoridades rusas en el marco del Parternariado para la Modernización. Este contacto continuo puede constituir un buen principio a la hora de aumentar la confianza de las empresas de la UE a la hora de operar en Rusia, aunque debería de ir acompañado de medidas efectivas por parte del gobierno ruso encaminadas al cumplimiento efectivo de una ley que en este caso sí que se acerca a los estándares europeos.

3. MARCO INSTITUCIONAL ENTRE RUSIA Y LA UE

3.1 Acuerdo de Colaboración y Cooperación (ACC)

La base legal de las relaciones entre Rusia y la Unión Europea está en el **Acuerdo de Colaboración y Cooperación (ACC)** firmado en la cumbre de Corfú en 1994 y que entró en vigor el 1 de diciembre de 1997 después de ser aprobado por la Decisión del Consejo y de la Comisión de 30 de octubre de 1997 relativa a la celebración del Acuerdo de colaboración y cooperación entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y la Federación de Rusia, por otra. En dicho Acuerdo se previó que su vigencia fuera de 10 años, prorrogables automáticamente por periodos de un año a partir de 2007.

Los objetivos del ACC se encuentran enumerados en su artículo 1 y entre los mismos destacan el establecimiento de un marco político para el diálogo entre las partes y el fomento del comercio y la inversión y de unas relaciones económicas armoniosas basadas en los principios de la economía de mercado. El resto de objetivos coinciden en la voluntad de establecer unas relaciones bilaterales más estrechas tanto a nivel comercial como de colaboración mutua, teniendo el fin último de contribuir a la consolidación de la democracia en Rusia y ayudar a completar su transición hacia una economía de mercado. En este sentido, llama mucho la atención que el último de los objetivos enumerados en este primer artículo haga referencia a la creación de las condiciones necesarias para que en el futuro se establezca una zona de libre comercio entre Rusia y la UE que abarque todos los intercambios de bienes entre ellas y las condiciones para que se produzca la libertad de establecimiento de empresas, de comercio, de servicios y de movimientos de capitales.

Entrando a analizar los efectos concretos que se desprenden del ACC para las relaciones comerciales entre las partes, hay que resaltar en primer lugar que Rusia y los Estados Miembros de la UE se otorgan mutuamente la condición de nación más favorecida, además de reconocer la libertad de tránsito de mercancías a través de su territorio. Por otro lado, se eximen mutuamente del pago de tasas a la importación en el caso de mercancías importadas temporalmente, prohibiendo también las restricciones cuantitativas a la importación y obligándose a llevar a cabo los intercambios de mercancías a precios de mercado.

El Acuerdo también contiene disposiciones que regulan aspectos relativos a la inversión, tales como condiciones aplicables al empleo, al establecimiento y la actividad de sociedades, a los servicios transfronterizos, a los pagos por cuenta corriente y a los capitales. Así, y dado que afecta en gran medida a la inversión entre ambas partes, hay que señalar que en lo referente a las empresas, el Acuerdo establece que la instalación de sociedades en el territorio de la UE debe hacerse en condiciones no menos favorables que las de otro tercer país, mientras que la explotación de las sociedades se llevará a cabo conforme a un trato no menos favorable del otorgado a las propias sociedades de la UE. Asimismo, se indica que la explotación de sucursales se regirá por los mismos términos aplicados a las sucursales de terceros países. Por último, se añade que las sociedades de la UE que se establezcan en Rusia gozarán de condiciones no menos favorables a aquellas de que se beneficien las empresas mejor tratadas, ya sean de nacionalidad rusa o no.

En relación a la prestación de servicios transfronterizos, el artículo 5 dice que para una serie de sectores las partes se concederán mutuamente un trato no menos favorable que el que conceden a cualquier país tercero, mientras que en lo referente a los pagos por cuenta corriente y a los capitales, las partes muestran su compromiso a autorizar todos los pagos por cuenta corriente que se deriven de la circulación de mercancías, servicios o personas. Además, se garantiza la libre circulación de capitales cuando se den inversiones directas y la repatriación del producto de esas inversiones así como su liquidación.

Otro aspecto que es tratado en el Acuerdo y que está presente a lo largo del mismo en todo momento es la cooperación económica, a la que se dedica el Título VII y está enfocada a una gran variedad de temas como el desarrollo económico y social, desarrollo de los recursos humanos, apoyo a las empresas, agricultura y sector alimentario, energía, transporte, turismo, protección del medio ambiente y cooperación regional y política monetaria.

Cabe añadir para finalizar que el ACC incluye en su Título VI disposiciones sobre protección de la propiedad intelectual, industrial y comercial y cooperación legislativa, aunque no constituyen en ningún momento preceptos de los que se deriven obligaciones materiales, sino meras declaraciones de buenas intenciones.

De esta forma, se puede concluir que se trata de un Acuerdo que fundamentalmente aboga por la integración entre la UE y Rusia, que abarca los aspectos más importantes de la relación económica

y política entre las partes y constituye un pilar sobre el que asentar futuros vínculos bilaterales más estrechos. Sin embargo, estos vínculos más estables, este desarrollo de las premisas establecidas en el ACC no se ha llegado a desarrollar. En parte porque Rusia es reacia a tratar directamente con la UE y prefiere establecer relaciones de forma separada con los principales Estados Miembros y en parte porque la UE siempre ha mirado con recelo a Rusia en cuanto a sus posibilidades reales de cumplir con lo establecido. No obstante, en la cumbre de 2008 celebrada en Khanty-Mansiysk se llevaron a cabo negociaciones para un nuevo Acuerdo entre Rusia y la UE que refleje un marco más estrecho de las relaciones entre las partes, que muestre los avances que se han dado en las mismas desde los años 90. Además, deberá contener acuerdos sustantivos, legalmente vinculantes entre las partes, en todas las áreas del acuerdo, incluido el diálogo político, libertad, seguridad y justicia, cooperación económica, investigación, educación y cultura, comercio, inversiones y energía.

3.2 Espacios comunes

Como el Acuerdo expuesto en el apartado anterior no dio los frutos que se esperaban, Rusia y la UE propusieron en la cumbre de San Petersburgo de mayo de 2003 la creación de 4 espacios comunes. Posteriormente, en la cumbre de Moscú de mayo de 2005 se acordó el desarrollo de instrumentos para que estos espacios comunes tuvieran efectos en la práctica, por lo que se trazó una hoja de ruta con objetivos concretos y las acciones que era necesario llevar a cabo para alcanzarlos. Los espacios comunes, de acuerdo con lo establecido en la Hoja de Ruta de 2005 para los Espacios Comunes, son los siguientes:

1. **Espacio Común Económico**, que cubre aspectos económicos, medioambientales y energéticos. Su objetivo es la creación de un mercado abierto e integrado entre Rusia y la UE, con el fin de que aumenten las oportunidades para los operadores económicos, se promueva el comercio y las inversiones, se incentive el establecimiento de empresas en ambos sentidos y se refuerce la cooperación en los campos de la energía, el transporte, el medio ambiente y la agricultura.
2. **Espacio Común de Libertad, Seguridad y Justicia**. Se trata de un espacio que hace referencia en primer lugar a la colaboración transfronteriza y migratoria, proponiéndose como objetivo a largo plazo examinar la tramitación de visados de corta duración entre ambos países, concluyendo así las negociaciones sobre el tratado de readmisión. Además,

también se acuerda el respeto de los derechos y libertades fundamentales dispuestos en la Convención para la Protección de los Derechos Humanos y las Libertades Fundamentales y de la Convención Internacional para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Racial. Por último, también se establece la necesidad de cooperar para combatir la amenaza mutua del crimen organizado, el terrorismo y otras actividades ilegales de naturaleza transfronteriza.

3. **Espacio Común de Seguridad Exterior.** El objetivo de este espacio es fortalecer la colaboración y el diálogo sobre seguridad y modos de abordar crisis de manera que se puedan afrontar conjuntamente amenazas como el terrorismo, las armas de destrucción masiva y los conflictos locales y regionales, ya tengan carácter real o potencial.
4. **Espacio Común de Investigación y Educación.** La colaboración en este campo comenzó con la renovación del Acuerdo de Cooperación de Ciencia y Tecnología entre Rusia y la UE de 2003 y la adopción en 2002 del Plan de Acción para promover la cooperación en Ciencia y Tecnología entre la Comisión Europea y Rusia. Además, en el sexto programa marco de Investigación y Desarrollo se establecen fórmulas de participación para los científicos e investigadores rusos en actividades desarrolladas por la UE. En lo referente a la educación, Rusia ha iniciado su proceso de integración en el Espacio Europeo de Educación Superior, a través de su entrada en el plan Bolonia. Además, distintos programas de intercambio de estudiantes como el Erasmus Mundus y el EU Youth Programme harán posible una mayor integración entre ambos sistemas educativos.

A pesar del avance que supuso la creación de las hojas de ruta para los Espacios Comunes, el hecho de que no tuvieran carácter vinculante para las partes ha supuesto que no se traduzcan en acciones con efectos palpables. Por tanto, nos encontramos otra vez ante una medida cuyo postulados coinciden con las medidas que sería necesario tomar para fomentar unas mejores relaciones políticas y económicas entre la UE y Rusia, pero que al no tener carácter obligatorio, quedan vacías a efectos prácticos.

3.3 Partenariado para la Modernización

Después del dialogo iniciado con la creación de los Espacios Comunes, la cooperación entre la UE y Rusia se estructura en torno al **Partenariado para la Modernización** adoptado en la cumbre de Rostov de 2010. A través de esta fórmula se tratará de incidir en la modernización de campos como la economía, la tecnología, los estándares y la regulación, la legislación, así como el funcionamiento del poder judicial.

Así, se creó un plan de trabajo con unos objetivos comunes, con la adhesión de Rusia a la OMC como uno de los elementos del plan de acción llevado a cabo. El primer objetivo que se propone en este plan de trabajo es la eficiencia energética y la creación de una economía sostenible con unas fuentes de energías diversificadas y con bajas emisiones de carbono. En segundo lugar, se plantea la liberalización del comercio entre las partes y el fomento del comercio bilateral y de las relaciones económicas en general, promoviendo medidas que tienen que ver con la supresión de barreras al comercio y la homogeneización de la normativa aduanera y de la regulación de los estándares técnicos. A continuación se habla en este plan de trabajo de reforzar la cooperación en investigación y desarrollo, incluyendo el ámbito espacial y nuclear, destacando que en el campo de la innovación se hace referencia a la promoción de las pequeñas y medianas empresas innovadoras. En cuarto lugar, cobra importancia el marco legal, destacando en este ámbito la voluntad de crear unas mejores condiciones para las inversiones y ayudar así a terminar con uno de los grandes problemas que tiene Rusia como receptor de inversión, promoviendo también la lucha contra la corrupción y una mayor protección de los derechos intelectuales. Por último, se quiere promover los vínculos personales y darle mayor protagonismo a la sociedad civil, resaltando en este apartado la voluntad de facilitar los trámites para la concesión de visados, lo que también ayudaría a mejorar los flujos inversores y el acercamiento de las economías. (2010, WORK PLAN for activities within the EU-Russia Partnership for Modernisation)

En este caso, se puede afirmar que estamos ante un instrumento que recoge los asuntos más prioritarios para la mejora de las relaciones económicas bilaterales y que además establece un plan a seguir para lograr importantes avances en el ámbito económico y normativo ruso. Como se ha nombrado anteriormente, se hace referencia a proyectos de gran envergadura tales como la reforma del sistema judicial, la mejora del clima inversor y la lucha contra la corrupción, pero todo depende del grado de realización de estas iniciativas. De este modo, estas iniciativas se han trasladado a los

grupos de trabajo constituidos con la creación de los Espacios Comunes, por lo que en muchas ocasiones no llegan a ver la luz dado de la falta de poder de los valedores de las mismas. Así pues, nos encontramos ante un punto de las relaciones bilaterales UE-Rusia en el que se ha puesto de manifiesto que existen unas intenciones comunes y una serie de aspectos a mejorar que se han identificado de forma correcta. Sin embargo, todas estas intenciones se han quedado sin unos planes concretos que las lleven a cabo, no pudiendo afirmar que la acción conjunta entre la UE y Rusia haya sido responsable de mejoras en los flujos tanto comerciales como de inversión entre las partes.

3.4 Facilitación de la expedición de visados de corta duración

No se trata como en los casos descritos anteriormente de un acuerdo que estructure la cooperación entre Rusia y la UE, pero es necesario analizarlo dada la dureza de la política de visados rusa y su trascendencia en el clima inversor.

Así, la **Decisión 2007/340/CE del Consejo, de 19 de abril de 2007, relativa a la celebración del acuerdo entre la Comunidad Europea y la Federación Rusa sobre la facilitación de la expedición de visados de corta duración** se dictó con la intención de que se celebrase un acuerdo que permitiera la tramitación de visados a los ciudadanos de ambas partes para estancias que no superen los 90 días por periodo de 180 días. En este sentido, cabe recordar que Rusia es la única potencia mundial que todavía tiene un régimen de visados con la UE, lo que resulta un gran inconveniente y se suma al gran número de trabas burocráticas que deberán superar los inversores a la hora de instalarse en el país.

El Acuerdo tiene como objetivo la concesión de visados de estancia a una serie de individuos con unas características especiales como los miembros de delegaciones oficiales, conductores que prestan servicios de transporte internacional entre la UE y Rusia, hombres y mujeres de negocios, periodistas, personas que participan en eventos deportivos internacionales, parientes cercanos, personas que participen en actividades científicas, culturales y artísticas, así como escolares y estudiantes. Para estos colectivos, la exigencia de documentación a presentar para la concesión de visados de corta duración es mucho menor, bastando en muchos casos con una invitación oficial que corrobore que el motivo de su viaje esté entre los descritos anteriormente. Asimismo, se establece que las misiones diplomáticas y las oficinas consulares de los Estados Miembros de la UE y de la Federación Rusa puedan expedir visados de entrada múltiple con una validez de 1 a 5 años

para los colectivos citados anteriormente.

Hay que decir que este acuerdo se ha traspuesto de forma correcta en los países de la UE, valiéndose como ejemplo el caso de España, donde el régimen de tramitación se ha simplificado y se expiden visados múltiples de seis meses de duración e incluso de 5 años para aquellas personas que viajen con frecuencia a España. No obstante, no se puede decir lo mismo de Rusia, pues aunque se ha podido observar una ligera evolución, no se suelen dar visados con una duración superior a un año. Además, llama la atención lo referente a las modalidades de registro, no siendo necesario registro de ningún tipo de los ciudadanos rusos que accedan a la UE una vez traspasadas las fronteras de un Estado Miembro, mientras que los ciudadanos de la UE que accedan a Rusia deberán ser registrados en el Servicio Federal de Inmigración, notificando de ello la persona que los reciba. Se trata de un trámite costoso y que debe llevarse a cabo cada vez que un extranjero entra en Rusia, independientemente de la frecuencia de sus viajes y que no cumple lo establecido en el Acuerdo. (2011, José María Gutierrez Arroyo)

Por tanto, nos encontramos ante una materia en la que quedan muchos pasos que dar por ambas partes y que es preciso que se solucione cuanto antes, ya que se trata de una situación excepcional que dificulta el tránsito de personas entre ambas partes y por ende, supone una traba más a los intercambios comerciales y las inversiones.

4. INCENTIVOS Y BARRERAS A LA INVERSIÓN

Después de haber visto los aspectos principales del marco legal e institucional ruso que tienen efectos en las operaciones de inversión, en este apartado se tratará de identificar tanto aquellos aspectos que hacen de Rusia un país atractivo para las inversiones, como todas aquellas circunstancias existentes que pueden llegar a desincentivar la inversión, independientemente de que tengan su origen en la legislación.

De este modo, lo que se busca es señalar directamente todos los factores que afectarán a las decisiones de los inversores y al mismo tiempo destacar su carácter positivo o negativo, lo que podrá ayudar en último término a entender el por qué de los discretos datos que muestra Rusia en cuanto a IDE recibida.

4.1 Incentivos a la inversión

4.1.1 Potencial del mercado

Antes de estudiar los incentivos a las inversiones extranjeras que contiene la normativa rusa, conviene poner de relieve toda una serie de características del país que constituyen en sí mismas grandes alicientes para los inversores procedentes del resto del mundo.

En primer lugar, se trata del primer país del mundo en cuanto a extensión y el noveno en cuanto a población, con más de 142 millones de habitantes y cuyo PIB ha ido creciendo constantemente con la excepción del año 2009, en el que debido a la crisis tuvo lugar un descenso del 7,9%, para posteriormente recuperar la senda del crecimiento desde el año 2010 hasta la actualidad, con tasas de crecimiento superiores al 4%. (2013, *Principal Global Indicators*)

Estos datos, junto con diferentes hechos que confirman la progresiva apertura de la economía rusa como son la adhesión del país a la OMC en diciembre de 2011 y la aspiración de entrada en la OCDE en 2015, hacen de Rusia un mercado con grandes potencialidades para las empresas en proceso de internacionalización.

Además, no hay que olvidar que una de las consecuencias de estar ante una economía en

crecimiento con un mercado de enormes dimensiones en proceso de apertura es el progresivo aumento de la demanda de bienes importados. A pesar de la gran desigualdad en la distribución de la renta que todavía existe en Rusia, en las grandes ciudades como Moscú o San Petersburgo y en algunas zonas ricas en materias primas existe población con un nivel de renta medio-alto que muestra preferencia por adquirir productos importados. A esto hay que añadir la escasa competitividad de la industria Rusa en muchos sectores, lo que hace que el consumo de una larga lista de bienes se lleve a cabo a través de la importación y no dentro del mercado interno. Así, tal y como se indica en la Guía País sobre Rusia elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España en Moscú actualizada a mayo de 2012, los sectores que muestran un mayor atractivo para las empresas en proceso de internacionalización que quieran expandirse hacia Rusia son los siguientes:

- El de muebles, calzado, textiles, cerámica, precocinados, conservas vegetales, vinos y zumos.
- El sector energético, donde se concentran la mayoría de las inversiones estatales y que se encuentra en plena expansión, existiendo un plan gubernamental que prevé incrementos de las inversiones en petróleo y gas hasta 2020 por valor de más de 400.000 millones de dólares.
- Maquinaria y bienes de equipo para la industria alimentaria, textil y de tratamiento de la madera.
- El sector de las infraestructuras también muestra importantes oportunidades de negocio, al tratarse de un país en el que la obra pública muestra en muchos casos un grave estado de obsolescencia. Por ello, el Gobierno ruso aprobó un plan de mejora de infraestructuras, modificando la normativa de regulación de las concesiones, por lo que las empresas españolas pueden concurrir a estos concursos, mostrándose como una buena alternativa al parón que ha experimentado este sector en nuestro país.

4.1.2 Incentivos legales

Las inversión procedente del exterior se encuentra regulada en la Ley de Inversiones Extranjeras en la Federación Rusa (LIE) de 1999, que dota de un marco jurídico a los inversores extranjeros dentro del cual puedan gozar de una serie de garantías.

De esta forma, la citada normativa establece que los inversores extranjeros tendrán los mismos derechos que los nacionales y que la nacionalización y la expropiación solo procederán en los casos previstos por la ley y siempre y cuando se establezca una compensación por la pérdida de la propiedad, aunque no esté regulado ni el plazo, ni los métodos de valoración, ni el medio de pago.

Por otro lado, también prevé esta ley que los inversores extranjeros reciban indemnizaciones ante cualquier perjuicio que pueda serles causado por las autoridades rusas, además de poder repatriar sus capitales a su país de origen una vez se haya cumplido con las obligaciones fiscales establecidas en la ley.

Por último, permite a los inversores extranjeros participar en las privatizaciones y adquirir derechos sobre terrenos, recursos naturales, edificios y otros activos inmovilizados, teniendo en cuenta siempre los límites de la normativa rusa.

Uno de los aspectos más notables de esta norma es que recoge un artículo denominado cláusula “Grandfather” cuyo objetivo es proporcionar al inversor cierta seguridad en el caso de que la legislación, sobre todo la tributaria, sufra cambios que puedan suponer un empeoramiento de las condiciones con que inicialmente se llevó a cabo la inversión. Esta cláusula solamente podrá ser utilizada durante los primeros 7 años de la inversión, siempre y cuando los proyectos tengan la calificación de prioritarios por parte del estado y el 25% del total del dinero invertido sea propiedad de una persona física extranjera. Además, no actúa en el caso de que las variaciones se produzcan en los derechos de aduana establecidos en defensa del interés económico nacional en los impuestos de accisa e IVA sobre bienes producidos en Rusia y en las aportaciones obligatorias al Fondo de Pensiones. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

Sin embargo, y pesar de tratarse a priori de un claro incentivo legal a la inversión extranjera, podemos ver que estamos ante una ley ambigua que puede dar lugar a actuaciones de carácter arbitrario por parte del Gobierno. Así pues, será el Gobierno el que decidirá cuándo deba

considerarse que las condiciones legales iniciales de la inversión se han visto perjudicadas, además de poder aplazar el uso de la cláusula otros 7 años más para las inversiones consideradas prioritarias en la industria, transporte o infraestructuras con un volumen de inversión extranjera superior a los 1.000 millones de rublos. Por tanto, nos encontramos ante un ejemplo común en el marco legal ruso, que aparentemente supone una mayor dotación de seguridad para el inversor extranjero, pero que en la práctica se ve difuminada por la intervención directa de las autoridades gubernamentales.

Otro ejemplo de actuación arbitraria se da en lo relativo a la aplicación de la normativa sobre privatizaciones, que como se ha visto anteriormente, permite la concurrencia a estos procesos de los inversores extranjeros en iguales condiciones que los nacionales. Sin embargo, estas condiciones se han visto minimizadas con el establecimiento de requisitos arbitrarios por parte de las autoridades y con cambios de la normativa llevados a cabo con posterioridad a la operación de privatización. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

Siguiendo con la lista de reformas que ilustran la relativa apertura hacia la inversión extranjera, hay que citar los cambios sufridos en la Ley de 2008 sobre inversión extranjera en sectores estratégicos para la defensa y seguridad del estado, que recoge 42 sectores en los cuales se establecen restricciones a la inversión extranjera, de modo que las solicitudes de inversión extranjera en estos sectores deberán ser examinadas por una comisión presidida por el Primer Ministro. El hecho de que sean 42 los sectores protegidos enumerados en esta ley, entre los que están el aeronáutico, el militar, la radio y televisión, contrasta con los más de 250 sectores vetados a la inversión extranjera que había en el año 2.000. Además, esta normativa fue modificada en diciembre de 2011, mostrándose más aperturista al no exigir autorización previa a aquellas inversiones en las que participen Instituciones Financieras Internacionales de las que Rusia es miembro y para las inversiones extranjeras en yacimientos de importancia federal que no superen el 25% del capital de la empresa.

Otro incentivo a la inversión puede resultar el tipo del Impuesto de Sociedades, que con un 20% está entre los más bajos del continente europeo. De todos modos, como se verá posteriormente a la hora de introducir el sistema tributario ruso, los incentivos de tipo fiscal a la inversión no son tan grandes, al haber una necesidad de recaudación por parte de un Estado que depende en demasía de los ingresos procedentes de los impuestos a la industria extractiva de materias primas.

Así, la medida más reseñable en cuanto a atractivos para la inversión la constituye la Ley sobre Zonas Económicas Especiales de 2005, que prevé ventajas fiscales, aduaneras y administrativas para las empresas que decidan establecerse en estas zonas. Existen cuatro tipos de ZEE: industriales, tecnológicas, turísticas y portuarias y en la actualidad están en funcionamiento un total de 15. (Sitio web Zonas Económicas Especiales Rusia, URL: eng.rusez.ru)

Para poder operar en las zonas de tipo industrial y portuario será necesario una inversión mínima, mientras que en las zonas técnicas y turísticas se podrá acordar con las autoridades la cantidad que se va a invertir, de modo que se tratará de proyectos que solamente podrán llevar a cabo aquellas empresas que ya tengan una implantación relevante en el mercado. Además de esto, para poder acceder al régimen especial de la zona, las entidades que decidan invertir deberán tener estatus de residente, para lo cual necesitarán estar registradas en el municipio en el que esté ubicada la ZEE de acuerdo con la normativa rusa. La ventaja más reseñable que aportan las ZEE son de tipo fiscal y aduanero, ya que las de tipo industrial, tecnológico y portuario son consideradas como zonas francas, lo que conlleva que las mercancías de procedencia extranjera allí introducidas queden exentas del pago del IVA y los aranceles. Para terminar con las ventajas de tipo fiscal, decir que estas se traducen en la aplicación de un tipo más bajo del impuesto de sociedades y la exención del pago de los impuestos sobre transportes, sobre bienes inmuebles y sobre el patrimonio durante un periodo determinado de años que variará dependiendo del tipo de ZEE. (Alina Bondarenko, 2011)

4.2 Obstáculos a la inversión extranjera en Rusia

Hasta el momento se han visto los incentivos legales y económicos que pueden llevar a invertir en Rusia, así como las diferentes formas de llevar a cabo las inversiones y las consecuencias que plantean. No obstante, los aspectos analizados en estos apartados también pueden constituir en sí mismos impedimentos a la inversión extranjera. Así, se ha podido observar que pese a la paulatina apertura, los incentivos a la inversión extranjera todavía tienen un gran margen para avanzar, mientras que los diferentes modos de llevar a cabo inversiones en Rusia pueden acarrear una serie de inconvenientes debido a la complejidad de los trámites, los largos plazos de espera y el desconocimiento de la legislación rusa por parte de los empresarios españoles. Por tanto, en esta parte del trabajo se van a analizar exclusivamente aquellos aspectos que condicionan

negativamente las decisiones de los empresarios internacionales a la hora de llevar a cabo inversiones en el país eslavo.

4.2.1 Barreras a la inversión extranjera en sectores regulados

En primer lugar, se hará referencia a una serie de sectores en los que la normativa rusa establece restricciones a la entrada de capital extranjero por considerarlos estratégicos para la defensa y seguridad del Estado. Estas restricciones parten de la Ley Federal de Inversiones Extranjeras en Compañías de Importancia Estratégica para la Seguridad del Estado y la Defensa de mediados de 2008, que regula las citadas limitaciones a la inversión extranjera para 42 sectores. Entre ellos cabe destacar el de la exploración geológica, la aviación, actividades espaciales, armamento y material militar, explosivos, criptografía, prensa, sector editorial, radio y televisión, además de limitar la participación en la explotación de recursos naturales y de los yacimientos minerales más importantes. Para cada sector se regulan una serie de restricciones diferentes, pero que tienen en común la voluntad de tratar de evitar que sean los inversores extranjeros los que tomen las decisiones en las empresas de los sectores afectados. Como se ha indicado anteriormente, para solicitar invertir en estos sectores, habrá que instar a una Comisión intergubernamental presidida por el primer ministro, aunque los trámites requeridos para ello se han simplificado.

Así, una vez introducido el contenido de esta Ley, se pasará a analizar por separado los efectos que tiene en los principales sectores que regula, debiendo aclarar que la mayoría de restricciones se encuentran en leyes de desarrollo de carácter sectorial:

A) Sector bancario

Estamos ante un sector en el que tiene especial importancia el papel del Banco Central de Rusia como regulador de la inversión extranjera. De este modo, el BCR será el encargado de entregar las licencias a aquellas entidades de crédito que tienen participación extranjera, así como a las sucursales de entidades extranjeras. Otra facultad importante que tiene el BCR, aun a pesar de no haberla hecho efectiva, es la posibilidad de establecer una cuota de participación del capital extranjero en las entidades bancarias, tal y como indica la Ley de Bancos y Actividad Bancaria. Asimismo, cabe destacar la Instrucción del BCR de Particularidades en el Registro de Entidades de Crédito con Participación Extranjera que establece la necesidad de una autorización previa por parte

del mismo a la que deberá someterse cualquier entrada de capital extranjero en una entidad de crédito rusa, que incluye un procedimiento en el que se investigará la posición financiera y reputación comercial de los socios extranjeros, así como las relaciones que guarda el Estado con el país de procedencia de los inversores. Además, dicha Instrucción prevé que en el caso de que un ciudadano extranjero sea el presidente o director financiero de la entidad de crédito, la mitad del consejo de administración deberá estar formado por ciudadanos rusos. (Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2012) *Guía país Rusia*)

B) Sector del transporte aéreo y la aviación

La participación extranjera en las empresas aeronáuticas no podrá superar el 25% del capital y el director y el resto de miembros del órgano de dirección deberán ser nacionales rusos según lo establecido en la legislación sectorial (Código del Aire y Ley de Ordenación Pública del Desarrollo de la Aviación). En lo relativo a las empresas de aviación, el capital extranjero no superará el 49%, debiendo ser el director de nacionalidad rusa y sin que el número de directivos extranjeros pueda superar un tercio del consejo de dirección.

A estas restricciones relativas al capital extranjero y al personal extranjero en las áreas de decisión de las empresas hay que sumarles las tasas aeroportuarias más altas que deberán pagar las empresas de aviación extranjeras en comparación con las empresas estatales.

C) Sector logístico terrestre

Este sector está regulado por la Ley de Control sobre el Transporte Internacional por Carretera y de Responsabilidad por el Incumplimiento del Régimen del Ejercicio del mismo y la principal restricción se encuentra en que en el ámbito del transporte interno está prohibido el uso de medios de transporte de mercancías y pasajeros propiedad de extranjeros. Asimismo, en el caso de transportes internacionales únicamente está permitido el uso de medios de transporte que gocen de permiso internacional o permiso especial de las autoridades rusas.

D) Sector energético

Dentro de este sector, en lo que se refiere al suministro eléctrico, el Estado ruso se reserva la participación del 51% en el capital social del grupo de sociedades que lo gestiona (RAO UES). Además, las sociedades anónimas encargadas de la gestión de la red pasarán a tener un 75% de su capital social en manos del Estado, que también ostentará en exclusiva la propiedad de las centrales nucleares.

En cuanto al gas, se está tratando de liberalizar el sector y ya no se encuentra limitada la participación extranjera en el capital de Gazprom, empresa que es la principal suministradora. De todos modos el Estado se reserva la participación de un 50% en el capital de esta sociedad, cifra que hoy en día supera.

E) Medios de comunicación de masas

En este caso resulta de aplicación la Ley de Medios de Comunicación de Masas, que establece una serie de limitaciones a la participación extranjera. Dentro de estas limitaciones destaca la prohibición de que un extranjero no residente funde un medio de comunicación de masas y de que las personas físicas o jurídicas extranjeras o personas jurídicas con una participación extranjera igual o superior al 50% establezcan empresas productoras de televisión o tengan emisoras de televisión si su radio de emisión llega a más de la mitad de la población rusa. Además, se prohíbe la transmisión de dichas productoras o emisoras si ello da lugar a que su capital sea controlado en más de un 50% por extranjeros.

F) Otros sectores en los que hay monopolios estatales

Se trata de sectores en los que el mercado está regulado por el Estado, que podrá establecer precios diferentes a los de mercado y obligar a que la empresa que ostenta el monopolio sea la única que pueda prestar el servicio. Los principales sectores en los que se da esta situación son: el de transporte de petróleo y sus derivados a través de oleoductos; transporte de gas a través de oleoductos; transporte ferroviario; servicios de las terminales de transporte, puertos y aeropuertos; comunicación postal; transmisión, gestión y mantenimiento de la red de energía eléctrica; transmisión de energía térmica. (2012, Oficina económica y Comercial de España en Moscú)

Después de haber visto la gran cantidad de sectores en los que por ley se establecen explícitamente restricciones a la inversión extranjera, vemos cómo todavía existe una gran parte de la economía dominada por empresas estatales, lo cual constituye un gran freno a la entrada de inversión extranjera, al tratarse de sectores con gran atractivo para la inversión. Así, no es de extrañar que una de las recomendaciones de la OCDE para la modernización de la economía rusa sea un plan para la progresiva privatización de los monopolios estatales y una mayor transparencia en las normas que los regulan, lo que permitiría aumentar las expectativas en cuanto a recepción de Inversión Extranjera Directa. (2013, OCDE)

4.2.2 Principales obstáculos a la inversión según los inversores

En segundo lugar, resulta oportuno observar cuáles son, según las empresas extranjeras que han llevado a cabo inversiones en Rusia, los mayores obstáculos con los que se han encontrado. Para ello, se tendrá en cuenta el estudio llevado a cabo por el Banco Mundial y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo *Russia-Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) at a glance 2011*, en el que fueron encuestadas empresas extranjeras que operaban en Rusia escogiendo una muestra que abarcaba 37 regiones y 6 sectores (manufacturas, comercio mayorista y minorista, construcción, transportes, hoteles y restaurantes y otros servicios).

Tabla 7. Ranking de obstáculos a la inversión

Obstáculo	Ranking 2008	Ranking 2011
Tipos impositivos	2	1
Corrupción	3	2
Acceso a financiación	8	3
Inestabilidad política	4	4
Formación de los trabajadores	1	5
Telecomunicaciones	9	6
Transportes	10	7
Electricidad	5	8
Gestión de los impuestos	11	9
Prácticas de competencia desleal	14	10
Acceso a terrenos	6	11
Regulación aduanera	15	12
Criminalidad y seguridad ciudadana	7	13
Licencias y permisos públicos	12	14
Legislación laboral	16	15
Tribunales	13	16

*Fuente: Banco Mundial
y Banco Europeo de
Reconstrucción y
Desarrollo*

Tal y como se observa en la Tabla 7, en el citado estudio se pone de manifiesto que el principal obstáculo que encuentran las empresas a la hora de establecerse en el país son los tipos impositivos, lo que contrasta con el resultado del mismo estudio para el año 2008, en el que el primer impedimento resultaba ser la escasa formación del personal laboral, ocupando los tipos impositivos el segundo lugar. La corrupción sigue estando bastante presente en las decisiones de inversión y es un hecho revelador que en la encuesta de 2011 sea el segundo obstáculo más importante para los inversores. El tercer lugar lo ocupan el acceso a la financiación y el top 5 lo completan la inestabilidad política y la falta de personal cualificado. Asimismo, es destacable que con respecto a la misma encuesta realizada en 2008 hayan perdido peso en su consideración como obstáculos aspectos ligados con la administración y la burocracia, tales como la obtención de licencias (pasa del puesto 12 al 14), la normativa aduanera (pasa del puesto 15 al 12) y la gestión de los impuestos (pasa del puesto 11 al 9).

Otro aspecto a destacar del estudio es el porcentaje de empresas que descartan como problema un determinado obstáculo de los señalados anteriormente. De esta forma, en 2011 el 40% de las empresas indicaron que la corrupción no constituía un problema, lo que pone de manifiesto que en Rusia todavía queda un largo camino para acabar con esta lacra. Sin embargo, al mismo tiempo se observan mejoras, ya que en 2008 tan solo un 20% de las empresas encuestadas descartó la corrupción como problema a la hora de hacer negocios en el país. Este dato contrasta con el aumento del número de empresas que declaran que los sobornos son práctica frecuente, pasando de un 21% en 2008 a un 27% en 2011. Los datos acerca de la inseguridad ciudadana también muestran mejoras con respecto a 2008, pasando de tan solo un 22% de empresas que descartaban este aspecto como un problema en 2008 a un 61% en 2011. No obstante, esto significa que todavía hay un 39% de empresas que ven la criminalidad como un problema a la hora de invertir, lo que no habla demasiado bien de Rusia como destino para las inversiones. En lo referente a las trabas administrativas, las mejoras también resultan evidentes, al pasar de un 30% de empresas que no veían como problema la concesión de licencias en 2008 a un 69% en 2011. A pesar de la progresión positiva que ha tenido lugar en la gestión de la administración, el tiempo dedicado por el personal de las empresas a llevar a cabo trámites con los funcionarios públicos sigue siendo alto, habiendo un 20% de empresas que dicen que estos trámites ocupan más del 25% de su tiempo, por un 63% que invierten el 25% o menos y un 17% que no dedican ningún tiempo a estas actividades. Por otro lado, también hay que destacar la mejora que ha efectuado la percepción que los inversores tienen

sobre la regulación aduanera y es que se ha pasado en 2008 de un 59% de empresas que no la consideraban como un factor negativo a un 68% en 2011. Igualmente notable es la mejor valoración que se obtuvo en la encuesta de 2011 sobre la formación de los trabajadores, indicando un 71% de las empresas encuestadas que no suponía una inconveniencia, por un 52% en 2008. A su vez sigue resultando llamativa la positiva evolución llevada a cabo por la valoración que las empresas extranjeras muestran hacia el funcionamiento de la justicia, pues en 2008 apenas un 35% descartaba que el mal funcionamiento de los tribunales fuera un desincentivo a la inversión, mientras que en 2011 esa cifra asciende al 77%. Por último, y volviendo a las relaciones entre las empresas y la administración, vemos que uno de los obstáculos a la inversión que no ha variado en los dos estudios analizados es los plazos de espera para la obtención de licencias, indicando las empresas de las muestras encuestadas tanto en 2008 como en 2011 que el número medio de días necesarios para obtener una licitación es de 57.

4.2.3 Efectos de la regulación en el clima inversor

Después de haber introducido aquellas condiciones que los inversores extranjeros consideran más problemáticas a la hora de operar en Rusia, se pasará a analizar a través de una serie de indicadores el modo en el que el cumplimiento de la normativa relativa a la Inversión Directa en el Exterior puede facilitar o dificultar, en comparación con otros países, que cualquier inversor opere a través de una pequeña o mediana empresa.

Así, un hecho relevante es que el “FDI Restrictiveness Index, publicado por la OCDE en 2010, considere que el marco legal que regula la IDE en Rusia es bastante más restrictivo que el de la mayoría de países de la OCDE. El citado índice analiza hasta qué punto pueden resultar restrictivas cuatro tipos de medidas relacionadas con la inversión extranjera para 22 sectores y 47 países y en los resultados finales se puede observar cómo Rusia es el tercer país más cerrado a la inversión extranjera de la muestra analizada, solo por detrás de China e Islandia. Este dato, junto con los que se analizarán más adelante, puede servir para comprender por qué los flujos de IDE en Rusia no se corresponden con el peso específico de su economía a nivel mundial.

Como se ha indicado anteriormente y como también se puede comprobar en la Tabla 8, Rusia es el segundo país de los BRICS por detrás de China cuyo sistema legal resulta más restrictivo con la entrada de inversión extranjera, según el citado estudio de la OCDE. Además, en la Tabla 8 también

observamos que aquellos sectores con una regulación más hermética de cara a la inversión extranjera son aquellos en los que existen monopolios especiales y restricciones legales como las vistas en el apartado anterior. Especial mención merece el caso de la minería, en el que el índice lo cataloga como un sector casi cerrado, siendo también preocupante el carácter cerrado que todavía muestra la normativa que regula la adquisición de bienes inmuebles por parte de no nacionales.

Tabla 8. Índice de la OCDE de restricciones a la IDE por país y sector (cerrado = 1, abierto=0)

Sector/ País	Rusia	Brasil	India	China	Sudáfrica
Agricultura y Silvicultura	0,65	0,095	0,451	0,545	0,06
Pesca	0,383	1	0	1	0,06
Minería	0,943	0,025	0,525	0,39	0,06
Manufacturas*	0,197	0,025	0,026	0,252	0,06
Electricidad	0,249	0,025	0	0,608	0,06
Construcción	0,183	0,025	0	0,265	0,06
Comercio**	0,183	0,025	0,42	0,238	0,06
Hostelería y Restauración	0,348	0,025	0	0,25	0,06
Transportes	0,375	0,292	0,174	0,665	0,227
Medios de comunicación	0,383	0,675	0,6	1	0,06
Telecomunicaciones	0,283	0,025	0,425	0,8	0,06
Servicios Financieros***	0,533	0,025	0,248	0,61	0,127
Servicios Profesionales	0,308	0,025	0,5	0,138	0,385
Bienes inmuebles	0,733	0	0	0,275	0,01
Total Índice IDE	0,384	0,116	0,22	0,457	0,089

*Índice medio para 5 sectores manufactureros

**Índice medio del comercio al por mayor y por menor

***Índice medio para banca, seguros y otros servicios financieros

Fuente: OCDE

Para profundizar sobre cuáles son los aspectos de la normativa rusa que afectan en mayor medida a los flujos de IDE, se expondrán los resultados obtenidos en la Federación Rusa por el estudio llevado a cabo de forma conjunta por el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional “*Doing Business 2013, Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*”. En el mismo, se miden los cambios normativos que han tenido lugar en los 185 países de la muestra en 10 fases diferentes del ciclo de vida de una empresa: apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. El objetivo es establecer un ranking que clasifique las 185 economías en función

de unos indicadores que miden cómo afecta a la facilidad para hacer negocios la regulación existente en cada una de los campos citados. El ranking agregado *Ease of Doing Business*, compara la media de los resultados obtenidos en el total de indicadores por cada uno de los 185 países analizados, de manera que en el puesto número 1 se situará aquel país que muestre una regulación más favorable para la apertura de un negocio, mientras que lo contrario se podrá decir del país que esté en el puesto 185. Así pues, nos encontramos con que Rusia ocupa el puesto 112 en dicha clasificación, por detrás de Sudáfrica, en el puesto 39 y China, que ocupa el puesto 91, pero por delante de Brasil e India, que se sitúan en los puestos 130 y 132 respectivamente. No obstante, hay que señalar que la posición ocupada por Rusia en esta clasificación ha mejorado con respecto al año anterior, subiendo 6 puestos desde el 118 al 112.

Entrando a valorar de forma individual los 10 indicadores que conforman el ranking, enumerados anteriormente, se podrán identificar por un lado las áreas en las que la normativa rusa actúa como barrera a la inversión y por otro, aquellos aspectos que se han visto favorecidos por una evolución positiva de la regulación tendente a facilitar el establecimiento de empresas.

A) Efectos en la apertura de un negocio

Así, se empezará por analizar el indicador que hace referencia a la **Apertura de un negocio**, que mide la facilidad para abrir una sociedad de responsabilidad limitada en una economía teniendo en cuenta todos los procedimientos oficiales que le son requeridos a un emprendedor para empezar a operar a través de una empresa industrial o comercial, además del tiempo y los costes asociados a estos trámites. Según los datos procedentes de *Doing Business 2013*, la apertura de un negocio en Rusia conlleva 8 procedimientos diferentes, para lo cual será necesario esperar 18 días e incurrir en unos gastos del 2% del ingreso per cápita. De este modo, en cuanto a extensión del proceso de apertura de un negocio, se encuentra por debajo de la media de países de la OCDE, para los cuales el número medio de procedimientos a seguir es 5 y la duración media del conjunto de trámites es de 12 días. Sin embargo, los costes asociados son más elevados en el caso de la media de países OCDE, ascendiendo a un 4,5% de los ingresos per cápita.

Si comparamos el puesto ocupado por Rusia en la clasificación que mide la facilidad para abrir un negocio en los 185 países de la muestra, vemos que se encuentra en el puesto 101, habiendo subido cuatro posiciones con respecto al año anterior y situándose por encima de países como Brasil, China

y La Inida, pero quedando todavía muchos aspectos por mejorar. Así, el número de procedimientos necesarios continúa siendo el mismo desde 2006, mientras que los días necesarios para que opere el negocio han pasado de 29 durante el periodo 2006-2012 a 18 a partir de 2013. Por último, añadir que los costes asociados a los trámites de apertura del negocio han ido descendiendo desde 2011 y que a partir del año 2008 ninguna reforma significativa en la regulación se ha llevado a cabo en este área.

B) Efectos en el manejo de permisos de construcción

El indicador sobre **Manejo de los permisos de construcción** mide el tiempo y los costes que le suponen a una empresa la obtención de los permisos necesarios para la construcción de un almacén comercial, conectarlo a los abastecimientos y registrar su propiedad. Se parte de unas hipótesis tales como que el almacén se sitúa en la ciudad más grande del país y que la empresa se trata de una sociedad de responsabilidad limitada. En el caso de Rusia, el número de procedimientos necesarios para obtener los permisos de construcción es de 42, lo que contrasta con la media de Europa y Asia Central, que es de 19 y la del conjunto de países OCDE, de 14. La duración total del proceso se estima en Rusia en 344 días, por la media de 226 días en Europa y Asia Central y de 143 días en el conjunto de la OCDE. Finalmente, respecto a los costes del procedimiento, representan en Rusia el 129,2% del ingreso per cápita, siendo inferiores a la media de Asia y Europa Central (486,7%), aunque superiores a los de la media de la OCDE (78,7%).

En relación al puesto que ocupa Rusia como país propicio para la obtención de permisos de construcción, decir que ocupa el puesto 178 en el ranking *Doing Business 2013*, lo cual a pesar de resultar una posición muy baja lo sitúa por delante de China (181) y La India (182), aunque por debajo de Brasil (131) y de la media de países de Europa del Este y Asia Central. En este caso, la evolución en el ranking también ha sido positiva, ya que se han escalado dos posiciones con respecto al año anterior. Además, el número de procedimientos requeridos también ha disminuido en 2013 al pasar de 50 a 42, disminuyendo a la vez el tiempo total de duración del proceso de 423 a 344 días. En cuanto a los costes asociados a los trámites, han efectuado un descenso desde el año 2006 hasta la actualidad que solo se ha visto interrumpido por una subida en el año 2012. Para finalizar, cabe destacar la reforma llevada a cabo en 2011 a través de la cual se introdujo un sistema de ventanilla única para todos los procedimientos relacionados con el uso de la tierra y la reforma de 2013 que simplifica la obtención de permisos de construcción no exigiendo requerimientos para

la preconstrucción.

C) Efectos en la obtención de electricidad

Este indicador evalúa todos los procedimientos necesarios para que una empresa obtenga una conexión permanente a la red eléctrica y abastecimiento para un almacén estandarizado, así como la duración y costes asociados a dicho proceso. Según los datos de *Doing Business 2013*, para obtener acceso a la red eléctrica en Rusia serán necesarios un total de 10 procedimientos y habrá que esperar hasta 281 días para acceder efectivamente a la conexión, incurriendo en unos costes del 1573,7% del ingreso per cápita. Si lo comparamos con la situación existente en la media de países de Europa y Asia Central y la OCDE resulta alarmante lo difícil que puede resultar tener acceso a la electricidad para una empresa en la Federación Rusa, ya que el número tanto de procedimientos, como de días necesarios y los costes son menores. Así, la media de los países de Europa y Asia Central es de 7 procedimientos, 153 días y unos costes del 627,8% del ingreso per cápita. En los países OCDE, las facilidades son mayores, siendo necesarios una media de 5 procedimientos, 98 días y unos gastos del 93% del ingreso per cápita.

Estos datos, extremadamente negativos aun si los comparamos con los mediocres resultados obtenidos en los dos indicadores estudiados anteriormente, llevan a que en cuanto a la obtención de electricidad, Rusia se sitúe en el puesto 184 del ranking, es decir, en penúltimo lugar.

D) Efectos en el registro de propiedades

Este indicador mide la cantidad de procesos que son necesarios para que una empresa transfiera una propiedad a otra de forma que conste en un registro oficial el título por el que el nuevo propietario la adquirió. La base de datos de *Doing Business 2013* nos muestra que el número de procedimientos necesarios para registrar la propiedad en Rusia es de 5, mientras que serán 44 días los necesarios para completar el proceso, que conllevará unos costes del 0,2% del valor de la propiedad que se registre. En este caso, si comparamos los datos que muestra Rusia con la media de los países OCDE y de Europa y Asia Central, vemos que no están tan lejos como en otros indicadores. Así, la media OCDE es de 5 procedimientos, 26 días y unos costes del 4,5 del valor de la propiedad, mientras que la media de Europa y Asia Central es de 6 procedimientos, 30 días y unos costes del 2,7% del valor de la propiedad.

(Banco Mundial. URL: <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia#registering-property>)

Estos datos son mucho más positivos que los mostrados para los anteriores indicadores, lo que se traduce en que Rusia ocupe el puesto 46 en el ranking *Doing Business 2013* en lo que se refiere a la facilidad para registrar la propiedad, por detrás de China (44), pero por delante de India (94) y Brasil (109).

E) Efectos en la obtención de crédito

Se trata de un indicador que analiza los intercambios de información bancaria y la cobertura legal que ampara tanto a prestamistas como a prestatarios. Para poder establecer comparaciones entre distintas economías, se crean dos índices: el índice de fortaleza de los derechos legales y el índice de alcance de la información crediticia. En el primero de ellos, Rusia obtiene una puntuación de 3 sobre 10, muy por debajo de la media de la OCDE y Europa y Asia Central, ambas con una puntuación de 7 sobre 10, lo que resulta preocupante en cuanto a la inseguridad jurídica a la que se enfrentan aquellos inversores que deseen tener acceso al crédito en Rusia. En lo que respecta al segundo indicador, hay que resaltar que no existen problemas de transparencia y acceso a la información crediticia, obteniendo una nota de 5 sobre 6, la misma que la media de países OCDE y Europa y Asia Central.

Si analizamos la posición que ocupa Rusia en el ranking *Doing Business 2013* para este indicador, vemos cómo ha descendido 7 puestos con respecto al año anterior, ocupando actualmente el 104, lo que no dice mucho a favor del sistema bancario ruso.

F) Efectos en la protección de los inversores

La protección de los inversores se valora a través de un indicador que mide la protección de los accionistas minoritarios frente a los directores. Este indicador consta de 3 índices: el índice del grado de transparencia, en el que Rusia tiene una valoración de 6 sobre 10; el índice de responsabilidad de los directores, con una alarmante nota de 2 sobre 10, lo que demuestra que los directores de las empresas en Rusia tienen grandes potestades a la hora de contratar en beneficio propio, y el índice de facilidad para que los accionistas lleven a juicio a los directores, con una nota de 6 sobre 10. En general, el nivel de protección de los inversores medido bajo los citados

indicadores muestra que todavía queda bastante camino por recorrer, ya que si bien el grado de transparencia de las operaciones societarias y la capacidad de los accionistas minoritarios para hacer reclamaciones no está lejos de la media de países OCDE, la responsabilidad de los directores a la hora de realizar operaciones en su propio beneficio sigue siendo mínima.

Por todo ello, Rusia ha descendido 4 puestos en el ranking *Doing Business 2013* en lo que respecta a protección de los inversores, pasando del puesto 114 al 117 y situándose por debajo del resto de BRICS.

G) Efectos en el pago de impuestos

En este caso, se ha medido la cantidad de impuestos que una sociedad de responsabilidad limitada deberá pagar a lo largo de un ejercicio, así como la carga administrativa que esto conlleva. De acuerdo con la base de datos de *Doing Business 2013*, las sociedades rusas hacen como media 7 pagos de impuestos a lo largo del año, invierten 177 horas al año a la hora de formalizar la burocracia relativa a estos procesos y la cantidad media que tributan es del 54,1% de los beneficios. En lo que respecta al número de pagos por año y el tiempo invertido, Rusia se encuentra por debajo de la media de la OCDE y de Europa y Asia Central, aunque la tasa de impuestos total sobre las ganancias es superior.

No obstante, se ha observado una gran evolución en este aspecto, reduciéndose el número de pagos de 12 a 7 y el número de horas invertidas de 448 a 177 desde el año 2006 hasta el 2013. Esto ha conducido a que Rusia se sitúe en el puesto 64 de la clasificación *Doing Business 2013* en cuanto al funcionamiento del sistema tributario, habiendo ascendido 30 puestos con respecto al año anterior.

H) Efectos en el comercio transfronterizo

Este indicador se hace eco del tiempo y los costes asociados a los trámites de una operación de importación o exportación de bienes por vía marítima y la cantidad de documentos necesarios para completar la transacción. De este modo, los datos obtenidos por *Doing Business 2013* establecen que exportar un contenedor estándar desde Rusia requiere que se preparen 8 documentos diferentes, conlleva un proceso que dura 21 días y se incurre en unos costes de unos 2.083 euros. Por otro lado, el mismo proceso pero en el sentido inverso, la importación, requeriría un total de 11 documentos, para llevar a cabo un proceso que se prolongaría durante 36 días y con unos costes asociados de

unos 2.150 euros. Tanto la cantidad de documentos necesarios para importar y exportar bienes como los plazos asociados a las operaciones y los costes superan ampliamente a los existentes en la media de países OCDE, aunque son similares a los datos recogidos en la media del conjunto de países de Europa y Asia Central. De todos modos, de las cifras expuestas se puede concluir que Rusia todavía es un país en el que la tramitación aduanera sigue siendo un inconveniente a la hora de establecer relaciones comerciales debido a los largos plazos y al gran número de formalidades a completar. Por ello, en el ranking *Doing Business 2013* ocupa el puesto número 161 en el indicador que refleja los aspectos favorables de la regulación en cuanto al comercio transfronterizo.

I) Efectos en el cumplimiento de contratos

Para valorar la eficiencia que tienen los tribunales locales a la hora de resolver una disputa entre dos partes por incumplimiento de un contrato mercantil, será necesario medir el tiempo, los costes asociados y la complejidad procesal de una disputa mercantil tipo en Rusia. Así, el tiempo necesario para la resolución de un contrato por vía judicial desde que se interpone la demanda hasta que se presenta el pago es de 270 días, teniendo unos costes ligados del 13,4% de la cantidad solicitada en la demanda y siendo necesarios un total de 36 procedimientos hasta llegar a la resolución. Se trata del indicador en el que Rusia muestra una mayor ventaja con respecto tanto a la media de países de la OCDE, como de Europa y Asia Central, ya que la resolución judicial de contratos consta de unos plazos mucho más cortos (la media OCDE es de 510 días y la de Asia y Europa Central es de 414) y de unos costes también bastante inferiores (20,1% de la cantidad litigiosa como media en la OCDE y 25,8% de media en Europa y Asia Central).

De esta forma, en el ranking *Doing Business 2013*, Rusia se encuentra en una posición privilegiada en cuanto a las facilidades que da su regulación para una rápida ejecución de las disputas contractuales, ocupando el número 11, muy por encima del resto de BRICS.

J) Efectos en la resolución de la insolvencia

En cuanto a la facilidad para resolver los procedimientos de insolvencia empresarial, Rusia muestra unos indicadores bastante aceptables, siendo el tiempo promedio necesario para cerrar una empresa por vía judicial de 2 años, mientras que el coste del procedimiento de quiebra asciende al 9% del

valor de los bienes que poseía la empresa. En lo que respecta a la tasa de recuperación, aquellos acreedores que participen del proceso de quiebra reciben una media de 43,4 céntimos por cada dólar que se les adeudaba. Esta tasa de recuperación se ha incrementado desde el año 2004, aunque sufrió un ligero retroceso en el 2009, para luego volver a mejorar en el 2012. Así, en este momento Rusia se encuentra ligeramente por detrás de la media de países OCDE en cuanto tiempo de duración del proceso de insolvencia (1,7 años de media en OCDE) y tasa de recuperación (70,6 céntimos por dólar en OCDE), siendo el coste del proceso similar en los dos casos. Por otro lado, en los tres aspectos analizados supera la media de las economías de su zona (Europa y Asia Central), con unos procesos de quiebra mucho más largos (2,4 años), mayores costes (13% de los bienes) y una tasa de recuperación menor (36,9 céntimos por dólar).

De esta forma, no es de extrañar que la clasificación de Rusia en la sección del ranking *Doing Business 2013* que recoge los aspectos enunciados anteriormente sea mucho más alentadora que en la mayoría de indicadores estudiados, situándose en el puesto 53, por delante de China (82), India (116) y Brasil (143).

CONCLUSIONES

A la hora de analizar el lugar el papel que ocupa Rusia en cuanto a receptor de IDE española con respecto al resto de BRICS, vemos que no ostenta una posición preponderante, sino que los flujos inversores entre Rusia y España resultan ser poco significativos, dependiendo en gran medida de grandes operaciones de inversión llevada a cabo con carácter puntual, lo que se puede comprobar a través del análisis de la IDE que ha tenido lugar en ambos sentidos clasificada por sectores productivos. Algo similar ocurre con la IDE recibida por Rusia procedente del resto del mundo, tratándose de un destino importante dentro de los BRICS, pero sin ocupar una posición privilegiada que se corresponda con el peso específico y el tamaño de su economía. En lo que respecta a los flujos inversores entre la Rusia y la UE, es necesario concluir que se sitúan un escalón por debajo con respecto a los mostrados por los principales socios de la Unión y que pese a tratarse de un socio importante, Rusia ha ido perdiendo volumen en los últimos años como socio inversor con respecto a otros BICS como Brasil y China.

En lo referente al marco legal ruso, resulta evidente tras su análisis que afecta de manera relevante a las decisiones individuales de inversión y, por ende, a las cifras de IDE mostradas por Rusia. En este sentido, hay que concluir que pese a que el sistema impositivo ruso no es especialmente agresivo con las inversiones, dado que la gran fuente de ingresos estatales son los impuestos relacionados con la industria extractiva, el sistema fiscal constituye una barrera a la Inversión. Como se ha indicado, el hecho de que la fiscalidad constituya un desincentivo a los flujos inversores no se debe a que exista una alta carga fiscal, sino que el mayor inconveniente se encuentra en las dificultades existentes a la hora de gestionar el pago de los impuestos, debiendo dedicar las empresas una gran cantidad de tiempo y recursos para poder hacer efectivas sus obligaciones tributarias.

Otro factor explicativo de la discreta relevancia de la IDE en Rusia serían las diferentes modalidades de establecimiento para las empresas extranjeras. Y es que, en este caso, nos volvemos a encontrar con algo similar a lo que sucede con el sistema impositivo, no resultando especialmente gravoso llevar a cabo la implantación de una sociedad en Rusia en términos económicos, pero sí en cuanto a trámites y tiempo necesario para finalizar el proceso. Así, las trabas administrativas continúan siendo uno de los handicaps que afectan al conjunto del proceso inversor de forma negativa y que pueden ayudar a entender por qué las cifras de IDE en Rusia no se corresponden con

lo esperado.

Por otro lado, la exposición del estado de las relaciones institucionales entre Rusia y la Unión Europea ayuda más que a justificar el volumen de los flujos de inversión, a entender lo difícil que resulta mantener unas relaciones económicas fluidas con un país cuya importancia como actor global es tan grande, pero que al mismo tiempo sigue arrastrando una herencia histórica que hace que en determinados aspectos le resulte más complicado abrirse al resto del mundo. De este modo, pese a las buenas intenciones mostradas por ambas partes en los diferentes acuerdos que han servido para guiar las relaciones, no ha tenido lugar una integración palpable de las economías y ello a pesar de los grandes intereses transfronterizos existentes y la enorme dependencia energética de la Unión con respecto a Rusia. El hecho de que no se haya producido una notable integración económica entre ambos actores, unido a una política de visados que dificulta en exceso la circulación de personas, puede ser uno de los factores que hayan influido en las decisiones de inversión desde la UE.

Asimismo, a la hora de estudiar los incentivos a la inversión existentes en Rusia, se ha podido comprobar que aunque cada vez son mayores las disposiciones legales encaminadas a atraer inversores, todavía queda un largo camino por recorrer, siendo más significativos los incentivos que tienen que ver con las características del mercado que los normativos. Por tanto, estamos más bien ante una relajación de las trabas legales preexistentes que ante una verdadera reforma legal encaminada a favorecer el clima inversor, lo cual implica que los incentivos legales sean poco relevantes y que los factores que realmente atraen al inversor extranjero sean los relacionados con el mercado.

Para finalizar, mención aparte merece lo relativo a las barreras a la inversión. Una vez estudiado el gran número de obstáculos a la inversión que existen en Rusia, se puede comprender que en muchas ocasiones el atractivo económico del país no se corresponda con la IDE recibida. Esto es resultado en primer lugar de una regulación ultraproteccionista de los intereses estatales, con un importante número de sectores regulados por ley en los que se limita la inversión extranjera. En segundo lugar, hay que destacar que según los inversores, uno de los grandes problemas a la hora de invertir en Rusia sigue siendo la corrupción y los altos costes administrativos, que todavía constituyen barreras y que ponen de manifiesto la opacidad que aún impera en el país. De esta forma, hay que concluir resaltando que no es ninguna casualidad que en todos los estudios llevados a cabo por instituciones

económicas internacionales se señale la alta burocratización como una barrera a la inversión y se inste por una reforma legal que pueda mejorar el clima inversor. Por tanto, resulta obvio que uno de los mayores problemas existentes en Rusia y que afecta de lleno a la IDE está en su regulación, demasiado recelosa de lo que viene de fuera y que tiene un reflejo directo en las cifras expuestas a lo largo de este trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alina Bordarenko (2011) “Otras formas de invertir: Zonas Económicas Especiales de Rusia en el marco de la colaboración público-privada” *Boletín Económico del ICE N° 3019 del 16 al 31 de octubre de 2011*

Antonio Sánchez Andrés (2007) “Tendencias recientes en el comercio de Rusia con España” *Boletín Económico de ICE N° 2920 del 1 al 15 de septiembre de 2007*

Banco Mundial (2013) “BEEPS At A Glance 2011: Russia”

Banco Mundial (2013) “Doing Business 2013, Smarter regulations for Small and Medium- Size Enterprises; Economic Profile: Russian Federation”

Banco Mundial (2012) “Doing Business in Russia 2012”

Comisión Europea (2007) “The European Union and Russia: Close Neighbours, Global Players, Strategic Partners”

Elina Rybakova, Natalia Novikova (2011) “Rusia: Panorama macroeconómico y perspectivas” *Boletín Económico del ICE N° 3019 del 16 al 31 de octubre de 2011*

Eurostat (2013) “Pocketbooks, International trade and foreign direct investment 2013 edition”

Evsey Gurvich, Alexandra Súslina (2011) “El Sistema Tributario Ruso: Generalidades y Rasgos Particulares” *Boletín Económico del ICE N° 3019 del 16 al 31 de octubre de 2011*

Frank Schauff (2011) “Rusia y los inversores europeos” *Boletín Económico del ICE N° 3019 del 16 al 31 de octubre de 2011*

José María Gutierrez Arroyo (2011) “Apostar por Rusia: Perspectiva legal y desafíos conjuntos” *Boletín Económico del ICE N° 3019 del 16 al 31 de octubre de 2011*

Manuel de la Cámara (2010) “Las relaciones entre España y la Federación Rusa” *Anuario Internacional CIDOB 2010*

OCDE (2013) *“Better policies series: Russia, Modernising the Economy”*

OCDE, Blanca Kalinova, Angel Palerm, Stephen Thomsesn (2010) “OECD's FDI Restrictiveness Index”

OCDE (2005) “OECD Enhancing market openness through regulatory reform: Regulatory reform in Russia”

Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2011) “Informe Económico y Comercial de Rusia”

Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2011) “Establecimiento de empresas extranjeras en la Federación Rusa”

Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2011) “ Guía País Rusia”

Oficina Económica y Comercial de España en Moscú (2006) “Informes de Mercado: Sistema Tributario de la Federación Rusa”

Unión Europea (2010) WORK PLAN for activities within the EU-Russia Partnership for Modernisation

Unión Europea (2005) Hojas de ruta de los cuatro espacios comunes entre la UE y Rusia