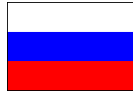


GUÍA DE NEGOCIOS

FEDERACIÓN DE RUSIA



Clima emprendedor y sugerencias prácticas

En la Federación de Rusia a nivel oficial se está llevando a cabo una política de promoción del mejoramiento de clima de negocios. El Gobierno ruso declarativamente trata de facilitar tanto las actividades empresariales locales, destacando el sector PYMES, como el fomento de la inversión extranjera directa. En este sentido, la apertura de empresas por parte de empresarios extranjeros se considera como una inversión en la economía nacional y ésta es bienvenida.

Es importante destacar, sin embargo, que la complejidad y peculiaridades de la legislación y prácticas locales no hacen posible que un emprendedor extranjero que quiera iniciar su negocio en Rusia actúe sin recurrir al apoyo de expertos locales. En este contexto, se recomienda acudir al servicio de consultoras jurídicas locales o internacionales especializadas en la elaboración de la estrategia de inserción tomando en consideración los objetivos, necesidades y otras circunstancias del emprendedor y gestionar sus intereses ante los múltiples organismos públicos locales que forman parte de un sistema altamente burocratizado.

Por ejemplo, las empresas tales como PwC o Deloitte tienen sus sucursales en varias ciudades rusas incluidas las capitales regionales y poseen una amplia gama de especialistas y experiencias de toda clase en distintos sectores, entrenados para prestar apoyo a los empresarios extranjeros en el mercado local. Las empresas de este tipo cuentan con departamentos que trabajan en sectores concretos.

Sucursales locales de consultoras internacionales que prestan una amplia gama de servicios a los empresarios extranjeros que quieren iniciar un negocio en Rusia:

- **Deloitte** (<https://www2.deloitte.com/ru/en.html>)
- **PricewaterhouseCoopers** (<http://www.pwc.ru/en>)
- **McKinsey&Company** (<http://www.mckinsey.com/russia/overview/ru-ru>)
- **BakerMcKenzie** (<http://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2017/04/doing-business-in-russia>)
- **KPMG** (<https://home.kpmg.com/ru/en/home.html>)

En los siguientes links puede encontrarse un panorama detallado del marco legal y distintos aspectos de actividades empresariales en Rusia:

- <https://doingbusinessinrussia.bakermckenzie.com/doing-business-in-russia-2020/views/jurisdiction-view?id=f1a955f9e8904c7d98ca7eab5cc32b2d>

En adición, se puede consultar el informe hecho por KPMG en 2019.

- <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/07/ru-en-doing-business-in-russia-2019.pdf>

Además de las consultoras privadas extranjeras o locales, se puede contar con el apoyo de organismos públicos o instituciones sin fines de lucro, como asociaciones/consejos de empresarios de ambos países. Por ejemplo, la Corporación Federal para el Desarrollo de PYMES (“Corporación MSP”), fue constituida por las autoridades oficiales rusas y el Banco de Desarrollo “Vnesheconombank” como una institución para el desarrollo en la esfera de las empresas medianas y pequeñas. Uno de los objetivos de esa institución es el apoyo informativo, financiero, jurídico y consultor de los proyectos de inversión (<http://corpmsp.ru/contacts/>).

Asimismo cabe destacar la existencia de organismos de los países interesados que pueden jugar un rol central en el apoyo a los emprendedores en el extranjero, como puede ser el caso de la CACIAR (Cámara de Comercio e Industria Argentino Rusa), el CEAR (Consejo Empresario Argentino-Ruso) y su par ruso CERA (Consejo Empresario Rusia-Argentina), asociaciones empresariales de ambos países expertos en el ámbito de mercados locales, etc. El nexo institucional con organismos locales de tipo de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia y algunas Cámaras regionales que tienen la práctica de prestar servicios de consultoría de forma paga, puede ser de gran utilidad.

Links de utilidad al respecto:

- **Cámara de Comercio e Industria Argentino Rusa** (<http://www.caciar.com.ar/>)
- **Consejo Empresario Argentino-Ruso** (<http://www.cear.org/es/>)
- **Consejo Empresario Rusia-Argentina** (página web se encuentra en obras)
- **Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia** (<https://tpprf.ru/en/>)
- **Cámara de Comercio e Industria de Moscú** (<https://mostpp.ru/?lang=en-us>)

En adición, cabe mencionar que actualmente las autoridades regionales en la Federación de Rusia llevan a cabo programas de inversión y desarrollo locales que

suponen apoyo y privilegios fiscales y demás tipo de incentivos para las empresas y empresarios extranjeros que contribuyan al desarrollo económico de sus regiones.

CÓMO ORGANIZAR NEGOCIO EN LA FEDERACIÓN DE RUSIA

En términos generales hay tres opciones principales de iniciar un vínculo comercial cuya estructura puede ser:

- **Una filial;**
- **SA/Una representación comercial;**
- **Una sucursal.**

1) Para **registrar una filial** es decir una Sociedad con Responsabilidad Limitada (S.R.L.) o una Sociedad Anónima (S.A.) o una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) es necesario presentar documentos al Órgano de Registro en el lugar de localización donde se prevé abrir una sucursal. En Rusia el Órgano de Registro de personas jurídicas son departamentos territoriales de la Administración Federal de Ingresos Públicos.

INSTRUCTIVO GENERAL DE PASOS NECESARIOS PARA ABRIR UNA SUCURSAL:

Si el interesado es una empresa jurídica:

- Documento sobre el establecimiento/certificado del registro comercial;
- Acta constitutiva y estatuto;
- Certificado sobre la ubicación territorial registrada de la empresa/otros documentos que confirmen la ubicación territorial de la empresa;
- Una recomendación emitida por un banco (nacional/extranjero) relativa a la solidez financiera de la empresa;
- Certificado del registro tributario con el número de identificación de contribuyente;
- Certificado del registro comercial relativo a directores designados de la empresa-matriz ;

Los documentos deben formalizarse por un escribano y legalizarse por el Consulado argentino.

Si el interesado es una persona física:

- Datos personales (traducción oficial legalizada ante un notario del documento de identidad);
- Copia del registro migratorio temporal;
- Copia de la carta de la invitación migratoria;

2) SOCIEDAD ANÓNIMA/ UNA REPRESENTACIÓN COMERCIAL

Siendo los requisitos legislativos para iniciar una Sociedad Anónima, dicho tipo de Sociedad es un figura atípica.

Para **registrar a un Representante o a un Apoderado** en la Federación de Rusia la empresa extranjera debe presentar la documentación al escribano público adjunto al Ministerio de Justicia de la Federación de Rusia o a la Cámara de Industria y Comercio de la Federación de Rusia.

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA TENER UN REPRESENTANTE:

- Documento sobre el establecimiento/certificado del registro comercial;
- Acta constitutiva y estatuto;
- Certificado sobre la ubicación territorial registrada donde se prevé tener un representante/otros documentos que confirmen la ubicación territorial del representante;
- Una recomendación emitida por un banco (nacional/extranjero) relativa a la estabilidad financiera del representante;
- Certificado sobre el registro tributario con el número de identificación de contribuyente;
- Certificado (disposición) que confirme credenciales del representante ante las terceras personas
-

3) SUCURSAL

- 4) El Apoderado de una empresa extranjera no es una persona jurídica independiente.
- 5) La empresa designa al Apoderado que actúa en base del poder;
- 6) El apoderado debe ser acreditado por el Órgano de Registro adjunto al Ministerio de la Justicia de la Federación de Rusia.
- 7) Además de la acreditación los trámites del registro del Apoderado comprenden el registro en órganos tributarios, órganos de estadística y fondos estatales extrapresupuestarios igual que la apertura la cuenta bancaria.

ELEMENTOS A TENER EN CUENTA:

- 8) Documento sobre el establecimiento/certificado del registro comercial;
- 9) Acta constitutiva y estatuto;
- 10) Certificado sobre la ubicación territorial registrada del Apoderado/otros documentos que confirmen la ubicación territorial del Apoderado;
- 11) Una recomendación emitida por un banco (nacional/extranjero) relativa a la solidez financiera del Apoderado;
- 12) Certificado sobre el registro tributario con el número de identificación de

contribuyente;

- 13) Certificado que confirme credenciales del Apoderado para representar a la empresa ante las terceras personas ;

Instructivo para el envío de muestras sin valor comercial a la Federación de Rusia:

En el caso de empresarios/empresas que desean participar en ferias y exhibiciones comerciales en la Federación de Rusia y buscan exhibir sus productos en los eventos mencionados, los interesados deben remitir su mercadería en calidad de “muestras sin valor comercial” para ello hay que tener en cuenta las siguientes consideraciones:

1. Las muestras sin valor comercial no pueden ser objeto de comercialización.
 2. Las muestras deben ser enviadas con su propia guía aérea al aeropuerto específicamente designado por la empresa courier para recibir muestras.
 3. Las muestras deben dirigirse al importador o agente de contacto/consignatario que las retirará en el punto de ingreso a la Federación de Rusia. Las mismas deben estar acompañadas con la documentación correspondiente que indique que son productos SIN VALOR COMERCIAL para ser utilizadas como MUESTRAS. Asimismo, es importante que la documentación incluya los datos completos del importador/consignatario que retirará las muestras.
- Cualquier muestra que se ingrese al territorio de la Federación de Rusia tiene que ir acompañado por los certificados correspondientes elaborados a tal efecto. Entre los certificados mencionados se encuentran: certificado veterinario o fitosanitario y certificado de origen de mercadería. Los certificados tienen que ser confeccionados de acuerdo con los requerimientos acordados entre el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria de la República Argentina) y Comisión Económica Euroasiática
4. Prever y contratar logística adecuada hasta el destino final de las muestras (corre por cuenta del interesado).
 5. En caso de que la muestra sin valor comercial esté destinada para el uso en el marco de una feria se recomienda recurrir al servicio de la empresa logística que es socia oficial de la feria con la antelación necesaria (mínimo 60 días del inicio de la feria). Toda la información necesaria se encuentra en la página oficial de la feria, generalmente en la pestaña referida a servicios de transporte.
 6. Para el caso particular de vinos, bebidas y demás espíritus alcohólicos, resulta imprescindible tener en cuenta que según la Ley Nº 171-FZ de la Federación de Rusia, la cantidad máxima de unidades (botellas o recipientes de contenido líquido) permitido para su ingreso en calidad de muestras para exhibiciones o

ferias es de 5 (cinco) unidades por denominación (cepa) –independientemente del año de cosecha- por bodega o exportador.

7. Tener presente que la Aduana rusa no admite ningún tipo de trámites durante el fin de semana y feriados locales, incluyendo la liberación de muestras sin valor comercial. Se recomienda evitar que las muestras arriben durante el fin de semana o días feriados locales para reducir tiempo de espera en la aduana hasta el momento en que pueda gestionarse su liberación, especialmente para mercadería perecedera.

8. Por último, se recuerda que la Embajada Argentina en Moscú no tiene ningún tipo de intervención en este proceso, pues se trata de envíos de carácter privado que no contemplan la figura de la franquicia diplomática.