

## INTERNACIONALIZACIÓN

# Rusia se consolida como uno de los principales mercados para España

**OFENSIVA COMERCIAL/** Las exportaciones al país más grande del mundo crecen más del 35% cada año desde 2006. Las empresas están desembarcando en un mercado en desarrollo y por explotar.

Óscar Giménez. Madrid

Las miradas del tejido empresarial español se han fijado en Rusia. Un basto mercado de 140 millones de consumidores aún por explotar. Las exportaciones españolas han crecido un 42,9% entre enero y mayo con respecto al mismo periodo de 2010.

De hecho, es el año de España en Rusia. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio tiene en marcha el *Plan Made in/by Spain*, destinado a promocionar la producción española, con un presupuesto de 38 millones de euros entre 2011 y 2012.

El pasado año las exportaciones a Rusia sumaron 1.995 millones de euros. La cifra sigue una progresión casi geométrica. Desde 2006 crece a más de un 35% anual, salvo en 2009, el año que más sufrió la crisis el país de los zares, con una caída del PIB real de más de siete puntos. "Cada vez hay más empresas interesadas en exportar a Rusia", señala el consejero comercial español en Moscú, Javier Burgos. "Su economía depende de la energía, que está a precios altos y se espera que siga siendo así, aunque tienen el reto de diversificar la producción", agrega.

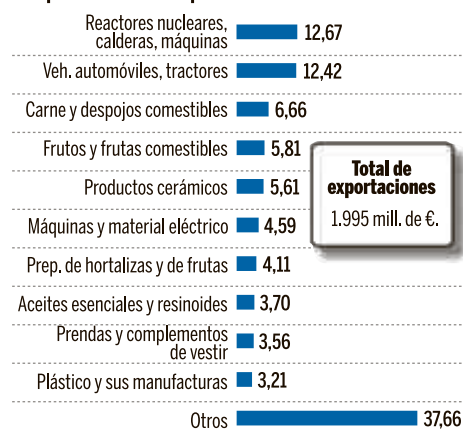
Las ventas españolas a territorio ruso representaron en 2010 el 1% del total, y el 3,3% de las exportaciones a países fuera de la Unión Europea. Pero el potencial de crecimiento es enorme. "Es un país de 140 millones de habitantes, y están apareciendo clases medias importantes en las principales ciudades", explica Burgos.

"Hay un importante déficit de infraestructuras y una gran necesidad de tejido industrial", arguye el consejero co-

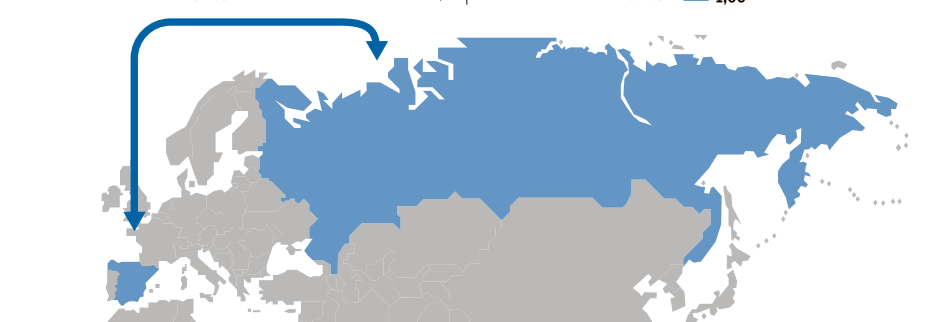
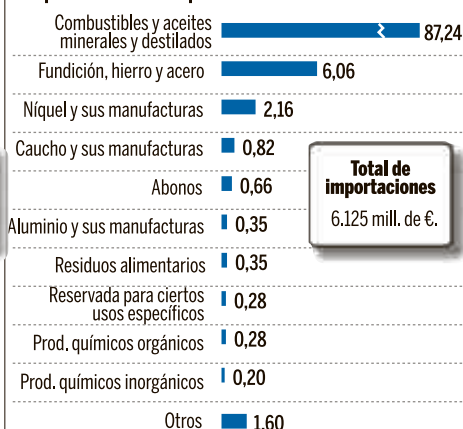
## INTERCAMBIOS COMERCIALES

Datos de 2010, en porcentaje.

### > Exportaciones España-Rusia



### > Importaciones España-Rusia



Fuente: Cycomex e Iccex

Expansión

### Las importaciones desde Rusia superan los 6.000 millones de euros, sobre todo petróleo

### Empresas españolas como Repsol, Inditex, Roca o Talgo tienen importantes inversiones en Rusia

mercial en la capital rusa. El sector de fabricantes de tecnología y maquinaria industrial se está aprovechando de ello, liderando las exportaciones. También el agroalimen-

tario, la cerámica o la moda tienen un peso importante.

En Rusia no solo crecen las importaciones, sino también la inversión extranjera recibida. La mejora de infraestructuras, la consolidación de una clase media y los recursos naturales atraen a varias empresas españolas importantes.

En junio, por ejemplo, Zapatero firmó en San Petersburgo un contrato de Talgo con los ferrocarriles rusos, para el trayecto Berlín-Moscú y Moscú-Kiev. Repsol, junto con una compañía rusa, constituyó una empresa de explotación y explotación por valor de casi 600 millones de euros. Inditex tiene 230 tiendas en

las principales ciudades rusas, y abrirá este año 60 más. Otro caso sintomático es el de Roca, con siete plantas de producción en funcionamiento.

En la misma dirección, las importaciones españolas desde Rusia también aumentan. En 2010 sumaron 6.125 millones de euros. Este año, hasta mayo aumentaron un 73% interanual. El conflicto del Norte de África ha ayudado a que Rusia sea ya el proveedor de petróleo más importante para España. Sin contar el suministro de energía, España podría presumir de una balanza comercial positiva con el Estado ruso, superando las exportaciones a las importaciones.

### Barreras

El país más grande del mundo no solo es un nido de oportunidades, también presenta dificultades. Los aranceles a la importación rondan el 10%. "Se espera una pronta adhesión de Rusia a la Organización Mundial del Comercio, con lo que se reducirán los aranceles", matiza Javier Burgos. "Y lo que es más importante: se aproximará la normativa rusa a los estándares internacionales".

Precisamente, sobre las leyes que imperan en Rusia, la consultora Crédito y Caución ha elaborado un informe con 10 consejos en las relaciones comerciales entre actores de ambos países, basados en las dificultades que se pueden encontrar las empresas españolas. Por ello, se aconseja usar un intermediario. "En general las empresas españolas están satisfechas en Rusia. Pero la clave para entrar es encontrar un importador que se encargue de los complejos trámites", sentencia el consejero comercial español.

## Diez principios

- 1 Se suele elegir la normativa española en las operaciones, pero hay leyes rusas de obligatorio cumplimiento.
- 2 En Rusia dos empresas pueden compartir nombre. Es aconsejable grabar todos los datos de la empresa con la que se opera.
- 3 Cuidado con el fraude a la Hacienda rusa. Persigue las exportaciones con escala en otros países para no pagar impuestos.
- 4 En principio no hay gran riesgo de impagos, pero en Rusia solo se aceptan garantías de algunos bancos, no de las empresas.
- 5 Normalmente, sólo los directores generales pueden firmar contratos. Algunas veces, hasta se exigen más condiciones.
- 6 Las operaciones deben atender a las leyes rusas de competencia. Éstas, fluctúan según la cuota de mercado de las empresas.
- 7 En un contrato de franquicia, éste debe presentarse ante las figuras rusas. En caso contrario, se considerará nulo.
- 8 Es aconsejable revisar la normativa fiscal, así como guardar toda la documentación para no llevarse sorpresas.
- 9 No hay acuerdo de ejecución mutua de resoluciones judiciales. Y es aconsejable evitar la burocracia judicial rusa.
- 10 Lo recomendable es cubrirse con una póliza española. Para las inversiones, es obligatorio contratar una póliza rusa.

### LA CLAVE

Rusia es un mercado de 140 millones de consumidores. El país está viviendo un proceso de mejora de infraestructuras y de industrialización, lo que supone una oportunidad para las inversiones y exportaciones de grandes empresas.