



*José María Gutiérrez Arroyo\**

## **APOSTAR POR RUSIA: PERSPECTIVA LEGAL Y DESAFÍOS CONJUNTOS**

En este artículo se revisan, desde una perspectiva jurídico-legal las diversas modalidades en que una empresa española puede operar en el mercado ruso, desde la más sencilla (en términos relativos), que es la exportación, hacia formas que suponen gradualmente una mayor imbricación en el mercado: apertura de oficina de representación y constitución de una empresa. Se destacan, asimismo, una serie de dificultades prácticas en aspectos como registro o permisos de residencia, si bien recientemente se han adoptado algunas medidas para facilitar la tramitación.

**Palabras clave:** marco legal, contratos, sociedad conjunta, socio local, visados.

**Clasificación JEL:** F01, F13, F14, F23.

### **1. Introducción**

Rusia, en el año 2011, dista mucho de la concepción o estereotipo que tienen o tenían muchos españoles de ella. Ya no estamos hablando de un país frío y siniestro (como en cierta ocasión un amigo lo calificó), sino de un país que trata de evolucionar sin olvidar su pasado, aprendiendo de sus errores y desarrollando sus virtudes.

Rusia es un miembro de los denominados BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) con un potencial enorme, una gigantesca cantidad de recursos naturales y un grandísimo interés en abrirse al mundo: no estamos hablando de la temida y respetada Unión Soviética de la guerra fría, sino de un país que será sede de importantísimos eventos deportivos (Juegos Olímpicos de Sochi 2014 y Mundial de Fútbol de 2018), miembro del Consejo de Europa y con una cultura que no dista mucho de la europea.

Son cada vez más los españoles que viajan sin miedo y con ilusión a Rusia y las empresas que

invierten y observan maravilladas los beneficios que se pueden obtener.

Este desarrollo debe ir, en todo caso, acompañado de un marco legal adecuado que no obstaculice sino que estimule este intercambio en todos los niveles. Con voluntad e interés, en 2020 la percepción que tenemos los españoles de Rusia, se habrá transformado, todavía más, en beneficio de todos.

Escribo este artículo con dos objetivos principales. En primer lugar, quiero ofrecer una visión general al inversor español de la situación legal en Rusia a la hora de decidirse y apostar por un país con tantísimas posibilidades y futuro como Rusia, basándome en mi experiencia personal y en haber conocido y trabajado con decenas de empresas españolas.

En segundo lugar, y basándome igualmente en mi experiencia, poner sobre la mesa una serie de desafíos conjuntos que tienen por delante Rusia y España para fortalecer aun más, si cabe, las sólidas relaciones bilaterales e impulsar un crecimiento del intercambio comercial. ▷

\* Abogado.

Versión de mayo de 2011.

## 2. Establecimiento de empresas españolas en Rusia

Tras ocho años en Rusia ejerciendo como abogado y asesor legal, y tras haber asesorado a más de cincuenta empresas a establecerse en el país, considero que, por norma general, las empresas pueden pasar por hasta cuatro etapas que van desde la simple exportación hasta una sociedad conjunta con un socio local.

La duración de cada etapa no es uniforme y depende en gran medida del sector de actividad, del mercado y de la competencia. Pueden existir empresas que permanecen en la primera etapa durante diez o quince años, otras que en apenas tres o cuatro ya tienen una *joint venture* con un socio ruso, o empresas que desarrollarán su actividad de forma indefinida mediante una oficina de representación.

Resulta importante mencionar que no es necesario desarrollar todas ellas, sino que individualmente se debe decidir cuál es la mejor opción.

A continuación describo dichas etapas de una forma resumida, basándome en las estructuras legales más utilizadas en la actualidad.

### 2.1. Exportación de bienes o servicios a Rusia

Se trata de un primer paso, en muchos casos el más deseado por los empresarios y el que sirve para «romper el hielo». Desde un punto de vista jurídico es muy importante trabajar con claridad de cara a los clientes rusos, tratando de obviar determinadas prácticas que a medio y largo plazo suelen ser un nido de problemas, tales como el suministro de bienes o servicios sin un contrato escrito, pactos verbales, crédito sin garantías, etcétera.

En Rusia es fundamental, para evitar problemas a posteriori, plasmar todos los acuerdos a los que llega el proveedor con su cliente en un contrato. En función del tipo de cliente este contrato podrá ser de suministro, de distribución, de licencia y cesión de marca, etcétera. En él se deberá identificar correc-

tamente a las dos partes (vendedor y comprador), tratando de evitar en la medida de lo posible la participación de terceras empresas o de que el comprador real difiera del comprador que figura en el contrato de forma que las partes que figuren en el contrato sean las que de forma efectiva reciben el pago y la mercancía respectivamente. Con esto posibilitaremos que, en caso de incumplimiento por parte del comprador, se puedan exigir responsabilidades ante los tribunales judiciales o de arbitraje de forma efectiva.

Deberán constar claramente las condiciones de pago, de entrega de la mercancía, la norma de comercio internacional, Incoterm (International Commercial Term, en inglés) utilizada, las condiciones para efectuar reclamaciones, la obligación del pago de impuestos o aranceles, plazo de garantía, protección de derechos de propiedad industrial e intelectual, así como los bancos involucrados, la documentación exigible al vendedor, etcétera.

Si bien en Rusia la práctica de utilizar instrumentos de garantía, tales como los créditos documentarios y avales bancarios, no está muy extendida debido principalmente a los altos costes que tiene que asumir el comprador, los principales bancos rusos ofrecen estos servicios financieros y en caso de operaciones con un riesgo significativo pueden resultar vitales para la seguridad de la operación y del exportador.

Resulta muy recomendable no firmar de entrada contratos de distribución en exclusiva, hasta no tener un alto conocimiento del sector en Rusia, y poder estar seguros de que ese distribuidor en concreto tendrá la capacidad para optimizar la venta de los productos del exportador. Igualmente, es imprescindible que los trámites de despacho de aduanas para la importación en Rusia sean realizados por la parte compradora, debido principalmente a la complejidad de los mismos.

En otro orden de cosas, es igualmente importante que debido a la barrera idiomática, los contratos se redacten a doble columna (español/inglés y ruso), de tal forma que en caso de discrepancia entre ambos textos sea el texto en español- inglés el que pre-

valezca. Además, en caso de conflicto y de cara a la resolución de hipotéticas controversias, es recomendable optar por un tribunal de arbitraje internacional al que se sometan voluntariamente las partes.

## 2.2. *Establecimiento de una oficina de representación*

Una vez que las relaciones comerciales están consolidadas y existe un cierto conocimiento del sector comercial concreto, se ha participado en ferias y se tienen personas de confianza en el país, el exportador puede dar un paso hacia adelante.

Este segundo paso que puede afrontar una empresa española para establecerse en Rusia es la acreditación de una oficina de representación, figura jurídica por excelencia que utilizan las empresas exportadoras españolas que se pretenden establecer de forma directa en Rusia. Por sí misma, la oficina de representación carece de personalidad jurídica independiente y es una prolongación de la sociedad matriz, que la crea.

Mediante una oficina de representación, la empresa tendrá derecho a contratar localmente trabajadores, contratar participaciones en ferias, alquilar una oficina, nave, realizar campañas de *marketing*, organizar presentaciones, en definitiva, podrá desempeñar cualquier actividad propia de una sociedad, excepto la venta del producto que se debe realizar directamente desde la sociedad matriz.

Esta figura jurídica se utiliza esencialmente cuando la empresa está decidida a incrementar el volumen de exportaciones o bien realizarlas con un sistema totalmente profesionalizado, haciendo un seguimiento constante de las mercancías desde su salida hasta su recepción al cliente, siguiendo las carteras de clientes, los pagos, y realizando un control de calidad adecuado, en beneficio de la propia marca que se exporta.

Desde un punto de vista fiscal, la oficina de representación tiene consideración de establecimiento no permanente (según lo señalado en el artículo

5.4 del Convenio para evitar la doble imposición entre España y Rusia), y por ello se encuentra exenta de tributar por el impuesto de sociedades siempre y cuando sus actividades no incluyan la venta directa desde Rusia, importación de mercancías, etcétera.

En Rusia, es la entidad que tiene un mayor prestigio, de todas las posibilidades del comercio internacional. El tener una oficina de representación permite dar una imagen de solidez, garantía y calidad, en relación con la empresa extranjera, puesto que el cliente siempre tendrá una persona u oficina a la que acudir, sin tener que hacerlo al lugar de origen.

La representación plantea además muchas otras ventajas de todo tipo, bastante específicas, para los empresarios extranjeros. En primer término facilidad a la hora de realizar invitaciones para obtener visados, tanto de estancia como de trabajo en Rusia, para trabajadores extranjeros. La contabilidad que se ha de presentar para las oficinas de representación es más liviana que de tratarse de empresas independientes. Permite tener cuentas bancarias en dólares, euros o rublos, y recibir dinero de la sociedad matriz sin necesidad del pasaporte de seguridad (trámite bancario que se debe realizar cuando entra un bien o un capital del extranjero), que necesitan por ejemplo, las sociedades mercantiles.

Una desventaja de la oficina de representación radica en la complejidad de la apertura, que requiere multitud de documentos de la sociedad matriz, debidamente legalizados y traducidos (estatutos, certificación del Registro Mercantil, cartas de recomendación, etcétera). La acreditación se otorga por períodos de uno, dos o tres años y está sujeta al pago de aranceles estatales.

## 2.3. *Constitución de una sociedad*

El tercer paso, que podríamos llamar de afianzamiento, se debe producir cuando las relaciones comerciales son más sólidas y se quiere ir más allá con la apertura de una sociedad independiente. Esto ▷

puede estar motivado, por ejemplo, por el interés en importar directamente mercancías o para vender de forma directa, comprar un local o almacén, o incluso con la idea de producir directamente en Rusia.

En la actualidad los inversores extranjeros detentan prácticamente los mismos derechos y beneficios que reciben las empresas rusas, lo que ha motivado una simplificación en el procedimiento de constitución de sociedades mercantiles.

En los últimos años se ha venido practicando una paulatina liberalización con respecto a la entrada de capital extranjero en Rusia. Si en el año 2000 existían más de 250 sectores vetados a la inversión extranjera, esta cantidad se ha ido reduciendo notablemente con el transcurso de los años, lo que ha redundado en facilitar el acceso de la inversión extranjera en determinados sectores.

Desde 2008 se encuentra vigente una *Ley Federal relativa a la inversión extranjera en sectores estratégicos para la defensa y seguridad del Estado de 29 de abril de 2008*. Esta ley ha reducido a apenas cuarenta los sectores económicos sobre los que se practican restricciones relacionadas con la inversión extranjera. Entre los sectores más importantes caben destacar el sector aeronáutico, armamento militar, prensa, radio y televisión, material explosivo, etcétera.

Las medidas de restricción señaladas en esta ley se basan, principalmente, en evitar que el inversor extranjero pueda controlar directa o indirectamente las actividades y el «día a día» de la empresa en cuestión y poder de alguna forma dirigir la política de dicha empresa en contra de los intereses generales del Estado. A pesar de estas restricciones, la ley establece unos mecanismos para que, mediante una autorización gubernamental se permita a empresas extranjeras entrar a formar parte de dichas sociedades, en otras palabras, no se prohíbe la entrada del capital extranjero sino que se somete a determinados controles y filtros de seguridad.

Al igual que sucede en España, en Rusia existen distintos tipos de sociedades civiles y mercantiles, que mantienen ciertas semejanzas con el mo-

delo societario español. Me centraré a continuación en las figuras más utilizadas y más recomendables.

Dentro de las sociedades mercantiles, las más importantes son las sociedades limitadas y las sociedades de acciones que a su vez pueden ser sociedades de acciones abiertas (similares a las sociedades anónimas españolas) y las sociedades de acciones cerradas (no existen en España).

En la actualidad el modelo más utilizado por las empresas extranjeras es el de sociedad limitada (conocida como «OOO» por sus siglas en ruso), que utilizan tanto las empresas más pequeñas con un trabajador hasta grandes multinacionales como Ikea, Nokia o Microsoft.

Las sociedades limitadas están reguladas según lo previsto en la Ley 14 sobre sociedades de responsabilidad limitada de 8 de febrero de 1998 y las modificaciones que se han hecho a la misma desde entonces.

La característica esencial de la misma es que, al igual que sucede en España, los socios responden exclusivamente con las aportaciones realizadas a la propia sociedad y por tanto cualquier responsabilidad personal queda excluida.

El capital social mínimo es de aproximadamente 250 euros, sensiblemente inferior al mínimo exigido en España aunque existen proyectos de ley que prevén incrementar este mínimo a cantidades superiores a los 10.000 euros.

La ley permite la unipersonalidad de las sociedades (siempre y cuando el socio único no sea a su vez una sociedad unipersonal) y establece que el número máximo de socios permitidos es de cincuenta.

Por norma general, toda sociedad tiene que tener un director general (equivalente al administrador único), que ha de ser además una persona física. Este director general se puede considerar el vértice de la pirámide de organización del poder y el máximo representante de la sociedad, y responsable directo de la gestión de la misma. No existe la figura del administrador mancomunado o solidario, en cambio sí que se permite la creación de un consejo de directores (equivalente al consejo de administración del modelo societario español) que puede cohabitar con el director general o puede erigirse como único órga- ▷

no ejecutivo, asumiendo en tal caso el presidente del consejo los roles y funciones del director general.

Es muy frecuente que las empresas españolas decidan nombrar a un extranjero como director de la sociedad rusa, no obstante esto sólo es posible tras haber realizado los trámites relativos a la obtención del permiso de trabajo una vez la sociedad esté en funcionamiento con un director general ruso nombrado con carácter temporal. Dicho de otra forma, para la constitución es preciso contar con una persona rusa de total confianza que de forma temporal o permanente será la encargada de representar a la empresa y asumir el control de la misma.

El siguiente aspecto a tener en cuenta es el relacionado con el domicilio social. Si bien en España está muy arraigada la posibilidad de domiciliar una sociedad en una vivienda, en una gestoría o en un despacho de abogados, en Rusia el tratamiento del domicilio social es distinto.

Toda sociedad tiene que tener un domicilio social que debe estar, por norma general, localizado en un inmueble legalmente habilitado para ello (local comercial u oficina), y haber firmado un contrato de arrendamiento del mismo.

Por último, me gustaría hacer especial hincapié en las particularidades relacionadas con la contabilidad. En España es muy habitual utilizar la figura de una gestoría administrativa que se encarga de todos los trámites con la administración tributaria, elaboración de nóminas, trámites con la Seguridad Social, etcétera. En Rusia, esto resulta bastante más complicado y es preciso contar con los servicios de un contable en nómina o de una empresa externa, quien será la encargada de que todo esté en orden tanto con Hacienda como con el banco, los distintos organismos que componen la Seguridad Social.

#### 2.4. *Negocio conjunto con un socio ruso*

La cuarta y última etapa es, en cierto modo, la culminación de todo lo anterior, e implica el desarrollo de un negocio conjunto con un socio ruso.

Este negocio conjunto o *joint venture*, es muy recomendable cuando las intenciones del inversor

español son de producir total o parcialmente sus productos en Rusia, crear centros de distribución, venta directa, ofrecer servicio técnico, participar en licitaciones públicas, etcétera.

Asociándose con una empresa rusa se pueden crear sinergias que seguramente resultarán muy beneficiosas. La parte española puede aportar su tecnología, su *know how*, capital, y la parte rusa puede en función de cada caso concreto aportar soporte administrativo para obtención de licencias (bancos, aseguradoras), participación en licitaciones públicas, simplificar el proceso de construcción de fábricas/centros de producción, aportar cartera de clientes, etcétera.

Jurídicamente la estructura legal que se puede utilizar sería la misma que en el caso de tratarse de una sociedad 100 por 100 de capital extranjero pero sugiero tener en cuenta una serie de recomendaciones.

En primer lugar, es preciso firmar un acuerdo de *joint venture* entre las partes, que sirva como acuerdo marco o «reglas del juego». En dicho acuerdo debe quedar muy clara la distribución de los órganos de poder de la sociedad: director general, consejo de administración, la forma y el lugar para la toma de decisiones, limitar la capacidad de disposición del director, etcétera.

Igualmente, es preciso tratar de evitar las sociedades al 50 por 100 para evitar los *deadlocks* o situaciones en las que por no poder llegar a un acuerdo la actividad de la sociedad se paraliza temporalmente. En el caso de que sea imprescindible que la sociedad sea al 50 por 100 entre los dos socios, en el acuerdo de *joint venture* deben existir procedimientos para resolver estas situaciones.

Con todo, a modo de conclusión para esta parte, es fundamental en esta etapa rodearse de profesionales de confianza, intentando ir paso a paso, hasta alcanzar los objetivos fijados inicialmente.

### 3. Desafíos conjuntos en materia legal para los próximos años

Es evidente que en la última década ha habido un importante estrechamiento de los vínculos entre ▷

España y Rusia debido, sobre todo, a los grandes avances que se han producido en distintos campos: en materia de transporte e infraestructuras se han aumentado considerablemente el número de vuelos directos entre España y Rusia; en materia cultural se ha incrementado exponencialmente el número de rusos interesados en aprender el idioma español y viceversa; en el sector turístico los viajes de españoles a Rusia y de rusos a España resultan algo cotidiano.

A mi juicio estos avances, que se han venido dando en todos los sectores, deben ir acompañados de mejoras en materia legal que faciliten a empresas y particulares sus actividades en ambos países.

Me gustaría, en este punto, reflexionar sobre ciertos cambios que se deberían introducir en el ámbito legislativo y que sin lugar a dudas redundarían de forma muy directa en ese estrechamiento de vínculos al que hago referencia.

### 3.1. Visados

La situación en materia de visados es, a mi juicio, bastante compleja. Partimos de la base de que los ciudadanos españoles y rusos (con la excepción de aquellos que detentan pasaporte diplomático) necesitan de un visado expedido por las autoridades españolas y rusas para viajar y residir en España y Rusia, respectivamente. Rusia es la última gran potencia mundial que tiene un régimen de visados con la Unión Europea (UE) con los problemas e inconvenientes que esto conlleva. El objetivo a medio plazo debe ser, tal y como han manifestado de forma reiterada los dirigentes políticos españoles y rusos la supresión mutua de los visados de estancia (viajes inferiores a 90 días).

A continuación expongo, a grandes rasgos, la situación actual relativa a los visados de estancia y de residencia.

En materia de visados de estancia temporal, los avances en la última década han sido importantes en materia legislativa. En 2007 entró en vigor un acuerdo entre la UE y Rusia para facilitar la con-

cesión de visados de estancia a determinados colectivos tales como los hombres de negocios, periodistas, científicos, estudiantes, deportistas o personas con parientes en la UE/Rusia, etcétera.

Según este acuerdo, la UE y Rusia aceptan simplificar la concesión de visados, estableciendo una tasa fija para la expedición de un visado ordinario de una o múltiples entradas (35 euros), permitiendo visados de estancia de larga duración: hasta cinco años.

En el caso de España, la aplicación de dicho acuerdo ha sido muy positiva: no sólo se ha simplificado el régimen de tramitación, sino que desde hace dos años se expiden visados múltiples de seis meses de duración a los ciudadanos rusos independientemente de que viajen para pocos días; además para personas que viajen habitualmente a España (por ser propietarios de viviendas, por tener vínculos personales en España o simplemente porque les gusta visitar nuestro país) reciben visados de hasta cinco años de duración. Esto, unido al hecho de la apertura del centro de tramitación de visados, ha reducido considerablemente las colas y los tiempos de espera; todo ello ha propiciado que en apenas cuatro días se pueda obtener, sin citas previas y sin grandes molestias, un visado de larga duración para visitar no sólo España, sino cualquier país de la zona Schengen.

En el caso de Rusia, si bien es cierto que se han producido mejoras, se precisa una revisión de la política de concesión de visados a los ciudadanos españoles y un análisis sobre la transposición al derecho interno del contenido de dicho acuerdo. No es frecuente (de hecho, yo no tengo conocimiento de que exista) la concesión de visados de estancia por un período superior al año.

Este acuerdo, en su artículo 10, habla de las «modalidades de registro», refiriéndose a los trámites que los ciudadanos de la UE y Rusia deben realizar en Rusia y en la UE después de haber cruzado la frontera estableciendo que se deberán simplificar dichos procedimientos de registro. En España no existen trámites de ningún tipo una vez que el agente de fronteras ha autorizado la entrada del ciudadano ruso a España. ▷

En el caso de españoles en Rusia, es preciso un registro (actualmente conocido como «notificación») que deben realizar las partes receptoras de los extranjeros que viajen a Rusia (por ejemplo, si residen en un hotel, deberá ser el hotel el encargado de notificar al Servicio Federal de Inmigración). Si bien puede parecer un trámite sencillo, la práctica demuestra que se trata de un procedimiento muy complejo que se debe realizar cada vez que se entra en el territorio de Rusia (¡y hay personas que entran y salen varias veces al mes!). Este procedimiento se ha simplificado desde el 1 de abril de 2011 pero aún así causa innumerables problemas a los extranjeros en Rusia y es contradictorio con el contenido del artículo 10 del acuerdo al que he hecho referencia anteriormente.

Es preciso que las autoridades rusas intenten hacer más liviano el régimen de registros, y yo diría más: estudiar la posibilidad de que, al igual que ha sucedido con Ucrania, eliminar unilateralmente la exigencia de los visados a los ciudadanos de la UE. Esta medida es sin duda más sencilla de aplicar para Rusia que para la UE, porque no requiere el acuerdo de 27 países, y además en mi opinión facilitaría mucho las cosas para una posterior exención de visados a los ciudadanos rusos por parte de la UE.

Los visados de residencia (para estancias superiores a 180 días en cada año) y los permisos de trabajo deben ser otro de los grandes retos para los próximos años.

En lo que se refiere a Rusia, el año pasado entró en vigor una ley bastante innovadora para facilitar que especialistas extranjeros residan en Rusia. Según esta ley (en vigor desde el 1 de julio de 2010), los ciudadanos extranjeros con rentas superiores a los 2.000.000 rublos (aprox. 48.000 euros anuales) obtendrán un permiso de trabajo con relativa facilidad (14 días laborables) además de un visado de residencia de hasta tres años para el trabajador y toda su familia.

Este procedimiento ya se ha puesto en práctica y son más de 6.000 los extranjeros que tienen estos visados.

Resultaría muy beneficioso si las autoridades de inmigración liberalizasen, en cierto modo, la normativa aplicable: por una parte, reduciendo la renta mínima exigida y por otra parte, permitiendo el acceso a este régimen especial a los extranjeros que trabajan en oficinas de representación acreditadas en Rusia, y que en la práctica son la mayoría de los extranjeros que residen en Rusia.

En el caso de España, se debería igualmente simplificar el régimen de concesión de permisos de residencia para especialistas rusos que pretendan trabajar en nuestro país. Es de sobra conocida la situación del mercado laboral en España, pero no debe implicar el cerrar las puertas a los especialistas rusos que pretendan residir y trabajar en España.

Una sugerencia sería la simplificación en el régimen de concesión de permisos de residencia para trabajadores que lo hacen en virtud de una prestación transnacional de servicios. Por ejemplo, un ciudadano ruso que trabaja en una filial de una empresa española y se decide que esta persona continúe trabajando en la matriz en España por un tiempo determinado. En la actualidad, el trámite es muy lento y se exige muchísima documentación a todas las partes interesadas. Facilitar permisos de trabajo a estos colectivos, una vez se hubiera demostrado la relación entre la empresa española y la rusa supondría un gran avance en la materia.

### 3.2. Régimen de oficinas de representación

Como ya he explicado anteriormente, un instrumento muy utilizado por los inversores extranjeros es el de la acreditación de una oficina de representación. Este modelo tiene numerosos beneficios, pero todavía hoy existen determinados aspectos que se deben mejorar.

El primero, está directamente conectado con la situación de los extranjeros en Rusia, y se refiere al personal acreditado en oficinas de representación extranjeras en Rusia. La Administración rusa introdujo recientemente una serie de cambios legislativos que exoneraban a los ciudadanos extran- ▷

jeros de la necesidad de tramitar un permiso de trabajo, cuando ya tuviesen una acreditación personal que les otorgase el estatus de trabajadores de la oficina de representación, siempre y cuando hubiese reciprocidad en el país de procedencia de los extranjeros, para los ciudadanos rusos en idénticas condiciones.

A día de hoy son cada vez más los países de nuestro entorno que aplican este régimen a los rusos (por ejemplo Francia, y en breve Italia y EEUU), pero lamentablemente no es el caso de España.

Un segundo aspecto que se debe mejorar es el relativo al tratamiento del impuesto sobre el valor añadido (IVA) para el pago de oficinas y locales. El Código Fiscal de Rusia establece que estarán exentos del pago de IVA para el alquiler de locales y oficinas los ciudadanos extranjeros y las organizaciones acreditadas en la Federación Rusa. Esta exención del IVA, dice el propio código ruso, será de aplicación exclusiva en casos en los que exista

reciprocidad, es decir, que los ciudadanos y organizaciones rusas estén exentos de pagar IVA en el país de referencia.

El Ministerio de Finanzas de Rusia tiene una lista de países para los que reconoce la exención del pago del IVA (por existir reciprocidad), reconociendo a España la exención del pago de IVA en caso de que el alquiler sea de inmueble destinado a un uso residencial. En cambio, nada se dice de los inmuebles destinados al uso de oficina o almacén, que son la mayoría. Todas las oficinas de representación españolas tienen que asumir como un gasto más (ya que ni se puede recuperar, ni se puede compensar), el 18 por 100 del IVA, con los perjuicios que ello conlleva.

Resultaría de gran ayuda para las empresas españolas que se lograra un acuerdo con las autoridades rusas para que las oficinas y locales de empresas españolas pudiesen disfrutar de la exención del pago del IVA.