

CONTRATOS EN RUSIA: NEGOCIACIÓN Y CUMPLIMIENTO

Las empresas que negocian contratos en Rusia deben conocer, no sólo los aspectos esenciales de la legislación rusa - que se corresponden más bien con un modelo de derecho continental - sino sobre todo las prácticas más comunes que utilizan las empresas y los ejecutivos rusos cuando negocian contratos con empresas extranjeras. En este sentido, no debe buscarse en los contratos que se realizan en Rusia un elemento de seguridad jurídica sino más bien una herramienta para llegar a acuerdos en los que las partes tengan claramente asignados sus derechos y obligaciones.

En este artículo, a partir de una breve descripción del sistema legal en la Federación Rusa y de los [Modelos de Contratos más utilizados en Rusia](#), se ofrecen unas pautas para negociar y redactar las cláusulas más importantes referidas a: capacidad legal de las partes, exclusividad, forma de pago y divisa, condiciones de entrega, control de calidad, confidencialidad, ley aplicable, arbitraje, idioma y firmas.

EL SISTEMA LEGAL EN RUSIA

Como la mayoría de los países europeos, el sistema legal ruso se basa en el Código Civil: en este sentido, el país con el que Rusia tiene más similitudes es con Alemania. La supremacía de la Ley y la codificación de la legislación civil son características de este sistema, frente a la práctica judicial y la costumbre que son más propias del sistema de *Common Law* típico de los países anglosajones. Por tanto, aquellas empresas extranjeras que procedan de países en los que impera en sistema de *Common Law* (como Reino Unido) deben tener en cuenta las diferencias esenciales entre estos dos sistemas legales.

Las transacciones comerciales se rigen por el Código Civil de la Federación de Rusia:

- Parte I y Parte II: sirven de base legal para, prácticamente, todas las transacciones económicas realizadas en la Federación Rusa.
- Parte III (Derecho Internacional Privado): regula las transacciones en las que participa un elemento extranjero, es decir, transacciones con una empresa o ciudadano extranjero.
- Parte VI: contiene algunas disposiciones más recientes, como por ejemplo, la normativa para determinar la ley a las obligaciones relacionadas con el Código Civil.

El Artículo 1.209 del Código Civil establece que cualquier transacción económica internacional en la que al menos una de las partes es una persona física o jurídica extranjera estará sujeta a la Ley de la Federación Rusa sin importar el lugar donde tenga lugar esta transacción. El incumplimiento de esta norma dará lugar a la nulidad de la transacción.

CONTRATOS COMERCIALES MÁS UTILIZADOS

Habitualmente, en las relaciones comerciales entre las empresas extranjeras y las empresas rusas son las empresas extranjeras las que toman la iniciativa en la redacción de los contratos que, no obstante, deben adaptarse a la práctica y a la legislación rusa. Sobre el modelo de contrato que presente la parte extranjera, la parte rusa renegociará las cláusulas que le parezcan más importantes.

Los contratos que se utilizan más habitualmente por parte de las empresas extranjeras que hacen negocios en Rusia son:

- **Contrato de Compraventa**: para la exportación e importación de mercancías que las empresas extranjeras hacen con Rusia, fundamentalmente suministros y productos industriales, y, en menor medida, productos de consumo. Este contrato debe ajustarse a la normativa de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías ya que la Federación Rusa está adherida a este Convenio.
- **Contrato de Distribución**: cuando la empresa extranjera nombra a una empresa rusa para que distribuya sus productos en la totalidad o parte del territorio de la Federación Rusa. La empresa rusa revende los productos a empresas fabricantes (si se trata de suministros industriales o maquinaria) o a detallistas (si se trata de productos de consumo).
- **Contrato de Suministro**: la empresa extranjera suministra productos de forma periódica (por ejemplo, mensualmente) y continuada (un año o más) a empresas rusas que los utilizan en sus procesos de fabricación.
- **Contrato de Agencia**: la empresa extranjera nombra a una persona física o jurídica para que busque clientes y realice operaciones, normalmente en una zona concreta de la Federación Rusa. El agente recibe sus honorarios mediante comisiones sobre las ventas que realiza.
- **Contrato de Representación**: similar al Contrato de Agencia, si bien el representante puede negociar las condiciones de venta de los productos con la empresa rusa, siempre de acuerdo a las instrucciones y cláusulas que la empresa extranjera le indique.
- **Contrato de Comisión**: se utiliza cuando la empresa extranjera realiza ventas esporádicas a través de un comisionista ruso (bien sea persona física o jurídica) ruso al que se le remunera únicamente mediante comisión. En el caso de que se trate de ventas regulares, es preferible utilizar el Contrato de Agencia o de Representación.
- **Contrato de Servicios de Consultoría**: utilizado por empresas extranjeras que prestan a empresas rusas una amplia gama de servicios de consultoría en el ámbito de la gestión empresarial, marketing, investigación de mercados, recursos humanos, etc.
- **Contrato de Confidencialidad**: se utiliza en las negociaciones previas de acuerdos de distribución, licencia, alianza estratégica o joint venture entre empresas extranjeras y empresas rusas para proteger la información sensible (comercial o técnica) que se suministre a la otra parte durante las negociaciones.

PRINCIPALES CLÁUSULAS EN LOS CONTRATOS CON RUSIA

Una vez descritas las principales particularidades del sistema legal ruso, así como los modelos de contratos más utilizados por las empresas extranjeras que hacen negocios en Rusia, se analizan a continuación las cláusulas más importantes y cómo deben negociarse de acuerdo a la legislación y a las prácticas comerciales de la Federación Rusa.

Capacidad legal de las partes

Antes de la firma del contrato es necesario comprobar la capacidad legal de la empresa rusa para llevar a cabo el contrato. La empresa extranjera deberá solicitar a la empresa rusa copia de los siguientes documentos:

- Certificado del Registro Estatal de la Empresa.
- Certificado del Registro ante las Autoridades Tributarias.
- Licencia, si fuera necesario; en el caso de que la actividad objeto del contrato exigiera licencia (por ejemplo la importación de ciertos productos de alimentación) será necesario pedir a la empresa rusa una copia notarial de la licencia en la que figuren todas las aplicaciones que ésta tiene. De acuerdo a la ley rusa, si no existiera licencia o ésta no estuviera vigente, la empresa rusa no tendrá capacidad para firmar el contrato; es decir, sería una causa para invalidar el contrato.

Exclusividad

En los contratos de distribución es habitual que las empresas rusas (especialmente los importadores y distribuidores de mayor tamaño) exijan a la empresa extranjera la exclusividad para todo el territorio de la Federación Rusa y incluso para los países que forman la Comunidad de Estados Independientes (CIS) tales como Azerbaiyán, Armenia, Bielorrusia, Kazajistán o Moldavia, en los que estas grandes empresas de distribución mantienen redes comerciales. No obstante, es aconsejable que la empresa extranjera no conceda la exclusividad, al menos durante el primer año, ya que además de no poder utilizar otros canales de distribución, en el caso de una gestión ineficaz por parte del distribuidor ruso, se paralizaría su acceso al mercado hasta la terminación del contrato. En todo caso, lo que debe hacerse es condicionar la exclusividad a la consecución de un objetivo mínimo de ventas. Si el socio ruso no alcanzara dicho objetivo, la empresa extranjera podrá rescindir el contrato o, alternativamente, continuar, pero sobre las bases de la no exclusividad, de forma que la empresa extranjera pudiera distribuir sus productos en el mismo territorio a través de otras empresas.

Por el contrario en los contratos de Agencia, lo habitual es no establecer exclusividad. La empresa extranjera puede trabajar con varios agentes en el territorio ruso y a su vez el agente puede actuar para varias empresas extranjeras, incluso de los mismos productos.

Forma de pago y divisa

Debido a los riesgos y dificultades para el cobro que existen en Rusia, ésta es una cláusula esencial sobre todo en los contratos de venta y suministro de mercancías. Es habitual que la totalidad del pago o, al menos, una parte importante del mismo (30%) se realice antes de la entrega de la mercancía. Los compradores rusos están acostumbrados a pagar por adelantado y no les sorprenderá que la empresa extranjera les imponga estas condiciones de pago. El resto del importe se abonará mediante transferencia bancaria a la entrega de la mercancía. La carta de crédito se utiliza sólo en operaciones muy concretas debido a los límites de riesgo que establecen las entidades bancarias y las organizaciones internacionales (como la OCDE) para las coberturas de riesgos con Rusia.

Por lo que se refiere a la divisa, las empresas rusas están muy acostumbradas a operar en dólares, aunque también operan sin mayores dificultades en euros. No es aconsejable realizar contratos en rublos por la gran volatilidad de esta moneda con respecto al dólar y al euro; además la mayoría de los bancos (excepto algunos bancos alemanes) no ofrecen servicios de cobertura de riesgo de cambio (seguros u opciones) para ventas que se realicen en rublos.

Condiciones de entrega

Las aduanas rusas y la logística en el interior del país son complicadas, por lo que es aconsejable que la entrega de los productos se realice en el país de la empresa extranjera o como máximo en la aduana de importación en Rusia. Por otra parte, las empresas rusas que tienen experiencia en la importación suelen estar habituadas a recoger los productos en los países de sus proveedores por lo que no la cláusula de condiciones de entrega no debe plantear excesivos problemas, salvo que se negocie con empresas que no tienen experiencia en la importación.

En los contratos de venta, suministro y distribución es habitual el uso de los Incoterms para establecer las condiciones de entrega. En este sentido y, teniendo en cuenta lo mencionado en el apartado anterior, los Incoterms más utilizados para exportar a Rusia son:

- EXW fábrica o almacén en el país del exportador.
- FCA o FOB en un puerto del país del exportador.
- FCA en un aeropuerto del país del exportador.
- CIF o CIP en un puerto o aeropuerto ruso.

Control de calidad

La normativa y las aduanas rusas son muy exigentes en el control de calidad de los productos que se importan. Es habitual que para todos los productos relacionados con la salud o la seguridad se exijan numerosos documentos tales como certificados de origen, certificados de análisis, declaraciones de conformidad, registros sanitarios etc.

Debido a esta exigencia en el control de calidad, en los modelos de contratos de exportación de mercancías (venta, suministro o distribución) es conveniente incluir una cláusula de

control de calidad en la que se identifiquen todos los documentos relacionados con el control de calidad de los productos exportados que se van a exigir en la aduana de importación y se establezca cuál de las partes es responsable de su obtención.

Confidencialidad

Es importante incluir en todos los contratos una cláusula mediante la cual la empresa rusa no pueda revelar a terceros información de carácter técnico o comercial de la empresa extranjera ni utilizar dicha información para propósitos diferentes a los establecidos en el contrato, durante la vigencia del mismo o una vez finalizado éste. En la negociación de contratos complejos (Licencia, Joint Venture) que pueden implicar el suministro de información técnica y comercial, antes incluso de la propia firma del contrato, es aconsejable firmar con la empresa rusa un **Contrato de Confidencialidad** en el que se especifique claramente lo que se considera información confidencial.

Ley aplicable

La legislación rusa (Código Civil) permite que en los contratos con empresas extranjeras sean las partes las que elijan la ley y jurisdicción del país al que quieren someter el contrato. No obstante, existe una problemática concreta en relación al reconocimiento de sentencias emitidas por tribunales extranjeros. El reconocimiento y la ejecución de la sentencia sólo será posible si existe un tratado entre la Federación Rusa y el país de la empresa extranjera. Por tanto, sólo en ese caso será recomendable someter el contrato a la ley y jurisdicción del país extranjero que corresponda.

Arbitraje

El arbitraje internacional tiene una mayor flexibilidad que los tribunales de justicia en la resolución de conflictos comerciales que puedan tener las empresas extranjeras hacen negocios en la Federación de Rusia. En la elaboración del contrato se puede optar por remitir los conflictos a un tribunal de arbitraje privado situado dentro o fuera de Rusia. En la Federación Rusa, las principales normas de Arbitraje Internacional se rigen por la Ley Federal de Arbitraje Comercial Internacional de 7 de julio de 1993.

El tribunal de arbitraje de mayor prestigio en Rusia que examina las disputas económicas entre empresas rusas y extranjeras es el de la Cámara de Comercio e Industria de Moscú. Fuera de Rusia, el Instituto de Arbitraje de Cámara de Comercio de Estocolmo y el Tribunal de Arbitraje Internacional de Londres son las mejores opciones ya que se consideran tribunales neutrales para la resolución de disputas que involucran a empresas rusas.

Idioma

En la Federación Rusa los contratos internacionales suelen hacerse en versión dual inglés-ruso y también en otras versiones como español-ruso, francés-ruso o alemán-ruso. Si los

conflictos que puedan producirse se someten a una Corte de Arbitraje Internacional situada fuera de la Federación Rusa bastará con utilizar una versión en inglés.

Es aconsejable utilizar las versiones duales (especialmente la versión inglés-ruso) ya que de ésta forma se facilitará la propia negociación del contrato, así como el cumplimiento de las obligaciones y una solución amistosa en caso de conflicto.

En las versiones duales es necesario proporcionar una traducción completa del contrato e incluir una cláusula de idioma en la que se determina cuál de las dos lenguas prevalece en caso de que surja un conflicto entre las partes. De todas formas, se recomienda realizar una traducción lo más completa y fidedigna posible ya de acuerdo a la Ley de Arbitraje de la Federación Rusa, en el caso de que surjan controversias, los textos en ambos idiomas se tienen en cuenta.

Firmas

Los contratos internacionales pueden ser firmados en nombre de la empresa rusa por dos tipos de representantes: en primer lugar, aquellas personas que son administradores de la sociedad, forman parte de los órganos ejecutivos y que, de acuerdo a la ley, la representan en función de su cargo; en segundo lugar, representantes que actúan en virtud de escrituras de poder.

Las sucursales y oficinas de representación de empresas y organizaciones no se consideran personas jurídicas; llevan a cabo sus funciones sobre la base de normas aprobadas por las empresas con personalidad jurídica de las cuales dependen. Por tanto, los contratos firmados por directores sucursales y oficinas de representación que no tengan poderes de representación otorgados por la empresa de la que dependen no se consideran válidos de acuerdo a la legislación rusa.

En definitiva, a efectos de la redacción y firma de contratos internacionales, las prácticas comerciales en la Federación Rusa son bastantes similares a las de otros países europeos, si bien existen algunas diferencias significativas (exclusividad, forma de pago, condiciones de entrega, etc.) que es necesario tener en cuenta. Para facilitar la propia negociación del contrato y el cumplimiento de las obligaciones de las partes, así como la resolución de conflictos mediante el arbitraje internacional, se recomienda utilizar contratos en versión dual inglés-ruso o también en otras versiones duales como español-ruso, francés-ruso o alemán-ruso.

**Contratos
Rusia**



Para obtener modelos de contratos para Rusia en español y ruso clic en:

[**CONTRATOS PARA RUSIA \(ESPAÑOL - RUSO\)**](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

