
CON MOTIVO DEL AÑO DE ESPAÑA EN RUSIA Y AÑO DE RUSIA EN ESPAÑA

Petr Yákovlev

Doctor titular (Economía)

Jefe del Centro de Estudios Ibéricos, ILA

petrp.yakovlev@gmail.com

RUSIA Y ESPAÑA: DE LA ASOCIACION ESTRATEGICA AL PARTENARIADO PARA LA MODERNIZACION

Resumen: El año 2011 ha sido denominado el Año de España en Rusia y el Año de Rusia en España. Durante últimas décadas la Federación de Rusia y el Reino de España han acumulado una considerable experiencia de la interacción comercial y económica. La estrategia de la modernización de la economía rusa abre nuevas posibilidades de cooperación entre los dos países en varios sectores innovadores en el marco de la estrategia de Partenariado para la Modernización. Pero el crecimiento de la eficiencia de las relaciones comerciales hispano-rusas requiere la creación de nuevas instituciones y la formación de una alianza modernizadora.

Palabras clave: Rusia, España, comercio, inversiones, proyectos de infraestructura, innovaciones, institutos de cooperación, alianza modernizadora.

Abstract: The 2011 is proclaimed the Year of Spain in Russia and the Year of Russia in Spain. During the past decades the Russian Federation and the Kingdom of Spain have acquired a considerable experience in trade and economic interaction. The strategy for the modernization of the Russian economy has opened new possibilities of cooperation between said two countries in a number of innovative industries within the framework of the Partnership for the modernization strategy. However, the improvement of Russian-Spanish business relations requires creation of the new institutions and a kind of alliance for the modernization.

Key words Russia, Spain, trade, investments, infrastructure projects, innovations, institutions of cooperation, alliance for the modernization .

Se han abierto nuevos horizontes en la interacción empresarial entre Rusia y España dentro del rumbo a la modernización del país

que fue proclamado por el gobierno ruso. En el marco de la estrategia de *Partenariado para la Modernización* las relaciones de negocio ruso-españolas pueden obtener un impulso adicional para que se eleven a un nivel más alto extendiéndose a los sectores prioritarios de alta tecnología y contribuyendo de manera efectiva a la innovación de las estructuras industriales nacionales.

Tendencias del desarrollo de las relaciones económicas

Las relaciones económico-comerciales hispano-rusas vienen reguladas por unas decenas de acuerdos, convenios, protocolos y otros documentos firmados tanto en el período soviético como después del mes de diciembre de 1991. Se ha registrado en la última década un interés permanente al desarrollo de la cooperación bilateral por parte de las entidades y empresas estatales, tanto españolas como rusas, asimismo del sector privado. Diversas relaciones económicas comprenden el comercio de bienes y servicios, cooperación empresarial, inversionista, así como científico-técnica¹. El paquete de los convenios importantes a nivel gubernamental y los documentos a nivel ministerial fue firmado en el 2006 durante la visita oficial del presidente de la Federación de Rusia Vladímir Pútín a España. Los convenios celebrados establecieron las condiciones de la interacción en el turismo, la investigación científica y la utilización del espacio cósmico con fines pacíficos, asimismo en la ingeniería naviera y las relaciones entre las entidades financieras.

El comercio bilateral es la forma más activa de las relaciones económicas entre Rusia y España. En los años pre-crisis la dinámica del comercio mutuo mostró un crecimiento progresivo en el intercambio comercial prevaleciendo considerablemente los volúmenes de la exportación de Rusia sobre su importación desde España. (Véase cuadro 1) En el año de la crisis (2009), el comercio disminuyó notoriamente, pero ya en el 2010 se presentó un crecimiento perceptible.

A pesar de que la tasa de crecimiento del comercio bilateral era relativamente alta, en 2010, según el volumen del intercambio comercial, Rusia ocupaba el 10 lugar en la lista de los socios comerciales de España². La referida situación refleja la falta de aprovechamiento de un potencial existente.

Cabe mencionar que la estructura del comercio ruso-español se caracteriza por cierta estabilidad lo que atestigua la existencia de los flujos mercantiles ya formados. El crecimiento de la exportación rusa

Rusia y España: de la asociación estratégica al partenariado para la modernización
de bienes se debe, principalmente, al aumento del volumen de las ventas tradicionales a España de combustible mineral (petróleo y sus

Comercio hispano-ruso (millones euros)

Año	Exportación	Importación	Volumen	Saldo
1995	309	1084	1393	-775
2000	578	2446	3024	-1868
2005	1098	5190	6288	-4092
2006	1514	7424	8938	-5910
2007	2093	7891	9984	-5798
2008	2837	7493	10330	-4656
2009	1476	4576	6052	-3100
2010	1995	6126	8121	-4131

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. – <http://www.comercio.mityc.es/>

derivados) que corresponde a más del 80% de todos los suministros de Rusia a este país³. Los metales ferrosos constituyen alrededor del 10% ocupando el segundo lugar. El tercer puesto corresponde a los metales no ferrosos (aluminio y níquel) con un 2,5%, seguido por piedras preciosas y semi-preciosas, fertilizantes, madera aserrada. El volumen de suministro de maquinaria y equipos de producción rusa incluyendo diversos tipos de dispositivos y vehículos si bien se ha aumentado en cifras absolutas, en relación del volumen general de exportación ha quedado en un nivel cercano al 0,3%⁴.

La importación rusa de bienes y servicios españoles es mucho más diversificada. En la primera década del presente siglo más de 900 empresas españolas vienen suministrando a Rusia alrededor de 150 denominaciones de productos, entre los cuales se encuentran comestibles (productos de carne, vino, aceite, frutas y verduras, etc.), maquinaria y equipos, medios de transporte, aparatos eléctricos, materiales de construcción y cerámicos, muebles y otros artículos para el hogar, prendas de vestir y calzados, metales y objetos metálicos, productos químicos⁵.

El comercio recíproco se ve limitado por un *considerable desequilibrio*, pues el déficit de España en el comercio exterior con Rusia aumentó de 0,8 mil millones de euros en 1995 a 5,9 mil millones de euros (el nivel máximo) en el 2006. La razón principal de esta situación radica, por un lado, en que la exportación rusa es notoriamente mono mercantil (o sea, principalmente la energética) y

por otro lado, en que los exportadores españoles no se ubican bien, en comparación con los demás, en el mercado de bienes de la Federación de Rusia, a lo que se suma su excesiva cautela a la hora de tomar decisiones para actuar en el interior del país y la ausencia de las propias redes de comercialización, lo que conlleva a la caída de la competitividad de los empresarios españoles en comparación con los productores de otros países europeos (socios de España en la Unión Europea), tales como Alemania, Italia, Francia, Países Bajos.

La cooperación inversionista hispano-rusa viene desarrollándose de manera poco activa contando con algo más de 100 compañías ibéricas. Aunque la estructura de las inversiones hispanas en Rusia abarca diversos sectores, su volumen es relativamente bajo. Según los datos estadísticos españoles, durante el período 2003 - 2010, este volumen llegó a 920 millones de euros⁶. Siendo uno de los más importantes exportadores mundiales de capital, hasta hoy España se ha quedado, hablando en términos generales, fuera del proceso inversionista en Rusia. “Da la impresión de que las empresas españolas no se hubieran dado cuenta del boom inversionista que se registró en el mercado ruso durante el período de los precios de hidrocarburos extremadamente altos y no hubieran percatado de aquellas grandes posibilidades de inversión que supieron aprovechar los inversionistas de Gran Bretaña, Alemania, los Países Bajos, Francia, Italia y otros países desarrollados”, señaló el experto ruso N. A. Shkoliar⁷.

Efectivamente, en el período precrisis, a Rusia le correspondía menos del 0,3% de las inversiones externas españolas. No obstante, las principales inversiones se dirigían al sector real: minería, industria alimentaria y tabacalera. Por lo tanto, las inversiones españolas en Rusia son mayormente productivas y se dirigen al desarrollo del mercado de bienes.

Quiero destacar que el papel líder en los esfuerzos inversionistas de los empresarios españoles en Rusia ha sido asumido por un grupo relativamente pequeño de grandes empresas.

Case Study. Corporaciones Transnacionales Españolas en Rusia
Repsol. En el 2006, la corporación petrolera líder española adquirió el 10% de acciones de la empresa sueca West Siberian Resources que viene extrayendo petróleo en la provincia de la ciudad de Tomsk y en la República Komi. En noviembre de 2010, el Servicio antimonopolio de Rusia autorizó a Repsol adquirir el 74,9% de acciones de la empresa petrolera independiente Eurotek-Ugra, titular

de licencias para la exploración y extracción de yacimientos en el departamento autónomo de Khanty-Mansiysk. Dentro de los planes estratégicos de Repsol está programada la construcción de la planta de gas natural líquido en la península Yamal. Además, la corporación española a través de la compañía Favorite Oil comercializa en el mercado ruso los lubricantes de alta calidad.

Roca Group. Fundada en 1917 esta compañía transnacional catalana con la oficina principal en Barcelona es una gran productora internacional de los artículos sanitarios. Habiendo empezado la venta de sus productos en Rusia a mediados de la década de los años 1990, en el 2006, Roca inauguró una planta propia con capacidad de 600 mil artículos por año en la provincia de San-Petersburgo. Posteriormente, se han adquirido nuevos activos en Povolzhie y la provincia de Kaluga, con lo que la empresa se ha convertido en uno de los proveedores líderes de artículos sanitarios en el mercado ruso.

Corporación Mondragón. Fundada en 1956 en forma de una cooperativa industrial, hoy en día esta corporación es el más grande grupo empresarial en el País Vasco y el décimo en toda España. La corporación comprende diferentes empresas (incluyendo la empresa Danobat, una de los líderes mundiales de producción de máquinas herramientas) y está estructurada por cuatro divisiones principales: producción industrial, finanzas, diseño de tecnologías y comercialización de productos terminados. El mercado ruso se ha convertido en uno de los ámbitos principales de las actividades de Mondragón: en 2007, a la Federación Rusa le correspondía el 6% de las ventas de la corporación. En octubre de 2008, Danobat firmó el Memorando de cooperación con las sociedades anónimas Ferrocarriles de Rusia y Transmashholding, que preveía la cooperación en el ámbito de producción de maquinaria ferroviaria.

Inditex Group. Grupo líder español de confección y comercio, titular de las marcas populares de vestimentas de estilo "fast fashion" y accesorios de moda Zara, Oysho, Massimo Dutti, Bershka, Pull & Bear y otros, ha confirmado su éxito mundial una vez más en Rusia. Habiendo iniciado sus operaciones en el mercado ruso en el 2002, en el 2011 la empresa contaba con alrededor de 150 puestos comerciales en diferentes regiones de la Federación de Rusia.

No todas las empresas españolas, incluyendo las más grandes, han logrado éxito en Rusia. Daré sólo dos ejemplos sintomáticos. Primero. En 1990, la empresa *Campofrío Food Group*, un fabricante grande de productos de carne, constituyó en Moscú la empresa

Campomos que llegó a ser un negocio grande contando con más de 2000 personas ocupadas y produciendo más de 150 denominaciones de productos. En el transcurso de los años 1990, su producción había crecido 30 veces, pero a mediados de los años 2000 la empresa atravesó una serie de dificultades y en julio de 2008 *Campofrío* vendió todos sus activos al grupo finlandés *Atria* por 75 millones de euros y terminó sus operaciones en la Federación de Rusia⁸. Segundo. En 2006, el banco *Santander* adquirió un banco en Rusia por 40 millones de euros apostando al negocio de seguros de automóviles (los españoles planeaban conquistar el 10% del mercado ruso). Sin embargo, la llegada de la crisis y la caída de ventas de los automóviles acabaron con los planes de *Santander* y en 2010 su gerencia optó por vender su sucursal al banco *Vostochny Express*.

Al mismo tiempo, según los datos de estadística oficial, el monto de las inversiones rusas en la economía española es insignificante. En el período precrisis, en el año 2007, se registró su volumen máximo equivalente a 58.6 millones de euros⁹. Éste se refiere a las inversiones de los particulares en la adquisición del inmueble, más no a las inversiones en la producción propiamente dicha. Además las cifras reales superan muchas veces los datos oficiales. Según las estimaciones disponibles de expertos, sólo en el 2009, los rusos adquirieron la propiedad inmueble en España por un monto de 2 mil millones de euros¹⁰. Así pues, hasta la fecha la cooperación de producción inversionista de ambos países viene desarrollándose casi únicamente gracias a los esfuerzos de los empresarios españoles.

Un intento de conquista estratégica en la bolsa de valores española emprendió la más grande empresa privada rusa de petróleo y gas *LUKoil* que trató de aprovechar la complicada situación que atravesaba la corporación líder española de petróleo y gas *Repsol* en las condiciones de la crisis.

En el 2008 empezó a experimentar problemas el accionista principal de *Repsol*, la constructora *Sacyr Vallehermoso*, la que compró el 20% de acciones del gigante petrolero por 6.5 mil millones de euros (aprox. 27 euros por acción) en el auge del boom económico español habiendo invertido el crédito sindicado proporcionado por un pool de 40 organizaciones financieras. Cuando en el 2008 se estalló la crisis, *Sacyr* se vio amenazada por una inminente bancarrota habiendo contraído deudas por unos 18 mil millones de euros, así que en septiembre del mismo año ofertó para venta su paquete de las acciones de *Repsol*. Algunas empresas petroleras internacionales mostraron su interés en el negocio (por ejemplo, *Total* francesa), así

como *Gazprom* rusa, lo que anunció vice-primer ministro Alexandr Zhúkov durante su visita a España en noviembre de 2008. Sin embargo las intenciones del monopolio de gas provocaron una reacción negativa tanto entre los círculos políticos españoles como en la Comisión Europea que había expresado opiniones negativas (en Bruselas el negocio fue considerado como inconveniente). *Gazprom* fue sucedido por *Lukoil*, que viene conduciendo una política agresiva de expansión internacional. Esta compañía tiene intereses comerciales en los EE. UU, Bélgica, Italia, Hungría, Serbia, Croacia, Turquía, Argelia, Chipre y en Colombia.

Haciendo la unión con *Repsol*, *Lukoil* podría subir al segundo lugar en el mundo por el volumen de extracción de petróleo (alrededor de 118 millones de toneladas anuales), duplicar la producción de refinerías, aumentar el número de sus gasolineras en el extranjero y, lo más importante, acceder a los mercados de América Latina. Sin embargo, a pesar de que la empresa rusa ofreció las más ventajosas condiciones de la adquisición de las acciones de *Repsol*, el negocio no se ha concertado debido a la oposición de una parte de las fuerzas políticas y comerciales en España. Comentando ante los periodistas españoles el fracaso de las negociaciones, Dmitri Medvédev señaló que esto era un ejemplo de la "división de los inversionistas a los buenos y los malos" lo que equivalía en la práctica a la edificación del "nuevo muro de Berlín"¹¹.

Intereses y dificultades del negocio español en Rusia

En 2005, con la finalidad de diversificar la geografía del comercio exterior, el gobierno de España elaboró y aplicó un plan con relación a nueve países (incluyendo Rusia) reconocidos como grandes importadores potenciales de la producción española. Para cada uno de los referidos países, fueron adoptados unos planes a mediano plazo de promoción de los intereses españoles en el comercio exterior. Cada plan concreto buscaba consolidar la presencia económica e inversionista de las empresas españolas en los mercados seleccionados. Ampliando la base de las empresas españolas que vienen desarrollándose en Rusia, Madrid buscaba las posibilidades de mejorar la imagen de su país y productos españoles en el mercado ruso. El presupuesto para las actividades en relación a Rusia ascendió a 47 millones de euros y comprendió 3 principales rubros: el apoyo del comercio; la implementación de acciones de promoción de los intereses económicos, su soporte

informativo y de personal; la estimulación de inversiones y turismo. Dicho plan se iba implementando con los recursos financieros asignados para la extensión de las relaciones comerciales internacionales. *Fondo de evaluación de la viabilidad de proyectos*, sobre todo en el turismo e infraestructura; *Instituto de Crédito oficial* y mecanismos de canalización de recursos de compañías financieras privadas para el financiamiento de las operaciones de exportación; garantías de seguros expedidos por la *Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación*¹².

El 28 de marzo de 2011, el Ministro de Industrias, Turismo y Comercio Miguel Sebastián presentó un nuevo plan denominado *Made in/by Spain* (hecho en España/ por España) orientado a mejorar en Rusia la imagen de mercadería y servicios españoles en tales esferas como agricultura, industria alimenticia, artículos de amplio consumo y tecnología. Para la implementación de dicho plan diseñado por 2 años, se ha asignado un presupuesto especial de 38 millones de euros. En el referido lapso, las autoridades españolas planean implementar alrededor de 70 acciones de promoción de la producción nacional en el mercado ruso. Se supone que en ellas participarían más de 900 empresas españolas y 35 organizaciones sectoriales¹³.

¿En qué consisten los principales intereses de España en las relaciones con nuestro país en el sector económico?

En primer lugar, conservar a Rusia como una gran fuente de los recursos energéticos. Hoy en día, le corresponde más del 20% de la importación española de petróleo (alrededor de 13 millones de toneladas). Es más que a cualquier otro exportador (compare: le corresponde a México el 12%, a Arabia Saudita el 10% mientras que a Libia y Nigeria el 9% cada uno, a Irán el 8%, a Irak el 6%). La implementación de la producción de gas natural líquido (GNL) en la Federación de Rusia y su exportación a España podría adquirir la importancia estratégica. Dado que las empresas españolas cuentan con una considerable experiencia en el uso del GNL (su transportación y gasificación), es muy posible que la idea adquiriera la dimensión de megaproyecto capaz de elevar las relaciones económicas bilaterales a una nueva altura.

En segundo lugar, consolidar su posición en el mercado consumidor ruso: automóviles, muebles y otros bienes para el hogar, comestibles, vestimentas y calzado. Extender la geografía de las actividades comerciales a las regiones del Ural y Siberia.

En tercer lugar, asegurar la participación de las constructoras y empresas de ingeniería españolas en la realización de los proyectos de infraestructura en el territorio de la Federación de Rusia, particularmente, la modernización de plantas energéticas, desarrollo de transporte y creación de las zonas turísticas en la costa del Mar Negro.

En cuarto lugar, intensificar la cooperación bilateral en el ámbito de ciencia, educación y altas tecnologías incluyendo la producción de nuevos tipos alternativos de energía y combustible.

En quinto lugar, aumentar el flujo turístico ruso a los balnearios de España a costa de otros sitios preferidos por los rusos para veranear. En 2005-2010 el número de turistas rusos creció más del doble (véase Cuadro 2) mientras que el número de los visitantes internacionales en general cayó perceptiblemente.

Cuadro 2

Número de turistas rusos en España (miles de personas)

Indicador	2001	2005	2007	2008	2009	2010
Total turistas	48565	55914	58666	57192	52178	52677
Turistas rusos	281	298	427	509	422	605
Porcentaje de turistas rusos	0,6	0,5	0,7	0,9	0,8	1,1

Fuente: Movimientos turísticos en fronteras (FRONTUR). – <http://www.iet.tourspain.es/>

Es obvio que se trata de grandes proyectos a largo plazo abarcando diversos aspectos. Su implementación no contradice a los intereses estratégicos de Rusia ya que busca enlazar más fuertemente las economías de ambos países y abrir ante la comunidad de negocios de Rusia nuevos nichos en el ámbito de intercambios internacionales. El mencionado interés recíproco constituye una fuerte motivación para la búsqueda de posibilidades (y formatos) adicionales de la interacción económica, política y diplomática. Pero en este aspecto, aún han quedado varios problemas no solucionados.

En particular, un perceptible defecto del sistema actual de relaciones bilaterales consiste en la falta de instituciones de cooperación eficientes y efectivas. Eso no significa que no exista

ninguna. N. A. Shkoliar en su estudio señala el lugar de diferentes entidades (estatales, sectoriales, regionales, etc.) en el desarrollo de la interacción económica entre España y Rusia. A propósito escribe: "El papel del componente principal de dicho sistema de las relaciones institucionales deberá asumir la Comisión Mixta Intergubernamental Ruso-Española de Cooperación Económica e Industrial (CMI) que represente un foro para el diálogo entre las entidades económicas de ambos países que se encargue de buscar la solución de problemas a medida de su surgimiento y formular las propuestas sobre el siguiente desarrollo de relaciones económicas y comerciales bilaterales"¹⁴. Fue en las reuniones de la CMI, donde se trazaron los principales lineamientos de la cooperación y se formaron los grupos de trabajo con la finalidad del desarrollo de relaciones en la industria, investigación del espacio, energética, turismo y en otros ámbitos.

La importancia de la interacción entre el *Consejo Supremo de las Cámaras de España y la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia* que se realiza en forma del intercambio de información, delegaciones, conducción de seminarios conjuntos, así como consultas en el marco del Comité bilateral de la cooperación comercial se hace cada vez más notoria. Las organizaciones empresariales de los sujetos de la Federación de Rusia van entablando contactos directos y otras formas de relaciones directas. Por ejemplo, en el 2006, la Cámara de Comercio e Industria de la República de Tatarstán celebró un Acuerdo de Cooperación con la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Valencia. Al mismo tiempo, las relaciones de la Unión de Industriales y Empresarios de Rusia con la *Confederación de Organizaciones Empresariales Españolas* se encuentran en el nivel muy bajo lo que constituye una de las causas institucionales de la deficiencia de la cooperación inversionista entre nuestros países.

Todavía en 2001, entre los gobiernos de ambos países se celebró un Acuerdo con la finalidad del desarrollo de la cooperación científico-técnica, no obstante, hasta hoy los proyectos de ciencia y educación, así como el intercambio, se desarrolla, principalmente en base de los contactos personales ente los científicos y profesores españoles y rusos. Por lo tanto, el sistema de las relaciones institucionales hispano-rusas en general se encuentra en etapa de formación y búsqueda de nuevas formas efectivas que se acerquen a lo máximo a los requerimientos dictados por la vida. Entre ellos: los fondos mutuos de inversión y de seguros, cámaras de comercio y asociaciones mixtas, empresas consultoras, de producción y de negocio hispano-

rusas. En otras palabras, las relaciones hispano-rusas, obviamente, carecen de estructuras de negocio conjuntas, en particular, en el ámbito bancario, cámaras de comercio sectoriales y otras asociaciones empresariales, entidades interregionales que actúan permanentemente (no en palabras, sino de hecho), organizaciones de los científicos y profesionales, empleados de los medios de comunicación masiva. La base legal contractual existente permite formar los referidos institutos. Nos parece que la causa radica en la inercia mental y la falta de la debida iniciativa. Probablemente, se necesitaría un impulso político o administrativo "desde arriba".

En este sentido, la visita oficial a España del presidente Dmitri Medvédev realizada a principios de marzo de 2009, marcó una nueva página en la historia de las relaciones bilaterales, agregando a este contexto unos elementos sustanciales. Se trata, en primer lugar, del campo de la cooperación inversionista, implementación de megaproyectos conjuntos (por ejemplo, en el campo energético), incremento perceptible del nivel del intercambio científico-técnico y educativo. Ambos Estados están apuntando al desarrollo prioritario de los sectores económicos innovadores y en este campo se presentan posibilidades para una interacción efectiva.

Como resultados de la visita de Dmitri Medvédev a España se firmó un paquete importante de documentos conjuntos, el más importante de éstos fue la Declaración de la Asociación Estratégica.

El año 2011 que fue declarado el Año de España en Rusia y el Año de Rusia en España (así llamado Año Dual o Cruzado) ha traído nuevos resultados promisorios. El 25 de febrero, en San-Petersburgo el Rey Juan Carlos y el Presidente Dmitri Medvédev se reunieron con un grupo de grandes empresarios de ambos países – líderes del diálogo hispano-ruso de negocios. En su intervención Dmitri Medvédev señaló la importancia de cooperación en el ámbito de altas tecnologías e invitó a las empresas españolas a participar en el proyecto del centro innovador en Skólkovo. Antes de la reunión de negocio se ha firmado un Memorando sobre el desarrollo de la cooperación económico-técnica entre el *Grupo Aliance SA* y la empresa *Técnicas Reunidas SA* en el campo energético y un Acuerdo entre *Rossiyskie Zheleznye Dorogui SA* y la firma *Patentes Talgo SL* sobre celebración de contratos de suministro y mantenimiento técnico de los vagones de pasajeros de producción española¹⁵.

En el marco del programa de los años de intercambio en el ámbito de negocio fueron organizados otros eventos importantes: foro de negocios de innovaciones hispano-ruso en Madrid (mayo del 2011) y

un Foro económico en San-Petersburgo (en junio), donde España intervino en calidad del socio principal de Rusia. Según el viceprimer ministro Alexander Zhúkov, la parte rusa está interesada en la obtención de varias altas tecnologías españolas en tales campos, como tráfico ferroviario de alta velocidad y energética alternativa. Además a las empresas españolas, que cuenten con una gran experiencia en la construcción de complejos deportivos, se les presenta una oportunidad de participar en la construcción de estadios y otras edificaciones en el marco de la organización del campeonato de fútbol en Rusia en 2018¹⁶.

Meta estratégica de Rusia – *Partenariado para la Modernización*

El rumbo a la modernización, proclamado por el presidente Dmitri Medvédev, implica según el mismo jefe del Estado de Rusia "alianzas especiales de la modernización con nuestros socios principales internacionales", entre los cuales en el primer lugar se encuentran los países de la Unión Europea¹⁷. Lo referido conduce a una pregunta lógica: ¿Qué espera y qué es lo que puede obtener Rusia de sus relaciones con los socios de la Unión Europea (para ser más específico, con España) en el ámbito económico en el contexto de las metas de la modernización nacional? ¿Y qué es lo que puede obtener España de la participación en los esfuerzos internacionales para encaminar la economía rusa hacia la innovación?

Recalcaré que por primera vez la idea del *Partenariado para la Modernización* fue articulada en la cumbre de Estocolmo, Rusia – Unión Europea, en noviembre de 2009. En la cumbre de Rostov del Don del 1 de junio de 2010, Moscú y Bruselas dieron el inicio oficial para la realización de esta iniciativa adoptando la *Declaración conjunta* especial. Se señaló en dicho documento que *Partenariado para la Modernización* servirá como el marco flexible para la promoción de reformas, fortalecimiento del desarrollo y aumento de la competitividad y se determinaron los sectores prioritarios de la cooperación¹⁸. En particular: extensión de las posibilidades de inversión en los sectores clave; concordancia de los reglamentos técnicos y normas; interacción en el desarrollo del transporte; apoyo del desarrollo de la economía sostenible de bajo contenido de hidrocarburos y de eficiencia energética; consolidación de la cooperación en campos de innovaciones, investigaciones, dominio del espacio cósmico, aseguramiento del funcionamiento efectivo del sistema judicial e intensificación de la lucha contra la corrupción;

promoción del desarrollo de relaciones humanas y fortalecimiento del diálogo con la sociedad civil.

Con todo eso, la citada lista de las prioridades no se agota. Se supone que de ser necesario se puede agregar otros campos de cooperación. Por ejemplo, medicina, biotecnología, farmacología, tecnologías nucleares, nanotecnologías, tecnologías informáticas y de telecomunicaciones, microelectrónica, así como la construcción de aviones, barcos y maquinaria. Como podemos observar, el campo de interacción es muy amplio. Además, el *Partenariado para la Modernización* será objeto del *monitoreo permanente* e intercambio de opiniones en el marco del diálogo entre Rusia y la Unión Europea en todos los niveles. Pero cualesquiera que sean los sectores comprendidos en el programa de *Partenariado para la Modernización*, el criterio del éxito serán los resultados obtenidos.

Moscú cuenta con las posibilidades materiales para un avance cualitativo en la interacción económica con la Unión Europea. Los países miembros de la Unión Europea incluyendo España, en varios sectores económicos (incluyendo la maquinaria) disponen de las capacidades productivas ociosas lo que se ha manifestado aún más en el período de la crisis mundial. Estas capacidades productivas disponibles fácilmente pueden ser utilizadas en los intereses de la modernización rusa, con la mayor razón de que Rusia había acumulado reservas considerables de oro y divisas (al inicio del 2011, más de 480 mil millones de dólares)¹⁹, los cuales quedan como peso muerto y generan una utilidad muy baja, y lo que es más importante, crear un clima favorable para las inversiones directas.

Según la lógica, para la implementación eficiente del concepto de *Partenariado para la Modernización*, sería indispensable en la brevedad posible junto con los estados miembros de la Unión Europea empezar a formar las instituciones de cooperación y desarrollo con una competencia necesaria incluyendo el derecho de la iniciativa legislativa a nivel nacional e internacional. Cabe notar que la actividad de las mencionadas instituciones ya de por sí sola *creará el efecto de la modernización* por requerir la transparencia total y el uso de todas las tecnologías modernas de la administración. Además, sólo a través de las instituciones mixtas se puede lograr la conjugación real de los sistemas económicos de Rusia y la Unión Europea, lo que, a fin de cuentas, significará que la modernización de las estructuras sociales, económicas y políticas haya pasado de plano retórico a la práctica.

En las condiciones de los trastornos económico-financieros de los años 2008-2010, los cuales acentuaron el hecho de que la Unión Europea y Rusia habían cedido sus posiciones en la economía y política mundial, se va consolidando el concepto de la construcción de la *Gran Europa* o formación de así llamada Unión de Europa²⁰. La idea consiste en que el contexto global dicta a Rusia y a la Unión Europea el imperativo de la interacción más estrecha en aras de lograr un aprovechamiento más completo de los potenciales disponibles y un incremento de su competitividad a nivel internacional. La posición actual de Rusia y de la Unión Europea se caracteriza por la tendencia a la caída de su peso específico en la economía y política mundial. Este fenómeno preocupante es causado por factores internos relacionados con una economía poco eficiente, fracasos en el campo de la ciencia y tecnologías de punta, altas barreras administrativas, la inmensa carga social sobre el Estado. Según varios expertos tanto Rusia, como la Unión Europea, actuando por separado, no serán capaces de revertir dicha tendencia desfavorable. Es imperativo elaborar una agenda solidaria y responsable sobre cuya base Moscú y Bruselas podrán implementar *un nuevo tipo de cooperación internacional*. Con este fin, es indispensable, según el científico ruso T.V. Bordachev, que la Federación de Rusia y la Unión Europea den un paso decisivo a su encuentro y celebren un “gran negocio” histórico, es decir crear una alianza estratégica²¹.

La idea del negocio ofrecido consiste en lo siguiente: el intercambio de los recursos mediante la unión de las riquezas energéticas de Rusia con la vasta experiencia europea en la producción y la gestión, así como con las inversiones y tecnologías europeas. En práctica dicha unión se podría realizar en forma de una comunidad basada en el enfoque solidario de los problemas clave del mundo contemporáneo.

Reitero: la urgencia de un avance cualitativo en las relaciones ruso-europeas se manifestó con toda claridad en las condiciones de la crisis mundial la cual había afectado en mayor grado a Rusia y a los países miembros de la Unión Europea (incluyendo España) develando su vulnerabilidad macroeconómica y financiera y una baja competitividad ante los nuevos actores globales agresivos encabezados por China.

En el contexto general de las relaciones renovadas entre Rusia y la Unión Europea se circunscribirían las relaciones bilaterales ruso-españolas. Buscando ocupar su lugar en las estructuras globalizadas de hoy, Madrid no puede por menos que adherirse a la idea del

mundo multipolar o policéntrico donde la misma España (como miembro de la Unión Europea) tiene expectativas de convertirse en uno de los factores importantes de influencia económica y política. No es casual que la administración española articula la concepción de multipolaridad de manera cada vez más insistente y clara que lo hacen otros países occidentales.

Un potencial considerable para el desarrollo de las relaciones hispano-rusas consiste en que en términos generales, son relativamente simétricas y de mutuo provecho. Ciertos desequilibrios en algunos sectores (por ejemplo, el déficit de España en el comercio de bienes) se contrarrestan por las ventajas en otras esferas (particularmente, superávit español en el intercambio turístico). Ninguna de las partes busca algunas ventajas unilaterales en perjuicio de su socio. Es obvio otro factor importante más. En el plano económico, los países se complementan: España necesita lo que posee Rusia y viceversa. No es casual que últimamente las relaciones con la Federación de Rusia integraron la lista de las prioridades de la élite española empresarial y diplomática. El presidente del gobierno español, José Luis Rodríguez Zapatero, reiteradamente señalaba que Rusia era un país prioritario para España.

Lo que une a nuestros países también es el hecho que se encuentran entre los estados que se vieron más afectados por la crisis mundial y esta circunstancia debe intervenir como una base realista para el diálogo partiendo del equilibrio de los intereses y de la necesidad de resolver problemas algo similares en cuanto a la modernización de las economías nacionales. Sería deseable traducir los parámetros de la cooperación bilateral en el estado de los convenios formales interestatales e intercorporativos lo que, a su vez, implica un trabajo concreto y minucioso encaminado a la formación de un sistema estable de las instituciones hispano-rusas de las relaciones económicas y comerciales en el período de post-crisis.

Rumbo a la alianza de modernización

España y Rusia tienen la base suficiente para una interacción a gran escala. Pero en las condiciones actuales considerando el interés crucial de Moscú en el desarrollo innovador, el modelo de la cooperación se apuntaría a la única super meta: la realización de la modernización total y en esta plataforma el acercamiento de la

sociedad rusa a los valores básicos y normas de la convivencia de la civilización occidental.

En el transcurso de la implementación del programa *Partenariado para la Modernización*, se puede marcar varios ámbitos donde la interacción ruso-española podría tener perceptibles frutos.

En particular, España muestra un interés elevado al desarrollo del diálogo con Rusia en torno de la cooperación en el *campo energético*. Como ya se ha mencionado éste se debe a que España asegura una parte considerable de sus necesidades en los recursos energéticos importándolos desde Rusia. Además, con los suministros rusos de uranio enriquecido, España cubre el 30% de las necesidades de sus centrales atómicas generando más del 11% de la energía consumida por el mercado local²². Las compañías líderes españolas del sector energético: *Repsol*, *Iberdrola*, *Técnicas Reunidas* y otras se encuentran en posición de participar (y en algunos casos ya están participando) en la realización de los proyectos de envergadura en el territorio de Rusia: la explotación de nuevos yacimientos de hidrocarburos, construcción de las centrales eléctricas del ciclo combinado y las plantas de gas natural líquido, modernización de las centrales atómicas, instalación de centrales eólicas, etc. Como señaló Dmitri Medvédev, para Rusia es importante que el sector energético se convierta en uno de los propulsores principales de innovaciones²³.

Uno de los sectores clave de la cooperación inversionista podría ser la *construcción de las obras de infraestructura* en Rusia ya que las constructoras españolas se desempeñan de manera activa a nivel internacional y cuentan con un potencial industrial y financiero potente. Las inversiones, experiencia internacional y las ventajas competitivas de los constructores españoles podrían usarse a beneficio de ambas partes en varias regiones de Rusia para la proyección, construcción, modernización y el equipamiento integral de los componentes de infraestructura de transporte (autopistas, aeropuertos, estaciones de trenes, ferrocarriles, estacionamientos subterráneos), así como centros de logística, polígonos industriales, flotas de técnica y otras obras de uso turístico y social.

Ambas partes están interesadas en cooperar en la *construcción de barcos* ya que en Rusia ha llegado la hora de la renovación de la flota pesquera y mercante mientras que los astilleros españoles tienen gran disponibilidad de sus capacidades (en este sector trabajan alrededor de 120 empresas). En esta relación, vale la pena analizar la viabilidad de la creación de una empresa mixta la cual

podría aprovechar eficientemente las ventajas competitivas que presentan ambos países.

El *tema espacial* sería prometedor para la interacción bilateral. Me permito recalcar que en el octubre de 2003, el astronauta español Pedro Duque participó en el vuelo en la nave espacial *Soyuz TMA-3* visitando la Estación Orbital Internacional. En el marco de la implementación del programa de las actividades mutuas dentro del proyecto espacial, se concretizaron temas de la cooperación entre *Roskosmos* y el *Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial* de España. Se ha creado un grupo de trabajo dentro del proyecto del Observatorio Espacial Mundial, se encuentra en el proceso de preparación el convenio de cooperación en sondeo remoto de la Tierra entre el Centro Científico de Monitoreo operativo de la Tierra y el Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial español.

Obviamente ninguna modernización podrá realizarse sin grandes avances en la *ciencia y educación*. Los referidos sectores requieren la máxima atención de los profesionales de ambos países para la búsqueda e implementación de los proyectos conjuntos. Hasta ahora, se registran pocos avances en este campo, aunque tanto en Rusia como en España hay conciencia de que sin cooperación organizada en la ciencia, educación y altas tecnologías sería difícil levantar las relaciones ruso-españolas a un nivel más alto. Como en muchos otros sectores, la falta de instituciones binacionales eficientes constituye un obstáculo en este camino.

Es evidente que la intervención eficaz de la comunidad empresarial de España en plasmar la iniciativa del *Partenariado para la Modernización* implica:

Consolidación de la base institucional de la cooperación. En primer lugar, debería crearse una *Cámara de Comercio e Industria Hispano-Rusa* suficientemente eficaz para convertirse en una plataforma amplia para la interacción de diversas compañías de ambos países incluyendo pequeñas y medianas empresas. Al mismo tiempo, es preciso organizar la cooperación entre los "capitanes" del negocio – las corporaciones más grandes representadas por la Confederación de Organizaciones Empresariales Españolas y la Unión Rusa de Industriales y Empresarios. Con este fin es preciso actualizar y dar un tenor práctico al convenio celebrado ente ellos todavía en 1992.

Intensificación de las relaciones interregionales. Estructurar y sistematizar la cooperación entre algunas regiones españolas y rusas. Sería útil constituir cámaras de comercio interregionales,

representaciones regionales, organizar ferias industriales y reuniones de negocios, intercambio regular de información en torno de las posibilidades disponibles de comercio e inversión.

Nuevo nivel cualitativamente nuevo de las relaciones directas entre los organismos empresariales líderes de ambos países. Ha de acabar resueltamente con los prejuicios aún existentes (lo que evidencia la historia con *Lukoil* y *Repsol*) y en todos los niveles empezando con el gubernamental crear un ambiente favorable para empresas mixtas y participación de ambos países en su capital social. Tal vez sería conveniente constituir una *compañía hispano-rusa* especializada en el apoyo y promoción de proyectos conjuntos de negocio.

Creación de una base financiera sólida de la cooperación económico-comercial. Resulta crucial la perfección de las relaciones interbancarias, establecimiento de sucursales y representaciones de las entidades financieras del estado-socio en ambos países. La experiencia fallida del banco *Santander* no debería considerarse desalentadora por cuanto su actividad coincidió con el auge de la crisis. Es menester crear un *Fondo de Inversiones* especial hispano-ruso cuyos fundadores bajo el principio de paridad podrían ser, por ejemplo, el *Instituto de crédito oficial* y *Vneshekonombank*.

Priorizar la interacción en el ámbito de la ciencia y altas tecnologías. La importancia clave de innovaciones en el proceso de la modernización dicta un algoritmo completamente nuevo y mucho más pragmático de la cooperación científica y técnica de ambos países. Las relaciones bilaterales en éste ámbito deben ser extendidas de manera esencial y re-orientadas a la solución de los problemas de modernización. Según este enfoque, sería conveniente coordinar y aprobar a nivel intergubernamental (con la designación del respectivo financiamiento) un *Programa hispano-ruso de cooperación científica* encargando su desarrollo e implementación a los centros especializados de investigación y las universidades líderes.

En el marco de *Partenariado para la Modernización*, la cooperación hispano-rusa podrá asegurar la realización de los proyectos-pilotos en medicina, biotecnología, farmacéutica, la eficiencia energética y energética alternativa, nanotecnologías, telecomunicaciones, es decir en los sectores de importancia primordial desde el punto de vista de innovación de la economía nacional. Por supuesto, todas las metas indicadas sólo pueden ser alcanzadas en el marco de la asociación privada y estatal bien organizada tanto por parte de Rusia como de España.

Ciertos pasos en esa dirección fueron dados en 2011 – el Año Dual (de Rusia en España y de España en Rusia). En el marco del programa de eventos relacionados con este año José Luis Rodríguez Zapatero los días 17-18 de junio realizó una visita a Rusia para participar en el Foro Económico en San Petersburgo, donde España tenía estatus especial de país invitado. Este viaje tenía un marcado carácter económico-comercial y contribuyó a fomentar la presencia de las empresas españolas en Rusia en ámbitos tan significativos como el energético o las infraestructuras y los transportes.

El líder español ha mantenido un encuentro con Dmitri Medvédev, en el que ambos mandatarios repasaron el estado de las relaciones entre los dos países y se dio un impulso a las relaciones comerciales. El encuentro también ha servido para abordar otros asuntos relevantes, como las relaciones UE – Rusia, la situación de la zona euro, la arquitectura de seguridad europea o la situación en el mundo árabe.

Tras el encuentro los mandatarios se reunieron con empresarios de los dos países. En la reunión han participado representantes de alto nivel de grandes empresas españolas con intereses en Rusia y sus contrapartes rusas.

La visita tenía interesantes resultados prácticos y concretos. Es decir, empresas españolas y rusas firmaron varios acuerdos comerciales. Las petroleras *Repsol* y *Alliance Oil Company* se acordaron constituir una empresa mixta valorada en 560 millones de euros para operaciones *upstream* (exploración y producción de hidrocarburos). La empresa *Talgo* ha firmado un contrato de suministro de siete trenes para la compañía ferroviaria *RZD*, mientras que *Gestamp* (fabricación de autopartes) concluyó un acuerdo de exenciones fiscales con el gobierno de la provincia de Leningrado²⁴.

Por su parte, el Ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, firmó con el viceprimer ministro ruso, Alexánder Zhúkov, un documento que desarrolla el denominado *Partenariado para la Modernización* que ambos firmaron en Moscú en diciembre de 2010 con ocasión de la VII reunión de la Comisión Mixta hispano-rusa.

Son claros ejemplos de que las relaciones económicas entre España y Rusia atraviesan un momento positivo y prometedor.

Resumiendo, vale subrayar que dentro del rumbo a la modernización, es indispensable trazar ante la diplomacia rusa nuevos objetivos bien formulados para que sean entendidos por nuestros socios internacionales, mientras que la cooperación práctica innovadora en el marco del programa de *Partenariado para la*

Modernización podría generar una agenda positiva en las relaciones hispano-rusas.

Y por último. Para Rusia es crucial concretar las alianzas para la modernización con los estados europeos líderes, miembros de la Unión Europea incluyendo España. A su vez, son imprescindibles para España, las posibilidades económicas de Rusia, su potencial para el desarrollo y el crecimiento económico, su mercado y sus recursos naturales, financieros e intelectuales. Este interés mutuo impone la lógica de la penetración recíproca de las economías y culturas hispano-rusas incluyendo la práctica y ética política y corporativa. Si bien es cierto que hace poco la complementación mutua de la economía rusa y española se entendía (y se percibía) como el intercambio de materia prima y los artículos industriales, ahora no basta con eso. Hoy en día se requiere un enfoque cualitativamente diferente apuntado a la formación del espacio común comercial, económico, inversionista, científico y técnico, innovador y humanitario. En eso consiste el principal desafío histórico que han lanzado a nuestros dos países la actualidad y las condiciones cada vez más duras de la competencia global.

- ¹ Véase detalles en: Н.А. Школяр. Российско-испанские торгово-экономические связи: институциональный аспект. – Испания: время испытаний и нового выбора. (Отв. ред. Яковлев П.П.). М., ИЛА РАН, 2009; Sánchez Andrés Antonio. El comercio hispano-ruso durante la etapa Putin. – Rusia y España en los tiempos de turbulencia (Yákovlev Petr, coordinador). Moscú, 2009.
- ² Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Datos de comercio exterior. – www.mityc.gob.es
- ³ En la segunda mitad de 2000, la participación de la Federación de Rusia en la importación española sobrepasó el 20%. Por este índice Rusia ha ocupado el primer lugar en la lista de los países exportadores del “oro negro” al mercado español.
- ⁴ Sánchez Andrés Antonio, Shkolyar Nikolay, Tepermán Vadim. La internacionalización de la empresa española. Rusia. Madrid, 2008, p. 36.
- ⁵ Ibid., p. 37.
- ⁶ Estimado según los datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. – <http://www.comercio.mityc.es/>
- ⁷ Школяр Н.А. Российско-испанские торгово-экономические связи: институциональный аспект, с. 232-233.
- ⁸ <http://www.ma-journal.ru/news/63446/print/>
- ⁹ Sánchez Andrés Antonio, Shkolyar Nikolay, Tepermán Vadim. Op. cit., p. 39.
- ¹⁰ <http://www.bfm.ru/articles/2011/02/24/>
- ¹¹ Sobre Lukoil y Repsol se ha levantado un muro de Berlín económico. – El País. Madrid, 1.III.2009.
- ¹² Школяр Н.А. Российско-испанские торгово-экономические связи: институциональный аспект, с. 236-237.
- ¹³ España destinará al Nuevo Plan Made in/by Spain de Rusia 38 millones de euros. – <http://www/la-moncloa.es/>
- ¹⁴ Школяр Н.А. Российско-испанские торгово-экономические связи: институциональный аспект, с. 226-227.
- ¹⁵ Reunión con los representantes del empresariado de Rusia y España – <http://news.kremlin.ru/news/10435/print>
- ¹⁶ <http://government.ru/docs/13872/print/>
- ¹⁷ Intervención en la reunión con los embajadores de Rusia y los representantes permanentes en las organizaciones internacionales – <http://news/kremlin.ru/transcripts/8325/print>
- ¹⁸ La declaración conjunta de la cumbre Rusia – la Unión Europea en torno de la Asociación para la Modernización – <http://события.президент.рф/>
- ¹⁹ <http://www.cbr.ru>
- ²⁰ Бордачев Т. Новый стратегический союз. Россия и Европа перед вызовами XXI века: возможности «большой сделки». М., 2009.
- ²¹ Указ. соч., с. 221.
- ²² См.: Школяр Н.А. Указ. Соч.. Швец Е.А. Испанская энергетика и сотрудничество с Россией. – Испания: время испытаний и нового выбора.
- ²³ Президент России выступил на церемонии открытия Всемирного экономического форума. – <http://news.kremlin.ru/news/10163/print>
- ²⁴ Zapatero Rodríguez. Exportar es la forma de acelerar la recuperación y crear empleo. – <http://www.lamoncloa.gob.es/>