

RUSIA – ESPAÑA: LAS RELACIONES ECONÓMICO-COMERCIALES

Petr P. Yákovlev

*Doctor titular (Economía), prof. (petrp.yakovlev@yandex.ru)
Jefe del Centro de Estudios Ibéricos*

Instituto de Latinoamérica de la Academia de ciencias de Rusia (ILA ACR)
B. Ordynka, 21/16, Moscú, 115035, Federación de Rusia

Universidad Rusa de Economía *Plekhánov*
Stremyannyi per. 36, Moscú, 117997, Federación de Rusia

Recibido el 21 de diciembre de 2019

Aceptado el 10 de marzo de 2020

DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

Resumen. *En el contexto general de las relaciones interestatales entre Rusia y España, los lazos comerciales y económicos tradicionalmente desempeñan el papel de estructura vertebral. Desde la segunda mitad de la década de 1990, se ha revelado un firme interés de las organizaciones, compañías y empresas rusas y españolas en desarrollar la cooperación. El comercio ruso-español se caracterizaba por una cierta estabilidad estructural, lo que indicaba que se habían formado los flujos de productos básicos. En el contexto del comercio bilateral dinámico, la cooperación ruso-española en materia de inversiones, con un número limitado de participantes, se desarrollaba bastante lento. A pesar de que las inversiones españolas en Rusia abarcaron distintos sectores económicos, su volumen ha quedado insignificante. Siendo uno de los principales exportadores mundiales de capital, España, en general, se mantuvo alejada del proceso inversionista en Rusia. Las empresas españolas no se fijaron en el auge de las inversiones en el mercado ruso, cuando los precios de los energéticos subieron extremadamente, y dejaron pasar las oportunidades que aprovecharon hábilmente los inversores de Gran Bretaña, Alemania, los Países Bajos, Francia, Italia y de otros países desarrollados. La participación de España en las sanciones impuestas a Rusia por la Unión Europea ha afectado las relaciones bilaterales. En estas complicadas condiciones, lo más pertinente es preservar el potencial positivo acumulado en las relaciones ruso-españolas.*

Palabras clave: *Rusia, España, lazos económicos, dinámica y estructura del comercio mutuo, relaciones bajo sanciones*

RUSSIA – SPAIN: THE TRADE AND ECONOMIC RELATIONS

Petr P. Yakovlev

*Dr. Sci. (Economics), prof. (petrp.yakovlev@yandex.ru)
Head of the Iberian Studies Center*

Institute of Latin American Studies
21/16, B. Ordynka, Moscow, 115035, Russian Federation

Plekhanov Russian University of Economics
36 Stremyanniy per., Moscow, 117997, Russian Federation

Received on December 21, 2019

Accepted on March 10, 2020

DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

Abstract: *In the overall context of interstate relations between Russia and Spain, trade and economic ties have traditionally played a structural role. Since the second half of the 1990s, there has been a strong interest of Russian and Spanish business organizations and companies to develop every sort of cooperation. Russian-Spanish trade was characterized by some structural stability, indicating the presence of mature commodity flows. Amid the high dynamics of the bilateral trade was relatively poorly developed Spanish-Russian investment cooperation, involving a limited number of companies in both countries. While the structure of Spanish investment in Russia was covering various sectors of the economy, their size remained rather small. As one of the world's major exporters of capital, Spain largely remained aloof from the investment process in Russia. Spanish companies "did not notice" the investment boom in the Russian market in a period of extremely high prices for energy and missed opportunities skillfully used by investors from Britain, Germany, the Netherlands, France, Italy and other developed countries. Damage to bilateral relations has caused Spain's participation in sanctions imposed on Russia by the European Union. In these difficult circumstances, the main task was the preservation of the positive lessons learned from the Russian-Spanish relations.*

Keywords: *Russia, Spain, economic ties, dynamics and structure of mutual trade, relations under sanctions*

РОССИЯ – ИСПАНИЯ: ТОРГОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Петр Павлович Яковлев

*Д-р. экон. наук, проф., (petrp.yakovlev@yandex.ru)
Руководитель Центра иберийских исследований*

Институт Латинской Америки РАН
РФ, 115035, Москва, Б. Ордынка, 21/16

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
РФ, 117997, Москва, Стремянный пер., 36

Статья получена 21 декабря 2019 г.

Статья принята 10 марта 2020 г.

DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

***Резюме.** В общем контексте межгосударственных отношений между Россией и Испанией роль несущей конструкции традиционно играют торгово-экономические связи. Начиная со второй половины 1990-х гг., отмечался устойчивый интерес российских и испанских организаций, компаний и предпринимательских кругов к развитию делового сотрудничества. Российско-испанская торговля характеризовалась определенной структурной стабильностью, что свидетельствовало о наличии сформировавшихся товарных потоков. На фоне высокой динамики двусторонней торговли сравнительно слабо развивалось российско-испанское инвестиционное сотрудничество, в котором участвовало ограниченное число компаний обеих стран. Хотя структура испанских инвестиций в России охватывала различные отрасли экономики, их размеры оставались незначительными. Являясь одним из главных мировых экспортеров капитала, Испания, по большому счету, оставалась в стороне от инвестиционного процесса в России, а испанские компании «не заметили» инвестиционного бума на российском рынке в период экстремально высоких цен на энергоносители и прошли мимо тех возможностей, которые умело использовали инвесторы из Великобритании, Германии, Нидерландов, Франции, Италии и других развитых стран. Ущерб двусторонним связям нанесло участие Испании в санкциях, наложенных на Россию Европейским союзом. В этих сложных условиях главной задачей стало сохранение позитива, накопленного в российско-испанских отношениях.*

Ключевые слова: Россия, Испания, экономические связи, динамика и структура взаимной торговли, отношения в условиях санкций

En noviembre año de 2020 se cumple el cuadragésimo quinto aniversario del final de la dictadura de Francisco Franco y del comienzo del desarrollo democrático del Estado español. Esta es una fecha importante y memorable no solo para los españoles, sino también para los ciudadanos de aquellos países que, en las condiciones de la democracia, han obtenido la posibilidad de estructurar con España relaciones político-diplomáticas, comerciales y económicas, culturales y humanitarias mutuamente ventajosas. Entre ellos estaba la Unión Soviética y después su sucesora, la Federación de Rusia. Es por eso justamente que el cuadragésimo quinto aniversario de la democracia en España constituye un buen motivo para analizar la complicada trayectoria y difícil situación actual de la interacción económica ruso-española, que se ha convertido en el componente principal de todo el conjunto de las relaciones bilaterales.

Dinámica y estructura de las relaciones comerciales

Las relaciones económico-comerciales entre la Federación de Rusia y el Reino de España son reguladas por unas cuantas decenas de documentos firmados tanto en el período soviético, como también, en su inmensa mayoría, después de diciembre de 1991. Desde el inicio de los años 2000 y hasta la crisis global de 2008-2009, los círculos de negocios rusos y españoles incrementaban continuamente los volúmenes de cooperación bilateral. La nomenclatura de relaciones económicas ha comprendido el comercio de bienes y servicios, la cooperación

empresarial, científico-técnica y en materia de inversiones. A ello contribuyeron en medida considerable los contactos regulares a nivel político superior, las relaciones de confianza y de entendimiento mutuo que se han establecido entre los líderes de los dos países [1, p. 306-320]. Por ejemplo, en febrero de 2006, durante la visita oficial a Madrid del presidente Vladímir Putin fue firmado un paquete de importantes convenios intergubernamentales y documentos interdepartamentales. Los convenios pactados determinaron las condiciones de la interacción en la esfera del turismo, de la investigación y utilización del espacio cósmico con fines pacíficos, en la construcción de barcos y, en las relaciones entre instituciones financieras [2].

Desde el mero comienzo, la esfera más notable de las relaciones económicas de Rusia y España era el comercio de mercancías como la forma más accesible y flexible de la cooperación interestatal. En los años previos a la crisis se observaba un crecimiento progresivo del intercambio comercial, con un predominio considerable de las exportaciones de Rusia sobre las importaciones desde España (véase Cuadro 1).

Entre 2001 y 2008, el volumen del comercio ruso-español creció más de cuatro veces, sobrepasando €6.300 millones. En otras palabras, a pesar de los ritmos relativamente elevados de crecimiento del intercambio comercial, sus indicadores se mantuvieron bastante modestos y, como suele decirse, distaban de corresponderse con las posibilidades potenciales de dos economías bastante voluminosas y complementarias entre sí. Sin embargo, la estructura por productos del comercio ruso-español se caracterizaba por una cierta estabilidad, lo que evidenciaba la existencia de los flujos de mercancías mutuos formados.

Cuadro 1

Comercio de mercancías ruso-español de 2001-2008
(millones de euros)

Año	Exportaciones	Importaciones	Volumen	Saldo
2001	997	550	1547	+447
2002	1162	611	1773	+551
2003	1155	673	1828	+482
2004	1405	707	2112	+698
2005	2267	985	3252	+1282
2006	2663	1554	4217	+1109
2007	3147	2332	5479	+815
2008	3440	2884	6324	+556

Fuente: ITC. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c724%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

El grueso de las exportaciones rusas a España consistía en combustible fósil (petróleo y sus derivados), los que sumaban en general más del 80% de todos los suministros rusos al mercado español. La parte de los metales ferrosos llegaba al 10%, mercancía que ocupaba el segundo renglón. El tercero, lo ocupaban los metales no ferrosos, fundamentalmente, aluminio y níquel, que alcanzaban un 2,5%. A continuación venían las piedras preciosas y semipreciosas, fertilizantes agrícolas, madera en bruto y madera aserrada. El volumen de las exportaciones de producción tecnológica rusa, máquinas y equipos incluyendo aparatos y dispositivos diversos y medios de transporte, aunque aumentaba en su expresión absoluta, se mantenía, sin embargo, al nivel del 0,3% con respecto al total de las exportaciones [3, p. 36].

Al mismo tiempo, las importaciones rusas de bienes españoles eran más diversificadas. En la primera década del presente siglo, más de 900 compañías industriales y agrícolas españolas exportaban a Rusia una vasta gama de su producción. Entre ellos víveres (productos cárnicos, lácteos, vinos, aceite vegetal, verduras, frutas, etc.), maquinaria y equipos energéticos, medios de transporte, aparatos eléctricos, materiales de construcción, artículos de cerámica, muebles, técnica sanitaria y otros bienes domésticos, ropa, calzado y accesorios, metales y piezas metálicas, productos químicos.

El intercambio comercial en este período se caracterizaba por un considerable desajuste. El déficit acumulado de España en el comercio exterior con Rusia entre 2001 y 2008 fue de €6 mil millones, lo que se debía, por una parte, al crecimiento de los precios mundiales del petróleo, el principal producto de exportación de Rusia y, por otra parte, a que los exportadores españoles poco se orientaban en los mercados rusos, mostrando exagerada cautela a la hora de tomar decisiones serias. A veces incidía también la ausencia en la mayoría de compañías españolas de redes de comercialización propias en Rusia, lo que afectaba la capacidad competitiva de los empresarios españoles en comparación con sus socios de Alemania, Italia, Francia y los Países Bajos dentro de la Unión Europea.

Un desarrollo relativamente débil tenía la cooperación ruso-española en materia de inversiones, donde de parte de España participaba un poco más de un centenar de compañías. Aunque la estructura de las inversiones españolas en Rusia abarcaba distintas ramas, sus volúmenes quedaban pequeños, y hasta los inicios de la crisis global de 2008-2009 no llegaban a un millardo de euros. España, siendo uno de los principales exportadores mundiales de capitales, en líneas generales se

mantenía al margen del pujante proceso de inversiones en Rusia en la primera década del siglo XXI. El experto ruso Nikolay A. Shkolyar mencionaba que “las empresas españolas no se fijaron en el auge de las inversiones en el mercado ruso cuando los precios de los energéticos subieron extremadamente y dejaron pasar las oportunidades que aprovecharon hábilmente los inversores de Gran Bretaña, Alemania, los Países Bajos, Francia, Italia y de otros países desarrollados” [4, pp. 232-233].

Es cierto, en el período anterior a la crisis, la parte de Rusia en las inversiones españolas de capital sumaba menos del 0,3%. Sin embargo, el grueso de sus inversiones se destinaba al sector real de la economía rusa: a la industria minera, alimentaria y tabacalera. De esta manera, las inversiones españolas de capitales eran predominantemente orientadas a la producción.

Las estadísticas oficiales dan cuenta del monto insignificante de las inversiones rusas en la economía española. En el período previo a la crisis, su volumen máximo fue registrado en 2007 sumando €58,6 millones [3, pp. 39]. Además, no se trataba de inversión de capitales en la producción, sino de inversiones de personas físicas en la compra de bienes raíces (valga apuntar entre paréntesis que, según cálculos de los expertos, las cifras reales superaban varias veces los guarismos oficiales: los rusos gastaban en la compra de inmuebles en España cientos de millones de euros al año). Entonces, la cooperación en la esfera de inversiones productivas de los dos países en el período previo a la crisis se desarrollaba preferentemente gracias a los esfuerzos de los empresarios españoles, pero se mantenía sumamente restringida por su envergadura y enfoque sectorial. Como resultado, el comercio conservaba su papel de impulsor principal (y en esencia único) de la colaboración ruso-española, lo que

reducía patentemente el efecto positivo de la interacción económica de los dos países.

Fracaso del rumbo a la “Asociación para la modernización”

El deseo mutuo de Moscú y Madrid de elevar el rendimiento de los contactos económicos bilaterales y avanzar en las relaciones interestatales llevó a que el 3 de marzo de 2009 fuera firmado, en la capital española, *la Declaración de Asociación Estratégica*. En ella se subrayaba: “Por la presente Declaración se proclama el establecimiento de relaciones de una Asociación Estratégica entre el Reino de España y la Federación de Rusia, que abarque todos los ámbitos de las relaciones incluyendo los aspectos político, económico, cultural, científico, técnico y educativo. Basada en el entendimiento y la confianza mutua, esta Asociación Estratégica aspira a elevar los vínculos entre ambos países a un nivel más alto y cualitativamente nuevo, y al mismo tiempo impulsar una cooperación especialmente estrecha y dinámica, tanto en el ámbito de las relaciones bilaterales como en la escena internacional” [5].

El rumbo adoptado por los líderes de los dos países hacia la elevación de las relaciones estatales al nivel de Asociación Estratégica implicaba que, en las difíciles condiciones de la crisis global de 2008-2009, que había repercutido extremadamente en Rusia y en España, era importante no solo sostener la dinámica positiva de las relaciones bilaterales, sino también determinar las direcciones adicionales de la cooperación sobre todo en la esfera económico-comercial. Para Rusia, aquello fue de singular actualidad a raíz de la pronunciada atención que comenzaba a brindarse a las cuestiones de la innovación y de la modernización estructural de su economía.

Con la firma del documento sobre la Asociación Estratégica con España la dirigencia rusa otorgaba a las empresas nacionales inducciones estratégicas para el incremento de la interacción económica con compañías y bancos españoles, orientaba a los círculos empresariales a ampliar los contactos con socios extranjeros en sectores clave que determinan el progreso tecnológico y establecen el vector para el proceso de innovación. En este contexto Moscú y Madrid intentaron diseñar el programa bilateral *Asociación para la modernización*, en el marco de la iniciativa ruso-europea que fue anunciada y activamente debatida en las cumbres de Rusia y la Unión Europea en 2009 y 2010 [6]. Dentro de la lógica del paradigma mencionado, la interacción económica y comercial ruso-española era capaz, como consideraban en círculos gubernamentales, de reportar resultados positivos patentes en unas cuantas ramas de importancia estratégica.

En particular, ambos países dedicaban importante atención a la interacción en la energética, lo que se debe tanto a los considerables volúmenes de exportación rusa de petróleo y derivados como a una serie de otras circunstancias. Por ejemplo, gracias a los suministros rusos de uranio enriquecido, España cubría el 30% de las necesidades de materia prima de sus centrales atómicas que producían más del 11% de la energía eléctrica consumida por las empresas nacionales y los hogares. Al mismo tiempo, las compañías españolas líderes de la rama energética – Repsol, Ibedrola, Técnicas Reunidas – manifestaron la disposición a participar (y en una serie de casos participaron) en la implementación de proyectos de envergadura en el territorio de Rusia, tales como la explotación de nuevos yacimientos de hidrocarburos, la construcción de centrales eléctricas de ciclo combinado y de plantas de licuación de gas

natural, la creación de infraestructuras para la producción de energía alternativa (eólica y solar), la modernización de centrales atómicas y de refinerías de petróleo [7].

Un ámbito promisorio de la cooperación debía hacerse la participación de las empresas españolas en la construcción de objetos de infraestructura en Rusia. Es conocido que las compañías constructoras de España se sitúan entre los mayores contratistas mundiales que operan enérgicamente en el extranjero y disponen de un vigoroso potencial industrial, financiero y de ingeniería. La enorme experiencia internacional y las ventajas competitivas de los promotores españoles podían ser empleadas de mutuo provecho en distintas regiones de Rusia en la planificación, construcción, modernización y dotación integral de objetos de la infraestructura del transporte (autopistas, aeropuertos, estaciones ferroviarias, vías férreas, estacionamientos de vehículos), así como de centros modernos de logística, de polígonos industriales, de parques tecnológicos y de infraestructuras para fines turísticos y públicos en general.

Para Moscú y Madrid era evidente que ninguna “Asociación para la modernización” podía ser implementada sin avanzar en la ciencia y educación superior. Estos campos debían captar el máximo de la atención de los profesionales de ambos países, aunque en la práctica se ha hecho muy poco, o sea, casi nada, lo que debilitó seriamente los impulsos de la interacción. Así como en muchos otros casos, un escollo fue la ausencia de institutos y mecanismos nacionales de colaboración económica efectivos.

En resumen, la puesta en práctica de la concepción de la “Asociación para la modernización” en las relaciones entre Rusia y España fue entorpecida en gran medida por las siguientes circunstancias:

- no fue creado oportunamente el marco institucional de la interacción comercial y económica: organizaciones bilaterales de los grandes negocios que operaran activamente, numerosas empresas conjuntas, foros sectoriales regulares, etc.;

- las partes no se preocuparon de la creación de una base financiera de interacción productiva. Las relaciones interbancarias permanecieron a un bajo nivel, en ambos países casi no se creaban filiales de instituciones crediticias del Estado socio, no fue instituido el fondo ruso-español de inversiones mutuas de capitales;

- no lograron intensificar los vínculos interregionales de las relaciones económicas entre algunos sujetos territoriales rusos y españoles;

- y lo principal es que no se dio prioridad a la interacción en la ciencia y tecnología de punta, mientras que la concepción misma de la *Asociación para la modernización* requería una cooperación científico-técnica de los dos países enfocada a los resultados. Lamentablemente, las relaciones en este campo no fueron ampliadas tangiblemente y tampoco dirigidas a la solución de las tareas de la modernización.

Como consecuencia, Rusia no logró dirigir su estructura económica exterior hacia la realización sistémica de las tareas de la *Asociación para la modernización* con España y otros países desarrollados. Por su parte, el empresariado español tampoco percibió debidamente la idea de colaboración con los socios rusos en los nuevos formatos, y seguía considerando a Rusia no como su contraparte en el desarrollo innovador, sino como fuente de materia prima y de mercado de venta de su producción industrial terminada. A raíz de estas circunstancias no sucedieron cambios cualitativos en las relaciones económicas ruso-españolas, lo que produjo la disminución del interés por

parte de Moscú y de Madrid en seguir implementando la *Asociación para la modernización*. La agenda de esta iniciativa, útil en general, resultó agotada antes de que se viera colmada de un contenido tangible [8].

Efectos negativos de la “guerra de sanciones”

Los sucesos en Ucrania y en su torno fueron el punto de referencia de los nuevos tiempos políticos en las relaciones de Rusia con el “Oeste colectivo”. Las relaciones ruso-españolas no fueron una excepción y, a partir de 2014 se complicaron sensiblemente. Esto se ha manifestado en la participación de Madrid en las sanciones económicas y comerciales impuestas por la UE contra Rusia y en las contramedidas de Moscú. Rusia y España resultaron en frentes opuestos de las barricadas geopolíticas. Y, en lugar del habitual diálogo sobre la asociación estratégica de Rusia y la UE llegaron mutuos reproches, reclamos y acusaciones que restringían las posibilidades de la colaboración de provecho mutuo.

Todo ello iba a repercutir negativamente en la dinámica de las relaciones económicas ruso-españolas que ya entraron en una fase de descenso. El volumen del intercambio comercial, que había alcanzado su máximo histórico en 2012 (más de €8.2 mil millones), en 2016 se redujo un 52%. Las exportaciones de Rusia a España cayeron en una tasa aún mayor (un 60%), debido tanto a la “guerra de sanciones” como al desplome de los precios del petróleo en los mercados mundiales (véase Cuadro 2).

Rusia-España: comercio de mercancías (millones de euros)

Año	Exportación	Importación	Volumen	Saldo
2009	2074	1633	3707	+441
2010	3048	2290	5338	+758
2011	4391	3083	7474	+1308
2012	4449	3821	8270	+628
2013	4538	3700	8238	+838
2014	3442	3267	6709	+175
2015	2414	2467	4881	-53
2016	1765	2235	4000	-470
2017	1956	2729	4685	-773
2018	2000	2877	4877	-877
2019	2286	2966	5252	-680

Fuente: ITC. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c724%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

Sin embargo, la reducción del intercambio comercial y, por consiguiente, las pérdidas financieras considerables para ambos Estados no eran el único problema. Una connotación negativa tuvo el hecho de que en las relaciones ruso-españolas surgió el fenómeno macroeconómico conocido como *desviación del comercio*, o sea la reorientación de las exportaciones e importaciones de los socios a mercados de terceros países. Dicho efecto podría impedir, en adelante, que las empresas rusas y españolas retornaran a los volúmenes anteriores del intercambio comercial. Propiamente fue lo que ha sucedido, ya que hasta el día de hoy el intercambio comercial está lejos de los índices récords logrados anteriormente.

España, a raíz de su especialización comercial, se ha situado entre los países miembros de la UE que más han sufrido las consecuencias de las contra-sanciones rusas. Ya en 2015, mercancías españolas como frutas, verduras, pescado, carne y los productos lácteos dejaron casi por completo de ser importadas por Rusia. Las importaciones de maquinaria y de equipos se redujeron un 24%, de automóviles un 58%, de productos farmacéuticos un 65%. En el mercado ruso se debilitaron visiblemente también las posiciones de los productores españoles de otros bienes industriales sumamente requeridos en el país.

Se registró también una desaceleración del comercio de servicios ruso-español. Si en el período entre 2009 y 2013 su volumen había crecido en 3,5 veces (sobre todo a costa de los veraneantes rusos en los balnearios de España), en los años posteriores se constató la disminución tanto de la exportación como de la importación de servicios (véase el Cuadro 3).

Cuadro 3

Rusia-España: comercio de servicios (millones de euros)

Año	Exportación	Importación	Volumen	Saldo
2009	157	768	925	-611
2010	206	1242	1448	-1036
2011	246	1718	1964	-1472
2012	205	2203	2408	-1998
2013	278	2924	3202	-2646
2014	274	2674	2948	-2400
2015	225	1779	2004	-1554
2016	249	1639	1888	-1390
2017	243	2048	2291	-1805

Fuente: ITC. Trade statistics for international business development. – https://www.trademap.org/Country_SelServiceCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c%7c%7c%7c%7cS00%7c1%7c3%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

Los partidarios del sentido común y de la continuación de la cooperación económica ruso-española mostraban, en estas complicadas y desfavorables condiciones, ejemplos de su carácter mutuamente beneficioso. A pesar de las consecuencias negativas de las sanciones y de la devaluación del rublo (la crisis monetaria de 2014 redujo la capacidad adquisitiva de los consumidores rusos), Inditex, una de las mayores corporaciones españolas y líder mundial del *retail* o venta al por menor (propietaria de las cotizadas marcas Zara, Pull&Bear, Bershka, Massimo Dutti, OYSHO, Stradivarius, Uterqüe) seguía considerando el mercado ruso como uno de los más importantes. En julio de 2020, en Rusia operaban 553 centros comerciales de este grupo [9]. De fundamental importancia es también el hecho de que, ya a comienzos de 2015, el sistema de transporte ferroviario ruso comenzó, por vez primera, a utilizarse para transportar cargas comerciales entre España y China, lo que reportó un beneficio material tangible a los tres países [10].

Un suceso importante ocurrió en abril de 2016 cuando la Cámara de Industria y Comercio de Rusia acogió la sesión de organización del Comité de Empresarios Rusia-España (posteriormente, Consejo Empresarial España-Rusia). Los autores de esta iniciativa, en su mayoría grandes industriales nacionales, subrayaban que la tarea fundamental del Consejo consiste en fomentar las empresas y organizaciones rusas en la búsqueda de socios españoles, en la elaboración de proyectos comerciales y de las inversiones, en la organización de exposiciones y en otras actividades. Como titular del Consejo fue elegido el presidente de la junta directiva de Novatek OAO, Leonid Mikhelson. Hechos de esta naturaleza dan cuenta de que, incluso en condiciones de “la guerra de sanciones” se han mantenido las posibilidades de impulsar las relaciones

económicas y comerciales ruso-españolas, en particular, a través del acercamiento de estructuras empresariales de los dos países movidos por los intereses mutuos.

En las posiciones del pragmatismo económico

Las turbulencias geopolíticas y geoeconómicas de la segunda mitad de los años 2010 (que incluyen el “Efecto económico exterior Trump”, el Brexit, el conflicto internacional sirio, la crisis migratoria en Europa, además de otras) trajeron elementos nuevos, y a menudo, contradictorios en las relaciones ruso-españolas, hicieron más sutil el tejido de los vínculos políticos, lo que acentuaba aún más el significado del pragmatismo económico y comercial. Los empresarios rusos y españoles se vieron obligados a adaptarse a parámetros de trabajo modificados (y no muy simples) y a renovar el paradigma de la interacción económica. Dicha táctica ha permitido en general sostener la “cotización de las acciones” en las relaciones económicas ruso-españolas, e incluso lograr, en algunos ámbitos, determinados avances positivos.

En particular, por parte rusa comenzó a divisarse el deseo de dinamizar el apoyo estatal a las exportaciones a España de tecnologías nacionales de punta. Un papel positivo desempeñó en esto la Agencia de seguros de créditos a la exportación, EXIAR, la que organizó, por ejemplo, el financiamiento de la entrada en el mercado español de la compañía IntelMet Technologies, que opera en la industria metalúrgica. Otro ejemplo son los trenes, excepcionales desde el punto de vista técnico, de la mundialmente famosa compañía española Talgo, los que actualmente cubren las líneas férreas Moscú-Berlín y Moscú-Nizhni Nóvgorod [11].

Al mismo tiempo urgen las inversiones mutuas, las que por un largo tiempo estuvieron evidentemente a la zaga de la dinámica del comercio bilateral. Las inversiones mutuas son un campo promisorio, sobre todo si consideramos que las economías de Rusia y de España dependen en gran medida de las relaciones económicas exteriores. La experiencia acumulada revela que las ramas más probables para las inversiones de capitales españolas en Rusia son el transporte y la infraestructura, la energética, el complejo agroindustrial, los materiales de construcción, industria química, textiles y el vestido de moda, los repuestos de automóviles, equipos para la industria alimentaria y el procesamiento de la madera. Para los empresarios rusos en España revisten interés prioritario las inversiones en los inmuebles, en la construcción, en el negocio hotelero y de restaurantes, en el comercio minorista. Lo mismo confirma el hecho de la adquisición de la gigantesca red de supermercados españoles Día por la compañía de inversiones LetterOne, controlada por el magnate financiero ruso Mijail Fridman [12].

En abril de 2018 la representativa delegación del Ministerio de Transporte de Rusia, encabezada por el titular de la cartera Maxim Sokolov, visitó Madrid, por invitación de la parte española. Los puntos centrales del programa de la visita fueron las conversaciones con el ministro de Desarrollo Económico de España, Iñigo de la Serna, y la participación en una reunión del grupo de trabajo sobre transporte, creado en el marco de una Comisión intergubernamental mixta ruso-española de colaboración económica e industrial. Como resultado del intercambio de opiniones, las partes constataron un alto nivel de la interacción existente en la esfera del transporte y trazaron una serie de proyectos conjuntos que pueden ser implementados a

mediano plazo. Durante ese viaje, el ministro Sokolov visitó una fábrica de trenes de alta velocidad de la compañía Talgo, socia inveterada de la empresa “Ferrocarriles de Rusia”, donde pudo conocer los últimos proyectos de los ingenieros españoles [13].

A fines de agosto de 2019 estuvo en Rusia, en visita de trabajo, el ministro interino del Desarrollo Económico de España, José Luis Ábalos, destacada personalidad del gobernante partido Socialista. Su visita a Moscú fue caracterizada, en círculos de negocios de España, como testimonio del firme propósito de Madrid de buscar vías de mejoramiento de las relaciones con Rusia. “Creo que hace muy bien España en mantener una relación excelente con Rusia”, subrayaba Carlos de Palacio Oriol, presidente de la compañía Talgo [11].

La actividad de la misión comercial de Rusia en España se apunta en gran medida a la atracción de inversores españoles a la economía de Rusia. Con el apoyo de la misión el 17 de mayo de 2018, en la Cámara de Comercio de España tuvo lugar el foro de negocios, titulado “Nuevas tendencias en proyectos industriales de Rusia: posibilidades regionales”. En esa cita, empresarios españoles fueron informados sobre el sistema ruso de fomento a las inversiones extranjeras. Además, la representante comercial de la Federación de Rusia, Galina Kúrochkina presentó la ciudad de Ekaterimburgo, postulándola en el concurso internacional como posible sede de la Exposición Mundial “EXPO” 2025 [14].

El inicio de las exportaciones a España de gas natural licuado (junio de 2018) ha significado un gran avance en la colaboración energética bilateral. Aquello fue posible gracias a la firma de un contrato a largo plazo entre la SA “NOVATEK” y la compañía española Gas natural Fenosa, que prevé los

embarques anuales de gas licuado por un volumen de 2,5 millones de toneladas durante 24 años. Y en abril de 2019, Novatek OAO firmó las Condiciones básicas de un acuerdo no vinculante de suministros de gas licuado con la gigante corporación multienergética española Repsol [15]. En caso de implementar este acuerdo, la compañía rusa será un sujeto relevante en el mercado energético español, lo que daría un impulso a todo el conjunto de las relaciones económicas y comerciales bilaterales.

* * *

Históricamente probada complementariedad mutua de las economías rusa y española está formando un vasto espacio, poco desarrollado aún, de intercambios comerciales y de inversiones, creando condiciones favorables objetivas para la formación de empresas conjuntas e implementación de grandes proyectos bilaterales. En esencia, se trata de una labor enorme que abre vastas perspectivas para la cooperación comercial, económica y financiera ruso-española en campos que revisten interés prioritario para ambos países. Pero, para poner al máximo las posibilidades existentes es indispensable abolir el freno de las sanciones y contra-sanciones volviendo a una interacción estatal económica normal.

Bibliografía References Библиография

1. Яковлев П.П. Испания в мировой политике. – М., ИЛИА РАН, 2011, 384 с. [Yakovlev P.P. Ispaniya v mirovoy politike [Spain in world politics]. Moscow, ILA RAN, 2011, 384 p. (In Russ.)].
2. Заявление для прессы по итогам российско-испанских переговоров. 9 февраля 2006 года. [Statement to the press on the results of the Russian-Spanish negotiations. February 9, 2006 (In Russ.)]. Available at: kremlin.ru/events/president/transcripts/23426 (accessed 22.11.2019).

3. Sánchez Andrés A., Shkolyar N., Teperman V. La internacionalización de la empresa española. Rusia – Madrid, ICEX, 2008, 111 p.
4. Школяр Н.А. Российско-испанские торгово-экономические связи: институциональный аспект // Испания: время испытаний и нового выбора (отв. ред. П.П. Яковлев). – М., ИЛИ РАН, 2009, 256 с. [Shkolyar N.A. Rossiisko-ispanskie trgovno-ekonomicheskie svyazi: institutsional'nyi aspect [Russian-Spanish trade and economic relations: institutional aspect. In: [P. Yakovlev (ed.) Ispaniya: vremya ispytaniy i novogo vybora [Spain: time of trials and new choices]. Moscow, ILA RAN, 2009, 256 p. (In Russ.)].
5. Декларация о стратегическом партнерстве между Российской Федерацией и Королевством Испания. 3 марта 2009 года. [Declaration of Strategic Partnership between the Russian Federation and the Kingdom of Spain. March 3, 2009 (In Russ.)]. Available at: kremlin.ru/supplement/163 (accessed 16.11.2019).
6. Yákovlev P. Rusia y España: de la asociación estratégica al Partenariado para la modernización. *Iberoamérica*. Moscú, 2011, num. 2, pp. 47-67.
7. Яковлев П.П. Россия и Испания на пути к «Партнерству для модернизации». *Международная экономика*, 2011, № 6, с. 46-57. [Iakovlev P.P. Rossiya i Ispaniya na puti k «Partnerstvu dlya modernizatsii» [Russia and Spain on the road to a “Partnership for Modernization”]. *Mezhdunarodnaya ekonomika*. Moscow, 2011, num. 6, pp. 46-57. (In Russ.)].
8. España y Rusia frente a los nuevos desafíos globales (coordinador: Petr Yákovlev). Moscow, ILA RAN, 2016, 270 с.
9. INDITEX. – Available at: <https://www.inditex.com/en/about-us/inditex-around-the-world#country/RU> (accessed 19.07.2020).
10. Carbajosa A. Sale de Madrid el primer tren piloto rumbo a China. *El País*. Madrid, 30.01.2015.
11. Ministro de Fomento en funciones español visita el taller de Talgo en Moscú. 27.08.2019. Available at: <https://mundo.sputniknews.com/economia/201908271088499303-ministro-de-fomento-en-funciones-espanol-visita-el-taller-de-talgo-en-moscu/> (accessed 17.12.2019).
12. Fridman, el dueño ruso de Dia, maniobra con Goldman Sachs para tomar el control de la cadena de supermercados. *El Economista*. Madrid, 05.02.2019.
13. De la Serna se reúne con su homólogo ruso para analizar posibles oportunidades de cooperación en el transporte y las infraestructuras. 09.04.2018. Available at: <http://www.fomento.gob.es/MFOMBPremsa/> (accessed 12.11.2019).

14. 17 мая 2018 г. в Торговой Палате Испании состоялся деловой форум «Новые тренды в индустриальных проектах России: региональные возможности», организованный при поддержке Торгпредства России в Испании. 21.05.2018. [On May 17, 2018, the Spanish Chamber of Commerce hosted a business forum “New Trends in Industrial Projects of Russia: Regional Opportunities” organized with the support of the Russian Trade Presidency in Spain. 21.05.2018. (In Russ.)]. Available at: <http://spain.ved.gov.ru/ru/news/64529> (accessed 11.07.2019).

15. «НОВАТЭК» заключил соглашение на поставку СПГ с проекта «Арктик СПГ 2». 2 апреля 2019 [Novatek has entered into an agreement to supply LNG from the Arctic LNG 2 project. April 2, 2019. (In Russ.)]. Available at: <http://www.novatek.ru/ru/press/releases/> (accessed 10.12.2019).