

B 39349.

1982 (I)

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

ALCANCE Y LÍMITES DEL INTERCAMBIO
COMERCIAL ENTRE LA UNIÓN SOVIÉTICA Y
LOS PAÍSES DE EUROPA OCCIDENTAL ENTRE
1980 Y 1990

TOMO I

Doctorando: GLORIA CLAUDIO QUIROGA
Director de Tesis: ENRIQUE PALAZUELOS

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

Parte I. EL MARCO GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR SOVIÉTICO

Capítulo 1. El comercio exterior en el discurso teórico.....	4
Capítulo 2. El funcionamiento del comercio exterior en la economía	35
Capítulo 3. Evolución global de los intercambios	80

Parte II. RELACIONES ENTRE LA URSS Y EUROPA OCCIDENTAL

Capítulo 4. Exportaciones soviéticas	136
Capítulo 5. Importaciones soviéticas	171
Capítulo 6. Relaciones financieras con Occidente	202

Parte III. LAS RELACIONES COMERCIALES URSS-EUROPA OCCIDENTAL:

ANÁLISIS POR PAÍSES Y TIPOLOGÍA

Capítulo 7. Tipologías en el comercio con los países de la Comunidad Europea	252
Capítulo 8. Tipologías en el comercio con los países de la EFTA	309

Parte IV. LA INFLUENCIA DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES CON

EUROPA OCCIDENTAL EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA SOVIÉTICA

Capítulo 9. Crisis de la economía soviética	349
Capítulo 10. Impacto de las importaciones. I: Bienes de equipo	
Capítulo 11. Impacto de las importaciones. II: Productos químicos	501
Capítulo 12. Impacto de las importaciones. III: Manufacturas, siderurgia, papel y cartón	203
Capítulo 13. Impacto de las importaciones. IV: Cereales	472
Capítulo 14. Exportaciones y producción de petróleo y gas natural	490
CONCLUSIONES	531
APÉNDICE ESTADÍSTICO	561
BIBLIOGRAFÍA	687

INTRODUCCIÓN

La tesis doctoral que aquí se presenta tiene por objeto estudiar los intercambios comerciales entre la Unión Soviética y Europa Occidental entre los años 1980 y 1990, analizando los alcances y límites de los mismos.

La investigación toma como hipótesis de partida dos hechos reconocidos que cualquier referencia empírica pone inmediatamente de manifiesto:

- el comercio exterior ejercía un papel secundario en la dinámica económica de la URSS
- dentro del comercio exterior soviético, los mayores flujos de intercambio se dirigieron hacia los países del Consejo de Ayuda Económica Mutua

A partir de esta constatación, la tesis efectuada se ha propuesto centrar la investigación en cuatro ámbitos preferentes,

1. En qué medida y en qué aspectos pudo resultar significativo ese intercambio URSS-Europa Occidental. Expresándolo en términos tópicos, hasta qué punto dicho comercio pudo ser limitado en su aspecto cuantitativo, pero pudo tener una importancia cualitativa para la

economía soviética.

Este primer interrogante ha abierto un campo de estudio en torno a los posibles impactos de aquellos intercambios en la estructura económica interna de la URSS.

2. Constatando el hecho de que las compras soviéticas en los mercados de Europa Occidental se componían mayoritariamente de bienes industriales y que sus ventas a esos mercados estaban compuestas por combustibles energéticos

En qué medida dichos intercambios fueron homogéneos con el conjunto de los países de Europa Occidental, y en qué medida surgen diferencias significativas en la evolución y la composición de tales flujos.

Un segundo ámbito de investigación se abrió en torno a esta cuestión que llevó a realizar un estudio de detalle, desglosando los datos por países, con el propósito de elaborar una tipología que especificara las líneas de identificación/diferenciación.

3. Partiendo de la observación de que las cuotas de intercambio URSS-Europa Occidental eran minoritarias en sus respectivos comercios totales, es decir, que ambas partes fueron recíprocamente clientes y

proveedores secundarios,

En qué medida ese hecho se verifica si se procede a desglosar dicho comercio por países y por productos.

Esta tercera pregunta ha conducido a examinar más específicamente el comportamiento de los flujos por países y por productos, al objeto de obtener una tipología relevante según las cuotas de participación respecto al comercio mundial de los países de Europa Occidental.

3. Sabiendo que las exportaciones soviéticas se sustentaron de modo abrumador en el petróleo y gas natural,

En qué medida es posible considerar su comportamiento similar al que explica el comportamiento de los países periféricos que son monoexportadores de algún producto básico, de modo que este sector exterior es el que determina buena parte de los aspectos cruciales del funcionamiento interno de sus economías.

Este interrogante implica examinar si la evolución de las exportaciones de petróleo y gas natural determinó el comportamiento fundamental de la producción interna de ambos combustibles.

En cuanto *al interés de la tesis*, es indudable que sirve para profundizar en el conocimiento de cada uno de los cuatro ámbitos investigados. Además, muestra aspectos fundamentales del funcionamiento insatisfactorio del sector exterior de la economía soviética, que forman parte de la herencia recibida por Rusia y las otras repúblicas a la hora de afrontar la reforma. El análisis que se realiza en cuanto a la organización del sector exterior, el grado de apertura, la composición y la dirección de los intercambios es de gran interés para todo aquel que se adentre en el estudio de las posibilidades de inserción exterior de las antiguas repúblicas soviéticas.

Respecto a *la metodología*, el contenido de la investigación inscribe la tesis en el marco de la Economía Aplicada como campo de conocimiento.

Cabe distinguir tres fases características del proceso de elaboración:

1ª. RECOGIDA Y ORGANIZACIÓN de la información estadística necesaria para afrontar el trabajo requerido por los cuatro ámbitos citados. Se realizó una tarea exhaustiva de recopilación y tratamiento de fuentes estadísticas occidentales y soviéticas, según las disponibilidades de datos y los distintos aspectos a estudiar.

2a. ELABORACIÓN DE LA TRAMA ARGUMENTAL: descripción y análisis detallado de los datos.

Se procedió a un desglose por períodos, productos y países, haciendo cruces sucesivos entre todo ello. Asimismo, se realizaron explicaciones sobre la dimensión de los flujos, se examinaron los elementos comunes y/o diferenciales, y se elaboraron distintas tipologías en función de tales elementos.

3a. INTERPRETACIÓN Y GLOBALIZACIÓN de los distintos contenidos analizados

- explicación de los hechos y de los datos
- articulación de los mismos
- extracción de conclusiones

En la segunda fase y en el tránsito de la segunda a la tercera, se han ensayado modelizaciones con mayor grado de abstracción y formalización, pero han resultado intentos vanos, pues los resultados carecían de recursos argumentativos de capacidad interpretativa, debido a la corta serie de los datos (diez años) y/o las limitaciones y características de éstos.

Por tanto, en ausencia de ello, el análisis contiene partes extremadamente descriptivas, pero era necesario para fundamentar explicaciones y elaborar tipología. A pesar de esto, si resulta exagerado, pido disculpas.

En cuanto a *la estructura*, la confección definitiva de la tesis ha quedado diseñada en cinco partes en función de los propósitos de la investigación y con el sustrato metodológico expuesto:

1a. CARACTERÍSTICAS GENERALES

- contenido del discurso oficial sobre las funciones del comercio exterior.
- organización de los intercambios externos en condiciones de férreo comercio de estado.
- apunte breve sobre las características del comercio con el CAEM, que era mayoritario.
- repaso sucinto sobre el comercio (marginal) con los países en vías de desarrollo.
- trayectoria de las relaciones con Europa Occidental durante décadas anteriores a 1980.

2a. ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES URSS-EUROPA OCCIDENTAL
DURANTE LA DÉCADA DE LOS OCHENTA

- Evolución general de los flujos
- Exportaciones
- Importaciones
- Cuotas relativas de sus respectivos comercios mundiales
- Papel de las relaciones financieras en las importaciones

3a. ANÁLISIS DE LOS INTERCAMBIOS POR PAÍSES

- Desglose del análisis realizado en la segunda parte
- Profusión descriptiva para basar la trama argumental
- Elaboración de tipologías, para explicar los interrogantes desde el segundo y tercer ámbitos expuestos al comienzo.

4a. IMPACTOS DE LAS RELACIONES COMERCIALES URSS-EUROPA OCCIDENTAL
EN LA ESTRUCTURA INTERNA SOVIÉTICA

- Explicación de la crisis estructural de la economía soviética
- Influencia de las importaciones de Europa Occidental en la maquinaria, química, siderurgia, papel y cereales, principales integrantes de dichas importaciones. Este

análisis responde a las cuestiones del primer ámbito de estudio.

- Relaciones entre la producción y la exportación de petróleo y gas natural, a efectos de dar respuesta a las preguntas del cuarto ámbito.

5a. CONCLUSIONES

APÉNDICE ESTADÍSTICO (En el que se basan la segunda y tercera parte de la investigación)

BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA PARA LA ELABORACIÓN

Agradecimientos

Cuando se llega al apartado de agradecimientos, surge la dificultad de expresar claramente lo que se pretende, sin que los elogios parezcan artificiales por profusos, ni puramente corteses por limitados. Por ello, quiero dejar constancia desde el principio de que las ayudas que he recibido durante todo este tiempo han sido múltiples y todas ellas igualmente útiles.

En primer lugar, mi agradecimiento para el Departamento de Economía Internacional y Desarrollo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense, cuya colaboración ha sido indispensable. El intercambio de ideas con distintos profesores, así como sus propuestas y recomendaciones han sido de gran utilidad, y sin ellas la tesis no se hubiera realizado de la misma forma y habría perdido calidad argumental. Lo mismo debo decir del Instituto de Europa Oriental de la mencionada universidad, que además de servir de foro de discusión, me otorgó una ayuda económica durante gran parte de la investigación.

En segundo lugar, resultaron enormemente valiosas las aportaciones de Fernando Luengo y Carmen Fernández, que haciendo gala de una enorme generosidad, aceptaron mi propuesta de estudiar el último borrador e

introducir todas aquellas propuestas que consideraran pertinentes. Como era de esperar, todas resultaron oportunas y me permitieron depurar la redacción final. También he de agradecer a mi amigo David Expósito su constante ayuda en materia de informática, ya que de otra forma no hubiera podido ganarle la batalla al ordenador.

Quiero dejar un espacio especial para mi familia, por cuanto que ha supuesto un punto de apoyo constante, sin el cual no hubiera podido superar aquellos momentos de flaqueza de ánimo. Especialmente, quiero agradecer a mis padres y a Carlos el haber entendido que durante estos años mi prioridad era una, la elaboración de la tesis doctoral.

Por último, he decidido dejar para el final mi más sincero agradecimiento a Enrique Palazuelos, sin cuya única e inagotable dirección, se me antoja imposible imaginar la realización de la tesis. Su rigurosa capacidad analítica e investigadora, y su inagotable conocimiento de la economía soviética supuso una fuente de información tan valiosa como toda la bibliografía reunida durante estos años. Quiero decir expresamente que nunca olvidaré su inestimable ayuda.

A todos ellos, mi más sincero agradecimiento.

Parte I. EL MARCO GENERAL
DEL COMERCIO EXTERIOR
SOVIÉTICO

Desde el punto de vista del discurso oficial, el comercio exterior en la Unión Soviética estaba considerado como un soporte de la estrategia de crecimiento, por lo que el plan de comercio exterior formaba parte de la planificación global de la economía. El argumento esgrimido a favor de este planteamiento era que la optimización del volumen y estructura del comercio exterior sólo se podía conseguir con un modelo que tuviera en cuenta la interdependencia estructural de todas las actividades de la economía soviética. Por ello, una vez determinado el plan de producción y conocidas las necesidades del país, se elaboraba el plan de comercio exterior, y a partir de él se definía el plan de divisas, ya que era necesario conocer las disponibilidades de moneda extranjera para efectuar el volumen de exportación e importación planeado. En todo este proceso, se insertaba la conexión con multitud de sectores, en virtud de la necesidad de "un sistema de planes interconectados y coordinados que acompañe y guíe la variada e intrincada vida económica de un país con todos sus lazos y relaciones internos y externos" (Bor, M. 1967, p.40).

Sin embargo, el papel del comercio exterior reflejado en el discurso teórico no coincidió con el que realmente desempeñó, debido a que el modelo de acumulación por el que se optó relegaba los intercambios exteriores entre sus prioridades y la rígida planificación requería la eliminación de elementos que pudieran introducir perturbaciones al sistema, apostando por un sector exterior marginal y con escasa relevancia.

En el primer capítulo de esta sección, se estudiarán todos estos elementos, analizando el papel desempeñado por la planificación, el modelo de acumulación y el contexto internacional. En segundo lugar, se abordará el entramado institucional, definiendo el papel de los distintos organismos en la toma de decisiones y las funciones de cada uno de ellos. Por último, se analiza detalladamente el plan de comercio exterior, en la medida en que puede servir de enlace entre lo que se pretendía que fuera el comercio exterior y lo que ocurrió en la realidad.

Una vez hecho este estudio, el segundo capítulo abordará todos los elementos integrantes del funcionamiento de las relaciones exteriores, dedicando un apartado a las relaciones soviéticas con los países miembros del CAEM. Por último, se examinarán las reformas acometidas a partir del año 1986, analizando sus objetivos y sus contradicciones, que permitirán comprender los resultados presentados.

En el tercer capítulo, se examinará sucintamente las relaciones que la Unión Soviética mantuvo con otras zonas del mundo distintas de Europa Occidental, así como los intercambios comerciales con estos países en los años anteriores, a efectos de contextualizar el tema objeto de la investigación. En primer lugar, es ineludible el examen de los intercambios con los países miembros del Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM), en concreto, con los seis miembros europeos. Por tanto, después de haber estudiado anteriormente las características fundamentales de la organización y funcionamiento del Consejo, el trabajo que se realizará a continuación pretende hacer un recorrido a través de la senda por la que discurrieron estas relaciones.

Posteriormente, se hará un estudio de los vínculos exteriores con los países en vías de desarrollo, que también gozaron de características *sui generis*, toda vez que estas relaciones estuvieron basadas tanto en factores económicos como políticos. Los datos utilizados para el estudio de los intercambios con estas dos zonas provienen de fuentes soviéticas, ya que si bien hay estadísticas elaboradas por organismos occidentales y por el propio CAEM, lo cierto es que contienen la información proporcionada por las autoridades soviéticas.

Por último, se analiza el comercio con Europa Occidental en los años anteriores a la década de los ochenta, para obtener una idea general de la situación existente en estos años que ubique adecuadamente la investigación. En este caso, las estadísticas utilizadas son las proporcionadas por la OCDE, si bien el grado de desagregación por productos será inferior al utilizado posteriormente en los años ochenta, y sólo se considerarán los grandes capítulos de productos.

Capítulo 1. EL COMERCIO EXTERIOR EN

EL DISCURSO TEÓRICO

1. CONTRADICCIONES DEL DISCURSO

El comercio exterior se consideraba un instrumento adecuado para conseguir y utilizar la técnica y experiencia avanzadas de los países capitalistas¹. En consecuencia, se apostaba por mantener amplias relaciones económicas, principalmente con estos países, siempre y cuando supusieran una mejora de la posición del país en el exterior y un impulso de las transformaciones socialistas. La actitud de V.I.Lenin era favorable al comercio exterior y pensaba que éste ayudaría a solucionar o, al menos, paliar tres cuestiones fundamentales: i)el problema de la acumulación; ii)la importación de maquinaria, materias primas y semimanufacturas deficitarias; iii)la normalización de las relaciones diplomáticas. Por todo esto, exhortó a hacer concesiones a los países capitalistas pues, "si queremos el intercambio de mercancías con el extranjero, y ese es nuestro deseo, y comprendemos su necesidad, nuestro interés principal es obtener cuanto antes de los países

¹Véase Álvarez de Eulate, J.M. (1976), Berri, J.A. (1979), Bettelheim, Ch. (1965, 1982), Bogomólov, O. (1983, 1989), Boltho, A. (1971), Ellman, M. (1983), Gruzinov, V.P. (1979), Lavigne, M. (1983a, 1983b), Marczewski, J. (1975), Nove, A. (1982), Palazuelos, E. (1987a, 1990b), Pryor, F.L. (1970), Szymkiewicz, K. (1977), Zaleski, E. (1984).

capitalistas los medios de producción (locomotoras, máquinas, aparatos eléctricos), sin los cuales nos es imposible restablecer nuestra industria de un modo más o menos serio (...). Hay que seducir al capitalismo con beneficios superiores, -¡al demonio con ese aumento de los beneficios!-, nosotros recibiremos lo esencial con cuyo medio nos fortaleceremos, nos recobramos definitivamente y lo venceremos en el sentido económico" (V.I. Lenin. VII. t. 42, p.110).

El objetivo pretendido radicaba en la ampliación de la base necesaria para la posterior industrialización y el establecimiento de unas relaciones exteriores que facilitaran la independencia económica del país como prelude de la independencia política. Asimismo, estas relaciones favorecerían la conquista de la paz mundial, necesaria para la consecución del socialismo.

Antes de la Revolución, la relación entre las exportaciones y el producto nacional era del 10-12% en Rusia, descendiendo al 3-4% en 1930 y al 0.5% en 1937². En el primer quinquenio, las importaciones industriales aumentaron sustancialmente y eran consideradas un medio para alcanzar la tan ansiada independencia económica del país, ya que constituían una fuente de técnica y maquinaria para la reconstrucción de la economía. No obstante, la política económica externa prohibía o limitaba las importaciones de mercancías que pudieran ser producidas en el país.

²Es necesario aclarar que en 1930, la URSS se enfrentaba con el comienzo de la industrialización y con la crisis internacional y en 1937, confluyeron el momento más duro del stalinismo y la gestación de la segunda guerra mundial. Por tanto, el aislamiento internacional venía dado, fundamentalmente, por razones políticas.

La independencia económica nunca se utilizó como sinónimo de autarquía y aislamiento, sino como mecanismo para la obtención de mayores ganancias derivadas del comercio exterior, al que se intentaba acceder en una situación de fuerza e independencia. El principal instrumento utilizado con miras a conseguir estos objetivos fue el monopolio estatal de comercio exterior que era, en palabras de V.I. Lenin, "el único sistema posible de relaciones económicas internacionales bajo la gestión socialista de la economía" (Klóchek, V., Tretiujin, N. y Alekséev, A. 1985, p.8). Por ello, el comercio exterior fue uno de los primeros sectores nacionalizados por el gobierno bolchevique, mediante un decreto promulgado por Lenin en abril de 1918.

En los años sesenta, "los economistas soviéticos han reconocido, en efecto, (...) que el comercio podía presentar otras ventajas en la medida en que favorece la especialización" (Tiraspolsky, A. 1987a, p.4).

En el XXIV Congreso del PCUS, se planteó la necesidad de perfeccionar los vínculos económicos externos, por lo que se recomendaba "perfeccionar los métodos y formas de las relaciones económicas exteriores. Elevar la iniciativa y la responsabilidad de los ministerios y empresas por el desarrollo de las relaciones económicas exteriores, eficaces para la economía nacional, (...) elevar el interés material de todos los eslabones del comercio exterior y de la industria por el cumplimiento de los compromisos internacionales ..." (Documentos del XXIV Congreso del PCUS, p.295).

En el XXV Congreso del PCUS, se trató el tema del comercio exterior y en

la "Orientaciones fundamentales del fomento de la economía de la URSS para los años 1976-1980" se recogía la necesidad de "llevar a cabo medidas para seguir perfeccionando la planificación, la dirección y la organización de las relaciones económicas exteriores de la URSS. Elevar el papel y la responsabilidad de departamentos y ministerios sectoriales en desarrollar los vínculos económicos con el exterior, en incrementar la producción y la nomenclatura de artículos de exportación, en asegurar la oportuna construcción y puesta en marcha de empresas industriales y otras obras equipadas con maquinaria importada. Mejorar el estímulo económico para el desarrollo y la elevación de la eficiencia de las relaciones económicas exteriores" (Documentos del XXV Congreso del PCUS, p. 236).

► A pesar de todos estos propósitos, lo cierto fue que la actividad exterior de la Unión Soviética tropezó con el modelo de acumulación y la rígida planificación soviética que era incompatible con una relaciones exteriores fluidas. Por otro lado, el contexto internacional no actuó de elemento incentivador sino que, por el contrario, añadió más peso al lastre arrastrado por el comercio exterior de la URSS.

Un elemento que encorsetaba cualquier intercambio fluido en el comercio exterior fue la rígida planificación soviética. Ésta era el instrumento esencial de la política económica socialista. Sustituía a los mecanismos de mercado y elaboraba un plan económico a nivel macroeconómico que abarcaba todos los ámbitos de la economía del país. En el seno del Partido, se concentraba todo el poder y era allí donde se ventilaban las resoluciones

concernientes a las prioridades económicas. Las empresas se convertían en simples receptoras de índices, cuya única misión era cumplir las líneas marcadas por el plan. La realización y ejecución de éste corría a cargo del Consejo de Ministros y sus Comités Estatales.

El modelo de planificación soviética hundía sus raíces en una serie de aportaciones teóricas que consideraban la planificación como la principal ventaja del socialismo sobre el capitalismo. De esta forma, se señalaba la ausencia del plan como la causa de las crisis burguesas.

En los años veinte, convergieron distintos elementos que dieron lugar a controversias, aunque situadas sobre la plena aceptación de la planificación como instrumento básico de la política económica socialista. Los temas sobre los que se erigieron distintos puntos de vista eran de esperar en un momento de definición del marco de gestión. Por un lado, aparecieron distintos intereses en cuanto al reparto de poder, diferentes argumentos sobre la función de la planificación y sobre la naturaleza de las categorías económicas del marxismo, y por otro lado, el contexto internacional introducía elementos perturbadores en este proceso de definición.

A partir de 1929, se afrontó la elaboración de los llamados planes quinquenales, sometidos a las resoluciones de los Congresos del Partido. Los objetivos de política económica y la jerarquía reinante entre ellos quedaban englobados en el capítulo de decisiones políticas. A partir de la definición de tales objetivos, se articulaban los instrumentos necesarios para su

consecución y se perseguía la coordinación entre ellos. Por último, las empresas recibían las cifras de producción y su responsabilidad se limitaba al cumplimiento de tales índices.

Este proceso requería una recopilación de información detallada y completa, así como un complejo procedimiento de cálculo. En la práctica, se determinaban unos objetivos interrelacionados y se fijaban las disponibilidades de recursos, a partir de los cuales se proyectaban los tipos de crecimiento, incluyendo la situación y mejora de la tecnología.

A través de los balances, se examinaban los requerimientos de los recursos disponibles y en último lugar, se buscaba la armonía y coherencia de los cálculos. La organización y acoplamiento entre todos los niveles participantes en el plan corría a cargo de un proceso iterativo.

A partir de los centros de decisión, es decir, los Congresos del Partido, el Consejo de Ministros y los Comités Estatales, que eran los encargados de elaborar y ejecutar el plan, se definía una estructura administrativa a distintos niveles como el federal, la administración de las repúblicas federadas, las regiones, los departamentos y las autoridades y pueblos.

Por otro lado, se situaban los escalones inferiores englobados en los distintos sectores. En la agricultura, se hallaban los koljoses y sovjoses, en la industria, las empresas y asociaciones de empresas, y en los servicios, los almacenes estatales, entre otros.

Por último, existían varios comités cuyo funcionamiento se encaminaba al ámbito económico, aunque no directamente. Entre ellos, cabe destacar el Comité Estatal de Relaciones Económicas Exteriores y aquellos organismos, cuya función consistía en emitir su opinión sobre los proyectos de los planes antes de la aprobación del Plan Central.

Por tanto, toda la dinámica de la planificación exigía un control absoluto de la economía soviética. Consecuentemente, en el momento en que se optó por una estrategia de crecimiento centralizado y dirigido completamente, se renunció a la inserción en el mercado internacional, toda vez que éste no era controlable y podía introducir elementos desconocidos en la economía del país. El sistema de planificación implicaba un control absoluto de toda la actividad interna, así como una dirección total de la rápida industrialización por la que se había apostado. Para ello, era necesario eliminar cualquier elemento de incertidumbre y uno de ellos era el mercado externo, puesto que la Unión Soviética no tenía mecanismos de control sobre el mismo. Además, la planificación nunca se guió por criterios de especialización productiva ya que no pretendía lograr una mayor competitividad internacional. En consecuencia, era contradictorio hablar de planificación y apertura simultáneamente, ya que "el control y las prohibiciones pueden impedir ciertos movimientos de mercancías, pero no pueden fomentarlos. No puede ponerse en marcha una política activa de comercio exterior" (Bettelheim, Ch. 1982, p.403).

► El modelo de acumulación soviético se basaba en una estrategia de rápido crecimiento industrial centrado, principalmente, en las ramas pesadas,

canalizando la mayor parte de las inversiones a la producción de maquinaria, energía y metalurgia básica. En este modelo, el comercio exterior careció de un papel protagonista y quedó relegado a un segundo plano.

Una vez superado el paréntesis marcado por la NEP, surgió el dilema de la financiación de la industrialización, conformándose dos puntos de vista. El primero abogaba por intensificar la acumulación en la agricultura como base del desarrollo, mientras que el otro argumento se refería a los agricultores como la fuente de la que debían detraerse los recursos exigidos para la necesaria y urgente industrialización. No fue hasta 1929 y bajo el mando de Stalin, cuando se persiguió una rápida construcción de la base industrial con financiación generada por un control central de la economía, donde la colectivización forzosa de la agricultura jugó un papel primordial. La presión fiscal y financiera sobre este sector, operada en los años treinta y cincuenta, se convirtió en una vía de ingresos esencial para el Estado. Estos ingresos se destinaron al desarrollo industrial, sometiendo al sector agrario a unas condiciones paupérrimas, tanto desde el punto de vista económico como social.

El desarrollo industrial en el que se basó la estrategia de crecimiento fue encaminado directamente a las ramas pesadas, a las que se destinó en torno a la tercera parte de la renta nacional, convertida en inversiones. De esta forma, tuvo lugar un rápido crecimiento de la renta y el país se industrializó fuerte y rápidamente.

En este modelo, el comercio exterior carecía de un papel protagonista y no se le consideró una vía para conseguir producciones de forma más ventajosa que en el interior o de mejor calidad. Además, este sector fue relegado de la estrategia de crecimiento y, si bien no fue extorsionado como el sector agrícola, lo cierto es que fue relegado de las prioridades de las autoridades soviéticas.

Por consiguiente, la rígida planificación era incompatible con una apertura al exterior, a lo que se añadía un modelo de acumulación que apartaba de sus prioridades al comercio exterior. Estos elementos se conjugaron de tal forma que el sector exterior desempeñó un papel secundario en la economía de la Unión Soviética. Ahora bien, es necesario añadir un factor que también funcionó como óbice en las relaciones exteriores y fue el contexto internacional.

La Unión Soviética se tuvo que enfrentar con una postura hostil por parte de determinados países occidentales desde los primeros momentos, por lo que fue necesario hacer concesiones a los países capitalistas, con el fin de superar las diferentes formas de bloqueo económico, como eran el establecimiento de precios más elevados para las mercancías destinadas a la Unión Soviética o mayores tipos de interés para los créditos obtenidos por el país³.

La crisis económica mundial, que tuvo lugar en los mismos años que el

³Véase Bertsch, G. (1983), Bertsch, G. and Elliot-Gower, S. (1991), Brougher, J. (1982), Gustafon, T. (1981), Lavigne, M. (1985a).

primer plan quinquenal, provocó dos reacciones contrarias: por un lado, aumentó la oposición de los países occidentales hacia el desarrollo y mantenimiento de relaciones con la Unión Soviética y por otro lado, se intensificó la defensa de las mismas. El incremento de las importaciones de maquinaria, equipos y metales en este período, conllevó un problema de escasez de divisas que se vio agravado por la negación de préstamos de capital internacional. La única solución posible se encontraba en la exportación pero, a su vez, ésta tropezaba con una escasa diversidad y con crecientes restricciones a las que estaban sometidas por parte de algunos países occidentales. En ocasiones, las compras de forestales o petróleo soviéticos se prohibieron y no se aceptó el oro de la Unión Soviética. Distintos países, entre los que cabe destacar Inglaterra, Francia, Alemania, EEUU y Canadá, acusaban a la URSS de realizar propaganda comunista y de atentar contra la agricultura de sus países por realizar prácticas de *dumping*.

Entre 1930 y 1932, se realizaron una serie de conferencias económicas agrarias en Varsovia, Belgrado, Sinai y Bucarest en las que se elaboraron medidas tendentes a obstaculizar las exportaciones procedentes de la URSS. Ante esta situación, la Unión Soviética respondió limitando las importaciones de aquellos países renuentes a establecer lazos comerciales.

A partir de 1935, las relaciones crediticias con los países capitalistas recibieron un nuevo impulso, lo que supuso un gran paso hacia la normalización de las relaciones exteriores de la URSS con los países occidentales, sobre todo, con Francia y EEUU. El primero reconoció el monopolio de comercio

exterior y accedió a proporcionar créditos a largo plazo. Por su parte, EEUU concedió a la Unión Soviética el derecho de nación más favorecida en 1937.

El fin de la Segunda Guerra Mundial hizo renacer políticas de restricciones y, de nuevo, se aplicó un bloqueo comercial por parte de los países occidentales. Esto supuso una disminución drástica del comercio con estos países ya que la URSS, por su parte, decidió limitar o suspender las exportaciones a todos los países que crearan unas condiciones desfavorables.

La posterior creación del COCOM (Comité de Coordinación de los Controles a la Exportación Multilateral) en 1949 vino a disminuir fuertemente las exportaciones a la URSS de tecnología avanzada bajo el argumento de que podía ser utilizada para fines militares⁴.

En el COCOM participaban todos los países miembros de la OTAN (excepto Islandia) y Japón. La adhesión de España se produjo en 1985. Este organismo nació a partir de la presión de Estados Unidos con el objetivo de asegurar un control multilateral de las exportaciones de alta tecnología hacia los países del Este. En 1982, los Estados Unidos reclamaron un reforzamiento de las reglas del COCOM. Lo que se perseguía era una mayor participación de los diferentes ministerios de Defensa y consejeros militares, así como una unificación de las listas con aquéllas de tecnologías críticas militares. Además, deseaban dotar al Comité de un secretario permanente convirtiendo el

⁴Véase Andreff, W. (1984), Bertsch, G. (1983), Brougher, J. (1982), Gustafson, T. (1981), Haegel, F. (1983, 1985), Lavigne, M. (1985b, 1989a), Warusfel, B. (1989, 1990a, 1990b).

organismo en una verdadera administración. En julio de 1984, el gobierno norteamericano logró endurecer las reglas del COCOM para la Unión Soviética y los países del Este, y en 1985, el Comité decidió revisar las listas anualmente para llevar un seguimiento más adecuado de las nuevas tecnologías.

El COCOM establecía tres tipos de listas que englobaban a los productos sujetos a algún tipo de control: i) lista militar; ii) lista nuclear; iii) lista industrial. Esta última, a su vez, se subdividía en tres que correspondían a los productos sometidos a embargo, los productos sujetos a contingentes y la lista de vigilancia. Frecuentemente, se presentaron demandas de excepción que suponían la petición de un país miembro de exportar algún producto presente en la lista de embargos o sobrepasar el contingente de un producto sometido al mismo. Estados Unidos fue el país que mayor número de demandas de excepción realizó, la mayoría de las cuales giraron en torno a los ordenadores.

A pesar de los medios coercitivos aplicados por los Estados Unidos que partían de la superioridad económica de este país y que alcanzaban desde la paralización de entregas de material americano a empresas extranjeras hasta la imposición del respeto de las reglas del COCOM a diversos países en vías de desarrollo, se produjeron distintos suministros contrarios al Comité, sobre todo en períodos de recesión económica. El método más utilizado consistió en dirigir el material incorporado en la lista junto con productos ordinarios hacia un país no perteneciente al COCOM para ser reexportado posteriormente hacia la Unión Soviética. A comienzos de los 80, dos programas aparecieron con

el propósito de vigilar la circulación y utilización de productos: el primero concernía a los ordenadores y el segundo a los productos de alta tecnología.

Al margen del uso abusivo que los Estados Unidos realizaron de este Comité, hay que destacar la utilización desproporcionada que se hizo de las tasas antidumping, ignorando en todo momento las reglas de determinación de precios en la Unión Soviética.

Después de este recorrido, se puede concluir que si bien el discurso teórico confería al comercio exterior un papel relevante con objetivos claros y delimitados, en la práctica, el modelo de acumulación no compartió esta idea y junto a la planificación, con todos los problemas internos que conllevaba, hicieron que el comercio exterior de la Unión Soviética discurriera por unos cauces distintos a los trazados por la teoría.

Además, el contexto internacional actuó como elemento de freno y vino a aumentar el peso del lastre que suponían la planificación soviética y el modelo de acumulación, y que impedía que las relaciones exteriores de la Unión Soviética fueran fluidas.

2. ENTRAMADO INSTITUCIONAL

El monopolio estatal de comercio exterior era ejercido por el Ministerio de Comercio Exterior que era el encargado de la elaboración del plan de exportación e importación y de la administración de los intercambios

exteriores. Para ello, existían conexiones con el Consejo de Ministros y sus organismos operativos (Gosplán, Gosnab, Comité Estatal del Consejo Soviético de Ministerios para la Ciencia y Tecnología, etc.), y con los ministerios ramales y los Consejos de ministros de las repúblicas⁵.

La estructura organizativa del aparato central del Ministerio de Comercio Exterior incluía al ministro, sus diputados, el colegio, la secretaría, la sección de Registros, la Inspección, las administraciones centrales sectoriales y las administraciones y departamentos funcionales.

Las Administraciones Centrales Sectoriales comprendían, entre otras:

- Exportación o Importación de Transporte, Construcción de Carreteras y Maquinaria Agrícola,
- Exportación o Importación de Equipos Industriales,
- Exportación o Importación de Manufacturas y Bienes de Consumo,
- Exportación o Importación de materias primas,
- Proyectos de Compensación.

Dentro de las Administraciones y Departamentos Funcionales, destacaban:

- Contratos Legales,
- Intercambios Comerciales,
- Administración de Transporte,
- Administración Central Tarifaria,
- Inspección del Estado de Calidad de la Exportación.

⁵Véase Álvarez de Eulate, J.M. (1976), Bachurin, A.V. (1979), Bernard, P.J. (1967), Berri, J.A. (1979), Bor, M. (1967), Lavigne, M. (1979b, 1983a, 1985b).

Tanto en el interior como en el exterior, el Ministerio disponía de oficinas y delegaciones comerciales para controlar los intercambios y la ejecución del plan. En el caso de las delegaciones comerciales en el extranjero, también se pretendía una representación del monopolio de Estado.

Las actividades del Ministerio de Comercio Exterior venían definidas en los "Estatutos para la Comisaría de Comercio Exterior" de 1923, en los "Estatutos Generales para los Ministerios de la URSS", ratificados por el Consejo de Ministros en 1967 y en varias subdivisiones de las regulaciones gubernamentales⁶.

El Ministerio, junto al Comité Estatal de Relaciones Económicas Exteriores, se ocupaba de organizar las relaciones exteriores. Elaboraba, en base a un acuerdo con el Gosplan, el Gosstab y los ministerios y departamentos correspondientes, los planes de exportación e importación, teniendo en cuenta los compromisos contraídos. Asimismo, controlaba el cumplimiento de los planes de comercio, informaba sobre los resultados del cumplimiento a los órganos pertinentes, enviaba los convenios comerciales a largo plazo, los protocolos anuales sobre suministros mutuos de mercancías, los acuerdos sobre especialización y cooperación de la producción, proporcionaba datos sobre las reclamaciones respecto a la calidad de los productos exportados e importados e informaba sobre la adopción de medidas tendentes a corregir los fallos cometidos. Por otro lado, el Ministerio coordinaba los volúmenes de los intercambios con los países del CAEM, junto con las organizaciones oportunas

⁶Gruzinov, V.P. (1979), p.24.

de tales países.

El Comité de Estado para las Relaciones Económicas Exteriores fue creado en 1957. El Ministerio delegaba parte de sus competencias al Comité que se encargaba de cuestiones relacionadas con la prestación de asistencia técnica. Su actividad se desarrollaba fundamentalmente con los estados socialistas y los países en desarrollo. El Comité elaboraba sus propios planes de exportación e importación que formaban parte integrante del plan general de comercio exterior. Asimismo, construía los proyectos de acuerdos intergubernamentales sobre colaboración económica y técnica, y llevaba a cabo las negociaciones y firma de dichos acuerdos.

El Consejo de Ministros ejercía la dirección central de las relaciones económicas exteriores. Se encargaba de adoptar medidas dirigidas a ampliar la colaboración científico-técnica y aumentar su eficiencia. Asimismo, organizaba y dirigía la participación de la URSS en la integración económica socialista y la división internacional socialista del trabajo, adoptando medidas tendentes a garantizar la coordinación de los planes de la URSS y los de los restantes países miembros del CAEM.

El Ministerio dirigía la actividad de las centrales de comercio exterior. Éstas se hallaban bajo subordinadas a él y eran las intermediarias entre los socios extranjeros y las empresas de producción soviéticas. Debían seguir las directrices del Plan sobre el volumen de los intercambios, los precios utilizados, los costes del transporte, la estructura y la dirección de los

intercambios comerciales exteriores. El origen de este sistema de centrales de comercio exterior se remontaba al año 1930 y a partir de aquí, se fue constituyendo progresivamente⁷.

Cada central tenía atribuido un grupo de bienes o servicios, sobre los que detentaba un derecho exclusivo, "...constituyendo una especie de monopolio dentro del monopolio" (Pisar, S. 1972, p.59). Algunas centrales tenían asignadas determinadas categorías de bienes o servicios, pero limitadas a ciertas regiones geográficas. Por último, existían categorías especiales cuya responsabilidad no recaía sobre determinados tipos de bienes, sino sobre problemas específicos de comercio exterior, en cuyo caso se podría hablar de monopolio de funciones.

Las distintas actividades de las centrales se podrían resumir de la siguiente forma:

- * Elaboración de los proyectos de planes de exportación e importación y control de su cumplimiento.
- * Elaboración de los proyectos de convenios comerciales, acuerdos y programas de colaboración económica e industrial, firma de los mismos y control de su cumplimiento.
- * Negociación con los representantes de los Estados extranjeros.
- * Dirección de la actividad aduanera y regulación del tráfico de mercancías a través de la frontera estatal de la Unión Soviética.

⁷Véase Lavigne, M. (1983a).

* Publicación de las estadísticas de comercio exterior de la Unión Soviética.

A pesar de que las centrales eran el intermediario entre unidades de producción y socios extranjeros y que realizaban las actividades de exportación e importación, lo cierto era que las centrales no se convertían en las destinatarias finales de los productos adquiridos en el exterior ni las productoras de los artículos exportados. Además, la separación existente entre las empresas de producción y las centrales de comercio exterior era prácticamente total, y aquí radicaba uno de los principales problemas de las relaciones exteriores.

Con frecuencia surgían conflictos entre ellas, en la medida en que no se guiaban por los mismos intereses. Este elemento dificultaba sobremanera la coordinación y armonización de los planes de unas y otras. Los productores se encontraban ante una situación controvertida derivada del hecho de que los bienes destinados a la exportación debían cumplir una serie de requisitos, lo que suponía la utilización de materiales de mayor calidad, la especificación de los materiales utilizados, en definitiva, el incremento de los gastos, tanto laborales como materiales. Por otro lado, los precios fijados para estos productos eran iguales que los fijados para el mercado interno, por lo que la empresa productora no encontraba ningún incentivo que le animara a producir mercancías exportables.

La única compensación que lograban era un porcentaje fijo de las divisas

obtenidas por la venta de sus productos en el exterior, pero estos ingresos no influían en los resultados económicos y sólo podían dedicarse a la adquisición de materiales foráneos con el fin de desarrollar su producción.

Todos estos elementos desembocaron en un encubrimiento por parte de las empresas de producción de su verdadera capacidad exportadora y un gran desinterés por la calidad y eficacia de los bienes exportados. Por otro lado, sobrevaloraron sus necesidades de bienes importados, toda vez que el precio de éstas era el mismo que el de los productos nacionales. Por tanto, se puede concluir que el aumento de las exportaciones de la URSS de productos manufacturados no era compatible con la instauración de una separación de las actividades de producción externa e interna.

Por consiguiente, las centrales de comercio exterior debían tomar decisiones con muy poca información y, en general, se basaban en datos de planes anteriores.

Las compras y ventas que realizaban las centrales a las empresas de producción se efectuaban en precios y rublos internos. Por el contrario, las exportaciones e importaciones eran realizadas a precios del mercado mundial y en moneda extranjera o rublos transferibles, si el socio era un miembro del CAEM. De esta forma, aparecían dos saldos que plasmaban esta diferencia de precios, y así quedaba recogida en el presupuesto. Por un lado, existía un saldo derivado de las compras y ventas efectuadas por las centrales de comercio a las empresas soviéticas y estaba expresado en rublos internos. Por

otro lado, los gastos e ingresos obtenidos en divisas conformaban otro saldo expresado, primero, en rublos divisas a través del tipo de cambio oficial y segundo, en rublos internos a través de los coeficientes. Las divisas obtenidas por las centrales a través de la exportación se depositaban en el Banco Central después de haber sido convertidas en rublos divisas.⁸

El papel desempeñado por las centrales de comercio exterior dentro del modelo de planificación soviético era el de garantizar al Ministerio de Comercio Exterior un absoluto control de los bienes intercambiados con el exterior.

La exportación de mercancías corría a cargo de distintas organizaciones:

- las entidades soviéticas y las oficinas de comercio exterior pertenecientes al Ministerio de Comercio Exterior.
- las entidades soviéticas pertenecientes al Comité Estatal de Relaciones Económicas Exteriores del Consejo de Ministros de la URSS.
- la Dirección principal de ingeniería de dicho Comité.
- las organizaciones del Consejo Central de Cooperativas (Centrosoyuz).
- las organizaciones del Ministerio de la Flota Marítima.

Las mercancías exportadas diferían en función de las organizaciones. Las entidades integrantes del Comité se encargaban de los suministros de equipos y materiales destinados a las construcciones extranjeras, que se realizaban

⁸Véase Lavigne, M. coord. (1990a).

con asistencia de la Unión Soviética. La Dirección de ingeniería del Comité realizaba los envíos de material bélico y bienes especiales. Las organizaciones del Ministerio de la Flota Marítima exportaba el combustible y los víveres a los buques extranjeros⁹.

Otro componente del tejido institucional del comercio exterior era el integrado por las representaciones comerciales de la URSS en el extranjero que actuaban sobre la base del monopolio estatal, así como los consejeros comerciales adjuntos a las embajadas de la URSS que actuaban de la misma forma que las representaciones en aquellos lugares donde éstas no existían.

Por último, cabe destacar la Cámara de Comercio de la URSS, que estaba supeditada al Ministerio. Se ocupaba de temas de comercio exterior, transporte marítimo, seguros y banca, así como de posibles problemas surgidos en el ámbito del comercio internacional y del comercio marítimo.

3. EL PLAN DE COMERCIO EXTERIOR

Como se ha visto, muchas características del comercio exterior soviético derivaban de la rígida planificación soviética. No sería posible realizar esta afirmación sin analizar detalladamente el plan de comercio exterior, que imbuía a las relaciones exteriores en un "*mare magnum*" de burocracia,

⁹Berri, J.A. (1979), p.564.

información y cruces. Por ello, el conocimiento del proceso de elaboración del plan de comercio exterior es necesario para entender, en parte, los cauces por los que discurrieron las relaciones económicas exteriores de la Unión Soviética.

El plan de comercio exterior era un apéndice del plan nacional. Según los manuales soviéticos, su objetivo era contribuir al ahorro del trabajo social y al desarrollo de la economía nacional a través de los intercambios con el exterior¹⁰. Este objetivo general se concretaba en diversas tareas específicas:

- Incrementar las exportaciones y su diversificación.
- Satisfacer las necesidades internas que no pudieran ser atendidas completamente con las capacidades del país.
- Suministrar las importaciones de forma adecuada y ventajosa.
- Posibilitar el desarrollo del abastecimiento técnico-material.
- Conseguir nueva tecnología de la forma más apropiada.
- Participar en la denominada División Internacional Socialista del Trabajo.
- Asegurar el cumplimiento de los acuerdos y convenios comerciales suscritos.
- Obtener una relación de precios de intercambio favorable.
- Posibilitar la realización de la ayuda económica a los países en desarrollo y de la política de colaboración con los países capitalistas convenidos.

¹⁰Berri, J.A. (1979).

La conexión entre el plan de comercio exterior y el plan general se canalizaba a través del método de balances materiales que era, además, un instrumento de ayuda a la planificación de la distribución de bienes y recursos. Para cada producto, el balance indicaba la fuente de sus recursos, así como el destino de dicho producto. De esta forma, "permiten a los planificadores evaluar las necesidades de importación y las capacidades de exportación del país" (Szymkiewicz, K. 1977, p.97). El objetivo que se perseguía era igualar las necesidades totales con la oferta disponible, es decir:¹¹

$$C_{ed} + C_g + X + A_{st} + U = P + M + D_{st}$$

C_{ed} = consumo de las economías domésticas.

C_g = consumo del gobierno.

X = exportaciones.

A_{st} = aumento de stock.

U = utilización en fases posteriores.

P = producción.

M = importaciones.

D_{st} = disminución de stock.

Este método consistía, pues, en un balance macroeconómico de demanda y oferta para cada producto. Era otro mecanismo más que reforzaba el funcionamiento de la planificación soviética, en tanto en cuanto permitía conocer las necesidades, capacidades y usos de la producción nacional.

¹¹Pryor, F.L. (1970).

El cálculo se hacía, generalmente, en términos físicos más que en términos de valor. Esto planteaba problemas a la hora de considerar aspectos de rentabilidad, en la medida en que no se contemplaban los precios internos y externos. "Sólo en la elección de los productos que se habían de exportar, intervenía un cálculo de eficacia, y aún éste se fundaba más en la existencia de excedentes exportables, que en una comparación rigurosa de los costos" (Marczewski, J. 1975, p.146). Este método funcionaba a través de un sistema iterativo. Si la demanda superaba a la oferta, había que aumentar la producción, por lo que se demandaban los factores necesarios para dicha producción adicional. Esto, a su vez, suponía una repetición del proceso para incrementar la producción de tales factores y así, sucesivamente, hasta conseguir que la demanda se igualara a la oferta. El principal problema de este proceso era que la consecución de dicha igualdad exigía un número de iteraciones muy elevado.

El plan de comercio exterior tenía interconexiones con las demás ramas de la economía a través de este método. La relación más directa se establecía con el plan de divisas que expresaba el movimiento en cuenta corriente de la balanza de pagos.

Dentro del plan de comercio exterior, aparecían los planes de perspectivas para un período mínimo de cinco años y los planes corrientes para un año. Los primeros determinaban el volumen, las principales direcciones y la estructura de los intercambios, así como el ritmo de fomento del comercio exterior, los posibles cambios en el volumen, dirección y composición, el volumen de los créditos y las líneas fundamentales de la colaboración técnica.

Por su parte, los planes corrientes concretaban los planes de perspectivas para el año en cuestión, los adecuaba a las condiciones de los mercados exteriores y a sus posibles cambios, así como a las necesidades y posibilidades de la economía nacional. La estructura del plan anual de exportaciones e importaciones aparecía de la siguiente forma:

1. En el primer apartado, se especificaba el valor total del comercio exterior, los bienes exportados o importados por zonas o países concretos y los volúmenes de exportación e importación, expresados en valor a precios de comercio exterior.

Las compras y ventas al exterior se distribuían entre los siguientes grupos de países:

i) Países socialistas

- países miembros del CAEM
- países no miembros del CAEM

ii) Países capitalistas

- países que liquidan en moneda convertible
- países que liquidan por compensación, con moneda convertible
- países que liquidan por compensación, sin moneda convertible.

2. Esta sección contenía el plan de distribución de los productos para la exportación planeados a nivel de ministerios, departamentos y repúblicas.

Se dividía en dos capítulos:

- a) máquinas y equipos
- b) materias primas y bienes de consumo

El volumen de mercancías que debía dedicarse a la exportación estaba determinado a través de los balances materiales y expresados en términos físicos. En ocasiones, se daban instrucciones sobre la calidad y precio de los bienes, la categoría, el tipo y otros parámetros técnicos.

3. En este apartado, figuraba el plan de distribución de importaciones. Constaba de dos capítulos:

- a) máquinas y equipos
- b) materias primas y bienes de consumo

El Gosplan y el Comité Central de Suministros Materiales y Técnicos del Consejo de Ministros de la URSS nombraban los destinatarios concretos de las importaciones que se expresaban en términos físicos o en términos de valor (en rublos divisas).

◆ El plan de divisas se realizaba anualmente y constaba de los siguientes apartados:

- 1. Operaciones comerciales.
- 2. Servicios.

3. Operaciones no comerciales.
4. Créditos y bienes.
5. Ayuda sin reembolso.

En el plan de divisas, se reflejaban aquellas operaciones que suponían entradas y salidas de divisas. Asimismo, se utilizaban datos sobre operaciones de crédito de la Unión Soviética y sobre deuda crediticia, tanto a cargo como a favor. El objetivo de este plan era equilibrar la balanza de pagos, optimizando la obtención de divisas a través de la exportación y financiando los planes de importación.

Para cada uno de los apartados anteriores, se calculaban las entradas y salidas en rublos divisas, lo que se hacía a partir de la siguiente subdivisión por países:

- a) para todos los países en conjunto.
- b) para los países socialistas en conjunto.
- c) para cada país socialista.
- d) para los países en los que las cuentas se liquidaban en moneda convertible.
- e) para los países capitalistas.
- f) para cada país con liquidación de cuentas por compensación.

El plan global de divisas tenía un suplemento en el que aparecían los planes de divisas de los distintos ministerios y departamentos de la Unión Soviética, que se confeccionaban de la misma forma que el plan global de divisas.

3.1. Etapas y método de elaboración del plan

En un primer momento, se definían las líneas fundamentales del comercio exterior para los planes a cinco años. En cuanto a los planes anuales, se calculaban los datos de los distintos apartados para el año en cuestión, así como para cada ministerio y departamento, función que corría a cargo del Gosplan.

En una segunda etapa, tenía lugar la elaboración de proyectos de los planes de exportación e importación y de los planes de divisas de todos aquellos ministerios y departamentos que tuvieran su propio plan.

El siguiente paso consistía en coordinar los proyectos con los planes de producción y distribución, y elaborar el proyecto del plan global de divisas de los ministerios y departamentos.

Por último, los proyectos pasaban al gobierno donde eran examinados para, ulteriormente, ser ratificados por el Consejo de Ministros.

La planificación del volumen de exportación e importación necesitaba tener lazos estrechos con el plan de divisas, por lo que una vez calculado el volumen de los intercambios, se coordinaba con el plan de divisas. De esta relación, podían desprenderse resultados que obligaran a realizar modificaciones en la estructura o volumen inicialmente establecidos.

El cómputo inicial de los volúmenes de la exportación total, tanto por productos como por países, partía de los siguientes datos: nivel conseguido en años anteriores; compromisos adquiridos con los países socialistas a partir de la coordinación de los planes de desarrollo; convenios comerciales a largo plazo acordados con los países socialistas; convenios comerciales a largo plazo acordados con otros países; situación de los productos soviéticos en el mercado mundial; y eficacia económica de la exportación.

A continuación, tenía lugar el cotejo entre, por un lado, el volumen esperado de producción de bienes exportables y, por otro lado, la demanda de otras ramas de la economía para, de esta forma, comprobar las posibilidades con las que contaban para asegurar el nivel de exportación. Esta comparación se realizaba a través de los balances materiales.

El volumen de importación se planeaba a partir de las necesidades de la economía nacional. La distribución por países se determinaba a través del estudio de los niveles de años anteriores, los compromisos y convenios comerciales a largo plazo acordados con los países del CAEM y las posibilidades de compra.

Una vez concluida esta labor, se redactaban los planes de comercio, especificando los países o grupos de países con los que se realizarían los intercambios. De nuevo, se comprobaban las posibilidades de compra y venta de la Unión Soviética, así como los volúmenes de exportación e importación con el objetivo de comprobar si serían capaces de cumplir los compromisos asumidos por la URSS en materia de comercio exterior.

El plan de divisas jugaba un papel crucial en todo este proceso de elaboración, ya que si el resultado no estaba equilibrado, se imponía la necesidad de introducir modificaciones en el plan de comercio exterior, bien por la vía del aumento de exportaciones, bien a través de la reducción de importaciones. Esto, a su vez, conllevaba una serie de efectos sobre el resto de la economía, en la medida en que tenía que contar con menos recursos, ya fueran nacionales o importados. Por consiguiente, el punto de partida en la confección del plan de divisas se situaba en el plan de comercio exterior. En una primera etapa, se planificaban los precios de los productos destinados a la exportación o procedentes de la importación con el objeto de calcular el valor de estas operaciones, así como las entradas y salidas de divisas. El resto de pagos y entradas comerciales (como el transporte de cargas) y no comerciales (como el mantenimiento de personal en el extranjero), completaban el cálculo del saldo de la balanza de pagos para el año en cuestión, tanto por países como por grupos de países.

Como ya ha sido apuntado, la existencia de un resultado desequilibrado obligaba a introducir modificaciones en los volúmenes de exportación e importación. Ahora bien, un aumento de la exportación sólo se podía conseguir cercenando los recursos disponibles para la economía nacional, toda vez que un rápido aumento de la producción no planeada no era factible en un modelo de extraordinaria rigidez como el soviético, por lo que el aumento de la exportación descansaba directamente en la economía del país, privándola de recursos necesarios para otros sectores.

La otra vía para equilibrar el saldo era la disminución de las

importaciones cuyo efecto suponía, asimismo, despojar a la economía de productos imprescindibles cuya obtención no podía lograrse en el interior del país. En definitiva, "...el comercio exterior es un elemento perturbador para el *planificador primitivo* preocupado por la coherencia de los planes, pero nulamente por su eficacia o por las ganancias de los cambios" (Graziani, G. 1982, p.21).

Capítulo 2. EL FUNCIONAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA ECONOMÍA

Fuera de toda recomendación teórica, lo cierto fue que el papel jugado por el comercio exterior en la URSS ocupó una función económica secundaria¹². La exportación se entendió como la forma de obtener las divisas necesarias para importar aquellos productos cuya obtención no era factible en el interior del país o, a partir de 1949, en el marco del CAEM (Consejo de Ayuda Económica Mutua), o bien cuya producción conllevaba unos costes tan elevados que la hacían desaconsejable. Esta idea fue ilustrada claramente por el economista egipcio Abdel-Fadil cuando escribió que "las importaciones son consideradas como un *malum necessarium* y los cálculos de rentabilidad relativos a las exportaciones se limitan a asegurar el financiamiento en divisas de las importaciones necesarias" (Abdel-Fadil, M. 1975, p.84).

En primer lugar, la producción determinaba las importaciones requeridas y una vez fijadas éstas se calculaban los datos relativos a la exportación, por lo que las ventas al exterior nunca aparecían como una prioridad en sí mismas. Por tanto, el papel desempeñado por el comercio exterior fue el de instrumento para ajustar los balances internos de la economía.

¹²Abdel-Fadil, M. (1975), Lavigne, M. (1979a, 1979b, 1983a, 1983b, 1985b, coord.1990a), Maizenberg, L.I. (1978), Seurot, F. (1986, 1987, 1989), Tejera, C. (1983), Zaviialkon, A.G. (1982)

1. ELEMENTOS PRINCIPALES EN EL FUNCIONAMIENTO DEL COMERCIO

Las características principales del funcionamiento del comercio en la economía soviética se podrían concretar en el monopolio estatal, aislamiento de la economía interna respecto a mercado externo, separación entre empresas de producción y centrales de comercio, inconvertibilidad del rublo, artificialidad y multiplicidad de tipo de cambio, e inexistencia de criterios de rentabilidad

a) El monopolio estatal del comercio exterior era entendido como medio mediante el cual el gobierno podía controlar los intercambios y asegurar un desarrollo racional y equilibrado de los mismos. De esta forma, se defendía la independencia económica del país y las relaciones exteriores se establecían de forma que ayudasen a la construcción socialista planificada. La tarea fundamental asignada al monopolio fue la de salvaguardar los intereses económicos de la URSS en la pugna entre socialismo y capitalismo. Por consiguiente, "el objetivo inicial del monopolio era indiscutiblemente proteccionista" (Lavigne, M. 1979a, p.131).

La idea del monopolio estatal como canalizador de grandes ventajas perduró hasta mediados de los años 80. En ese momento, aún se afirmaba que a través de este instrumento, se podía asegurar el desarrollo racional y equilibrado del intercambio comercial de la Unión Soviética con los países extranjeros y permitía maniobrar flexiblemente con los recursos mercantiles en circunstancias en las que éstos eran limitados o cambiaba con rapidez la

coyuntura del mercado mundial. No obstante, en este momento ya existían muchas voces, surgidas desde los años sesenta, que se alzaban en favor de un cambio radical del planteamiento de las relaciones exteriores.

b) La planificación aislaba la economía interna del mercado externo ya que, como se ha señalado, éste era algo no controlable. El Estado determinaba, dirigía y controlaba estrictamente todo el proceso económico, por lo que necesitaba el manejo de todos los aspectos del mismo, mientras que la economía externa se escapaba de su alcance. La separación entre el interior y el exterior preservaba al plan de todos los elementos de incertidumbre procedentes de fuera. Es por esto, que los precios utilizados en los intercambios comerciales con países foráneos no tuvieron ninguna conexión con los precios internos ya que de esta forma, el plan se protegía frente a posibles variaciones ajenas a la economía soviética y a su control. Por tanto, era "... el aislamiento del mercado interno garantizado por el monopolio el que permite edificar un sistema de precios administrativos, planificados y controlados centralmente" (Tejera, C. 1983, p.130).

El sistema de precios internos soviético estaba centralizado, es decir, eran fijados por las autoridades. Había que distinguir entre precios minoristas y precios mayoristas. Los primeros correspondían a los bienes y servicios destinados a la población y su función consistía en equilibrar la oferta y la demanda teniendo en cuenta que la oferta estaba determinada de antemano por el plan. Los precios mayoristas eran los que funcionaban en las transacciones entre productores y su único papel era permitir el control de la actividad de las empresas, las cuales no tenían capacidad para modificar

tales precios. Se fijaban a partir del coste de producción, al que se añadía un margen de ganancia. Una característica importante era su alto grado de estabilidad, toda vez que la función asignada era independiente de modificaciones tecnológicas, de existencia o no de sustituibilidad, de escasez o abundancia de recursos, de variaciones en el precio de las importaciones, etc. Las únicas modificaciones de los precios se daban por criterios administrativos y se establecían al inicio del plan.

Dentro de esta diferenciación, existía otra división y era la que se daba entre precios de bienes de producción y precios de bienes de consumo. Tanto unos como otros estaban presentes en el primer esquema, pero los bienes de producción solían moverse en el ámbito de la propiedad estatal, por lo que los precios a los que se intercambiaban eran mayoristas. Aún así, tanto los bienes de producción como los bienes de consumo tenían un precio que operaba entre los productores y otro precio que era el que soportaba el consumidor.

En cuanto a los precios exteriores, la diferencia procedía del marco en el que se desarrollaran los intercambios y de esta forma el sistema aplicado difería según se tratara de relaciones con países capitalistas o relaciones en el área del CAEM¹³. En el primer caso, los precios estaban basados, normalmente, en los del socio extranjero y expresados en la moneda de dicho socio o en alguna otra moneda convertible, mientras que en el segundo caso, los precios mundiales eran la referencia, los cuales tenían que pasar por un "proceso de depuración" que eliminaba los efectos de políticas monopolísticas, fluctuaciones cíclicas, proteccionismos estatales, etc.

¹³Véase Komin, A. (1985), Lemoine, F. (1973), Maizenberg, L.I. (1978).

El presupuesto era el que recogía las diferencias existentes entre los precios internos y externos que daban lugar a dos saldos comerciales distintos. Por un lado, aparecía un saldo que arrojaba el resultado de las compras y ventas realizadas a las empresas soviéticas en precios internos. Por otro lado, los productos obtenidos con estos intercambios se exportaban e importaban a precios del mercado mundial, lo que arrojaba un saldo distinto. El intermediario entre empresas soviéticas y socios extranjeros eran las centrales de comercio exterior, encargadas de realizar estas operaciones. Las divisas obtenidas de las exportaciones las depositaban en el Banco Central. Esas divisas eran convertidas en rublos divisas a través del tipo de cambio oficial. En cuanto a las centrales encargadas de las importaciones de ciertos productos, recibían fondos avanzados por el Tesoro con los que realizaban las compras de los productos que se vendían en el interior a precios al por mayor de bienes similares. El problema surgía cuando el producto importado no había sido nunca producido en el país, por lo que el precio asignado podía estar sobrevalorado o infravalorado, cuyos efectos padecían los productos soviéticos que habían actuado como sustitutos hasta ese momento. Si el producto importado se sobrevaloraba, el sustituto soviético soportaba una demanda mayor de la planeada que normalmente no podría satisfacer, ya que en un sistema tan rígido, no era posible aumentar la oferta que no había sido planeada. Por el contrario, si se le asignaba un precio muy bajo, el producto producido en el interior no tenía salida y se encontraba con un exceso de oferta.

El precio utilizado en el interior permanecía estable fuera cual fuera el precio pagado en el exterior. De esta forma, aparecían desequilibrios en algunas ocasiones cuando los ingresos en moneda interna eran insuficientes

para cubrir las compras de productos a las empresas soviéticas, en cuyo caso el Tesoro proporcionaba una subvención llamada "compensación de precios". En el caso contrario, que los ingresos por ventas en el interior superaran a los gastos, era el Tesoro el que recibía estos beneficios extraordinarios.

c) Otra característica singular, y a la vez muy importante en el funcionamiento de las relaciones exteriores en la Unión Soviética, era la separación entre empresas de producción y centrales de comercio exterior. Esta desconexión era casi total, lo que representaba un importante handicap para el aumento del nivel de exportaciones y la racionalidad de las importaciones. Las empresas de producción tenían como única función la de garantizar el cumplimiento de las cifras remitidas por el plan y por otro lado, las centrales de comercio exterior recibían órdenes relativas a los productos, países y precios a los que tenían que comprar y vender en el exterior los productos que les habían asignado. Esto suponía un desconocimiento casi absoluto de las necesidades y capacidades internas así como de la oferta y demanda en el mercado mundial.

Las empresas de producción no tenían incentivos para aumentar la producción de bienes destinados a la exportación en la medida en que ésta no les reportaba apenas beneficios y, en cambio, sí les exigía mayores niveles de calidad, competitividad, gastos materiales y laborales, en definitiva, un mayor esfuerzo en todos los aspectos¹⁴. Como consecuencia, las posibilidades de producción destinada a la exportación eran subestimadas con el propósito de recibir cifras cuyo cumplimiento no revistiera dificultad. Por otro lado,

¹⁴Véase H.G. (1977).

las empresas tendían a sobreestimar sus necesidades de importación en tanto que los productos extranjeros solían ser de calidad superior, al tiempo que el precio que pagaban por ellos era aquel que funcionaba en el interior.

Por tanto, se asistía a un conflicto de intereses entre empresas y centrales de comercio exterior, pues la producción para el mercado exterior reportaba una rentabilidad insuficiente a los productores, por lo que los canales de comunicación entre ellas estaban repletos de fisuras por donde asomaba la contradicción existente entre el aumento de exportaciones y la desconexión entre empresas y centrales.

d) Otra característica relevante era la inconvertibilidad del rublo, es decir, la imposibilidad de que la moneda nacional tuviera un mercado donde hubiera unos precios establecidos con los que comprar y vender otras monedas, Ello se convirtió en una barrera a la apertura e integración de la economía al mercado mundial y según algunos autores, "frena los cambios e impide la maximización del bienestar mundial" (Dembinski, P.H. 1985, p.109). Ahora bien, hay que situar la inconvertibilidad, de nuevo, en el contexto de la estrategia soviética, ya que ésta exigía un control total sobre todos los ámbitos de la economía y este instrumento ayudaba a asegurar la realización de los intercambios exteriores sin que éstos tuvieran incidencia sobre la oferta interna de moneda. Para conseguir este objetivo, había que actuar también sobre el saldo de la balanza comercial, el cual debía estar equilibrado, tanto en divisas como en moneda nacional.

Otra particularidad del sistema soviético era la existencia de una brecha

importante entre el rublo utilizado en territorio soviético y el utilizado en la contabilidad del comercio exterior. Entre 1928 y 1950, el rublo no estuvo oficialmente relacionado con el oro y no fue hasta el 1 de marzo de éste último año cuando se estableció el equivalente del rublo en oro en 0.221689 gr. En 1961, tuvo lugar una reforma monetaria que colocó al rublo oro en 0.987412 gr., cotización que ha permanecido invariable todos estos años. El rublo como moneda interna, "... no ejerce la función de unidad de cuenta oficial de comercio exterior, ya que no es un instrumento de pago internacional" (Ricoeur, N. 1990, p.47).

Por otro lado, existía el rublo divisa cuya cotización se fijaba oficialmente y no tenía ninguna relación con la capacidad de compra de la moneda y variaba según se tratara de relaciones comerciales o de compras en tiendas especiales para turistas o extranjeros. Los precios aplicados en estas tiendas eran diferentes a los pagados por los soviéticos, al margen de que numerosos productos podían ser adquiridos con divisa extranjera a precios igualmente distintos. El rublo divisa no tenía ningún soporte material, no circulaba sobre el territorio soviético y no desempeñaba ninguna función de la moneda. Tenía un tipo de cambio con el dólar fijado por el Gosbank a partir de una cesta de monedas donde el dólar representaba el 30 o 40 por ciento del total.

e) En la Unión Soviética, si bien existían distintos tipos de cambio en función de los productos intercambiados, lo cierto es que los tipos medios estuvieron normalmente sobrevalorados. Como resultado, las exportaciones aparecieran como desventajosas porque las centrales de comercio exterior

debían comprar a las empresas soviéticas a unos precios internos que estaban por encima de los mundiales. Por el contrario, las importaciones aparecían como beneficiosas, pues se adquirían a precios inferiores a los que se vendían posteriormente en el interior. De esta forma, las exportaciones se convirtieron en las operaciones subvencionadas mientras que las ganancias de las importaciones fueron gravadas. Por tanto, la eficacia real del comercio exterior no se conocía, pues la sobrevaluación (o más raramente, la devaluación) ofrecía resultados engañosos.

Si llamamos e al tipo de cambio oficial, P_i al precio en rublos divisas del bien i , p_i al precio interior en rublos soviéticos y P^{*i} al precio internacional en divisas, dadas las cantidades exportadas e importadas X_i y M_i , respectivamente, la ganancia de la exportación se expresaba contablemente de la siguiente forma: $G_i = (P_i - p_i) X_i = (eP^{*i} - p_i) X_i$

Como se puede comprobar, la exportación aparecerá más desventajosa con un tipo de cambio sobrevalorado, ya que el precio internacional se ve reducido con relación al precio interno. Por el contrario, la ganancia de la importación, expresada como: $G_i = (p_i - P_i) M_i = (p_i - eP^{*i}) M_i$, compensa la pérdida contable de la exportación, ya que un tipo de cambio bajo infla el precio interno al que, posteriormente, se venderá ese producto en el país.

f) Dada la estructura de precios y de tipos de cambio, no era posible utilizar ningún criterio de rentabilidad para el comercio exterior. El instrumento que intentaba cumplir esta misión eran los índices de eficiencia que trataban de medir la ganancia en divisas por unidad de coste doméstico.

Lo que hacían era contrastar los gastos en los que se había incurrido al producir las mercancías a exportar y los gastos que habría que soportar si se produjeran las mercancías importadas. Cabe destacar dos índices de eficiencia de las exportaciones: el global y el parcial.

* índice global: $E_n = C_d - M_d / P_e - M_e$

E_n = índice de eficiencia de exportación de la mercancía n.

C_d = coste doméstico de la producción de una unidad de n.

M_d = coste doméstico de las materias primas y productos semiacabados importados utilizados en la producción de una unidad de n.

P_e = precio en el mercado mundial expresado en divisas.

M_e = precio de todas las importaciones utilizadas en la producción de n, expresado en divisas.

* índice parcial: $E_n = C_d - R_e / P_e - R_e$

R_d = coste en moneda doméstica

R_e = precio en divisas de las materias primas y productos semiacabados utilizados en todos los estadios de producción, excepto en el último.

La relación entre el nivel de los índices y el nivel de rentabilidad de la exportación es inversa. Estos índices presentaban una serie de problemas. Por un lado, el índice global no consideraba la posibilidad de que una exportación pasara a ser rentable si los inputs utilizados en su producción fueran importados en vez de domésticos, ya que estos últimos podían ser muy caros y,

por tanto, la causa de que la exportación de un determinado producto fuera desaconsejable. En cuanto al índice parcial, podía dar como rentable una exportación cuyo coste del último estadio fuera muy bajo pero cuyos inputs tuvieran un coste muy elevado. Asimismo, estos índices sólo consideraban los costes salariales medios, tenían un carácter estático al no incorporar los posibles cambios de los precios mundiales y no incentivaban aumentos de la exportación o reducciones de los costes de producción al no influir en los resultados de las empresas.

2. REFORMA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL PERÍODO DE PE-

RESTROIKA

Si bien, a partir de los años sesenta comenzaron a aparecer nuevas concepciones del comercio exterior e intentos moderados de descentralización, de acercamiento de las empresas a la actividad económica exterior, en definitiva, de obtención de nuevas ventajas derivadas del comercio exterior, no fue hasta el año 86, cuando se reconoció la necesidad de una total reorganización de esta actividad, auspiciada por la llegada al poder de Mijaíl Gorbachov y el XXVII Congreso del PCUS, celebrado en enero de 1987¹⁵.

¹⁵Véase, Andreff, W. (1990a, 1990b, 1990c, 1990d, 1991), Brus, W. (1981), Bubnov, B. (1987), CEDUCEE (1987), Davididi, R. (1989), Hewett, A. (1988, 1989), Ivanov, I.D. (1987a), Lavigne, M. coord. (1990), Ozhereliev, O. (1988), Raslovleff, S. (1989), Ricoeur, N. (1988), Sanz, J.L. (1990), Sokoloff, G. (1989), Tiraspolsky, A. (1987a, 1988c, 1988d, 1988f, 1989b, 1990b, 1990c), Tiraspolsky, A. Lavigne, M. y Gicquiau, H. (1987), Vernikov, A. (1991).

El reconocimiento de la necesidad de una reestructuración derivó de la confluencia de una serie de elementos, procedentes del interior y del exterior, entre los que cabe destacar, el escaso papel de la Unión Soviética en la división internacional del trabajo, el descenso del precio del petróleo en los mercados internacionales y la caída del dólar, que contrajeron la obtención de divisas por parte de la URSS y, por último, el problema de la estructura de los intercambios exteriores soviéticos. En el XXVII Congreso, se señaló la conveniencia de sustituir la exportación de materias primas por la exportación de productos con mayor valor añadido.

2.1. Cambios en la normativa

La apertura que tendría lugar a partir de la reforma permitiría aumentar el potencial exportador de bienes de equipo, exportar materias primas con un mayor valor añadido y racionalizar las importaciones, otorgando prioridad a las adquisiciones de máquinas, equipos y tecnologías sofisticadas. Este último objetivo era ineludible, en tanto en cuanto "demasiadas compras tenían un carácter no esencial, porque servían para rellenar el déficit de producción de bienes de consumo, o para encubrir fallos en las entregas internas que amenazaban con retrasar la realización de los planes" (Tiraspol'sky, A. 1988c, p.6).

1. Descentralización en 1986

En un primer momento, se creó un aparato institucional con miras a descentralizar la actividad exterior. La nueva estructura se basó en las reformas efectuadas en otros países del CAEM y tuvo lugar a raíz del decreto con carácter general del 19 de agosto de 1986, con las decisiones del Comité Central del PCUS y del Consejo de ministros de la URSS recogidas bajo los títulos "Medidas de Perfeccionamiento de la gestión de relaciones económicas exteriores" y "Medidas de perfeccionamiento de la gestión de la cooperación económica científica y técnica con los países socialistas".

El nuevo aparato de comercio exterior siguió conservando tres niveles pero con una distribución de funciones diferente y un mayor número de operadores:

► En la base de la pirámide, se situaron las centrales de comercio exterior, las firmas-filiales y las centrales republicanas. Las primeras pasaron a gozar de mayor autonomía que en el pasado, así como de mayor libertad para contactar con las empresas de producción. Ahora, dependían de los ministerios y administraciones autorizados a realizar actividades de comercio exterior directamente.

Al igual que en el pasado, las centrales de comercio exterior eran las encargadas de las operaciones de exportación e importación. Disponían de autonomía contable y eran responsables de los bienes de su competencia. Sus

funciones consistían en asegurar la realización de los planes, junto al ministerio o administración correspondientes; realizar las operaciones de exportación e importación; contribuir al desarrollo de las relaciones con los países socialistas, consideradas prioritarias; promover las exportaciones y asegurar el servicio post-venta; obtener el máximo posible de ingresos en divisas; desarrollar nuevas formas de relaciones económicas; estudiar el mercado exterior y proporcionar información a los organismos interesados; y asegurar la protección jurídica de sus intereses.

Las firmas filiales estaban integradas en las empresas pero desde el punto de vista contable, podían depender de los ministerios y administraciones correspondientes, o podían actuar bajo el control de una central de comercio exterior. Las funciones eran análogas a las de las centrales, así como los objetivos y derechos. Podían mantener una cuenta en divisas y disponer de una parte de sus ingresos provenientes de la exportación para importar directamente o a través de una central.

Los precios, variedad y volumen de los productos intercambiados con los países socialistas podían ser fijados por la firma-filial. Asimismo, era posible la participación en empresas conjuntas, conforme a la legislación soviética.

Por otro lado, se acordó la creación de centrales a nivel de repúblicas. Contaban con autonomía contable y los Consejos de Ministros de las distintas repúblicas eran los encargados de su creación. Estas centrales tenían capacidad para exportar los productos fabricados en industrias bajo

subordinación republicana o local.

► En el siguiente nivel, se situaron el Ministerio de Comercio Exterior, el Comité de Estado para las Relaciones Económicas Exteriores y distintos ministerios y administraciones. En el terreno de la planificación y de la gestión de divisas, el Ministerio de Comercio Exterior perdió parte de sus competencias y dejó de ser el único titular del monopolio de Estado.

En enero de 1988, se creó el Ministerio de Relaciones Económicas Exteriores como resultado de la fusión entre el Ministerio de Comercio Exterior y el Comité de Estado para las Relaciones Económicas Exteriores, por lo que *asumió las competencias de ambos órganos.*

El Ministerio de Comercio Exterior se reservó el derecho de comercializar combustibles, materias primas, productos químicos y bienes de equipo de importancia nacional. Sus funciones pasaron a estar encuadradas en el ámbito de técnicas de gestión, organización de la actividad exterior de las empresas, de la información y de la formación de cuadros. De este modo, se encargaba de desarrollar las relaciones exteriores, asegurando su eficacia y velando por los intereses nacionales de la URSS. A su vez, debía preparar los proyectos de los planes de exportación e importación, contribuir a la integración económica socialista, participar en la organización del comercio exterior, desarrollar nuevas formas de cooperación económica y mejorar la estructura y competitividad de los intercambios.

No obstante, el Ministerio de Comercio Exterior conservó funciones del

pasado, como su participación en la firma de contratos y en el control de la calidad de los productos exportados, así como en la autorización de las distintas exportaciones e importaciones. Además, conservó las direcciones generales funcionales, comerciales-políticas y funcionales-sectoriales.

Los Comités de Estado para las Relaciones Económicas Exteriores se situaron en un nivel similar al del Ministerio de Comercio Exterior, en cuanto a derechos y obligaciones. Deberían encargarse de la organización y gestión de las tareas de las empresas en las que participaran firmas extranjeras ubicadas en la URSS. Asimismo, participarían en la elaboración de la política comercial soviética y de los programas de asistencia técnica en el marco de la ONU.

El Consejo de ministros de la URSS otorgaba el derecho de acceso directo a los mercados extranjeros a los distintos ministerios y administraciones. Se distinguían dos grupos: aquéllos cuya actividad principal se hallaba alejada del comercio exterior, pero que realizaban operaciones comerciales, y aquéllos que teniendo competencias en las relaciones exteriores, no realizaban operaciones comerciales con el exterior, sino que participaban en la cooperación económica o en la planificación y coordinación de planes con los países socialistas.

► Por último, en el escalón superior, se situaron el Consejo de Ministros y la nueva Comisión de Estado para las Relaciones Económicas Exteriores, creada el 19 de agosto de 1986.

El Consejo de Ministros era el encargado de la dirección general del comercio exterior y de la cooperación económica, científica y técnica. Definía las orientaciones de la política relativa a las relaciones exteriores y de la organización del comercio exterior y debía asegurar el cumplimiento de las medidas tendentes a incrementar la cooperación científica y técnica. Organizaba el trabajo de los ministerios y administraciones relacionadas con la participación de la URSS en la integración económica socialista y en la división internacional del trabajo. Definía las líneas generales de la organización del comercio exterior y garantizaba la adopción de medidas tendentes a incrementar la cooperación y la eficacia del comercio.

Hasta este momento, el Consejo de Ministros no se había encargado de elaborar las líneas fundamentales de la estrategia comercial exterior, por lo que se tuvo que enfrentar a un nuevo conjunto de tareas y para ello, se creó la Comisión en el seno del Consejo de Ministros.

La Comisión de Estado para las Relaciones Económicas Exteriores adoptaba medidas para mejorar la actividad económica exterior, profundizando la integración económica de los países socialistas. La Comisión capacitaba a las uniones de producción, las empresas y las organizaciones a comerciar con el exterior. Asimismo, dirigía y controlaba las labores del Ministerio de Comercio Exterior, del Comité de Estado para las Relaciones Económicas Exteriores, del Comité de Estado para el turismo, del Banco Central de Comercio Exterior (Vnestorgbank), de la Dirección general de control estatal aduanero y de todos los ministerios y administraciones relacionados con el comercio exterior.

Las Comisiones a nivel de repúblicas se encargaban de actividades relacionadas con la exportación de productos fabricados en éstas y con la importación de artículos necesarios para sus empresas. Por otro lado, debían diversificar las exportaciones y controlar su calidad, así como racionalizar las importaciones y realizar aquéllas que fueran realmente indefectibles.

2. Autorización de inversión extranjera en 1987

Al margen de la nueva organización institucional, se adoptaron nuevas medidas, entre las que cabe destacar aquélla inscrita en el proyecto general de la reforma de comercio exterior y adoptada en los decretos del 13 de enero de 1987. Se refería a la autorización de las inversiones directas extranjeras en la URSS, siempre y cuando la asociación se hiciese con un socio soviético y con una participación extranjera minoritaria¹⁶. El objetivo soviético radicaba, según palabras de Wladimir Andreff, en "...la adquisición de alta tecnología para desarrollar el potencial exportador de la Unión Soviética y el desarrollo de la sustitución de importaciones así como la formación en dirección y comercio exterior" (Bertsch, G. and Elliot-Gower, S. 1991, p.43)

Se establecían controles sobre su actividad y se gravaban los beneficios con un impuesto del 30 por ciento sobre las ganancias netas. Una vez realizada

¹⁶ Davididi, R. (1989), Lavigne, M. (1987a, 1987b), Lavigne, M. coord. (1990), PlanEcom Report (1989), Tiraspolsky, A. (1988a, 1988e, 1989a, 1990b, 1990d), Tiraspolsky, A. y Zouheiry, H. (1987).

esta deducción, los dividendos de los socios extranjeros eran gravados con un 20 por ciento en el caso de ser transferidos al extranjero. El presidente y el director general debían ser soviéticos, mientras que el director general adjunto podía ser extranjero. La legislación soviética se aplicaba al personal extranjero, excepto en lo concerniente a salarios, licencias y jubilaciones.

La ordenanza del 17 de septiembre de 1987 sustituyó la necesidad de la autorización del Consejo de Ministros para la creación de una empresa mixta por una decisión tomada, bien a nivel del ministerio técnico correspondiente, bien a nivel del consejo de ministros de la república en cuestión.

El decreto de septiembre de 1987 que venía a enmendar el decreto de enero, intentaba mejorar técnicamente los circuitos de decisión y reducir la burocracia. Fue entonces cuando se decidió la creación del Ministerio para las Relaciones Económicas Exteriores, que se materializó en enero del siguiente año.

3. Nuevas medidas contradictorias

Un nuevo decreto tuvo lugar el 2 de diciembre de 1988, cuyo objetivo consistía en dar un impulso a la reforma ante los malos resultados del comercio exterior de dicho año. El decreto acentuó el desmembramiento del monopolio estatal del comercio exterior y suavizó las condiciones de las empresas mixtas, así como la participación de las mismas en el comercio exterior, con

la pretensión de atraer capital extranjero para la formación de sociedades mixtas. En consecuencia, ya no se exigió que el presidente fuera soviético ni que la participación extranjera fuera minoritaria. Además, las importaciones realizadas por las sociedades mixtas estarían sujetas a tarifas aduaneras preferenciales y las medidas fiscales se suavizarían.

El derecho de acceso directo a los mercados extranjeros se hizo extensible a todas las empresas y organizaciones del Estado y a las cooperativas. En concreto, tenían este derecho las centrales y organismos de comercio exterior que dependían del Ministerio de Relaciones Económicas Exteriores, de los ministerios sectoriales o de los Comités de Estado, las centrales republicanas, las Casas de comercio y de industria de la URSS y de las repúblicas, las sociedades de capital mixto (a partir de enero de 1990) y los bancos. La Comisión era la encargada de otorgar este derecho y la condición exigida es que fueran competitivas y no realizaran prácticas desleales o nocivas para los intereses del Estado.

En principio, las reglas de autonomía, autofinanciación y equilibrio en divisas alcanzaban a todas las entidades económicas susceptibles de realizar operaciones de exportación-importación, pero en la práctica, estas operaciones se redujeron al comercio de Estado y al de las empresas. En el primer caso, las centrales de comercio exterior dependientes del ministerio de Relaciones Económicas Exteriores importaban en divisas fuertes a partir de las asignaciones recogidas en los presupuestos marcados por el Estado. Sin embargo, las centrales republicanas y las Casas de comercio de las repúblicas federadas obtenían créditos y asignaciones de divisas, descontadas de los

presupuestos de las repúblicas.

En cuanto a las empresas, podían conservar una parte de las divisas obtenidas a partir de sus exportaciones (fondos de divisas) para dedicarlas a la importación de bienes necesarios para su producción. Sin embargo, estos fondos no constituían recursos propios, toda vez que debían elegir entre obtener el equivalente en rublos en una cuenta en el Vneshekonombank o conservarlo en una cuenta fuera de balance, entregando una contrapartida en rublos. El paso de divisas a rublos internos se realizaba a través de unos coeficientes de conversión diferenciados por productos, países y tipos de divisas.

El decreto de diciembre de 1988 introdujo algunas mejoras en el sistema de fondos de divisas y permitió a las empresas de Estado utilizar todas sus ganancias en rublos transferibles y el 10 por ciento de sus ingresos en divisas y dedicarlo a la importación de bienes de consumo, medicamentos y equipos médicos para el uso de sus propios trabajadores. El resto debía ser depositado en la cuenta de la empresa.

La medida más relevante de este decreto fue la creación de la modalidad de ventas a subasta de divisas, donde las empresas y cooperativas podían venderse mutuamente sus divisas, lo que garantizaba una mejor circulación de las mismas. No obstante, el acceso a estas subastas se limitó a las empresas soviéticas y, en especial, a las exportadoras que, a su vez, tenían que enfrentarse a una organización sumamente administrativa. Esta medida fue considerada una forma de convertibilidad interna del rublo, pero el impacto

se redujo por las limitaciones que se impusieron.

Por otro lado, el decreto introdujo medidas tendentes a incitar directamente a los trabajadores mediante ganancias obtenidas de la exportación y, en general, a incentivar el incremento del volumen de exportaciones.

4. Licencias y otros controles

El primer decreto del 7 de marzo de 1989 limitó la libertad de comerciar en caso de competencia desleal, de actividades de naturaleza perjudicial a los intereses del Estado, y de condiciones políticas, económicas y financieras que exigieran transacciones de productos de interés nacional.

Definió el régimen general de licencias de exportación e importación. Estableció una lista de bienes y servicios sujetos a prohibiciones totales o a la obtención de licencias, ya que se consideraba que la total libertad de movimientos de estos productos podía ser lesivo para el interés del país y del Estado. De este modo, se aprobó una reglamentación que determinaba las operaciones de exportación e importación sujetas a licencia. Estas restricciones fueron reforzadas a lo largo del año 89 a través de distintos decretos y decisiones y, sobre todo, del decreto del 11 de diciembre que amplió las licencias de exportación a los bienes de consumo y materias primas necesarios en el mercado interno. Las cuotas de exportación se fijaban por bienes y por

repúblicas, y el régimen de licencias se aplicaba a todos los agentes económicos y a todas las formas de actividad económica exterior.

El Ministerio de Relaciones Económicas Exteriores pasó a concentrar un excesivo control del comercio exterior y se encargó, junto a los Consejos de ministros de las repúblicas y a los ministerios ramales con bajo volumen de intercambios, de la concesión de licencias. Éstas pasaron a ser de tres tipos:

- licencias válidas por un año, acordadas para las centrales de comercio exterior.
- licencias válidas para una operación específica, acordadas para cualquier entidad económica.
- cuotas de exportación de bienes de consumo, acordadas para las repúblicas.

En definitiva, esta medida cercenó las posibilidades de exportación de las empresas, lo que supuso un retroceso en el proceso de reforma del comercio exterior soviético, que si bien tenía objetivos ambiciosos, lo cierto es que no redundaron en resultados significativos.

5. Ausencia de divisas

En febrero de 1990, el Banco para las relaciones económicas exteriores (VEB) declaró la imposibilidad de satisfacer todos los pagos de las centrales

de comercio exterior, lo que supuso el "inicio de una lenta erosión del papel de las administraciones centrales implicadas en el comercio exterior" (Brisou, S.1991, p.46). A partir de este momento, los impagos de las centrales se multiplicaron, lo que desembocó en una pérdida de credibilidad.

Además de las limitaciones establecidas en 1989, que obligaron a las empresas a obtener licencias para la práctica totalidad de los productos, el decreto del 2 de noviembre de 1990 las obligó a revender al VEB el 40 por ciento de sus ganancias en divisas a cambio de rublos, a razón de un rublo por 0.6 dólares. Después de formar su fondos en divisas, el 90 por ciento de las divisas restantes debían revenderse a los fondos en divisas de la Unión y de las repúblicas y el 10 por ciento a las autoridades locales.

Los decretos de octubre y noviembre de 1990 incidieron sobre la reglamentación de las inversiones extranjeras en la URSS y reflejaron la voluntad de no obstaculizar el funcionamiento de las empresas mixtas. Se permitió que el total del capital de la empresa mixta fuera extranjero. Además, se autorizó la repatriación de las ganancias obtenidas en rublos sobre el territorio soviético, después de ser convertidas en dólares en las subastas de divisas o en las futuras bolsas de divisas. El Soviet Supremo adoptó una ley el 10 de diciembre de 1990, que preveía la indemnización de los inversores en caso de expropiación o requisición.

2.2. Resultados de las reformas

La reforma tropezó con obstáculos derivados de la resistencia de centrales y ministerios que habían concentrado gran poder en el ámbito del comercio exterior y de la falta de especialistas en el ámbito de las empresas.

Además, la profusión de medidas adoptadas en el ámbito del comercio exterior no se acompañó de la coherencia necesaria. Fueron medidas parciales que exigían una reforma profunda de la gestión, sin la cual los resultados no podían responder a los ambiciosos objetivos.

Las nuevas normas se cimentaron sobre una nueva política comercial que impidió a las empresas ejercer sus derechos recién adquiridos y que, en última instancia, sustituyeron a las centrales de comercio exterior.¹⁷

La incentivación de las exportaciones y la protección de la industria nacional debían formar parte de una política comercial adecuada para el objetivo perseguido por las autoridades soviéticas. Ahora bien, las subvenciones a la exportación siguieron considerándose como un mecanismo de obtención de divisas necesarias para la importación. En cuanto a las restricciones a la importación, fueron definidas como medidas necesarias para el reforzamiento de la posición soviética en las negociaciones comerciales soviéticas. El derecho de aduana debía ser pagado en rublos internos y no en

¹⁷Lavigne, M. coord. (1990).

divisas, al tiempo que no se esclarecía el tipo de cambio. Además, las empresas continuaron ajenas a estos costes, toda vez que no estaban sujetas a una estricta disciplina financiera interna. Por otro lado, los bienes de equipo no tenían que soportar derechos elevados, lo que era contradictorio con la protección de la industria nacional.

En cuanto a las empresas mixtas, el año 89 fue testigo de un rápido desarrollo de las mismas, y así el 1 de enero de 1990, el ministerio de Finanzas de la Unión Soviética había contabilizado 1 274 sociedades de capital mixto, de las cuales el 85 por ciento se había constituido en 1989. Ahora bien, el desarrollo cuantitativo no se reflejó de igual manera en los efectos esperados.

A corto plazo, se confiaba en un crecimiento de las divisas y un aumento de la oferta interna. Los beneficios fiscales pretendían incentivar a las sociedades mixtas para que se dirigieran hacia producciones poco desarrolladas. Asimismo, las empresas soviéticas podían ser clientes de las joint ventures a través de sus divisas, lo que ampliaba la posibilidad de éstas de vender sus productos en la URSS. A largo plazo, se esperaba que las empresas mixtas animaran las reformas, proporcionando medios para desarrollar nuevas tecnologías y técnicas de gestión, impulsando las relaciones de mercado¹⁸.

Ahora bien, lo cierto fue que la mayor parte de estas empresas tenían un

¹⁸Véase Artemova, T. (1989), Béreznoi, A. (1989), CEE-NU (1988), Guyot, D. (1988, 1989), Ivanov, I.D. (1987b), Lavigne, M (1987a, 1988c), Raslovleff, S. (1989), Smirnov, P. (1988), Tiraspolsky, A. (1987d, 1988a, 1988b, 1988d, 1988g, 1989a, 1990a, 1990d), Tiraspolsky, A. y Zouheiry, H. (1987), Vanous, J. (1989c, 1989d).

tamaño cada vez más reducido, con una baja aportación de capital. En torno al 40 por ciento de ellas, eran sociedades de servicios y no empresas industriales de producción. Además, solían carecer de medios propios de financiación y no se sentían suficientemente motivadas para mejorar sus tecnologías y calidad de los productos. En 1989, las importaciones realizadas por las empresas mixtas superaron a las exportaciones pero, en cualquier caso, "...sus actividades no han tenido todavía incidencia real sobre el comercio exterior de la URSS" (Tiraspol'sky, A. 1990c, p.22).

Por otro lado, la reforma se vio frenada por la casi inexistente reforma de gestión interna. La ausencia de una reforma de precios impidió fijar los precios internos de las importaciones en relación a los externos, por lo que la desconexión entre ellos siguió siendo total. El cálculo de la eficacia de los intercambios continuó enfrentándose con el problema de la inconvertibilidad del rublo y la instauración de un gran número de coeficientes de conversión. Esta última medida tuvo resultados limitados, toda vez que las autoridades decidieron fijarlos de tal forma que garantizaran un mismo nivel de renta a la exportación, y de gasto a la importación que en el sistema anterior. Además, siguió latente el problema de los precios efectivos sobre los que se basaban y que no reflejaban los costes de producción. Por otro lado, la inconvertibilidad del rublo imposibilitó un ajuste financiero profundo, necesario para el desarrollo del mercado. La convertibilidad permitiría a la Unión Soviética disminuir la obligación de poseer divisas fuertes y eliminar los mecanismos destinados a equilibrar los intercambios de forma bilateral. Además, posibilitaría una verdadera elección del socio comercial y se beneficiaría de un tipo de cambio único, que haría factible la

comparación de costes e ingresos del comercio exterior.

En definitiva, como bien expresó Margarita Maksimova, "es imposible comenzar el paso de una economía cerrada a una economía abierta si no cambiamos las bases mismas de la formación de precios, si no tomamos medidas radicales contra el monopolio y no introducimos la competencia, si no tenemos un programa preciso para el paso a un tipo realista del rublo y a la convertibilidad" (Maksimova, M. 1990, p.20).

3. EL COMERCIO EXTERIOR DENTRO DEL CAEM

3.1. Funcionamiento general

El CAEM se creó en 1949 y los países integrantes en este momento eran: Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania, Checoslovaquia y la Unión Soviética. En febrero de 1949, se sumó Albania y en 1950 la República Democrática Alemana. Después fueron admitidos como observadores Yugoslavia, Mongolia, China, la República Popular de Corea y la República Democrática de Vietnam. En 1961, Albania se retiró de la organización y China, Corea y Vietnam dejaron de participar en las reuniones del Consejo. Por el contrario, Yugoslavia y Mongolia estrecharon sus lazos con el CAME, el primero en calidad de estado asociado y el segundo como miembro. Cuba, después de haber sido observador

desde 1965, fue admitido como miembro en 1972¹⁹.

El CAEM fue creado con el objetivo de proporcionar un marco institucional a los intercambios comerciales entre estos países, si bien con la creación de las comisiones permanentes en 1956, la cooperación comenzó a ser más general.

Hasta 1962, el CAEM se caracterizó por el principal empeño en fomentar los intercambios comerciales. Sin embargo, a partir de aquí se desarrolló un nuevo tipo de relaciones internacionales en el marco de una estructura administrativa. En este momento, se fijó como objetivo la coordinación de los planes nacionales y la creación de una verdadera planificación internacional basada en la "División Socialista Internacional del Trabajo".

En la década de los cincuenta, "... los problemas más importantes del Bloque en cuanto a comercio exterior eran objetivos irrealizables, desprecio de las consideraciones de rentabilidad y falta de flexibilidad. En mi opinión, los tres pueden relacionarse con la excesiva centralización (...), la separación completa entre las instituciones encargadas de la producción y las responsables del comercio, el mantenimiento de un sistema planificador que concentraba la realización de los programas en un período tan corto como un año y la obstrucción de los canales de comunicación intra-Bloque" (Pryor, F.L. 1970, p.46).

¹⁹Véase Andreff, W. y Lavigne, M. (1985), CAEM (1982, 1983), Graziani, G. (1982), Hanson, P. (1981), Kormnov, Yu. (1979), Lavigne, M. (1973, 1985b, 1989a), Nyers, R. (1983), Shamrái, Y. (1990), Shastitko, V. (1990), Tiras-polsky, A. (1984a).

Hasta la firma de la carta del Consejo de Ayuda Mutua en diciembre de 1959, el CAEM se apoyaba en un conjunto de acuerdos entre los países miembros relativos a las funciones, principios y organización del Consejo. La carta entró en vigor en abril de 1960 y a partir de aquí, se produjeron distintas modificaciones. En 1962, fueron adoptados los Principios fundamentales de la División Socialista Internacional del Trabajo y fue creado el Comité ejecutivo. En julio de 1971, durante la XXV Sesión, se adoptó el "Programa Complejo tendente a profundizar y perfeccionar la cooperación y a desarrollar la integración económica socialista de los países miembros del CAEM". En 1974, se introdujo el concepto integración en la carta, se armonizaron ciertas fórmulas comunes a la carta y al programa, se determinaron y dirigieron las actividades y funciones de los comités creados en los años 71 y 74 y se precisaron las competencias del CAEM respecto a terceros países y a organizaciones internacionales.

En un primer momento, el primer artículo de la carta decía: "El Consejo de Ayuda Económica Mutua tiene por tarea contribuir, por la vía de la unión y de la coordinación de los países miembros del Consejo, al desarrollo equilibrado de la economía nacional, a la aceleración del progreso económico y técnico en estos países, al aumento del nivel de industrialización de los países dotados de la industria menos desarrollada, al incremento continuo de la productividad del trabajo y al desarrollo constante del bienestar de los pueblos de los países miembros del Consejo". Las enmiendas posteriores introdujeron nuevas funciones destinadas a contribuir a la profundización y perfeccionamiento de la cooperación, al desarrollo de la integración económica socialista y al acercamiento progresivo e igualación de los niveles de

desarrollo económico.

En 1978, se intentó abandonar el principio de unanimidad, lo cual no se consiguió por la existencia de ciertas resistencias. En consecuencia, en el seno del CAEM no se podía tomar una medida a la que se opusiera un solo país miembro.

La coordinación de los planes no llegó nunca a convertirse en una verdadera planificación internacional, que era el objetivo fijado por el CAEM en 1962. La coordinación de planes se apoyaba en tres aspectos: la planificación a medio y largo plazo, la limitación a ciertos sectores claves de la producción y el carácter esencialmente bilateral.

La planificación a largo y medio plazo se establecía en tres ámbitos según el "Programa complejo tendente a profundizar y a perfeccionar la cooperación y a desarrollar la integración económica socialista de los países miembros del Consejo de Ayuda Económica" de 1971. En primer lugar, se fijaba la elaboración de previsiones a muy largo plazo. Por otro lado, se recortaba el período fijando una duración de diez a veinte años. Por último, se buscaba la *coordinación de los planes quinquenales*.

En cuanto a los sectores claves, la coordinación se limitó a la energía, metalurgia, química, construcciones mecánicas y transportes, fundamentalmente. El resto de sectores, como la agricultura, así como las políticas económicas nacionales, no eran objeto de coordinación.

El carácter esencialmente bilateral quiso ser modificado y el Programa de 1971 estableció la necesidad de integrar las disposiciones tomadas en el curso de la coordinación en los proyectos de los planes quinquenales, y que este proceso precediera a la planificación nacional.

Para realizar estas tareas, estos países se apoyaron en distintos instrumentos como eran la especialización, la cooperación técnica y la cooperación en el ámbito de la inversión. Los objetivos que se buscaban eran, entre otros, desarrollar las fuerzas productivas, aumentar la eficacia de las economías nacionales y del conjunto de economías socialistas y nivelar el desarrollo económico. Para ello, se creyó necesario aunar los esfuerzos de los países miembros en la prospección y explotación de recursos naturales, en la construcción de unidades de producción y en la realización de investigaciones científicas. Ahora bien, ni la especialización, ni la cooperación en los distintos ámbitos fueron utilizadas plenamente ni dieron los resultados esperados puesto que, ya de entrada, la coordinación de planes por sí misma topaba con una serie de límites. Entre ellos, se situaban los principios sobre los que se apoyaban los fundamentos jurídicos de las relaciones entre estos países. Estos principios eran los de soberanía, no ingerencia en los asuntos internos de cada miembro y libre consentimiento. Si a esto se añade la enorme discrepancia en cuanto al tamaño, a los niveles de desarrollo y a la experiencia socialista que existía entre los países miembros, destacando claramente la URSS, se puede entender las dificultades a las que se enfrentaba la consecución de una verdadera coordinación internacional.

- La especialización, cuyos fines eran eliminar o reducir paralelismos

en la producción, garantizar la distribución a largo plazo de la producción y disminuir los gastos laborales y materiales como resultado de la concentración de la producción en empresas con las dimensiones adecuadas, no llegó a desarrollarse plenamente y así, la Unión Soviética fabricó prácticamente de todo debido al inmenso mercado interno, limitándose a absorber los excedentes resultantes de una especialización mal planteada o a proporcionar producciones que otros países habían abandonado para dedicarse a gamas reducidas de productos. Un problema importante con el que se encontró la especialización fue el de la fijación de precios para piezas sueltas, ya que no se podía acudir a ningún precio internacional, por lo que la solución que se encontró fue realizar operaciones de trueque.

► En cuanto a la cooperación técnica, el PCUS planteó en el XXV Congreso la necesidad de unir los logros de la revolución científico-técnica con las ventajas del sistema socialista de la economía. Lo que se perseguía con la cooperación técnica era incrementar la productividad del trabajo, ahorrar recursos materiales, mejorar las condiciones del trabajo y proteger el medio ambiente. Lo que se impuso como tarea común fue reducir el tiempo que transcurría entre los diseños de nuevas máquinas hasta su puesta en funcionamiento. La forma más difundida de cooperación técnica fue la venta y concesión de patentes, que en un principio eran gratuitas, lo que progresivamente fue abandonado. Los acuerdos podían ser establecidos por los ministerios, departamentos e instituciones de investigación científica, proyección y diseño. En estos acuerdos, se determinaba la financiación de los trabajos, la distribución de los resultados a terceros países, las responsabilidades por incumplimiento de los compromisos, etc. Entre 1949 y 1970, la URSS entregó a sus

socios documentación por un total de 27.000, entre proyectos, diseños, descripciones de procesos, estudios. Los principales destinatarios fueron Bulgaria, Polonia y Checoslovaquia. Por otro lado, los mayores proveedores de este tipo de documentación a la URSS fueron Checoslovaquia y la R.D.A.

Una de las principales dificultades fue, de nuevo, el establecimiento de un precio, debido asimismo a la imposibilidad de acudir a un precio mundial de referencia.

► Por último, la cooperación en el ámbito de la inversión se entendió como la realización de una operación financiada con recursos comunes y conveniente para todos los países participantes, pero realizada en el territorio de un solo país. La construcción del oleoducto *Druzhba* y del gasoducto Oremburgo-Frontera Occidental de la URSS sirven como ejemplo de este tipo de cooperación. La financiación del primero fue soportada de forma desigual por los países miembros, recayendo la mayor parte del peso inversor en la Unión Soviética. Cada país tendió el tramo correspondiente a su territorio, y el resultado final consistió en la existencia de un oleoducto que permitió suministrar el petróleo de la URSS a estos países.

La construcción del gasoducto Oremburgo-Frontera Occidental fue la operación de inversión común más importante del quinquenio 1976-1980. Cada país participante se encargó de un tramo de 500 a 600 kilómetros, proporcionando la mano de obra y el equipo. La aportación de cada país sería pagada con suministros de gas, con arreglo a precios acordados. Esta operación se caracterizó por varios elementos. Entre ellos, destacó el hecho de ser una

inversión soviética, incluida en el plan nacional y financiada por este país en un 50 por ciento; obtuvo 2.4 millones de rublos transferibles financiados por la Banca Internacional de Inversiones ; y fue una de las once grandes obras que formaron el armazón del "plan concertado de medidas integracionistas" de 1976-1980.

Las características de la cooperación en materia de inversión se pueden concretar en las siguientes: concentración mayoritaria de las inversiones en el territorio de la Unión Soviética, dominio absoluto de la energía en este tipo de operaciones y carácter simultáneamente bilateral y multilateral de la cooperación. Los proyectos comunes en los que participaron los países socialistas fueron "...de una importancia tal que no tienen equivalente en la práctica mundial" (Bogomólov, O. 1989, p.43). Las ventajas que obtenían los socios de la URSS eran, como ya se ha visto, el aprovisionamiento de materias primas y combustibles durante el período de devolución del crédito y los inconvenientes eran que ellos recibían un interés bajo incluso aunque hubieran tenido que endeudarse en divisas a mayores tipos para comprar el equipo necesario.

3.2. Funcionamiento comercial

En el marco estrictamente comercial, el CAEM contaba con toda una serie de medios para conseguir los objetivos marcados. Uno de ellos era el monopolio de Estado que estaba instaurado en todos estos países, aunque sólo en la Unión

Soviética se aplicaba de forma absoluta. Cada país contaba con su plan de comercio exterior que era una subdivisión del plan general. Los intercambios intra-CAME resultaban de una concertación en el marco de la coordinación de los planes a nivel de Consejo, donde "...las negociaciones bilaterales típicas intra COMECON, son una sesión prolongada de regateo, en la cual se da por sentado por ambos lados que los valores (...) no reflejan la importancia, prioridad o escasez relativa de los ítems que entran dentro del negocio" (Nove, A. 1982, p.373).

■ En un primer momento, los intercambios eran bilaterales y por un año, lo que dificultaba el ajuste entre la planificación interna y el comercio exterior. Si el acuerdo de comercio exterior por un año se firmaba antes de la elaboración del plan interno, se corría el riesgo de no poder cubrir las exportaciones acordadas o de no poder satisfacer las necesidades internas con el volumen de importaciones previsto. Si, por el contrario, el plan interno se concluía antes que el acuerdo de comercio exterior, podía ocurrir que las exportaciones no dieran salida a toda la producción prevista para este fin.

Desde 1956, se recomendó sustituir los acuerdos a un año por acuerdos a largo plazo detallados en acuerdos anuales. No obstante, este procedimiento siguió basado en acuerdos bilaterales. Los protocolos anuales ratificaban los contingentes de productos a exportar e importar con un valor bilateralmente equilibrado. Este equilibrio se daba tanto en valor como por categoría de bienes. Se distinguían dos tipos de productos: duros y blandos, dependiendo de la escasez o abundancia de oferta respecto a la demanda, respectivamente. Esta diferenciación de productos dependía, asimismo, de las prioridades

económicas del plan y de la posición de estos productos en el mercado internacional. La Unión Soviética vendía bienes duros y compraba bienes blandos, lo que le confería un lugar diferenciado del resto de los países. Los productos más importantes eran expresados en términos físicos, sobre todo las materias primas, y para el resto de los productos existían cuotas en valor.

El bilateralismo, además de una práctica, fue una consecuencia derivada de la planificación, ya que anulaba la posibilidad de que un tercer país incrementara su demanda de exportaciones utilizando el superávit obtenido con el segundo país. Esta demanda podría ser satisfecha si el stock fuera abundante o la maquinaria productiva flexible, pero no en una situación de rígida planificación. Además, los contratos bilaterales con otras economías planificadas aseguraban el cumplimiento de su propio plan de importaciones.

El clearing bilateral fue la base de los reglamentos entre los países socialistas y funcionó hasta 1964. Se rigió por el principio de igualación anual de suministro de mercancías y de pagos entre países tomados de dos en dos. Si el equilibrio no se conseguía, el país deudor debía satisfacer su carga al año siguiente a través de entregas suplementarias de mercancías. El principal problema radicaba en el hecho de que ciertos países adoptaban la condición de deudores permanentes. Con la introducción del multilateralismo, si un país aparecía como deudor permanente, estaba obligado a gastar su saldo en divisas en compras de mercancías a sus socios; si no fuera así, se limitarían las ventas a dicho país²⁰. El clearing multilateral, como sistema de pagos más perfeccionado, empezó a funcionar en enero de 1964, aunque ya en

²⁰Lavigne, M. (1983a).

1958 se había firmado un acuerdo sobre el mismo.

■ La formación de precios en el marco del CAME atravesó distintas etapas:

- Hasta 1951, se aplicaron los precios mundiales en vigor en el momento de la conclusión del acuerdo.
- De 1951 a 1956, se utilizaron los precios mundiales de 1949 y primera mitad de 1950, debido a la guerra de Corea.
- De 1958 a 1962, se recomendó tomar como base los precios medios mundiales de 1957.

A partir de aquí y hasta 1975, los precios intra-CAME se construyeron sobre la base de precios mundiales sometidos a un "proceso de corrección". Este cálculo se guiaba por las directrices establecidas en la novena sesión del Consejo del CAME, en 1958, conocidas como el "Principio del Precio de Bucarest". Por precio mundial, se entendía el precio vigente en el mercado mundial más importante y esta categoría estaba en relación al volumen de operaciones y a su influencia en la formación de precios mundiales. Este precio debía acreditarse documentalmente, y en el caso de que no fuera posible, el precio de ese bien se fijaría en proporción a los precios de los productos relacionados. Una vez conocido el precio mundial, había que someterlo a un proceso mediante el cual se eliminaban los "elementos de irregularidad" del mercado capitalista mundial.

Aparte de este principio teórico del precio mundial corregido, había otros dos muy importantes. Uno era el de la estabilidad de los precios y otro

el de la unicidad de los mismos. Este último suponía la existencia de un mismo precio para cada producto, independientemente del país exportador o importador. Las únicas diferencias posibles podían venir dadas por los costes de transporte. En cuanto a la estabilidad, los precios debían fijarse para toda la duración de los acuerdos quinquenales. Antes de cada quinquenio, los países del CAEM se reunían para determinar el período, cuyos precios medios servirían de base para el establecimiento de los precios del siguiente período quinquenal.

En 1975, se introdujo una importante variación, al aprobarse que los precios socialistas establecidos sobre la base de la media de los precios mundiales de los cinco años precedentes debían ser revisados todos los años. La explicación dada a esta medida fue que permitía absorber más rápidamente las alzas mundiales de precios y así, no se aislaba al CAEM de perturbaciones externas en períodos de fuerte inflación. Existía otro argumento que apuntaba al deseo de la Unión Soviética de beneficiarse de la subida de precios de las materias primas, y en especial del petróleo.

La referencia a un precio mundial planteaba problemas, toda vez que no existía un único precio mundial, excepto para las principales materias primas. Los productos industriales, y especialmente los bienes de equipo, se enfrentaban a diferencias de precios entre productores, a efectos derivados de la discriminación de precios entre clientes, etc. Asimismo, había que tener en cuenta las diferencias de calidad y de costes de transporte. Las dificultades se acrecentaban en el caso de productos que no tenían análogos en el exterior, en cuyo caso si se vendían también fuera del CAEM, se consideraba

el precio obtenido en el mercado mundial, lo cual tampoco era satisfactorio, habida cuenta de que estos países solían vender a precios inferiores a los del mercado mundial como técnica para introducirse en dicho mercado.

En la práctica, se violaron los principios teóricos y así, la unicidad de precios no se cumplió fielmente, ya que los precios no se fijaron de forma multilateral al final de un proceso de concertación, sino que, por lo general, se determinaron en negociaciones bilaterales. Las materias primas solían tener un precio único debido al casi total monopolio de venta detentado por la Unión Soviética, aunque los precios pagados a este país variaron según el destinatario de sus productos.

■ Un tema muy debatido ha sido el de la existencia o no de discriminación por parte de la URSS²¹. Por el lado de Occidente, se afirmaba mayoritariamente la presencia de tal discriminación, según la cual, la Unión Soviética vendía a precios mayores y compraba a precios inferiores en el interior del CAME que fuera del Consejo. Esto fue cierto, en parte, durante los diez primeros años y el ejemplo más fehaciente es el del carbón de Polonia, que durante mucho tiempo, fue pagado por la URSS a un precio tal que llegó a ser la décima parte del precio mundial. La justificación dada a este hecho fue que se consideraba una forma de participación de Polonia a las reparaciones alemanas, a prorrata de sus adquisiciones territoriales.

Ahora bien, si tal discriminación hubiera sido real en el transcurso de

²¹Véase Brada, J. (1985), Locatelli, C. y Mercier-Suissa, C. (1990), Marrese, M. y Vanous, J. (1982, 1983), Simon, C. (1983).

los siguientes años, se hubiera podido constatar claramente a partir de 1958, con la aplicación de la regla de determinación de precios a partir de los mundiales. Por el contrario, según un estudio del autor húngaro Ausch²², los precios aplicados en el CAEM en 1964, que fue el último año de validez de los precios de 1957, fueron más elevados que los precios mundiales medios, tanto para los bienes "duros" como para los bienes "blandos", siendo mayor la diferencia en los bienes de equipo que en las materias primas. Estudios posteriores confirmaron estos resultados, y el autor norteamericano Hewett²³ mostró que, entre 1955 y 1970, los términos de intercambio entre la URSS y sus socios se degradaron un 20 por ciento.

A partir de 1975, con la aplicación del sistema de precios "movibles", la situación cambió y los precios aplicados en el CAEM y los precios mundiales tendieron a converger progresivamente. El petróleo fue el más afectado por esta medida ya que permitió repercutir, de algún modo, las variaciones del precio mundial sobre el precio soviético aplicado en el seno del Consejo.

El estudio realizado por los autores americanos M.Marrese y J.Vanous²⁴ mostró que a lo largo de los años setenta, los precios jugaron en detrimento de la Unión Soviética y a favor de sus socios en la medida en que los precios de las materias primas y combustibles en el mercado mundial crecieron netamente más deprisa que los precios de las manufacturas. Ellos razonaron en términos de coste de oportunidad, calculando lo que hubiera ganado la URSS de

²²Ausch, B. (1972).

²³Hewett, E. (1974).

²⁴Marrese, M. y Vanous, J. (1982, 1983).

haber exportado al mercado mundial el petróleo que destinó a sus socios del CAEM. Como explicación a su tesis, arguyeron que la Unión Soviética obtenía de sus relaciones con estos países ganancias derivadas de la cooperación política, ideológica y militar. La mayor parte de los estudios comparativos realizados muestran esta desventaja para los productos vendidos, principalmente, por la URSS en el interior del CAME. Por otro lado, hay que tener en cuenta que los bienes procedentes de los otros socios del Consejo carecían de una serie de requisitos necesarios para penetrar en el mercado mundial. La Unión Soviética, sin embargo, no exigía niveles de calidad y diversificación tan elevados. Asimismo, los productos exportados a la URSS por estos países no debían enfrentarse a barreras proteccionistas. Por otro lado, a partir de 1975, la Unión Soviética arrojó un superávit en su comercio con estos países excepto con Rumania. Al ser el rublo transferible una moneda inconvertible, este saldo no podía ser utilizado fuera del CAME lo que suponía para la URSS un *manque à gagner* importante que hay que añadir al coste de oportunidad soportado por la URSS debido a la diferencia de precios apuntada anteriormente.

Por el contrario, otros autores como Holzman (1985) y Brada (1985, 1988), acudieron a la teoría de las uniones aduaneras para explicar la situación de los precios en el interior del CAEM, concluyendo que en este caso, el efecto de desviación de comercio no se acompañaba de creación de flujos comerciales, sino de destrucción de los mismos.

Sin embargo, el autor húngaro Andras Köves (1983), defendía que las subvenciones no existían, sino que los países del CAEM debían importar

combustibles y materias primas soviéticas, porque desde el principio les habían impuesto el modelo soviético de desarrollo soviético, que les hacía muy dependientes de estos productos. En la prensa económica soviética se expresó reiteradamente la necesidad de restablecer el equilibrio en los cambios bilaterales, lo cual chocaba con el problema de las capacidades productivas de los países del este.

A la vista de estos resultados, parece ser que las ventajas obtenidas por la URSS derivaban del hecho de ser el proveedor, casi exclusivo, de bienes "duros", lo que suponía un arma importante en su poder que le confería mayor capacidad de decisión y control de los intercambios intra-CAEM. Las explicaciones dadas a esta paradójica situación de los precios del Consejo han sido varias, entre las que destaca aquella que cita aspectos de orden militar, político e ideológico como elementos aclaratorios. No obstante, es necesario añadir los problemas ya señalados del sistema de fijación de precios basados en el precio mundial y el incumplimiento frecuente del principio teórico de unicidad de precios.

■ En los intercambios intra-CAEM, la moneda utilizada fue el rublo transferible que jugó el único papel de unidad de cuenta. Fue creado el 1 de enero de 1964 y tenía el mismo equivalente en oro que el rublo soviético, es decir, 0.987412 gr. Asimismo, tenía un tipo de cambio con las monedas occidentales fuertes y con las unidades de cuenta divisas utilizadas en el comercio exterior de los países del Consejo.

El Banco Internacional de Cooperación Económica (BICE) fue creado en la

misma fecha que el rublo transferible, por el acuerdo del 22 de octubre de 1963, y empezó a funcionar a partir de 1964. Estaba encargado de organizar los reglamentos multilaterales entre los países miembros en rublos transferibles. Desde 1976, países no miembros del CAEM podían tener una cuenta en este banco y efectuar reglamentos en rublos transferibles. No obstante, esta medida no tuvo aplicación en la práctica.

Al igual que el rublo soviético y las demás monedas de los países miembros, el tipo de cambio del rublo transferible no tenía relación con la capacidad de compra externa. El BICE ajustaba el tipo de cambio con el dólar en función de las fluctuaciones de las monedas occidentales. En la práctica, el tipo de cambio con el dólar era idéntico al del rublo divisa fijado por el Gosbank y las variaciones en la paridad con el dólar no afectaban a los tipos de cambio mutuos. El BICE no daba a conocer el tipo de cambio entre el rublo transferible y las monedas divisas socialistas pero, en la medida en que su tipo de cambio era idéntico al del rublo divisa, no es difícil deducir que sería el mismo con el resto de las monedas.

La inconvertibilidad del rublo transferible, es decir, la imposibilidad de utilizar esta moneda en las relaciones exteriores fuera del marco del CAME, era un elemento que, por un lado, incitaba al equilibrio bilateral y, por otro lado, obligaba al país acreedor a acordar un crédito gratuito al país o países deudores. Esta situación es la que se daba en la Unión Soviética respecto a los otros países miembros.

■ Todas estas características de las relaciones comerciales intra-CAME

se desarrollaban en una situación de autarquía, entendida como autarquía de bloque, es decir, en el seno del CAEM, en tanto en cuanto los intercambios eran menores de lo que serían en una situación de economía de mercado.

La autarquía conllevó problemas de desarrollo importantes, como canalización de inversiones hacia sectores antieconómicos e inversiones paralelas, problemas que se vieron paliados en la Unión Soviética por su amplio mercado interno y la abundancia de recursos naturales. No obstante, sea cual fuere el nivel de población y de riqueza, un país no puede producir eficazmente todo aquello que necesita por lo que la autarquía conducía, a veces, en palabras de K.Szymkiewicz, "... a la reducción drástica de la elección de oferta al consumidor nacional o a una producción relativamente diversificada pero ineficaz" (Szymkiewicz, K. 1977, *préface*, p.VI). La autarquía fue, asimismo, un reflejo del deseo de todos estos países de lograr la independencia económica respecto a Occidente. Por otro lado, el modelo de planificación, la estrategia de desarrollo y el contexto internacional fueron los elementos que animaron las relaciones en el interior del Consejo de Ayuda Económica Mutua, en detrimento de los intercambios con el resto de los países. El resultado fue que durante su existencia, los intercambios exteriores de los países miembros se realizaron mayoritariamente en el interior del Consejo.

Capítulo 3. EVOLUCIÓN GLOBAL DE LOS

INTERCAMBIOS

El comercio exterior se desarrolló de forma muy diferente en función del área al que pertenecieran los distintos socios. Por eso, al objeto de la tesis, no se analiza la evolución global, sino que se intenta proporcionar una visión panorámica de las características de los intercambios con el CAEM, con los países en vías de desarrollo y con los países occidentales. A partir de aquí, se podrá pasar al tema central de la tesis, es decir, el comercio entre la URSS y Europa Occidental en los años ochenta.

1. PRIORIDAD COMERCIAL DE LOS INTERCAMBIOS CON EL CAEM

Desde el nacimiento del CAEM, las relaciones exteriores soviéticas se han concentrado de forma mayoritaria, en los países miembros de este Consejo, en especial, en los seis países europeos, mientras que anteriormente, estas relaciones eran muy reducidas. A lo largo del tiempo, la presencia del CAEM en los intercambios soviéticos mostraron altibajos, si bien siempre fueron claramente mayoritarios respecto al comercio con otras zonas del mundo²⁵.

²⁵Véase Graziani, G. (1983), Lavigne, M. (1983a, 1985b), Palazuelos, E. (1984), Simon, C. (1983), Tiraspolsky, A. (1976a, 1976c, 1980b, 1981c, 1981d, 1983b, 1984a, 1984b).

1.1. Estudio de los años setenta

◆ Considerando, en primer término, la importancia del CAEM en los intercambios exteriores de la Unión Soviética, se observa que ésta se redujo algo a lo largo de los años setenta, pero siguió representando alrededor del 50 por ciento de las compras y ventas totales de la URSS. (Cuadro 3.1).

Si los datos se concretan en los seis miembros europeos, no se aprecia una evolución continua, sino que la cuota global de los seis presenta distintos altibajos a lo largo de la década. Por el lado de las exportaciones soviéticas, la participación de los miembros europeos del CAEM descendió en los últimos años desde el 46-47 hasta el 42-43 por ciento, mientras que las importaciones realizadas a los seis oscilaron en mayor medida entre el 52 y el 42 por ciento con una tendencia a la baja (Cuadro 3.2).

También para estos países, el comercio en el interior del CAEM, y en particular con la URSS, resultó fundamental en el conjunto de los intercambios exteriores.

El socio principal de la Unión Soviética dentro del grupo de los seis fue la RDA, que absorbió la cuarta parte de los intercambios totales realizados entre la URSS y los miembros europeos. Sin embargo, en el transcurso de la década, fue disminuyendo su participación, al tiempo que Polonia iba ganado

Cuadro 3.1

PARTICIPACIÓN DEL CAEM EN LOS INTERCAMBIOS				
	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1970	1980	1970	1980
URSS	54.3	49.0	57.0	48.2
CAEM	37.1	31.7	36.9	30.2

Fuente: Goskomstat y Ministerstvo Vneshnei Torgovlia.

Cuadro 3.2

PARTICIPACIÓN DE LOS SEIS EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES SOVIÉTICOS (%)								
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
X	46.8	41.8	49.6	46.8	46.1	47.6	43.6	42.1
M	52.3	45.7	42.3	42.4	45.9	48.7	46.2	42.9

Fuente: Ministerstvo Vneshnei Torgovlia.

terreno. De esta forma, en 1980 ambos países absorbían una proporción similar que se situaba en torno a la quinta parte. Checoslovaquia y Bulgaria se situaron en un tercer y cuarto lugar y mantuvieron su participación relativamente estable en estos años, aunque Bulgaria mostró una tendencia alcista. En quinto lugar, se encontró Hungría que no alcanzó el 15 por ciento en ningún momento, si bien también presentó una evolución creciente. Por último, Rumania cuyos intercambios con la URSS absorbieron bastante menos de la décima parte del total de los seis, siendo superior su participación en el caso de las importaciones soviéticas (Cuadro 3.3).

♦ La Unión Soviética era poseedora de bienes "duros" que eran los principales componentes de sus exportaciones, es decir, mercancías cuya oferta no era abundante en el marco del CAEM o, en cualquier caso, inferior a la demanda. La URSS suministraba petróleo y otros bienes primarios a los países del CAEM y, a cambio, recibía bienes de equipo, productos de consumo y alimentos.

La participación de los combustibles en las exportaciones soviéticas a los países miembros europeos se dobló ampliamente en la década de los setenta, a la vez que las materias primas disminuyeron su presencia. Los bienes de equipo constituyeron el tercer capítulo de productos en importancia dentro de las exportaciones soviéticas (Cuadro 3.4). Sin embargo, fue el petróleo el eje central de esta ventas, de forma que se llegó a afirmar que desde 1975, la energía dominó las relaciones soviéticas con los países miembros del CAEM, por lo que su análisis requiere una mayor atención.

Cuadro 3.3

COMERCIO URSS-PAÍSES EUROPEOS DEL CAEM (en %)								
<u>EXPORTACIONES</u>								
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
RDA	25.1	24.9	25.1	24.5	24.0	23.5	22.7	23.3
BULG	16.7	17.0	17.4	17.4	17.4	18.5	17.9	17.5
CHEC	18.3	17.4	17.0	17.7	17.6	17.7	18.1	17.4
HUNG	13.2	13.0	14.0	13.5	13.5	14.1	14.8	14.2
POL	19.6	21.1	20.6	21.0	20.9	20.4	20.7	21.1
RUM	7.0	6.6	5.9	5.9	6.6	5.7	5.8	6.5
SEIS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<u>IMPORTACIONES</u>								
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
RDA	26.1	25.0	23.4	22.7	22.1	22.1	22.4	22.7
BULG	16.3	16.7	17.1	17.9	18.0	17.9	18.1	18.0
CHEC	17.4	17.7	16.7	18.2	17.6	18.2	18.2	18.5
HUNG	13.4	13.3	14.3	14.1	14.1	14.5	13.8	14.4
POL	19.2	20.3	21.3	20.3	20.7	21.4	21.4	18.8
RUM	7.6	7.1	7.3	6.8	7.4	5.8	6.1	7.6
SEIS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos realizados a partir de los datos proporcionados por el Ministerstvo Vneshnei Torgovlia.

En el decenio de los setenta, las dos crisis del petróleo marcaron puntos de inflexión determinados por el incremento de la brecha existente entre los precios intra-CAEM y los precios mundiales. Tras el shock de 1973, los precios vigentes en el seno del Consejo se situaron en un nivel muy inferior a los existentes en el mercado mundial, mientras que la aplicación del nuevo sistema

de cálculo de los precios intra-CAEM vigente desde 1975²⁶, desembocó en un crecimiento de los mismos, a pesar de lo cual los mundiales continuaron siendo superiores.

En el primer shock, cabría pensar que la URSS canalizó sus ventas de petróleo hacia los países occidentales teniendo en cuenta el diferencial de precios. Sin embargo, no fue así y las exportaciones se concentraron de forma más marcada dentro del CAEM, de manera que su cuota de participación aumentó al tiempo que disminuía la de los países de la OCDE²⁷.

Por el contrario, los efectos del segundo shock en cuanto a la distribución geográfica de las exportaciones soviéticas de petróleo fueron los contrarios a los apreciados en los años anteriores, ya que ahora la URSS desvió sus ventas hacia los mercados occidentales y disminuyó el volumen destinado a los países miembros del CAEM. Por tanto, la cuota de las exportaciones a la OCDE aumentó en detrimento de las destinadas a los países socialistas.

En cuanto a las importaciones, los principales componentes fueron los bienes de equipo con una participación creciente. Los bienes de consumo industrial y las materias primas les siguieron en orden de importancia, aunque ambos presentaron una tendencia decreciente. Los productos alimentarios absorbieron una décima parte de las compras soviéticas a los seis, sin experimentar

²⁶Véase el primer capítulo donde se estudia el cálculo de los precios utilizados dentro del CAEM, así como los cambios experimentados a lo largo del tiempo.

²⁷Véase Palazuelos, E. (1992b) Pgs. 261-280.

apenas variaciones (Cuadro 3.4). El gran cambio se produjo en cuanto a la condición de importador neto de alimentos que detentó la Unión Soviética a finales de los 70, mientras que, anteriormente, este país registraba un equilibrio en el capítulo relativo a estos productos. Esto se debió, por un lado, a los problemas de la agricultura soviética y, por otro, al derecho adquirido por su situación de poseedor de productos "duros" que le confería la capacidad de absorber un porcentaje mayoritario de los productos alimentarios de la zona. Como "...la demanda de los seis era fuerte en productos energéticos vendidos por la URSS, ella buscó contrapartidas del lado de sus aprovisionamientos alimentarios" (Lavigne, M. 1985b, p.184). Bulgaria, Hungría y Rumania presentaron saldos claramente excedentarios en sus intercambios comunitarios de alimentos, lo cual compensó, en parte, el déficit que mantenían con la URSS en combustibles y materias primas. Así, Bulgaria cubría más de la mitad de sus compras de combustibles soviéticas con las ventas de productos alimentarios, Hungría tenía una tasa de cobertura en torno al 50 por ciento y las ventas de productos alimentarios de Rumania sobrepasaban las compras de combustibles soviéticos. En cuanto a los bienes de consumo de origen industrial, el primer proveedor de la Unión Soviética fue la RDA, lugar que pasó a ser ostentado posteriormente por Polonia.

El incremento de las compras de bienes de equipo realizadas por la URSS a los seis países miembros europeos fue consecuencia del desarrollo de la cooperación industrial más que del choque petrolero, aunque éste conllevara unos esfuerzos de ajuste por parte de los seis que se tradujeron en mayores entregas a la Unión Soviética. Se puede decir que hasta 1977, las máquinas y equipos presentes en los intercambios intra-regionales provenían, sobre todo,

de las exportaciones soviéticas, mientras que a partir de entonces, se produjo un crecimiento de las importaciones de estos productos realizadas por la URSS a los países miembros europeos. Esto es, asimismo, una constatación del efecto de la cooperación industrial, pues en la segunda mitad del decenio, se realizaron numerosas entregas de equipos y máquinas a la Unión Soviética destinadas a la construcción de distintos proyectos cuya firma se realizó en los primeros años de la década. La compensación de estas entregas se basaba en el suministro por parte de la Unión Soviética de materias primas y combustibles gracias a las construcciones realizadas como, por ejemplo, el gasoducto de Oremburgo que fue el proyecto más ambicioso de los años 70. En 1979, la RDA fue el primer proveedor de productos mecánicos seguido de Checoslovaquia y Bulgaria.

Cuadro 3.4

ESTRUCTURA DEL COMERCIO ENTRE LA URSS Y LOS SEIS (en %)				
	<u>EXPORTACIONES</u>		<u>IMPORTACIONES</u>	
	<u>1970</u>	<u>1979</u>	<u>1970</u>	<u>1979</u>
Combustibles	15.0	37.0	2.0	3.0
Materias primas	43.0	27.0	16.0	15.0
Bienes cons. ind.	2.0	3.0	24.0	20.0
Productos alimentarios	8.0	2.0	9.0	9.0
Bienes de equipo	21.0	23.0	49.0	53.0
Residuo	11.0	8.0	-	-

Fuente: Anuarios de comercio exterior de la URSS.

1.2. Los años ochenta

En la última década, los intercambios URSS-CAEM continuaron aumentando de forma que hasta 1987 la participación de estos países, especialmente los seis europeos, creció ininterrumpidamente en el total del comercio soviético. Por el contrario, los últimos años de la década fueron testigos de un alejamiento soviético respecto a estos países, más acusado en el caso de las importaciones. Por primera vez desde 1973, el saldo soviético con esta zona fue negativo en 1987, ampliándose en los años siguientes. La RDA prosiguió ostentando el papel de principal socio soviético, seguido de Polonia como proveedor y Bulgaria como comprador²⁸.

► Ya en los años setenta, la Unión Soviética expresó su deseo de resarcirse de su situación de país excedentario en el comercio con los países miembros europeos, a través de mayores compras de alimentos. Hasta la desaparición del CAEM, fue constante el esfuerzo de la URSS por equilibrar estos intercambios comerciales, pues una situación con moneda inconvertible como era el rublo transferible, suponía la imposibilidad de movilizar el excedente logrado en los intercambios comerciales y además, un sacrificio en divisas convertibles.

En los cuatro primeros años de la década de los ochenta, el saldo

²⁸Véase Lavigne, M. (1983a, 1985b), Palazuelos, E. (1984, 1993), Simon, C. (1983), Tiraspolsky, A. (1977, 1988a, 1978c, 1982a, 1982c, 1983b, 1984a, 1984b, 1985a, 1985b, 1986a, 1986b, 1987b, 1987c, 1988c, 1988f, 1988h, 1989d, 1989e, 1990c, 1992).

excedentario detentado por la Unión Soviética en sus relaciones con el CAEM fue elevado y sólo a partir de 1986, el saldo se reveló negativo, alcanzando un nivel insólito en 1990.²⁹

Hasta 1986, el excedente soviético aumentó constantemente a pesar de los esfuerzos por reequilibrar los intercambios, que llevaron a la URSS a reducir sus entregas de productos, principalmente, combustibles que eran posteriormente reexportados a países con divisas convertibles. Esta reducción, por el contrario, no afectó a las máquinas y equipos, ya que estos productos permanecían en los países miembros y no eran revendidos.

No fue hasta 1987, cuando la Unión Soviética consiguió disminuir su excedente comercial con el CAEM. Dicha reducción fue especialmente importante con Bulgaria, Checoslovaquia y, en menor medida, Cuba y Hungría. En 1988, la URSS logró, por vez primera desde 1973, obtener un saldo deficitario con el CAEM. El único excedente apareció en los intercambios con la RDA, pero tenía un significado puramente compensatorio debido a los saldos positivos que la RDA presentaba con el resto de países miembros. Asimismo, la URSS mantenía un excedente en concepto de ayuda con Mongolia y Vietnam. En 1989, el déficit soviético en su comercio con el CAEM llegó hasta 2.630 millones de rublos, de los cuales el 40 por ciento era absorbido por el comercio con Polonia y el 28 por ciento con Bulgaria. En 1990, el déficit alcanzó el insólito nivel de 7.943 millones, con la importante salvedad de que este saldo no recogía los

²⁹En los primeros años de la década, el excedente se concentró, mayoritariamente, en Polonia debido a una drástica reducción de sus entregas a la URSS por los problemas socio-políticos que atravesaba este país.

intercambios con la RDA, ya incorporada a la Alemania reunificada (Cuadro 3.5).

► Si bien, en los primeros años de la década de los ochenta se asistió a incrementos anuales de los intercambios soviéticos con los países del CAEM, lo cierto es que la importancia del Consejo en el comercio exterior soviético fue menor que en la década anterior. Esto es un reflejo, en parte, del acercamiento de los precios intra-CAEM a los precios mundiales a diferencia del desfase existente en la década de los 70. Así, los incrementos de las exportaciones soviéticas a los países miembros eran consecuencia, a menudo, de los aumentos de precios de dichas exportaciones. Esta circunstancia obligaba a los socios de la URSS a movilizar mayor número de recursos, aumentando, principalmente, las entregas de máquinas y equipos.

Este comportamiento de los precios llegó a 1984 cuando, el aumento de los utilizados en el interior del CAEM fue más rápido que el de los precios mundiales. No obstante, esta conducta vino auspiciada por la evolución de los precios mundiales ya que los comunitarios se ralentizaron respecto a 1983.

En cuanto a la presencia de los países miembros del CAEM en los intercambios soviéticos, se observa una ligera tendencia hacia la baja en los primeros años de la década de los ochenta (Cuadro 3.6). No obstante, a partir de 1982, se recuperaron de nuevo posiciones, alcanzándose el máximo en 1986 para las exportaciones, con el 61.7 por ciento de las compras soviéticas al exterior y en 1987, para las importaciones que representaron más de los dos terceras partes del total. El impresionante descalabro del año 1990 reflejó la reunificación alemana lo que supuso una mengua muy importante de los intercambios de la URSS con el CAEM.

Cuadro 3.5**COMERCIO EXTERIOR SOVIÉTICO EN LOS AÑOS OCHENTA
CON LOS PAÍSES DEL CAEM (millones rublos)**

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	24 339.1	21 437.7	2 901.4
1981	28 564.2	23 618.9	4 945.3
1982	31 149.9	27 552.4	3 597.5
1983	34 449.3	30 807.7	3 641.6
1984	38 164.6	34 587.3	3 577.3
1985	40 052.8	37 639.4	2 413.4
1986	42 188.7	37 797.0	4 391.7
1987	40 695.3	38 856.0	1 839.3
1988	39 047.0	39 830.1	-783.1
1989	37 957.6	40 588.1	-2 630.5
1990	42 281.5	50 224.2	-7 942.7

Fuente: Datos calculados a partir de los Anuarios de comercio exterior de la Unión Soviética.

► Dentro de la composición por productos, se observa en los primeros años de los 80, una orientación clara de las exportaciones soviéticas a los países miembros hacia los combustibles, que si en 1980 absorbían cerca del 40 por ciento, en 1984, superaban la mitad de las ventas realizadas por la URSS a estos países (Cuadro 3.7). No obstante, a partir de 1983, las cantidades entregadas de petróleo comenzaron a disminuir, aunque en términos de valor aumentaron debido al comportamiento de los precios intraregionales. La disminución de las entregas de petróleo prosiguieron a lo largo de la década, compensándose con mayores entregas de gas natural y de máquinas y equipos,

según los años. La cuota de los combustibles en las exportaciones soviéticas a estos países descendió a lo largo de la segunda mitad del decenio.

Cuadro 3.6

PRESENCIA DE LAS DISTINTAS ZONAS EN EL COMERCIO EXTERIOR SOVIÉTICO (en %)		79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
PS	X	55.7	54.2	54.6	54.0	55.5	56.6	61.1	66.8	64.9	63.9	61.6	41.3
	M	56.6	53.2	50.8	54.6	56.5	58.5	61.0	66.8	69.4	66.7	61.8	42.2
CAEM	X	51.1	49.0	50.0	49.3	50.7	51.3	55.3	61.7	59.7	58.2	55.4	35.3
	M	52.7	48.2	44.9	48.8	51.7	52.9	54.5	60.4	64.0	61.2	56.3	36.5
SEIS	X	43.6	42.1	42.6	41.6	43.0	43.5	46.8	52.6	50.3	48.9	46.1	45.7
	M	46.2	42.9	40.3	43.1	46.1	46.6	47.7	53.2	56.5	54.0	49.7	55.3

Fuente: Goskomstat y Ministerstvo Vneshnei Torgovlia. PS: Países socialistas.

Hasta 1984, el área de los países socialista disminuyó su presencia hasta el 51 por ciento, al tiempo que aumentó la participación de los países occidentales, como se indicó en el apartado anterior al analizar los efectos

de las dos crisis del petróleo. Los más afectados por esta reorientación geográfica fueron los países miembros europeos, en particular, la RDA y Checoslovaquia. A su vez, los precios en el interior del CAEM crecieron con celeridad, de forma que se duplicaron ampliamente entre 1980 y 1983.

Las ventas de máquinas y equipos estuvieron muy ligadas al comportamiento de las exportaciones de petróleo y disminuyeron o aumentaron a medida que las ventas del petróleo hacían lo contrario. De esta forma, en la segunda mitad de los ochenta la participación de los combustibles, claramente descendiente, se correspondió con una tendencia creciente de la presencia de las máquinas y equipos (Cuadro 3.7), comportamiento inverso al presentado en la primera mitad de la década.

Del resto de productos, sólo cabe destacar los minerales y concentrados, cuya participación descendió en los primeros años del decenio, para mantenerse en torno a la décima parte del total hasta el final de la década.

En cuanto a las importaciones, los principales componentes siguieron siendo las máquinas y equipos, aunque con altibajos a lo largo de la década. No obstante, mantuvieron una participación ligeramente inferior a la mitad de las importaciones soviéticas procedentes de los países miembros del CAEM, en especial, de los seis europeos. Los principales proveedores de máquinas y equipos fueron la RDA y Checoslovaquia.

Como ya ha sido apuntado, la URSS mostró su deseo, ya en los años 70, de incrementar las compras de alimentos y materias primas, pero los primeros años

del decenio de los 80 no fueron testigos de la realización de dicho objetivo y las compras de estos productos tendieron a disminuir, aunque conservaron un lugar importante. Si bien hubo años en los que las compras de alimentos aumentaron y otros en los que disminuyeron debido a la existencia de buenas cosechas, lo cierto es que en toda la segunda mitad de los ochenta la participación de los alimentos en las compras soviéticas a los países del CAEM disminuyó progresivamente (Cuadro 3.7).

En cuanto a los productos manufacturados, su participación fue decreciente en la primera mitad del decenio pero se tornó creciente en los años restantes. Los materiales de construcción, cueros, pieles y operaciones de carácter productivo aumentaron ininterrumpidamente su participación a lo largo del decenio. Los minerales completaron prácticamente estas compras, con una representación decreciente que fue del 5 por ciento en el último año del período. El resto de los productos tuvo una presencia anodina que llegó a ser insignificante en el caso de los productos forestales y de las materias primas.

El principal socio de la Unión Soviética dentro del marco del CAEM continuó siendo la RDA durante años, seguido de Checoslovaquia como comprador. No obstante, en 1988, Polonia se colocó por delante de la RDA en cuanto a proveedores, lugar que mantuvo hasta el final del período. El aumento de entregas por parte de Polonia en estos últimos años, tenía como objetivo acelerar la devolución de las deudas contraídas con la URSS, motivo por el cual, en 1989, Bulgaria se situó en el tercer lugar en el ranking de proveedo-

res de la Unión Soviética, pues también tenía deudas pendientes con ella. En cuanto a Hungría, mantuvo su participación relativamente estable, si bien al comenzar la década su presencia en las importaciones soviéticas era superior que en las exportaciones, mientras que los porcentajes se fueron acercando y en 1990, la situación presentada fue la inversa. Por último, Rumania aumentó su participación en las ventas soviéticas a los seis en la segunda mitad de los ochenta, después de que descendiera a partir de 1981. No obstante, su presencia continuó siendo minoritaria (Cuadro 3.8).

Cuadro 3.7

COMPOSICIÓN POR PRODUCTOS DE LOS INTERCAMBIOS ENTRE LA URSS
Y LOS PAÍSES SOCIALISTAS (en %)

	<u>EXPORTACIONES</u>								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1980	22.8	39.7	13.1	3.6	3.0	2.4	2.4	2.6	10.5
1981	18.8	44.3	12.5	3.7	3.0	2.3	2.8	2.2	10.4
1982	17.5	47.9	11.3	3.7	2.8	2.3	2.1	2.3	10.1
1983	16.2	50.1	11.0	3.7	2.9	1.9	1.7	2.2	10.3
1984	16.0	51.2	10.4	3.7	2.8	1.9	1.6	2.2	10.2
1985	16.6	50.0	10.2	3.8	3.0	1.9	1.6	2.1	10.8
1986	17.1	50.0	10.2	3.6	2.9	1.8	1.4	2.3	10.7
1987	17.9	47.9	10.1	3.6	2.7	1.9	1.5	2.6	11.8
1988	19.6	43.6	10.1	4.1	2.6	2.0	1.5	3.0	13.5
1989	20.9	40.9	10.4	4.2	2.5	2.0	1.4	2.9	14.8

IMPORTACIONES

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1980	43.8	1.7	6.1	3.5	0.6	0.5	18.6	17.7	7.5
1981	42.9	1.5	6.5	3.7	0.6	0.5	17.8	18.6	7.9
1982	43.4	1.9	5.9	3.2	0.5	0.5	18.8	17.9	7.9
1983	47.0	2.2	5.9	3.4	0.5	0.4	16.4	15.7	8.5
1984	46.7	2.3	5.3	3.2	0.4	0.3	17.4	15.6	8.8
1985	47.5	1.8	4.9	2.9	0.4	0.3	18.0	15.3	8.9
1986	46.4	2.0	5.4	3.0	0.4	0.4	16.7	16.1	9.6
1987	47.8	1.8	5.1	2.8	0.3	0.3	16.1	15.6	10.2
1988	47.1	2.1	4.9	2.8	0.3	0.3	15.0	15.9	11.6
1989	45.4	1.9	5.0	2.8	0.3	0.3	14.5	16.2	13.6

1: Máquinas, equipos y medios de transporte; 2: Combustibles y energía eléctrica; 3: Minerales y concentrados; 4: Productos químicos, abonos, caucho; 5: Productos forestales y artículos en pasta y papel; 6: Materias primas, textiles y semiproductos; 7: Productos alimentarios y materias primas destinadas a su fabricación; 8: Artículos manufacturados de gran consumo; 9: Materiales de construcción, cueros, pieles... y operaciones de carácter productivo (servicios ligados a los intercambios).

Fuente: Goskomstat.

Con la desaparición del CAEM a finales de 1990, los intercambios realizados entre estos países se contrajeron bruscamente, pues las condiciones *sui generis* en las que se desarrollaban estas relaciones concluyeron. Los precios utilizados pasaron a ser los vigentes en el mercado mundial y el rublo transferible desapareció, por lo se acordó el pago en divisas convertibles. Estos países desdeñaron el grave problema de la escasez de las mismas en todos estos países, planteado a partir de las difíciles condiciones económicas en las que se encontraban todos ellos. A esto hay que añadir los desórdenes administrativos y legislativos por los que atravesaban todos estos países. En consecuencia, la parte del CAEM en el comercio exterior soviético sufrió un descalabro muy importante sin haber sido suplantado por otros mercados, en la

Cuadro 3.8

ESTRUCTURA POR PAÍSES (en %)

	<u>EXPORTACIONES</u>									
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
BULG	18.0	18.6	18.9	18.9	19.0	18.9	18.3	18.6	19.5	19.8
CHEC	18.0	19.2	20.1	20.3	20.1	19.3	19.7	19.5	19.7	18.3
HUNG	13.6	14.1	13.9	13.3	13.4	13.0	13.4	13.7	13.2	13.0
POL	20.3	18.3	18.1	18.7	19.2	19.0	19.0	19.2	18.2	14.9
RDA	22.7	24.4	23.3	23.1	22.5	21.9	22.2	21.9	21.0	25.0
RUM	7.4	5.4	5.6	5.6	5.8	7.9	7.4	7.1	8.6	8.9
SEIS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	<u>IMPORTACIONES</u>									
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
BULG	17.5	17.6	18.4	18.4	18.3	18.6	19.1	19.6	20.4	15.8
CHEC	19.4	19.5	19.6	19.7	20.0	19.7	20.1	19.4	18.5	16.0
HUNG	15.6	15.4	14.5	14.5	14.8	14.6	14.8	13.8	13.4	11.3
POL	15.2	16.8	17.4	17.4	16.9	18.4	18.5	20.3	20.7	20.3
RDA	24.4	23.8	24.0	24.2	23.0	21.4	20.7	20.0	20.0	32.0
RUM	7.9	6.9	6.1	5.8	7.0	7.3	6.8	6.9	7.0	4.6
SEIS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos realizados a partir de los datos proporcionados por el Ministerstvo Vneshnei Torgovlia.

medida en que los productos que eran objeto de intercambios en el interior del CAEM no podían ser colocados en los mercados internacionales por no reunir las características exigidas en los mismos.

A modo de resumen, las relaciones exteriores soviéticas continuaron concentrándose de forma mayoritaria en el seno del CAEM durante la década de los ochenta, si bien se asistió a distintos cambios en los últimos años. En primer lugar, el saldo apareció deficitario para la URSS después de trece años de resultados positivos. En segundo lugar, la participación del CAEM se redujo desde 1987, especialmente en el caso de las importaciones, a pesar de lo cual la cuota de los seis siguió superando el 45 por ciento.

En cuanto a los principales socios, la RDA siguió ostentando el primer lugar, situándose a continuación Polonia en el caso de las importaciones soviéticas y Bulgaria para las exportaciones.

En cuanto a la composición, los combustibles concentraron el grueso de las exportaciones soviéticas, si bien desde 1987 su presencia se redujo con celeridad en beneficio de las máquinas, que venían perdiendo participación desde 1979, y de los materiales de construcción, cueros, pieles, y operaciones de carácter productivo que llegaron a absorber cerca del 15 por ciento de las ventas soviéticas a los países socialistas. En cuanto a las importaciones, las máquinas conformaron cerca de la mitad, al igual que en la década de los setenta y, prácticamente, el resto se repartió entre alimentos y artículos manufacturados de consumo.

Fue a partir de la desaparición del CAEM cuando las relaciones comerciales soviéticas con estos países se contrajeron de forma espectacular, al tiempo que desaparecieron las condiciones vigentes en el pasado. El imperativo del uso de divisas convertibles como forma de pago lastró cualquier

intento por mantener las relaciones regionales, en la medida en que la escasez de divisas en estos países era profunda y creciente a medida que se agudizaba la situación económica de los mismos. Esta reducción de los intercambios soviéticos con los países miembros no se correspondió con una desviación hacia los países desarrollados, toda vez que por un lado, sus productos no reunían las condiciones necesarias y por otro, la coyuntura del comercio internacional no era la idónea para los países del Este. En definitiva, la desaparición del CAEM no supuso una sustitución de socios comerciales de la URSS, sino una destrucción neta de comercio exterior.

2. PECULIARIDAD DE LAS RELACIONES CON LOS PVD

Las relaciones soviéticas con los países en vías de desarrollo (PVD) presentaron características particulares y diferenciadas respecto al resto de las relaciones exteriores. Entre ellas, cabe señalar que el sistema de intercambio no adquirió instrumentalización monetaria o utilizó mecanismos distintos de los tradicionales; la cuestión política estuvo muy presente en el comercio exterior soviético con los PVD, siendo difícil determinar cuándo primó sobre los elementos económicos; las ventas soviéticas de productos no clasificados absorbieron un porcentaje mayoritario de las exportaciones; las relaciones con los PVD eran entendidas por la URSS como una forma de asociación que ayudaría al crecimiento económico. Por todo ello, será necesario aclarar todos estos elementos para conocer la organización y el funcionamiento de las relaciones entre la Unión Soviética y los PVD, antes de realizar el estudio de los intercambios comerciales que se centrará prin-

principalmente en los años ochenta³⁰.

2.1. Características de las relaciones

Las estadísticas de comercio exterior de la URSS excluían de la clasificación de países subdesarrollados a los países atrasados miembros del CAEM, es decir, Cuba, Vietnam, Mongolia, Laos y Corea del Norte. Además, dividían a los países considerados en desarrollo en dos categorías según su tendencia "socialista" o "capitalista". A su vez, los clasificados en el primer grupo, formaban parte del grupo A o B, según estuvieran gobernados por un partido que facilitara el paso al "estadio socialista de desarrollo", o bien, carecieran de las bases materiales necesarias para la instauración de dicho estadio.

Por otro lado, los criterios utilizados por la Unión Soviética a la hora de elegir sus socios en estas relaciones fueron tanto económicos como políticos. Es difícil concluir si predominaron unos sobre otros, siendo posible encontrar opiniones en ambos sentidos, si bien es seguro que los factores políticos estuvieron presentes en gran medida y, en ocasiones, determinaron la inclusión o eliminación de algún país del comercio exterior

³⁰Véase Barea, M.T. (1987b), Deepak Nayyar, ed. (1977), Lavigne, M. (1983a, 1983c, 1985b, 1986); Palazuelos, E. (1984); Pineye, D. (1985); Tiraspol'sky, A. 1978b, 1980a; 1981b; Valkenier, E.(1983).

soviético. Por ello, "... resulta de difícil definición el carácter de estas relaciones URSS-Periferia sin olvidar la existencia de ventajas para la economía soviética en algunos intercambios, pero sin omitir el contenido político y estratégico como preferencial en muchas de estas relaciones" (Palazuelos, E. 1984, p.20).

La participación de los países en vías de desarrollo en el comercio exterior soviético fue inferior a la presentada por el CAEM y por los países desarrollados. Al mismo tiempo, la presencia de los PVD reflejó una tendencia decreciente desde los años setenta, de forma que al finalizar la década de los ochenta apenas absorbían el 15 por ciento de las exportaciones soviéticas y la décima parte de las importaciones (Cuadro 3.10).

El estudio de las relaciones comerciales entre la Unión Soviética y los países del Tercer Mundo tropieza con el problema del alto porcentaje de productos no clasificados participantes en dichos intercambios que se componían presumiblemente de material armamentístico y proporcionaban elevados ingresos en divisas a la Unión Soviética. Esta circunstancia impide realizar un análisis riguroso de los intercambios comerciales, pues al no permitir conocer las condiciones y los términos de estos intercambios, el estudio del comercio exterior soviético con los PVD es sesgado e incompleto.

El bilateralismo fue predominante en estas relaciones, estableciéndose acuerdos a distintos niveles. Por una parte, se firmaban tratados de amistad y cooperación por veinte años a nivel diplomático y económico. En el ámbito comercial, se concluían acuerdos de 3 a 5 años, dotados de protocolos anuales

que fijaban los productos que compondrían los intercambios. El comercio bilateral giró prácticamente en torno a los acuerdos de compensación o algún compromiso de ayuda técnica y financiera. Por tanto, las relaciones monetarias estuvieron ausentes en gran medida en estos intercambios comerciales. Junto a los acuerdos comerciales, se situaban los de cooperación de 10, 15 ó 20 años de duración y que se acompañaban de comisiones mixtas. Éstas coordinaban las actividades de cooperación y en el caso de que el socio de la URSS estuviera dotado de un plan, introducían una concertación de planes.

Hasta 1970, los intercambios soviéticos con los PVD se basaron principalmente en el clearing, mientras que en los años ochenta, esta forma sólo se aplicó a la tercera parte de las relaciones comerciales, porcentaje superior al existente en los demás países del este de Europa. El comercio soviético en clearing con los PVD se fundó en los acuerdos que mantenía la URSS con distintos países como la India, Afganistán, Irán y Siria. Estos acuerdos hacían muy difícil el cálculo de las ganancias en divisas obtenidas por la URSS, ya que no determinaban la totalidad de los flujos en divisas. Además, el clearing no cubría necesariamente todas las transacciones, y por el contrario, cuando había pagos en divisas éste no cubría todas las liquidaciones bilaterales. Por otro lado, a partir de 1974 se utilizó el trueque en la liquidación de la deuda a largo plazo. En definitiva, si se puede asegurar que la URSS obtuvo ingresos crecientes en divisas a partir de sus relaciones con los PVD, es imposible cuantificar tales ganancias.

La Unión Soviética alegaba principios de igualdad de derechos y de ventajas mutuas a la hora de explicar el fundamento de las relaciones con los

países del Tercer Mundo. Se utilizaba el concepto de cooperación como sinónimo de asociación en la que existía un objetivo común que era el de optimizar el crecimiento económico. En esta medida, la URSS encontraba en estos intercambios una fuente de productos primarios e intermedios en el marco de un acuerdo a largo plazo y los países subdesarrollados, por su parte, tenían en la Unión Soviética un recurso complementario de acumulación de capital.

Hasta 1976, la URSS entendió el comercio con estos países como la principal forma de cooperación, que se completaba con una cooperación económica que proporcionaba a los PVD la posibilidad de industrializarse; el objetivo de la cooperación radicaba en la difusión del socialismo. A partir de 1976, comenzaron a surgir reivindicaciones de los PVD, solicitando una cooperación más activa que mejorara las condiciones de los préstamos e incrementara la presencia de las monedas convertibles en la asistencia financiera³¹. La URSS respondió en 1982 afirmando que la relación entre la ayuda proporcionada a estos países y el PNB era la más elevada de todos los países que proporcionaban algún tipo de ayuda a los PVD. Hasta este año, las autoridades soviéticas se habían limitado a asegurar la particularidad de su asistencia, diferenciándola del resto.

Desde el otro extremo, las críticas se centraban en dos argumentos. Por un lado, aquel que afirmaba que las relaciones soviéticas con los PVD gozaban de las mismas características que el comercio Norte-Sur, y por otro aquel que garantizaba que la URSS y los países del Este tenían como objetivo el acceso a las materias primas de los PVD. Asimismo, se aseguraba que la ayuda de la

³¹ Plateforme des 77 exposée à la VII CNUCED, Belgrade, 1983.

URSS era escasa, relacionada con el total de ayuda pública recibida por estos países, que disfrutaba de unas condiciones más desventajosas que la proporcionada por los países desarrollados, que se concentraba en pocos países y que no proporcionaba apenas divisas, sino sólo equipos cuya instalación no se financiaba.

A partir del plan quinquenal de 1976-1980, se apreció un salto cualitativo en las relaciones entre la Unión Soviética y los países del Tercer Mundo, que se tornaron más militares y menos económicas. En este período, se asistió a un incremento de estas relaciones mayor que el que se registró en los intercambios con otras zonas del mundo. Los principales socios en estos años fueron, por orden de importancia y excluyendo a los miembros del CAEM, la India, Irak, Irán, Argentina, Egipto y Afganistán.

Un elevado porcentaje de las exportaciones soviéticas a los países subdesarrollados era absorbido por los productos no clasificados, compuestos en su mayoría por armas, donde la Unión Soviética ocupaba un lugar preponderante junto a EEUU y Francia.

La URSS era exportadora de tecnología a los PVD, pero distinguía entre transferencia de tecnología incorporada en las máquinas y equipos, y asistencia técnica. El Comité de Estado para las relaciones económicas exteriores (GKES) era el responsable de las transferencias de tecnología, junto a seis organizaciones subordinadas y especializadas en la cooperación técnica.

* Cerca de las tres cuartas parte de las transferencias de tecnología de

la Unión Soviética a estos países fue destinada a la construcción de centrales eléctricas, complejos siderúrgicos, equipos para los yacimientos de petróleo, carbón y metales no ferrosos, y construcción de oleoductos y gasoductos, mientras que la agricultura y la industria ligera apenas recibieron transferencias de tecnología.

Alrededor de este tema se originó una controversia, centrada en la adecuación o inadecuación de la tecnología proporcionada a los PVD. Los argumentos esgrimidos en contra se basaban en el lastre que suponían la planificación y la organización económica, en la medida en que exigían la total desconexión entre productor y destinatario. Asimismo, argüían que los equipos occidentales proporcionarían una mejor calidad que los soviéticos.

Por el contrario, se alzaban voces que defendían las transferencias de tecnología soviética a los PVD como forma de contribución al desarrollo económico, transmitiéndoles su propia estrategia de crecimiento y reforzando el sector público de estos países.

* La asistencia técnica, por su parte, podía adoptar diversas formas. En primer lugar, se encontraban los contratos para la construcción en los PVD de obras industriales que solían ir acompañadas de una escuela para la formación del personal, sin que se asegurase la financiación ulterior de dicha formación. En segundo lugar, los propios expertos soviéticos podían ayudar a la realización de obras en cooperación y a la formación del personal, y en último lugar existía la posibilidad de realizar la formación de los cuadros en la Unión Soviética de forma gratuita. De este manera, la URSS acogía

anualmente alrededor de 60.000 estudiantes, la mitad de los cuales eran africanos.

En las relaciones con los PVD, la Unión Soviética no incluía a Cuba que mantenía un papel relevante en cuanto a las compras soviéticas de azúcar, principalmente, a partir del acuerdo firmado en febrero de 1976³². El precio del azúcar pagado por la URSS a Cuba era ampliamente superior al vigente en los mercados internacionales, de tal forma que la transferencia canalizada por la URSS a este país se cifró en más de 5.300 millones de pesos entre 1976-83. Además de la ayuda que suponía el diferencial de precios, la Unión Soviética debía liquidar parte de sus adquisiciones en divisas convertibles.

Por el lado de las exportaciones, Cuba era altamente dependiente de las entregas soviéticas de bienes pesados, alimentos y recursos energéticos. En cuanto al petróleo, Cuba volvía a situarse en una posición ventajosa, en la medida en que el precio utilizado era inferior al fijado oficialmente por la OPEP. Por otro lado, si Cuba decidía importar menos cantidad de petróleo que la inicialmente establecida en el contrato, el diferencial se consideraba una reexportación y era abonado por la URSS al precio mundial, y por tanto superior al inicialmente pagado por Cuba. En definitiva, el apoyo soviético desde el punto de vista comercial, financiero y tecnológico fue constante en las relaciones mantenidas con Cuba.

³²Véase Acciari, R. (1984), Crosnier, M.A., Diaz, J. (1984), Palazuelos, E. (1986), Pino, O. y Martínez, O. (1979), Villar, R. (1982).

2.2. Los años ochenta

Una vez analizadas las características de las relaciones URSS-PVD, es posible estudiar los intercambios comerciales. Este estudio proporcionaría una información insuficiente si no estuviera encuadrado dentro de la concepción soviética y del funcionamiento de las relaciones URSS-PVD, analizados en el apartado anterior. Por ello, ahora el estudio se adentra en el examen de la evolución de las exportaciones e importaciones, el saldo de la URSS con estos países, la importancia de los PVD en el comercio exterior soviético, los principales socios de la URSS y la composición por productos de estos intercambios.

■ En cuanto a la evolución de los intercambios, presentaron una tendencia creciente en la primera mitad de la década de los ochenta, mientras que a partir de 1985 comenzaron un ligero descenso que se agudizó en los últimos años (en términos constantes) (Cuadro 3.9).

El incremento de las compras a los países en vías de desarrollo en los primeros años de la década de los ochenta vino determinado en parte por el embargo cerealista decretado en 1980 y levantado en abril de 1981, para sancionar a la Unión Soviética por la presencia de sus tropas en Afganistán. Por ello, la URSS se vio obligada a canalizar sus compras de cereales hacia estos países, concretamente a Argentina, que en 1981 ya absorbía la tercera parte de las importaciones soviéticas procedentes de los PVD (Cuadro 3.11).

En 1984, se produjo un incremento importante de las compras soviéticas de petróleo a los países de Oriente Medio, reduciéndose por el contrario las de cereales. El petróleo se dirigía, en última instancia, a los países occidentales, pues la URSS lo reexportaba para paliar sus problemas de producción y la caída de ingresos producida por el menor precio vigente en los mercados internacionales. Por el contrario, las exportaciones a los países en vías de desarrollo cayeron en este año debido a la fuerte deuda externa de los países de América Latina y a la caída de ingresos de los países de Oriente Medio por el descenso del precio del petróleo, lo que contrajo sus capacidades de compra. Asimismo, se observó un alejamiento de la Unión Soviética respecto a los países insolventes, mayoritariamente, africanos.

Pasados los primeros años de crecimiento de los intercambios soviéticos con los PVD, las variaciones comenzaron a ser negativas o ligeramente positivas (en rublos corrientes). Especialmente las importaciones soviéticas se contrajeron continuamente hasta el final de la década. Por el contrario, las exportaciones después de la caída de 1985 se mantuvieron estables hasta el final de la década (Cuadro 3.9).

■ La cuota de estos países en el comercio soviético se redujo en el conjunto de la década, tanto desde el lado de las exportaciones como de las importaciones. En las exportaciones soviéticas, la presencia de los PVD fue ampliamente superior, llegando a alcanzar el 16 por ciento en 1984. Sin embargo, esta participación fue disminuyendo de forma paulatina hasta el final de la década (Cuadro 3.10).

Cuadro 3.9

INTERCAMBIOS COMERCIALES DE LA URSS CON LOS PVD EN
LOS AÑOS 1980/89 (millones rublos)

	<u>términos corrientes</u>										
	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	6870	8669	10178	10524	10928	9602	9550	9757	9567	10122	15526
M	5092	7777	6680	7175	7533	7624	4894	4745	5346	6986	12817
X-M	1778	892	3498	3349	3395	1978	4556	5012	4221	3136	2709

	<u>términos constantes</u>										
	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	7343	9123	10178	10494	10726	9238	9238	9362	9086	8137	12481
M	5443	8184	6680	7128	7394	7335	4734	4554	5077	5616	10303

Fuente: Le Courrier des Pays de l'Est, varios números.

Por países, el principal socio soviético dentro de los países en vías de desarrollo fue la India, tanto en las exportaciones como en las importaciones, situándose a gran distancia del resto. No obstante, fue más importante su papel en las adquisiciones soviéticas, en cuyo caso llegó a absorber en determinados años la cuarta parte de las compras soviéticas realizadas a los PVD. Argentina fue asimismo un proveedor de importancia pero se caracterizó por los constantes altibajos, en la medida en que su importancia se derivaba de las ventas de cereales, y éstas dependían tanto del nivel de producción soviético como de la situación de las relaciones con EEUU y Canadá. Libia absorbió un porcentaje importante en los años centrales de la década, siendo

escasa su presencia en los restantes años, mientras que Irak aumentó su participación en los últimos años del decenio (Cuadro 3.11). No obstante, si nos centramos exclusivamente en las importaciones de productos alimentarios fue manifiesta la posición dominante de Argentina seguida de Brasil, Tailandia y la India.

Como compradores, el primer puesto fue detentado igualmente por la India, seguida a gran distancia de Irak, Afganistán, Irán y Egipto. Las compras de petróleo se realizaron principalmente a los países de Oriente Medio, aunque dentro de ellos hubo variaciones significativas según los años. Los principales proveedores de petróleo se encontraron en Irak, Irán, Arabia Saudí, Libia y Algeria.

Cuadro 3.10

PARTICIPACIÓN DE LOS PVD EN EL COMERCIO EXTERIOR SOVIÉTICO (%)												
70	75	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
<u>EXPORTACIONES</u>												
15.9	13.6	13.8	15.2	16.1	15.5	14.7	13.2	14.0	14.3	14.2	14.7	13.0
<u>IMPORTACIONES</u>												
10.8	11.2	11.4	14.8	11.8	12.0	11.5	11.0	7.8	12.3	8.2	9.7	9.3

Fuente: Cálculos realizados a partir de Le Courrier des Pays de l'Est, varios números.

Cuadro 3.11

PRINCIPALES SOCIOS SOVIÉTICOS EN VÍAS DE DESARROLLO (%)

<u>EXPORTACIONES</u>										
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
India	12.3	10.2	12.1	14.1	16.4	10.2	11.3	11.8	11.3	7.6
Irak	10.4	9.6	3.5	2.5	2.8	3.1	3.3	3.2	2.5	-
Afgan.	3.9	4.0	3.8	5.4	5.7	5.7	5.5	5.0	5.0	2.4
Irán	4.7	5.5	5.3	2.2	2.1	0.6	1.1	1.2	1.2	-
Libia	2.2	2.2	2.5	1.3	0.9	0.4	0.1	2.1	0.3	0.6
Egipto	2.8	2.1	2.4	2.5	2.9	2.8	3.0	2.8	3.0	2.2
Argent.	0.3	0.3	0.3	0.2	0.7	0.6	0.4	0.3	0.7	1.5
PVD	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<u>IMPORTACIONES</u>										
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
India	17.2	22.1	14.7	16.9	19.7	25.2	22.6	21.0	25.3	15.8
Irak	0.5	0.3	5.3	8.9	7.3	7.1	16.6	18.0	14.0	-
Afgan.	4.1	4.2	3.8	4.0	4.2	5.0	4.9	3.5	1.1	0.7
Irán	6.0	2.8	5.3	3.2	1.9	0.4	1.0	1.4	0.9	-
Libia	4.6	16.9	14.2	15.0	11.5	14.2	5.4	8.6	1.3	2.4
Egipto	3.4	4.5	5.0	3.6	4.0	5.5	6.2	5.9	4.7	3.3
Argen	30.5	18.9	18.2	14.7	17.1	3.9	8.8	10.2	9.0	7.8
PVD	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos realizados a partir de Le Courrier des Pays de l'Est, varios números.

■ En cuanto a la composición por productos, es difícil hacer un análisis riguroso debido a la importancia de los productos no clasificados, es decir, del armamento. El resto de las exportaciones soviéticas se compuso básicamente de máquinas y equipos, y en menor medida de combustibles. Las compras realizadas por la URSS a estos países estuvieron integradas por productos alimentarios, materias primas, metales y petróleo (Cuadro 3.12).

No obstante, como ya se ha destacado hay una clara distinción por países, de forma que las entregas de petróleo fueron realizadas por los países de Oriente Medio, mientras que los alimentos y materias primas provinieron en su inmensa mayoría de los países de América Latina. Por otro lado, hay que destacar que las compras de petróleo empezaron a cobrar importancia a partir de 1984, debido a los problemas que imposibilitaban a la URSS mantener el nivel de ingresos en divisas obtenidos con las exportaciones.

Cuadro 3.12

COMPOSICIÓN DE LOS INTERCAMBIOS URSS-PVD (%)								
	1970		1980		1985		1987	
	X	M	X	M	X	M	X	M
a	29.2	0.6	28.3	0.7	24.1	11.9	24.3	11.8
b	5.3	11.7	10.2	8.0	7.8	5.8	9.6	7.6
c	3.1	1.9	2.8	2.0	3.5	3.3	3.0	3.4
d	8.1	56.4	5.8	57.9	3.6	46.0	3.2	36.3
e	12.6	15.8	19.1	16.8	28.7	13.0	23.1	16.3
f	8.1	13.2	7.7	14.1	8.1	19.4	7.5	24.2
g	33.6	0.4	26.1	0.5	24.2	0.6	29.3	0.4

a: Maquinaria, equipos y material de transporte; b: Combustibles y energía eléctrica; c: Productos químicos y derivados; d: Productos alimentarios, bebidas y tabacos; e: Materias primas (menos combustibles y grasas); f: Manufacturas diversas; g: Otros no clasificados.
Fuente: Commission Economique pour l'Europe (CEPE), Monthly Bulletin of Statistics.

Resumiendo, las relaciones soviéticas con los países en vías de desarrollo gozaron de características particulares que las diferenciaron del resto. Las relaciones monetarias estuvieron prácticamente ausentes, prevaleciendo los intercambios a través del clearing o de formas de ayuda técnica y financiera. Mientras que las autoridades soviéticas aducían ventajas para los PVD, desde Occidente se arremetía contra estas relaciones por considerarlas perjudiciales para los PVD y beneficiosas para la Unión Soviética. Su análisis tropieza con una dificultad añadida que radica en la elevada participación de los productos no clasificados que impide realizar un estudio riguroso y completo de los intercambios comerciales.

Las exportaciones aumentaron en el conjunto de la década, principalmente hasta 1985 (en términos constantes). Las importaciones por el contrario mostraron una tendencia decreciente, si bien se recuperaron en 1990. El saldo soviético con estos países fue superavitario, alcanzando su máximo en 1987 y su mínimo en 1981.

La participación de los PVD en el comercio exterior soviético fue minoritaria, siendo superior su presencia en las exportaciones de la URSS. La India se reveló como el principal socio a gran distancia del resto. No obstante, la importancia de los socios variaba en función de los productos intercambiados, siendo destacable el papel de Argentina como proveedor de cereales.

Los intercambios se compusieron principalmente de maquinaria y materias primas por el lado de las exportaciones (al margen de los productos no clasificados), y de alimentos por el lado de las importaciones.

3. EL COMERCIO CON EUROPA OCCIDENTAL EN LAS PRIMERAS DÉCADAS

3.1. Introducción

Las relaciones entre la Unión Soviética y Europa Occidental cobraron cierta relevancia sólo a partir de los años 70, cuando el estancamiento económico soviético de los últimos años sesenta puso sobre la mesa la imperiosa necesidad de obtener tecnología occidental³³.

Hasta 1964, las relaciones CEE-CAEM se caracterizaron por el predominio de desacuerdos profundos desde el punto de vista ideológico. A partir de 1965 y hasta mediados de los setenta, se produjo un cambio de actitud de los países del CAEM, produciéndose encuentros informales en 1973 y 1975. La URSS inició una práctica de acercamiento a estos países, pero parapetada bajo el nombre del CAEM, es decir, que se mostró renuente a las relaciones entre Occidente y cada uno de los países del Este por separado, bajo el convencimiento de que una mayor unión entre estos últimos impediría la entrada de elementos que pudieran afectar negativamente el funcionamiento del CAEM.

Por el contrario, la CE propuso el acercamiento entre ella y cada uno de los países del Este sin considerarse en ningún momento la posibilidad de

³³Véase Andreff, W. (1984, 1987, 1989, 1990c), Andreff, W. y Brunat, E. (1988), Barea, M.T. (1987a), Baumer M. y Jacobsen, D. (1978), Bel, J. (1988), Inotai, A. (1979), Lavigne, M. (1979a, 1988), Maslen, J. (1987), Tiraspolsky, A. (1984, 1987c), Verny, S. (1986).

establecer acuerdos con el CAEM, en tanto en cuanto éste no era observado como una organización paralela, ya que sólo disponía de poderes de coordinación y secretariado pero no así, legislativos y supranacionales. A su vez, la URSS y los demás países del Este se negaban a reconocer las instituciones comunitarias en la medida en que consideraban a la CE como un órgano del monopolio capitalista occidental, visión que fue flexibilizándose a lo largo de los años.

En la década de los setenta, se apreciaron conatos de acercamiento por parte de la Unión Soviética, aunque no fue hasta 1977 cuando se entablaron relaciones entre las delegaciones soviética y comunitaria con el fin de conseguir un acuerdo pesquero. Hasta entonces, la CE había venido oponiéndose sistemáticamente al otorgamiento del reconocimiento institucional del CAEM. Así pues, los países del Este fueron aceptando las condiciones comunitarias y entablando negociaciones con ella por separado, esgrimiendo diferentes argumentos. Solamente la Unión Soviética y la República Democrática de Alemania se mantuvieron firmes en su postura, negándose a firmar acuerdos con la Comunidad de forma individual.

En 1980, las negociaciones entre la URSS y la CE iniciadas en 1977 se rompieron y hubo que esperar hasta 1984 para que el CAEM reconociera en un comunicado su deseo de concluir un acuerdo apropiado entre el CAEM y la CEE para contribuir al desarrollo continuo de las relaciones comerciales y económicas existentes entre los países miembros de estas organizaciones. En enero de 1986, la CE aceptó mantener relaciones oficiales con el CAEM, si bien la Comisión continuó mostrándose reticente a normalizar las relaciones entre

la CE y el CAEM, sin antes haber hecho lo propio con las relaciones entre la CE y cada uno de los países del Este. En abril de este año, el secretario del Consejo informó que distintos países miembros estaban dispuestos a regular bilateralmente sus relaciones con la CEE, y en mayo todos los países del Este aceptaron concluir acuerdos bilaterales paralelos a las negociaciones CE-CAEM.

Los intereses tanto de la Unión Soviética como de la CE fueron más políticos que económicos. Por el lado de la Unión Soviética, se presumía que un acercamiento con la Comunidad podría provocar una escisión en las relaciones entre ésta y Estados Unidos, así como un fortalecimiento de la resistencia soviética a las restricciones impuestas por el COCOM.

En junio de 1988, se firmó una declaración conjunta entre la CE y el CAEM, animada por el deseo de los países del Este de evitar los efectos de una posible desviación de flujos comerciales en detrimento del CAEM. Esta firma "pone fin a treinta años de relaciones difíciles y caóticas entre las dos instituciones, de ignorancia y desconfianza recíprocas" (Andreff, W. 1990e, p.140). En julio de 1988, la URSS informó de su deseo de estrechar las relaciones con la CE en virtud de un amplio acuerdo.

El 18 de diciembre de 1989 se llegó a un acuerdo de comercio y cooperación entre la CE y la URSS, que entró en vigor el 1 de abril de 1990. Este tipo de acuerdo era aplicable a todos los productos originarios de las dos partes, excepto el carbón y el acero.

3.2. Análisis de los intercambios

En la década de los setenta, los intercambios comerciales soviéticos con Europa Occidental presentaron una tendencia alcista muy pronunciada, especialmente en la primera mitad. Los incrementos registrados fueron superiores a los presentados en el caso de las relaciones comerciales soviéticas con los países miembros del CAEM o con los PVD³⁴.

En el conjunto de la década, el incremento anual fue superior en el caso de las exportaciones soviéticas que en las importaciones, teniendo en cuenta que en todo el período los términos de intercambio evolucionaron favorablemente para la URSS debido, especialmente, a los incrementos del precio mundial del petróleo.

En la década de los setenta, las compras realizadas por los países de Europa Occidental a la Unión Soviética prácticamente se multiplicaron por cinco en valor constante (Cuadro 3.13). Respecto a las importaciones soviéticas procedentes de estos países, el valor al finalizar el decenio era cuatro veces superior en términos constantes.

♦ El estudio de la composición por productos arroja que las importaciones soviéticas procedentes de los países europeos occidentales se compusieron mayoritariamente de artículos manufacturados y de máquinas y material de

³⁴Véase Andreff, W. (1984, 1985, 1987), Andreff, W. y Graziani (1985), Bruzelay, A. (1982), De Fiumel, H. (1982), Inotai, A. (1979), Marsh, P. (1984), Shain, A. y Yannopoulos, G. (1979).

transporte a partes iguales. A lo largo de la década, no se apreciaron variaciones relevantes en la participación de ambos grupos de productos que absorbieron las tres cuartas partes de las compras. El resto se repartió entre

Cuadro 3.13

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE EUROPA OCCIDENTAL A LA
UNIÓN SOVIÉTICA EN 1971-1980

	Valor,			Increm. medio anual(%)		
	1971	1975	1980	71/75	75/80	71/80
Valor corriente						
Importaciones	1.876	8.222	14.555	44.7	12.1	25.6
Exportaciones	2.210	6.963	21.308	33.2	25.1	28.6
Valor constante						
Importaciones	4.227	13.866	16.789	34.6	3.9	16.6
Exportaciones	4.979	11.742	24.577	23.9	15.9	19.4

Saldo soviético (miles \$)

1971	1973	1974	1975	1977	1980
+334.035	+58.545	+577.363	-1.259.077	+1.041.284	+6.752.112

* millones de dólares USA.

Fuente: Datos calculados a partir de las Estadísticas de comercio Exterior de la OCDE, varios años.

alimentos, productos químicos y otras manufacturas. Los alimentos presentaron una participación oscilante, lo que no es especialmente sorprendente en la medida en que estas compras, compuestas por cereales básicamente, apenas tuvieron relación con el precio de las mismas y se realizaron en función de las necesidades internas, que aumentaban o disminuían según fuese el resultado de las cosechas cerealistas.

Las exportaciones soviéticas a Europa Occidental estuvieron protagonizadas por los combustibles que conformaron entre la mitad y las tres cuartas partes de las mismas en la década de los setenta. Este porcentaje aumentó ininterrumpidamente durante los diez años hasta alcanzar el 77.1 por ciento en 1980. Por el contrario, las materias primas pasaron de representar una cuarta parte de las ventas totales de la URSS a Europa Occidental en los primeros años del decenio, a menos de la décima parte en 1980. Los artículos *manufacturados clasificado según la materia prima* registraron una participación comprendida entre el 15 y el 5 por ciento.

A partir de 1973, el valor de las ventas de petróleo se incrementaron rápidamente, lo que explica que los ingresos obtenidos por las exportaciones de combustibles a Europa Occidental se multiplicaran por 12 en términos corrientes y por 6 en dólares constantes.

A pesar del fuerte ascenso de los precios en los mercados internacionales iniciado en 1973, la producción de petróleo no varió sustancialmente e incluso, se ralentizó a partir de 1975 (Cuadro 3.14). El incremento de los ingresos obtenidos por las ventas de petróleo se debieron, casi exclusivamen-

te, al comportamiento del precio en el mercado mundial ya que, en volumen, las exportaciones a Europa Occidental no aumentaron de forma considerable.

Cuadro 3.14

PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO EN LA URSS E INCREMENTOS
EN LOS AÑOS 70

	Producción [†]	Incremento
1971	377	6.8
1972	401	6.4
1973	429	7.0
1974	458	6.8
1975	491	7.2
1976	518	5.5
1977	543	4.8
1978	568	4.6
1979	580	2.1
1980	603	4.0

Fuente: IEA, GOSKOMSTAT y cálculos propios.

* millones de toneladas

Si se analizan los cambios acaecidos en la dirección de las exportaciones soviéticas de petróleo a partir del shock de 1973, se constata que a pesar del aumento de los precios internacionales que los situó por encima de los precios en el interior del CAEM, las ventas tendieron a concentrarse en esta última

zona, lo que supuso una *manque à gagner* para la Unión Soviética, toda vez que hubiera obtenido mayores ingresos si hubiese reorientado sus exportaciones de petróleo hacia Occidente.

♦ En cuanto al peso relativo de la Unión Soviética en el comercio exterior de Europa Occidental, lo más destacable es la escasa presencia soviética tanto en las compras como en las ventas occidentales.

En cuanto a las importaciones soviéticas a Europa Occidental vinieron a representar entre el 1.5 y el 2 por ciento de las ventas exteriores realizadas por estos países. A medida que fue avanzando la década de los setenta, la presencia soviética se fue incrementando levemente. En la primera mitad del decenio, el incremento de la presencia soviética fue ininterrumpido lo que no ocurrió en los años restantes, dando como resultando una participación soviética en el año 80 ligeramente superior a la de 1974 (Cuadro 3.15).

Los artículos manufacturados procedentes de Europa Occidental y adquiridos por la URSS llegaron a alcanzar, prácticamente, el 4 por ciento de las ventas totales. Por países, Finlandia volvió a descollar de forma flagrante destinando el 15 por ciento de sus exportaciones de artículos

manufacturados a la Unión Soviética (Cuadro 3.16). Entre el resto de países, cabe citar a Alemania, Austria e Italia que dirigieron a la URSS entre un 3 y un 6 por ciento de sus ventas exteriores de estos productos. En términos de valor, es imprescindible aclarar que Alemania superó ampliamente a los otros

dos países, e incluso a Finlandia, absorbiendo más de la tercera parte de las importaciones soviéticas de artículos manufacturados clasificados según la materia prima procedentes de Europa Occidental (en dólares corrientes).

Las máquinas y material de transporte fue el otro capítulo de productos que arrojó una presencia soviética superior a la media, acercándose al 3 por ciento. Al igual que en el apartado anterior, el peso relativo de la URSS aumentó incesantemente durante la primera mitad de los años setenta, aunque no ocurrió lo mismo en los años siguientes, alcanzándose en 1980 un porcentaje ligeramente superior al de 1974, que siguió disminuyendo en los primeros años ochenta.

Finlandia llegó a destinar a la Unión Soviética hasta el 40 por ciento de sus exportaciones de máquinas y material de transporte aunque comenzó la

Cuadro 3.15

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS VENTAS TOTALES DE
EUROPA OCCIDENTAL (%)

	1971	1973	1974	1975	1977	1980
M	1.2	1.4	1.6	2.3	2.0	1.8
X	1.4	1.3	1.6	1.8	2.1	2.4

Fuente: Cálculos realizados a partir de las Estadísticas de Comercio Exterior de la OCDE, varios números.

Cuadro 3.16

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
CLASIFICADAS SEGÚN LA MATERIA PRIMA DE EUROPA OCCIDENTAL (%)

	71	73	74	75	77	80
EUR. OCCIDENTAL	1.7	2.1	2.6	3.7	2.9	2.7
Austria	2.0	1.7	2.4	2.2	2.6	3.8
Finlandia	10.2	9.0	11.5	18.7	14.6	16.7
Islandia	3.8	1.7	1.6	2.6	1.5	1.0
Noruega	1.2	0.8	0.8	1.6	1.5	1.3
Suecia	1.8	1.2	1.1	2.4	1.5	1.6
Suiza	0.1	0.2	0.2	0.6	0.3	0.5
Alemania	2.5	3.1	3.8	5.7	4.0	4.2
Bél.-Lux.	0.9	1.6	2.5	2.5	1.5	1.2
Dinamarca	0.7	0.5	0.7	1.9	1.2	0.6
España	1.0	1.0	1.5	1.1	2.4	2.0
Francia	1.2	2.4	1.8	2.9	3.0	2.1
Grecia	0.0	0.1	0.2	0.5	2.2	1.1
Holanda	0.3	0.3	0.3	0.7	0.3	0.8
Irlanda	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1
Italia	2.6	3.0	4.5	6.0	5.2	2.8
Portugal	0.0	0.0	0.0	4.7	0.8	0.5
Reino Unido	0.8	0.8	0.8	1.1	1.0	1.3

Fuente: Cálculos realizados a partir de las Estadísticas de Comercio Exterior de la OCDE, varios números.

década dedicando sólo una quinta parte de las mismas. Austria dirigió a la URSS en torno al 4 por ciento e Italia el 3 por ciento, si bien en términos de valor las ventas de Italia a la URSS fueron hasta cinco veces superiores

a las de Austria. La ingente cuantía de las exportaciones totales de estos productos realizadas por Alemania arrojó una presencia soviética que no fue especialmente elevada, a pesar de que las ventas a la Unión Soviética supusieron más de la tercera parte de las compras totales de estos productos realizadas por la URSS a Europa Occidental (Cuadro 3.17).

Del resto de productos, sólo cabe añadir que los productos químicos comenzaron el decenio con porcentajes ligeramente superiores al 1 por ciento, pero su ininterrumpido aumento les situó en el 2.4 por ciento en 1980, por encima de la media e incluso del porcentaje presentado por las máquinas y material de transporte.

Por el lado de las importaciones realizadas por Europa Occidental, cabe reseñar el hecho de que, si bien en términos globales la presencia soviética no superó el 2.5 por ciento (Cuadro 3.15), las compras de combustibles a la URSS llegaron a alcanzar el 8.2 por ciento en 1980 después de una década de continuo incremento de la participación soviética en estas compras. Por tanto, Europa Occidental mostró en los años setenta, una reorientación más marcada hacia la URSS a la hora de adquirir combustibles del exterior.

Por países, destacó Finlandia ya que cerca de las dos terceras partes de los combustibles importados tuvieron su origen en la Unión Soviética (Cuadro 3.18). Una proporción parecida fue presentada por Islandia, pero las diferencias en el valor de estas compras fueron manifiestas, por lo que la similitud entre la presencia soviética en Finlandia e Islandia no puede ser entendida en otro sentido y de ella sólo se puede realizar la lectura de que

Cuadro 3.17

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS EXPORTACIONES DE MÁQUINAS Y
MATERIAL DE TRANSPORTE DE EUROPA OCCIDENTAL (en %)

	71	73	74	75	77	80
EUR. OCCIDENTAL	1.3	1.6	1.9	2.7	2.6	1.7
Austria	3.2	2.6	4.4	4.4	4.6	2.2
Finlandia	17.6	24.4	22.5	30.6	39.2	30.0
Islandia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Noruega	0.2	0.2	0.3	1.4	0.6	0.5
Suecia	1.1	0.9	1.4	1.8	1.5	1.0
Suiza	1.9	2.3	2.2	2.7	2.8	1.8
Alemania	0.9	1.8	2.0	3.2	2.7	1.8
Bél.-Lux.	0.2	0.2	0.4	0.6	0.2	0.2
Dinamarca	1.8	1.2	0.9	1.3	1.0	0.7
España	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.2
Francia	2.0	1.5	2.1	3.0	2.4	1.7
Grecia	0.0	0.1	0.5	0.2	1.6	0.1
Holanda	0.3	0.3	1.0	1.0	0.9	0.2
Irlanda	0.3	0.1	0.0	0.2	0.5	0.1
Italia	2.6	2.0	1.8	3.2	3.7	1.9
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	0.0
Reino Unido	0.9	0.9	0.5	1.1	0.9	0.9

Fuente: Cálculos a partir de las Estadísticas OCDE

estos países acudieron principalmente a la URSS a la hora de comprar combustibles en el exterior. Austria también destacó al obtener en la URSS una quinta parte del total de combustibles importados. Al margen de estos tres países, el resto presentó porcentajes notablemente inferiores y solamente

Italia, Alemania, Dinamarca, Suecia y Portugal se acercaron al 10 por ciento. En términos de valor, las diferencias entre estos países fueron significativas, y así a título de ejemplo se puede citar que las compras alemanas de combustibles soviéticos llegaron a ser en dólares corrientes más de veinte veces superiores a las realizadas por Portugal. Asimismo, al tiempo que Italia, Alemania y Dinamarca aumentaban la proporción de combustibles adquiridos en la URSS, Portugal hizo lo opuesto y a lo largo de los años setenta pasó de un 16 por ciento a un 6 por ciento. Suecia mostró una línea más continua y no presentó altibajos notables.

Cuadro 3.18

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS IMPORTACIONES DE COMBUSTIBLES DE EUROPA OCCIDENTAL (en %)

	71	73	74	75	77	80
EUR.OCCIDENTAL	5.0	4.9	4.5	5.9	7.5	8.2
Austria	18.3	14.3	13.6	20.1	26.8	23.3
Finlandia	63.0	58.3	62.5	61.2	66.0	60.5
Islandia	70.2	64.8	69.7	73.5	63.0	53.3
Noruega	4.9	2.7	3.1	2.5	6.1	1.7
Suecia	11.9	9.9	9.4	12.1	10.5	7.3
Suiza	2.5	2.5	5.3	6.1	18.5	20.4
Alemania	3.6	4.8	4.9	5.8	6.0	7.3
Bél.-Lux.	2.4	2.9	1.8	2.3	3.0	4.8
Dinamarca	3.0	8.2	4.4	6.7	9.5	7.9
España	0.8	0.8	0.2	1.9	1.2	2.8
Francia	6.4	3.6	1.3	2.9	3.6	7.6
Grecia	11.6	3.9	3.6	6.6	7.5	2.9
Holanda	0.9	1.6	2.2	3.5	3.0	6.0
Irlanda	2.5	1.6	4.4	6.1	5.3	2.3
Italia	7.0	6.1	4.9	6.2	9.2	8.7
Portugal	0.0	0.0	0.0	8.4	14.1	5.8
Reino Unido	0.1	0.4	0.6	1.6	5.4	2.6

Fuente: Datos calculados a partir de las Estadísticas de Comercio Exterior de la OCDE, varios números.

Las materias primas soviéticas registraron, asimismo, una importancia relativa superior a la media y se situó en torno al 3.5 por ciento. En este caso, al contrario que en el caso de los combustibles, la presencia de la URSS se mantuvo estable durante los diez años, lo que demuestra que Europa Occidental mantuvo su línea de actuación en cuanto a adquisiciones de materias primas a la URSS, si bien en términos de ingresos monetarios por este concepto el incremento no se interrumpió en ningún momento. No obstante, en 1980 el aumento de las importaciones totales de materias primas por parte de Europa Occidental superó considerablemente al registrado por las adquisiciones de dichos productos realizadas por esta zona a la Unión Soviética, lo que arrojó como resultado un estrechamiento del área ocupada por la URSS en este terreno que se situó en una 2.8 por ciento. No obstante, en la década siguiente la participación soviética en este capítulo se situó igualmente en torno al 3.5 por ciento en determinados años, pero en ningún caso de forma extraordinaria.

Em resumen, las relaciones entre la Unión Soviética y Europa Occidental cobraron dinamismo en la década de los setenta, si bien las discrepancias entre ellos llevó a la ruptura de negociaciones en diversas ocasiones. Fue en 1977 cuando consiguieron reunirse las delegaciones soviética y comunitaria, después de limar asperezas en torno a la concepción del CAEM y de la CE por parte de unos y otros. En 1980, se rompieron las negociaciones iniciadas en 1977, y no fue hasta 1984 cuando de nuevo se intentaron flexibilizar las relaciones. A partir de aquí, se fueron relajando las actitudes de ambos lados y se consiguió llegar a acuerdos como la firma de la declaración conjunta en junio de 1988.

La década de los setenta fue testigo de un importante crecimiento de las relaciones soviéticas con Europa Occidental, superior al registrado con el resto del mundo. El mayor dinamismo lo mostraron las exportaciones soviéticas, especialmente en términos de valor por el comportamiento del precio del petróleo en los mercados internacionales. Los principales socios fueron Alemania y Finlandia, seguidos de Reino Unido, Francia e Italia.

Las adquisiciones de la URSS a Europa Occidental, se compusieron en su mayoría de manufacturas y de máquinas y material de transporte, procedentes principalmente de Alemania y Finlandia, respectivamente. El protagonismo de los combustibles en las ventas soviéticas fue creciente a lo largo de estos años, y llegaron a representar las tres cuartas partes de las mismas. Alemania, Finlandia e Italia se presentaron como los principales compradores de combustibles. El resto de las exportaciones soviéticas se repartió entre las materias primas (con una participación decreciente) y las manufacturas. Wladimir Andreff llegó a calificar a la URSS en sus relaciones con la CE como "...hiperespecializada en la exportación de combustibles (...) y accesoriamente en la de materias primas, mientras que sus importaciones de la CEE son en un 82% de bienes manufacturados y material de transporte" (Andreff, W. 1990e, p.157).

La presencia soviética en el comercio exterior de Europa Occidental fue escaso, si bien mostró una tendencia al alza en los años setenta. Por productos, aparecen capítulos destacados, principalmente los combustibles por el lado de las ventas soviéticas y las manufacturas por el lado de las adquisiciones. El estudio por países muestra que la importancia de la URSS en

algunos de ellos, como Finlandia, fue altamente superior a la presentada para el conjunto de Europa Occidental. No obstante, el conjunto de Europa Occidental mostró un escaso interés por la Unión Soviética a la hora de realizar sus intercambios comerciales exteriores, y sólo dirigió su mirada hacia este país particularmente a la hora de adquirir combustibles. Por tanto, se puede concluir que mientras que para la URSS los países de Europa Occidental constituían un mercado importante, para estos países la Unión Soviética absorbía una parte ínfima de sus intercambios exteriores.

**Parte II. RELACIONES ENTRE LA
URSS Y EUROPA OCCIDENTAL**

Esta segunda parte de la tesis pretende proporcionar un análisis de los intercambios entre la Unión Soviética y Europa Occidental, una vez estudiada la organización del comercio exterior soviético y el funcionamiento del mismo, así como la dirección de los flujos de intercambios entre los distintos áreas. Bajo la denominación de Europa Occidental, se engloban los países pertenecientes a la CE y a la EFTA.

El estudio de estos intercambios permitirá por un lado constatar el carácter diferencial de los intercambios soviéticos con los países de Europa Occidental respecto al resto. Por otro lado, servirá de base para la parte IV que abordará la relación entre estas relaciones y la estructura productiva. Por último, los rasgos de los intercambios, en cuanto a valor, estructura y dirección, permitirá arrojar algunas ideas sobre las posibilidades de inserción de la Unión Soviética en el mercado mundial.

El análisis de las relaciones comerciales tendrá un primer desglose entre exportaciones e importaciones soviéticas a Europa Occidental, que serán tratadas en capítulos distintos. En primer lugar, se hace un estudio de las exportaciones soviéticas, en la medida en que constituirá un elemento explicativo de la evolución de las importaciones.

► Dentro de las exportaciones, se distinguirán dos períodos determinados principalmente por la evolución del precio del petróleo. La situación del petróleo determinó los ingresos obtenidos por la Unión Soviética en concepto de exportaciones y la composición de las mismas.

En cada período, se abordará tanto la composición de las ventas como el peso relativo de los productos soviéticos en las compras totales de Europa Occidental. En cuanto a la composición, se parte del hecho de que el petróleo y el gas natural conformaron la mayor parte de las exportaciones soviéticas en el mercado europeo occidental. Dentro de los productos restantes, habrá que destacar las materias primas, en tanto en cuanto fueron las más relevantes, sin olvidar la distancia que las separaba de los combustibles.

Una vez conocida la estructura de las exportaciones, se estudiará la importancia que los productos soviéticos tuvieron en las importaciones de Europa Occidental, por lo que se calculará la relación entre el valor de las ventas soviéticas desglosadas por productos y el valor de las compras totales de tales productos realizadas por los países miembros de la CE y de la EFTA, obteniendo como resultado la escasa presencia de los productos soviéticos en las compras totales de estos países. Sin embargo, la cuota de Europa Occidental en el comercio soviético fue bastante más elevada según los datos soviéticos, al tiempo que presentó una tendencia creciente en los años ochenta (Cuadro II.1).

Cuadro II.1

PARTICIPACIÓN DE EUROPA OCCIDENTAL EN LAS EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES SOVIÉTICAS (en %)

	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	27.7	24.7	27.1	27.0	23.8	17.3	18.9	19.5	20.9	32.5
M	23.0	20.9	21.3	19.4	18.7	17.9	17.3	17.9	19.7	31.8

Fuente: MINISTERSTVO VNESHNIJ EKONOMICHESKIJ SVIAZEI SSSR, Vneshnie Ekonomicheschie Sviazi SSSR.

► El siguiente capítulo se encarga de las importaciones soviéticas a Europa Occidental, procediendo de manera similar al análisis aplicado a las exportaciones. En este caso, los dos períodos a analizar serán los que comprendidos entre los años 1981-1985 y 1986-1990. La elección de estos intervalos ha obedecido a la evolución del valor de las importaciones, en tanto en cuanto el primero refleja una tendencia a la baja, mientras que el segundo, coincidiendo con los años de la perestroika, muestra una evolución claramente alcista. Sin embargo, el estudio de la composición por productos y del peso relativo de la Unión Soviética en las exportaciones realizadas por Europa Occidental se abordan considerando el total de la década, toda vez que la evolución no sufrió cortes ni cambios de tendencia marcados. Por ello, para obtener una visión real y global de estos dos apartados, es necesario considerar el conjunto de los diez años.

Los productos más importantes en las importaciones soviéticas a los países europeos occidentales fueron las manufacturas y las máquinas y material de transporte, por lo que precisamente es en estos capítulos de productos donde se sitúa el análisis más exhaustivo. Los cereales también son objeto de un estudio más detallado, pero desde el lado de su producción, toda vez que ésta determinaba las necesidades de importación, lo que tenía claros efectos sobre las disponibilidades de divisas.

Al igual que ocurría con las exportaciones, la cuota de Europa Occidental en las importaciones soviéticas fue importante, aunque inferior que en el caso de las ventas, llegando a concentrar una tercera parte en 1990 (Cuadro II.1).

► Los datos sobre los que se apoya básicamente el estudio han sido recabados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE desglosadas por productos y países. En determinadas ocasiones, se acudirá a las estadísticas soviéticas, pero únicamente con el objetivo de cotejarlas con los datos occidentales.

Por tanto, al utilizar las estadísticas de la OCDE, las exportaciones soviéticas a Europa Occidental son realmente compras de Europa Occidental a la URSS y viceversa, por lo que hay una leve diferencia con los datos reales, en función de la distinta valoración CIF y FOB de importaciones y exportaciones y posibles desfases temporales.

Las estadísticas elaboradas por la OCDE en valor dólar se realizan a partir de las cifras proporcionadas por cada país miembro. Estas cantidades

están expresadas en monedas nacionales para después convertirlas al tipo de cambio con el dólar en el momento del intercambio. Por consiguiente, la apreciación o depreciación del dólar respecto a las monedas occidentales tendrá un efecto inverso sobre los datos arrojados por estas estadísticas.

La cautela necesaria que hay que aplicar en el tratamiento de las cifras proporcionadas por la OCDE hay que extremarlo en el caso de las estadísticas soviéticas ya que éstas se realizaban agregando datos en divisas convertibles, datos en moneda clearing y datos en rublos transferibles convertidos todos ellos en rublos divisas a un tipo de cambio decidido unilateralmente por la Unión Soviética (Cuadro II.2). Por otro lado, en el primer caso los intercambios se realizaban a precios mundiales y en el segundo caso se desarrollaban en el marco de un acuerdo bilateral a precios distintos de los mundiales y por último, en el área del CAEM, los precios se determinaban según el procedimiento ya estudiado. Como se puede presumir, estas estadísticas estaban expuestas a un mayor margen de error, y por tanto podían dar lugar a resultados erróneos en mayor medida que las estadísticas occidentales.

Cuadro II.2

RUBLO / DÓLAR									
1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
1.38	1.38	1.35	1.23	1.20	1.42	1.58	1.65	1.58	1.40

Fuente: Lavigne, M. (1985b), y Locatelli, C. y Mercier-Suissa, C. (1990).

Por último, el capítulo sexto se ocupa de las relaciones financieras, ya que sus resultados permitirán establecer conexiones con los intercambios comerciales, en la medida en que la única vía de obtención de divisas era, junto a las exportaciones, los créditos occidentales.

Capítulo 4. EXPORTACIONES SOVIÉTICAS

Las exportaciones soviéticas a Europa Occidental no registraron variaciones excesivamente marcadas en los cuatro primeros años del período. Sin embargo, las dos importantes caídas ocurridas en los años 1985 y 1986 no pudieron ser contrarrestadas con los aumentos registrados en los últimos cuatro, por lo que el balance global de la década en su conjunto fue negativo (Gráfico 4.1).

La explicación de esta evolución hay que atribuirse casi por completo al comportamiento del petróleo. En los primeros años, el precio en los mercados internacionales aumentó al tiempo que la Unión Soviética se dirigió en mayor medida a Occidente a la hora de realizar sus ventas exteriores de petróleo, de forma que la cuota de la OCDE aumentó significativamente, debido principalmente a las compras de los principales socios de Europa Occidental. Sin embargo, a partir de 1985 los precios entraron en un proceso decreciente y la URSS volvió a concentrar sus exportaciones en el área del CAEM a la que en cualquier caso siempre destinó más de la mitad de las exportaciones totales de petróleo³⁵.

³⁵ Palazuelos, E. (1992b), p.280.

En cuanto al gas natural, fue el segundo producto en importancia dentro de las ventas soviéticas al exterior. Al acabar el período los ingresos obtenidos por la URSS en concepto de ventas de gas natural al mercado europeo occidental fueron una tercera parte menores que en el año 1981 (en dólares constantes), siendo de destacar las caídas registradas en los años 1985 y 1987.

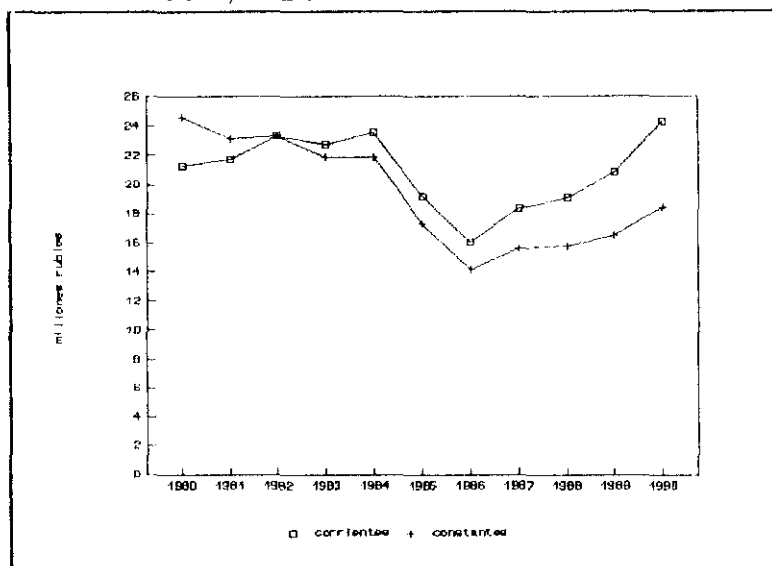
En relación a la presencia soviética, la décima parte del petróleo y cerca de la cuarta parte del gas natural adquiridos por Europa Occidental en el exterior procedieron de la Unión Soviética.

Del resto de productos, la única característica destacable fue la escasa participación en las exportaciones soviéticas y el casi nulo peso relativo que tuvieron en las importaciones de Europa Occidental.

Con el objeto de facilitar el estudio de las exportaciones soviéticas a Europa Occidental en la década de los ochenta, se dividirá en dos períodos en función de la evolución de las ventas de petróleo (en valor). Por tanto, el primero de los mismos alcanza hasta 1984 y el segundo abarca los años 1985-1990, ya que a pesar de que las ventas venían disminuyendo desde 1983, lo cierto es que la tendencia se agudizó a partir de 1985.

GRÁFICO 4.1

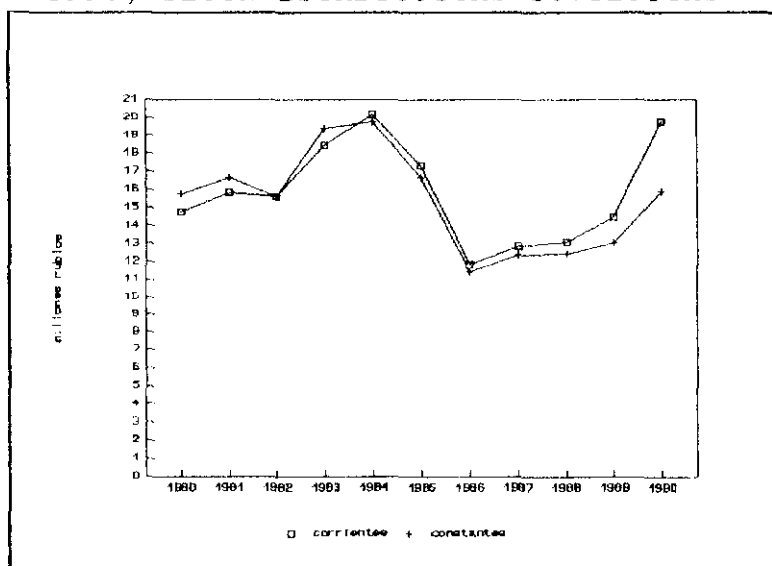
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL EN LOS AÑOS 1980-1990, SEGÚN DATOS OCDE



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior OCDE.

GRÁFICO 4.2

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICA A EUROPA OCCIDENTAL EN LOS AÑOS 1980-1990, SEGÚN ESTADÍSTICAS SOVIÉTICAS



Fuente: Ministerstvo Vneshnij Ekonomicheskij Svjazi SSSR.

1. 1981-1984

1.1. Evolución General

Las exportaciones soviéticas a estos países europeos en los primeros años del decenio no experimentaron variaciones importantes en cuanto a los ingresos proporcionados (en dólares constantes). La tasa de crecimiento medio anual en este primer período fue del 2.6 por ciento en términos corrientes, pero medida en dólares constantes la variación anual fue negativa e igual a -2.8 por ciento. Considerando las variaciones de cada año respecto al anterior, se registraron dos caídas de similar intensidad en los años 1981 y 1983, mientras que 1982 y 1984 presentaron dos leves aumentos (Apéndice 1)³⁶.

En los años 1981 y 1982, la recesión económica en el mundo occidental contrajo las compras realizadas por estos países al exterior, debió también a cierta tensión internacional que dio lugar a una política estadounidense de limitación de créditos acordados con los países socialistas. Esta limitación de créditos norteamericanos vino a reducir el volumen de créditos, que ya anteriormente se hallaba en niveles mínimos. En el 1982, los ministros de la CE fijaron un acuerdo, en función del cual se determinó reducir a la mitad las

³⁶Véase Andreff, W. (1984, 1985, 1987), *Bulletin Économique pour l'Europe* (1984, 1985), Hanson, P. (1985), Inotai, A. (1986), Lavigne, M. (1981, 1983a, 1985b), Marsch, P. (1984), Palazuelos, E. (1984, 1991, 1992a), Tiras-polsky, A. (1982a, 1982c, 1984b, 1985a, 1985b).

compras de 59 productos soviéticos. Esta medida asestó un golpe a los intercambios entre estos países, pues en la medida en que la Unión Soviética no pudiera exportar, tampoco obtendría las divisas necesarias para saldar las importaciones procedentes de Europa Occidental, con la consiguiente reducción de las mismas. Joseph Bognar, director del Instituto de Economía Mundial de la Academia de Ciencias de Hungría, aseguró que "... las cuestiones de comercio y de relaciones económicas Este-Oeste han llegado, en nuestros días, al centro de los antagonismos políticos interiores" (Bognar, J. 1982).

En 1983, las caídas en valor vinieron determinadas por la disminución del precio del petróleo. El barril pasó a costar 29.07 dólares, mientras que en 1982 su precio estaba situado en 31.71 dólares. No obstante, esta pérdida se contrarrestó por parte soviética con aumentos de las entregas en volumen de petróleo, lo que la obligó a importar a países de la OPEP, principalmente Libia, Irak, Irán y Arabia Saudí para después reexportar este petróleo hacia los países occidentales. Además de este producto, las ventas soviéticas a Europa Occidental sufrieron una contracción en la casi totalidad de los bienes, cuya participación en estos intercambios era ínfima.

En 1984, se asistió a la máxima apreciación del dólar respecto a las otras monedas occidentales, lo que exige prestar un especial cuidado en el tratamiento de los datos. A título de ejemplo, valga decir que el tipo medio del dólar en 1984 con relación a 1983 aumentó un 14.7 por ciento en francos franceses, un 11.8 por ciento en marcos alemanes, un 15.7 por ciento en liras italianas, un 13.5 por ciento en libras esterlinas, un 11.9 por ciento en francos suizos y un 32.1 por ciento en escudos portugueses.

Según un estudio realizado por Anita Tiraspol'sky³⁷, las exportaciones francesas, a partir de los datos de la OCDE, cayeron un -11.3 por ciento en 1984 respecto al año anterior y las importaciones un -5.8 por ciento. Una vez recalculados estos datos a partir del tipo medio de 8.7401 francos por un dólar en 1984 y de 7.6213 en 1983, la autora obtuvo un incremento de las exportaciones hacia los países europeos del CAEM del +1.7 por ciento y de las importaciones del 8 por ciento.

Por tanto, el estudio realizado con los datos proporcionados por la OCDE arrojará peores resultados que los obtenidos si el examen se realizara con los datos proporcionados directamente de los países, lo que por otro lado impediría realizar un análisis de conjunto como el que se pretende elaborar.

Lo que sí se puede asegurar es que las ventas de petróleo en este año aumentaron tanto en valor como en volumen, si bien en dólares constantes el incremento fue mínimo respecto al año anterior. Teniendo en cuenta que el precio del petróleo cayó un -2.5 por ciento respecto al año anterior, se desprende que las entregas en volumen tuvieron que aumentar para no permitir una caída de los ingresos. Para ello, la Unión Soviética se vio compelida de nuevo a adquirir petróleo en algunos países de la OPEP para canalizarlo hacia los países exportadores.

► Agregando el conjunto de los combustibles, el valor de las exportaciones soviéticas aumentó en el conjunto de los años 1980/1984 (en dólares constantes). El petróleo se mantuvo relativamente estable y no fue hasta 1985

³⁷Tiraspol'sky, A. (1985a).

cuando experimentó la primera gran caída a la que sucederían varias más a lo largo de la década.

Las ventas de gas natural en valor constante cayeron en todos estos años, excepto en 1984 cuando aumentaron un 14.3 por ciento. Este aumento estuvo auspiciado por el incremento del precio mundial del gas de un 13.8 por ciento en relación a 1983, así como por el incremento de las entregas en volumen. Sin embargo, no se puede cuantificar la importancia del precio internacional, toda vez que no existía propiamente un mercado internacional para el gas natural y los precios se acordaban en contratos bilaterales de una determinada duración.³⁸ El aumento de los ingresos derivados de las exportaciones de gas natural mitigó la merma de los procedentes de las exportaciones de petróleo hacia Europa Occidental.

► El capítulo de materias primas presentó una tendencia decreciente y constante a lo largo de este período. La variación anual del mismo fue del -13.4 por ciento, llegando a 1984 con unas ventas en dólares constantes que eran casi un 50 por ciento menores que las de 1980. Esta evolución estuvo claramente marcada por la evolución de los precios de las materias primas que jugaron en desventaja para las exportaciones soviéticas.

► Las ventas de alimentos no experimentaron grandes variaciones y estuvieron compuestas, en su mayor parte, por pescados, crustáceos y moluscos.

³⁸ Véase Locatelli, C. y Mercier-Suissa, C. (1990) y Palazuelos, E. (1991).

► Las bebidas y tabacos, cuyas ventas estuvieron constituidas casi exclusivamente por bebidas, sufrieron una caída del -32.3 por ciento en 1981 respecto al año 1980 (en dólares constantes) para mantenerse relativamente estable en los años siguientes.

► Las ventas de aceites, grasas y ceras fueron tan escasas que las variaciones, aunque las hubo no fueron determinantes para el conjunto de estas ventas. Así, las caídas hasta el año 1982 fueron importantes para aumentar de nuevo hasta el final del período donde se llegó con un valor en dólares constantes de algo menos de 11 millones.

► Los artículos manufacturados clasificados según la materia prima sufrieron un caída importante en 1981, y aunque aumentaron de nuevo en 1982 y 1984 no consiguieron alcanzar el nivel de 1980. Los artículos minerales no metálicos manufacturados y los metales no ferrosos fueron los principales componentes dentro de este apartado.

► Las máquinas y material de transporte disminuyeron asimismo el valor de sus ventas con un decrecimiento medio anual del -16.2 por ciento (en dólares constantes). Los vehículos de carretera, producto más vendido dentro de este apartado, aumentaron en el año 1982, pero sufrieron una caída del -30.5 por ciento en 1984 respecto al año anterior (en dólares contantes).

► El resto de artículos manufacturados redujeron sus ventas en todos estos años, excepto en 1984, pero la variación media anual del período fue del -14.1 por ciento. Por tanto, el valor de las ventas en términos constantes se redujo prácticamente a la mitad en el transcurso del período (Cuadro 4.1).

Cuadro 4.1

EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL EN
1980-1984 (millones dólares constantes)

	1980	1981	1982	1983	1984
TOTAL	24 577	23 101	23 360	21 911	21 917
0	130	124	113	107	115
1	30	20	17	18	14
2	2 081	1 633	1 465	1 256	1 170
3	18 943	19 011	19 538	18 466	18 543
4	13	7	3	11	11
5	1 192	939	729	665	673
6	1 310	786	916	849	905
7	609	441	377	371	300
8	109	82	63	54	59
9	141	59	139	114	127

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

Analizando los intercambios según las estadísticas soviéticas, se llegan a unos resultados distintos, que en ocasiones llegan a ser muy diferentes, como en el año 1982 cuando según los datos soviéticos las exportaciones de la URSS a Europa Occidental cayeron un -1.4 por ciento respecto a 1981, mientras los datos de la OCDE arrojaron un incremento del +7.6 por ciento (Gráficos 4.1 y 4.2).

En cuanto a las exportaciones soviéticas de petróleo a los países de esta zona, aumentaron un 3 por ciento en 1983 respecto a 1982 y un 7 por ciento en 1984 respecto al año anterior, según las estadísticas de la URSS. Por el contrario, los datos occidentales ofrecieron resultados distintos (en dólares constantes), hallándose la diferencia más acusada en el año 1984 donde tuvo su grado de incidencia la apreciación del dólar respecto a las otras monedas occidentales, que supuso una depreciación en la misma proporción de los intercambios según las estadísticas de la OCDE.

1.2. Estructura de las exportaciones

El estudio de la estructura de las exportaciones soviéticas a los países europeos occidentales arroja como principal conclusión la absoluta hegemonía de los combustibles en general y del petróleo en particular, dejando escaso margen al resto de los productos.

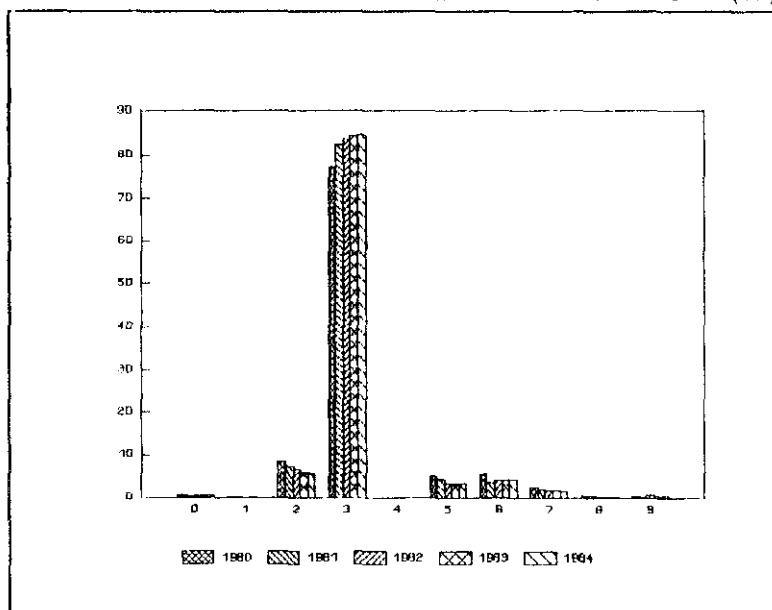
Los combustibles absorbieron cerca del 85 por ciento del total, porcentaje que se compuso de casi un 70 por ciento de petróleo y alrededor de un 15 por ciento de gas natural (Apéndice 1.1). El resto lo conformaron la hulla, coque y briquetas, y la energía eléctrica. A partir de estos datos, es lógico pensar que el resto de los productos apenas estuvieran presentes en las ventas soviéticas a los países occidentales de Europa (Gráfico 4.3).

Como se verá más adelante, a partir de 1985 la presencia del petróleo

disminuyó considerablemente, y al finalizar la década representaba menos de la mitad del total de exportaciones a estos países, mientras que el gas natural mantuvo relativamente su nivel. Las causas se detallarán en el estudio del segundo período, pero se puede adelantar que un elemento determinante fue la evolución del precio del petróleo, que en la segunda mitad descendió al tiempo que la URSS volvió a concentrar sus ventas de petróleo en el área del CAEM.

GRÁFICO 4.3

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL EN 1980-1984 (%)



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior OCDE.

Las exportaciones se completaron básicamente con materias primas, algunos productos químicos y ciertos artículos manufacturados. Dentro de las materias primas, que supusieron algo más del 5 por ciento del total (Cuadro 4.2),

destacaron el corcho y la madera, y en menor medida las fibras textiles, aunque éstas bajaron su participación en los dos últimos años del período. Los productos químicos representaron sobre un 3 por ciento, alcanzando el 4.1 en 1981. Fueron los productos químicos inorgánicos los principales componentes de las ventas dentro de este apartado, que se completó con algunas exportaciones de productos químicos orgánicos y abonos, pues la presencia del resto fue insignificante. Los manufacturas intermedias significaron en torno al 4 por ciento, integrado básicamente por los artículos minerales no metálicos manufacturados y los metales no ferrosos (Apéndice 1.1).

En este primer período, aún no se apreció un aumento de la participación de las máquinas y material de transporte, que ni siquiera lograron el 2 por ciento de participación, mientras que en los últimos años del decenio alcanzaron casi el 5 por ciento del total. Los vehículos de carretera fueron los principales integrantes de estas ventas, circunstancia que no variará en los años siguientes.

La participación de los alimentos, las bebidas y tabacos, los aceites, ceras y grasas y el resto de artículos manufacturados no llegaron en ningún caso al 1 por ciento del total de exportaciones que la Unión Soviética realizó a los países de Europa Occidental en este período (Apéndice 1.1).

En resumen, a la vista de estos datos se puede concluir que el predominio de los combustibles en la composición de las exportaciones de la URSS a los países de Europa Occidental fue absoluto. Como se puede comprobar, la presencia del petróleo y en menor medida del gas natural pueden explicar prác-

ticamente la totalidad de estas ventas. Así pues, el modelo exportador de la Unión Soviética hacia estos países se podía considerar como *monoexportador*, lo que será un elemento explicativo de primer orden a la hora de entender estas relaciones exteriores, así como las dificultades a las que se tuvo que enfrentar la URSS cuando decidió diversificar sus exportaciones, pues no le avalaba ni una experiencia ni un deseo, ausente durante décadas, de conseguir tal objetivo. Por otro lado, este tipo de estructura hacía extremadamente susceptible a la URSS de la demanda de este producto, y por tanto de las variaciones del precio del mismo.

1.3. Los productos soviéticos en las importaciones totales de Europa Occidental

En este apartado, se analiza la importancia que tuvieron los productos soviéticos en las compras exteriores realizadas por Europa Occidental. Para ello, se calcula la relación entre el valor de las compras totales de estos países y el de las importaciones a Europa Occidental, desglosada por productos.

Los países de Europa Occidental acudieron en escasa medida a la Unión Soviética para realizar sus compras en el exterior, ya que como media sólo el 3 por ciento de las mismas se realizó en la URSS. Sin embargo, existieron grandes diferencias dentro de ellos como se estudiará más adelante. Solamente

los combustibles soviéticos tuvieron una representación significativa en las importaciones de Europa Occidental, y dentro de ellos el gas natural alcanzó los niveles más elevados. En cambio, los restantes productos procedentes de la URSS apenas estuvieron presentes en las compras exteriores de los mismos realizadas por los países europeos occidentales.

* Las compras de combustibles soviéticos representaron más de la décima parte de las compras totales de estos productos realizadas por los países de Europa Occidental en valor, llegando casi al 14 por ciento en los años 1983 y 1984 (Cuadro 4.3). En países como Finlandia y Portugal, estos porcentajes se dispararon alcanzando más de las tres cuartas partes del total.

El petróleo significó una cantidad similar a la de los combustibles en conjunto, pero el gas natural presente en las compras de dicho grupo de productos realizadas por Europa Occidental al exterior supuso en torno a la cuarta parte en este primer período del decenio. Finlandia y Austria adquirieron la práctica totalidad del gas natural en la Unión Soviética, e Italia acudió a este país para realizar la mitad de sus compras de dicho producto.

La importancia de Europa Occidental como comprador de petróleo soviético superó a la de la URSS como proveedor del mismo a estos países. De esta forma, la mitad de las ventas de petróleo realizadas por la URSS al exterior se destinó a los países de la CE y de la EFTA (Cuadro 4.2).

Cuadro 4.2

PARTICIPACIÓN DE EUROPA OCCIDENTAL EN LAS EXPORTACIONES
SOVIÉTICAS DE PETRÓLEO (en %)

80	81	82	83	84
49.7	45.8	46.9	43.6	43.4

Fuente: Cálculos realizados a partir de MINISTERSTVO VNESHNIJ EKONOMICHESKIJ SVIAZEI SSSR.
Vneshnie Ekonomicheschie Sviasi SSSR

Aparte del petróleo y el gas natural, el resto de los productos apenas tuvo alguna relevancia en las importaciones de Europa Occidental.

* En cuanto a los alimentos, sólo el 0.15 por ciento de las compras totales de alimentos de Europa Occidental fueron realizadas a la Unión Soviética (Cuadro 4.3), teniendo sólo alguna notoriedad los pescados, crustáceos y moluscos (Apéndice 1.3).

* Las bebidas y tabacos soviéticos tuvieron una presencia algo mayor que los alimentos en las compras occidentales, pero no llegaron a superar el 0.2 por ciento. Dentro de este grupo, las bebidas detentaron la mayor importancia en relación al peso relativo.

* Las materias primas y los productos químicos soviéticos constituyeron alrededor de un 3 y un 1.2 por ciento respectivamente de las compras que estos

países realizaron de dichos productos en el exterior. Es de destacar el corcho y la madera, que alcanzaron el 9.1 por ciento en el año 1982. Es decir, los países de Europa Occidental acudieron a la Unión Soviética en busca de corcho y madera en un porcentaje poco menor que en el caso de los combustibles. Dentro de las materias primas, también destacaron las fibras textiles que alcanzaron un 5.7 por ciento en 1981, aunque su presencia en estos países cayó en los dos últimos años del período. Los cueros y pieles arrojaron porcentajes superiores al 2 por ciento, que a la vista de los datos anteriores, supuso un desmarque importante respecto a la mayoría de los productos. Por el contrario, los granos y frutas oleaginosas, y las materias primas de origen animal o vegetal soviéticos no estuvieron apenas presentes en las compras de los mismos de Europa Occidental (Apéndice 1.3).

* Los productos químicos más importantes dentro de este estudio fueron los productos químicos inorgánicos, y en menor medida los abonos. Los primeros supusieron cerca del 8 por ciento en 1981, aunque su presencia disminuyó a lo largo de estos años, y en 1984 supusieron el 5.7 por ciento. Igualmente, los abonos soviéticos alcanzaron el 3.4 por ciento de las importaciones de abonos realizadas por Europa Occidental en 1981, para perder peso en los siguientes años hasta llegar al 2.9 por ciento en 1984. La presencia del resto de productos químicos soviéticos en las compras de estos países fue prácticamente nula a lo largo de estos años (Apéndice 1.3).

* El resto de productos que no alcanzó el uno por ciento en las compras de Europa Occidental fueron los aceites, grasas y ceras, los artículos manufacturados y las máquinas y material de transporte. Dentro de los

artículos manufacturados, los trabajos en corcho y madera, los artículos minerales no metálicos manufacturados y los metales no ferrosos procedentes de la Unión Soviética estuvieron presentes en mayor medida que el resto de artículos manufacturados en las importaciones que Europa Occidental realizó de estos productos (Apéndice 1.3).

Cuadro 4.3

IMPORTANCIA DE LA UNIÓN SOVIÉTICA EN LAS IMPORTACIONES
DE EUROPA OCCIDENTAL EN 1980/84 (%)

	1980	1981	1982	1983	1984
TOTAL	2.38	2.75	3.10	3.18	3.21
0	0.16	0.15	0.15	0.16	0.18
1	0.29	0.24	0.21	0.24	0.20
2	2.77	3.07	3.31	2.96	2.66
3	8.23	9.71	11.68	13.91	13.79
4	0.23	0.18	0.08	0.32	0.19
5	1.45	1.41	1.19	1.10	1.10
6	0.69	0.60	0.79	0.78	0.84
7	0.27	0.24	0.23	0.23	0.19
8	0.36	0.10	0.09	0.08	0.08
9	1.12	0.64	1.63	1.65	1.94

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

En conclusión, Europa Occidental no contó apenas con la Unión Soviética a la hora de realizar sus compras excepto en unos determinados productos entre los que destacaron claramente los combustibles, algunas materias primas como el corcho y la madera, y algunos productos químicos (inorgánicos y abonos). Dentro de los combustibles, el gas natural fue el recurso que tuvo una mayor presencia relativa en relación a las importaciones de este producto realizadas por Europa Occidental. En un capítulo posterior, se hará un análisis detallado de los intercambios centrándonos en cada país en concreto o en grupos de países, estableciendo tipologías específicas.

2. 1985-1990

2.1. Evolución general

La característica principal de este período en cuanto a las exportaciones soviéticas a Europa Occidental fue la caída en valor de las ventas de combustibles. Los dos descensos más importantes de estas exportaciones se correspondieron asimismo con caídas en las ventas totales a esta zona, lo cual es comprensible teniendo en cuenta la enorme importancia de los combustibles, especialmente del petróleo, en estas relaciones³⁹.

³⁹Andreff, W. (1987), Bartucz, S. (1988), Bulletin Économique pour l'Europe (1984, 1985), Business Eastern Europe (1989), Feidt, N. (1988), GATT (1987), Inotař, A. (1986), Palazuelos, E. (1991, 1992a),

La variación anual a lo largo del periodo fue negativa e igual a -2.9 por ciento, en dólares constantes. Las exportaciones soviéticas en este período sufrieron dos caídas importantes, en los dos primeros años para recuperarse en los años siguientes en los que experimentaron incrementos consecutivos. En dólares constantes, se registraron dos importantes caídas en los años 1985 y 1986, mientras que el resto presentó incrementos de distinta intensidad. Los malos resultados del comercio exterior soviético en 1985 y 1986 animaron la reforma con el objetivo de diversificar las exportaciones y racionalizar las importaciones, aunque como se podrá comprobar se llegó al final de la década sin haber obtenido apenas resultados en esta dirección.

Los datos soviéticos ratifican la dirección de las variaciones en estos años, pero la cuantía de las mismas es significativamente distinta. En rublos constantes, la caída del año 1985 respecto a 1984 (-15.9 por ciento) es menor que la proporcionada por las estadísticas occidentales, mientras que el año 1986 sufriría un descenso mucho más elevado (-31.3 por ciento).

Las discrepancias más importantes se aprecian en los años 1987 y 1990. El estudio de este último año debe contar con la importante salvedad de los datos del comercio con Alemania, ya que éstos incluyen los intercambios realizados tanto con la República Federal Alemana como con la República Democrática Alemana, lo que da lugar a un incremento considerable de los intercambios en este año, toda vez que las relaciones entre este último país y la Unión Soviética fueron muy amplias durante decenios. En 1990, fueron

Tiraspolsky, A. (1986a, 1986b, 1987b, 1987c, 1988c, 1988f, 1988h, 1989d, 1989e, 1990c, 1992).

incorporadas al volumen de comercio realizado con Alemania, y por tanto con Europa Occidental en su conjunto.

Durante mucho tiempo, la RDA constituyó el principal socio de la URSS dentro del área del CAEM. A título de ejemplo, se puede decir que según las estadísticas soviéticas el total del comercio realizado entre la URSS y la RDA en 1989 fue de 13 838 millones de rublos, mientras que con la RFA en el mismo año fue de 6 827 millones de rublos. Esto nos da una idea sobre la diferencia que en el año 1990 aparecerá con relación al año anterior, cuando el comercio con la RDA fue más del doble del realizado con el principal socio soviético de Europa Occidental, la RFA. Por el contrario, los datos proporcionados por la OCDE utilizados en este estudio no consideraron aún este hecho, por lo que no es posible establecer ningún tipo de comparación con los datos soviéticos para el año 1990.

■ Las ventas de combustibles soviéticos cayeron en 1985 un 23.1 por ciento en dólares constantes, y las caídas se repitieron, excepto en los años 1987 y 1990. El decrecimiento más importante se dio en 1986, cuando las exportaciones soviéticas a Europa Occidental fueron una tercera parte menor respecto al año anterior. El único aumento significativo se produjo en 1990, y aún así las ventas de combustibles a Europa Occidental en 1990 fueron cerca de un 40 por ciento menores que en 1980 (en términos constantes) (Cuadro 4.4).

El causante principal de esta evolución negativa fue el petróleo. En 1985, disminuyó cerca de una quinta parte en dólares de 1982. Junto a la caída del precio del petróleo en este año, el descenso del valor de las ventas vino

provocado por un menor volumen de las mismas. Esto conllevó pérdida importantes para la Unión Soviética que no pudieron ser compensadas con las ventas de gas natural, que descendieron asimismo cerca de un 40 por ciento en valor constante.

Cuadro 4.4

EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL						
EN 1985/90						
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	17 294	14 143	15 623	15 752	16 513	18 461
0	125	132	151	147	174	223
1	16	20	24	23	25	29
2	1 014	1 317	1 773	1 937	2 078	2 206
3	14 260	10 127	10 738	10 193	9 879	11 744
4	16	3	2	10	16	7
5	640	686	744	857	782	777
6	748	1 116	1 324	1 706	2 125	2 010
7	344	532	668	685	672	854
8	72	66	89	104	141	157
9	59	143	111	89	622	453

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

La situación siguió empeorando en 1986 con caídas en las ventas del petróleo a los países europeos occidentales del -26 por ciento en términos constantes. No obstante, la Unión Soviética pudo paliar esta situación con mayores entregas en volumen de petróleo debido a un incremento de la producción del +3.3 por ciento respecto a 1985 y con mayores ventas de gas natural. Además, la URSS recurrió en mayor medida al endeudamiento para hacer frente a estas pérdidas, provocadas en parte por la caída del precio del petróleo, que en el año 1986 fue del -45 por ciento, pasando a costar el barril 15 dólares frente a los 27 de 1985. Según la CEE/NU, el endeudamiento de la Unión Soviética pasó de 19 000 millones de dólares en 1985 a 24 000 millones a finales de 1986⁴⁰. Asimismo, incrementó sus ventas de oro obteniendo cerca de 3 500 millones de dólares. La depreciación del dólar respecto a otras monedas occidentales entre un 12 y un 30 por ciento según las monedas, y la revaluación del rublo respecto al dólar en torno a un 18 por ciento nos obliga a extremar las precauciones en la interpretación de todos estos datos, que sin embargo nos dan una idea clara de las pérdidas provocadas por la caída del precio del petróleo y del aumento de las ventas en volumen, tanto de petróleo como de gas natural.

Excepto en el año 1988, el resto presentó aumentos de las ventas de petróleo a Europa Occidental, aunque el más importante se registró en 1987 con cerca de un 27 por ciento en dólares constantes, a pesar de la caída del precio mundial. Por el contrario, las ventas de gas cayeron este año de forma considerable, empujadas sin duda por el descenso de su precio, lo que supuso una pérdida importante para la URSS. En estos resultados, también influyó la

⁴⁰ Tiraspolsky, A. (1987b) p.41.

bajada del dólar respecto a las demás monedas occidentales.

Después de la caída de las ventas de petróleo soviético a estos países en 1988, éstas volvieron a recuperarse en los dos últimos años de la década, aunque no se llegó a alcanzar el nivel del comienzo del período en cuestión. Si bien el aumento de 1989 no fue acompañado de mayores ventas de gas natural, en 1990 al incremento del +4.6 por ciento en dólares constantes de las ventas de petróleo hay que añadirle el aumento de un 61.1 por ciento en términos constantes de las exportaciones de gas natural hacia Europa Occidental.

Los incrementos en los ingresos obtenidos de las ventas de petróleo en estos dos últimos años vinieron favorecidos por la evolución del precio del petróleo. Asimismo, la Unión Soviética se benefició del comportamiento del dólar, pues su apreciación respecto al resto de las monedas occidentales canalizó una ganancia derivada del hecho de que las ventas de petróleo se realizaban en dólares mientras que las importaciones se pagaban en las monedas de los países occidentales vendedores.

La caída sufrida en 1988 se produjo a pesar de las operaciones de reexportación que la Unión Soviética realizó con el petróleo procedente de países de la OPEP, si bien no fueron suficientes para compensar la caída de los precios internacionales. Los resultados comerciales de este año fueron además resultado de la llegada de la descentralización en el proceso de toma de decisiones en materia de comercio exterior y del lastre que suponía la estructura de los intercambios exteriores.

Según los datos soviéticos, las ventas de petróleo a Europa Occidental sufrieron caídas de distinta intensidad en los años 1985, 1986, 1988 y 1989, en rublos constantes. El descalabro más significativo tuvo lugar en 1986 cuando las ventas prácticamente se redujeron a la mitad respecto al año anterior después de la caída registrada en ese momento. La única diferencia de signo con relación a las estadísticas occidentales se aprecia en el 1989, cuando estas últimas muestran una variación positiva. No obstante, el seguimiento a través de unos y otros datos es relativamente similar, sin olvidar la importancia que tiene en las estadísticas occidentales la evolución del dólar respecto a las demás monedas occidentales, y en las soviéticas la apreciación o depreciación del rublo respecto al dólar.

Las exportaciones de petróleo soviético a Europa Occidental eran liquidadas en dólares, que posteriormente se convertían en rublos divisas a través del tipo de cambio oficial. Por tanto, las variaciones de los tipos de cambio entre estas dos monedas apreciaban o depreciaban, según el caso, las estadísticas soviéticas de comercio exterior. La sobrevaluación del rublo respecto al dólar, que era la norma más común ofrecía resultados ventajosos para las importaciones y desventajosos para las exportaciones como ya se pudo comprobar en el primer capítulo.

■ Del resto de los productos, sólo las materias primas junto con algunos artículos manufacturados fueron los componentes con una cierta importancia. La diferencia entre ellos radicó en que las materias primas fueron significativas durante toda la década, mientras que las semimanufacturas empezaron a cobrar relevancia a partir de 1986. Como dato ilustrativo, valga

decir que en 1981 las ventas de manufacturas soviéticas a Europa Occidental alcanzaron un valor similar a la mitad del presentado por las materias primas (Cuadros 4.1 y 4.4). Estas últimas aumentaron a lo largo de todos estos años y dentro de ellas descollaron el corcho y la madera con una evolución asimismo ascendente.

■ Las manufacturas intermedias disminuyeron sus ventas a esta zona para posteriormente emprender un recorrido ascendente que se interrumpió de nuevo en 1990 (Cuadro 4.4). A pesar de este último descenso, el valor de estas exportaciones al final de la década había triplicado el de 1985. El aumento más importante lo protagonizaron los metales no ferrosos, cuyas ventas en 1990 se habían multiplicado por cinco respecto a 1985, teniendo en cuenta que en este año se produjo una caída que las colocó por debajo del nivel de 1982. Los artículos minerales no metálicos fueron los componentes más importantes de estas exportaciones a comienzos del período, pero su comportamiento descendente junto con la evolución creciente del hierro y acero, situaron a ambos subgrupos al mismo nivel, ampliamente superados por los artículos minerales no metálicos.

■ En cuanto a los alimentos, se aprecia una senda ascendente y continua a lo largo de todo el período, siendo el año 1990 el que experimentó un mayor incremento (28 por ciento en términos constantes respecto a 1989). Estas ventas estuvieron constituidas en su mayor parte por pescados, crustáceos y moluscos que supusieron cerca de las tres cuartas partes. Registraron aumentos en todos estos años, excepto en 1988.

■ El capítulo de bebidas y tabacos apreció asimismo un aumento consecutivo durante este período. En este caso, no cabe ninguna duda sobre el predominio total de las bebidas sobre el tabaco en las ventas soviéticas a Europa Occidental. Además, a lo largo del período se fue acentuando esta hegemonía, de tal forma que en el año 1989 las bebidas representaron el 99.5 por ciento de las exportaciones de bebidas y tabacos a los países europeos occidentales. Por tanto, el incremento que se observa en las ventas de estos productos a esta zona hay que atribuirlo casi por completo al subgrupo de las bebidas, ya que los tabacos padecieron una caída importante en 1987 y no se volvieron a recuperar levemente hasta 1990.

■ Los aceites, grasas y ceras de origen animal o vegetal continuaron con una escasa presencia en las exportaciones soviéticas a Europa Occidental, aunque en 1988 y 1989 experimentaron dos aumentos muy importantes, multiplicándose por cinco en 1988 y duplicándose en 1989 respecto al año anterior correspondiente. Estos dos aumentos no pueden imputarse al comportamiento de algún país en concreto, ya que ninguno realizó compras en estos años que supusieran aumentos tan importantes, sino que de forma desigual las compras de unos y otros aumentaron en un año u otro de forma aleatoria.

■ Los productos químicos incrementaron sus ventas a esta zona excepto en 1985 y 1989, en los que las caídas se situaron en el -4.9 y -8.8 por ciento en relación a los años precedentes, respectivamente y en términos constantes. Estas dos caídas se correspondieron con descensos de las ventas de productos químicos inorgánicos, mientras que aumentaron las de productos químicos orgánicos y las materias plásticas en forma no primaria. En 1990, las ventas

aumentaron en términos corrientes, pero recalculados los datos en dólares constantes se aprecia una nueva caída respecto a 1989 del -0.6 por ciento. El resto de los años revelaron aumentos de distinta intensidad que tuvieron lugar principalmente por un mayor número de ventas (en valor) de productos químicos orgánicos y productos químicos inorgánicos.

■ Las máquinas y material de transporte duplicaron el valor de sus ventas en 1986, y siguieron registrando aumentos hasta el final del período. Los vehículos de carretera fueron los principales causantes de este comportamiento, excepto en 1988, cuando su caída se suplió en parte con un aumento de las ventas de máquinas y aparatos eléctricos, y máquinas y aparatos especializados para industrias particulares.

Como se puede comprobar, si bien los metales no ferrosos trastocaron algo la estructura de las exportaciones de artículos manufacturados, la Unión Soviética no fue capaz de conseguir una clara diversificación de sus exportaciones, al margen exclusivamente de un cierto aumento que no fue suficiente para afirmar la existencia de un cambio real. El estudio posterior de la composición de estas ventas nos permitirá constatar este hecho, poniendo de manifiesto la preponderancia de los combustibles frente a cualesquiera otros productos, cercenando cualquier conato de diversificación de las exportaciones.

2.2. Estructura de las exportaciones

En este apartado, destaca el hecho de la pérdida de puestos de los combustibles en favor de algunas materias primas, ciertos artículos manufacturados y determinados equipos y material de transporte (Gráfico 4.4). No obstante, al final de la década el petróleo seguía absorbiendo la mayor parte de las exportaciones soviéticas hacia Europa Occidental. En 1990, suponía cerca de las dos terceras partes por ciento del total de estas exportaciones.

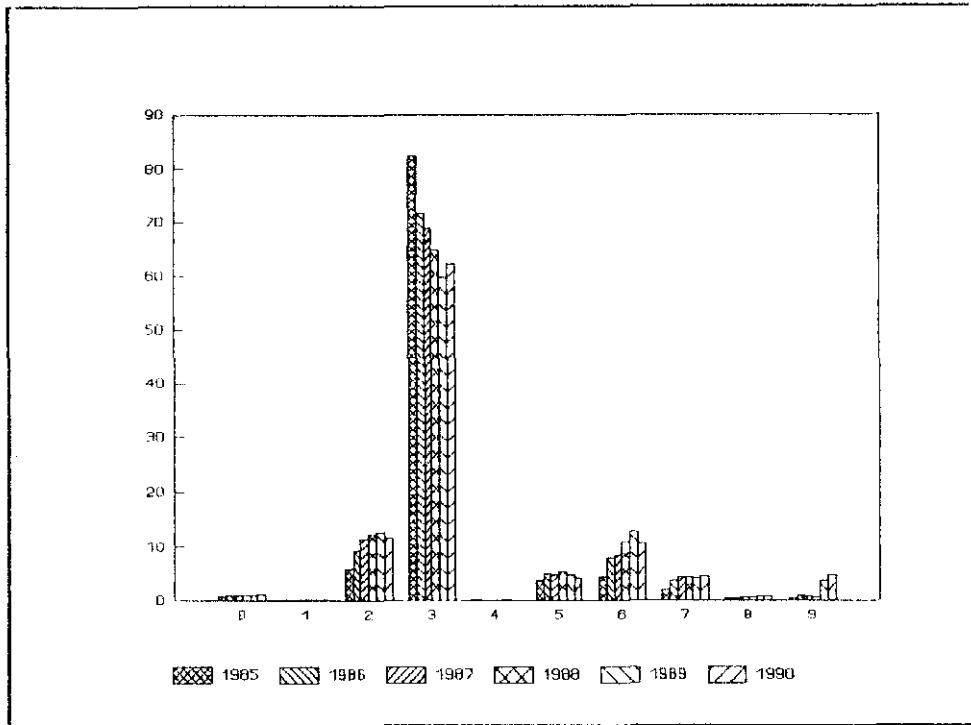
La participación del gas natural registró una serie de altibajos en estos años, absorbiendo prácticamente la quinta parte en 1986 y llegando a situarse por debajo de la décima parte al año siguiente. En el conjunto del período, el gas natural aumentó su presencia en las exportaciones soviéticas a Europa Occidental.

♦ Las materias primas a partir de 1985 aumentaron su participación en la composición y se situaron en torno a la décima parte del total, aunque en 1990 cayó de forma prácticamente generalizada la cuota de todos los componentes de este capítulo. La mitad de las compras de materias primas a Europa Occidental se compuso de madera y corcho (Apéndice 1.1)

♦ Dentro del capítulo de artículos semimanufacturados, el incremento de su participación vino determinado principalmente por los metales no ferrosos que representaron cerca del 60 por ciento de las ventas de semimanufacturas

GRÁFICO 4.4

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL 1985-90 (%)



Fuente: Cálculos realizados a partir de las Estadísticas de Comercio Exterior OCDE.

a Europa Occidental, mientras que en 1981 apenas superaron la tercera parte. Los artículos minerales no metálicos manufacturados también destacaron dentro de este grupo, aunque a gran distancia de los metales no ferrosos. El conjunto de estos productos pasó de representar el 4.3 por ciento de las ventas totales que la Unión Soviética realizaba a Europa Occidental, al 12.9 por ciento en 1990 y 10.6 en 1990.

◆ Las máquinas y material de transporte no llegaron a alcanzar el 2 por ciento en el primer período, mientras que en la segunda mitad del decenio

lograron el 4.5 por ciento de las exportaciones a esta zona (Apéndice 1.1). No obstante, siguieron siendo los vehículos de carretera los principales responsables de estas ventas con una participación creciente. Por tanto, no se aprecia un cambio significativo en la composición de las ventas de máquinas y material de transporte, sino más bien un aumento paulatino de la participación de todas ellas conservando obviamente el orden en cuanto a la composición de este grupo de productos.

◆ Los productos químicos absorbieron cerca del 5 por ciento de estas ventas y aumentaron su participación hasta 1988 para descender en los últimos dos años de la década. Los componentes principales fueron los productos químicos inorgánicos seguidos de los productos químicos orgánicos y entre ellos dejaron escasa posibilidad de participación a los demás productos de este grupo.

◆ El resto de artículos tuvo una representación pequeña en las compras realizadas por Europa Occidental a la URSS en estos años, sin llegar a alcanzar el 1 por ciento (Apéndice 1.1).

Como se ha podido comprobar, si bien los combustibles perdieron puestos en cuanto a la composición de las exportaciones soviéticas a Europa Occidental, la estructura de la misma prosiguió invariable y los combustibles continuaron siendo los componentes principales de dichas exportaciones, mientras que el resto no consiguió ni avanzar significativamente, ni cambiar su propia composición. Más bien, lo que ocurrió en este segundo período fue que los países de Europa Occidental acudieron en menor medida a los combustibles

soviéticos, sin llegarse a apreciar una clara sustitución de éstos por otros, tales como manufacturas o máquinas y equipos que, si bien parecen estar presentes en mayor medida que en los primeros años del decenio, no consiguieron situarse en un lugar relevante, ni tan siquiera destacado.

2.3. Los productos soviéticos en las importaciones totales de Europa Occidental

En este segundo período, se observa una caída continua de la presencia de los productos de la Unión Soviética en las importaciones de Europa Occidental, a pesar de los bajos niveles registrados en los años anteriores. Al final del periodo, dicha participación era la menor registrada a lo largo de la década con un 1.5 por ciento. Es decir, que Europa Occidental contó cada vez menos con la Unión Soviética a la hora de realizar sus importaciones.

* En cuanto a los combustibles, continuaron siendo los únicos productos con una presencia destacada en las compras al exterior de estos países. Éstos continuaron adquiriendo en torno al 12 por ciento de los combustibles en la Unión Soviética.

El petróleo soviético adquirido por la Unión Soviética representó algo más de la décima parte del total adquirido en el exterior. El porcentaje presentado al comienzo de este período fue similar al registrado en 1990, si

bien tuvieron lugar dos aumentos en los años 1987 y 1988 que los situaron cerca del 14 por ciento. Respecto al gas natural, se observa un aumento en los tres últimos años, después de las caídas registradas en los años anteriores. De esta forma, en 1990 la tercera parte de las importaciones europeas occidentales de gas natural se realizó a la Unión Soviética, con la salvedad ya apuntada para el período anterior de las enormes diferencias entre los distintos países.

Según los datos soviéticos, la importancia de Europa Occidental como comprador de petróleo soviético siguió superando a la de la URSS como proveedor de dichos productos. No obstante, a partir de 1985 el porcentaje de petróleo destinado a estos países descendió paulatinamente y sólo se recuperó ligeramente en 1989, y de forma más marcada en 1990 debido al abultamiento de los datos como resultado de la reunificación alemana (Cuadro 4.5).

Por grupo de productos, no hay posibilidad de comentar ninguno que sobrepasara el 1 por ciento, excepto las materias primas, pues todos se situaron en niveles ínfimos. Tampoco se observan cambios significativos en este aspecto, con la excepción de los productos químicos soviéticos cuya presencia en Europa Occidental disminuyó progresivamente en estos años, al igual que lo hizo a lo largo de la década.

* Las materias primas apenas representaron el 2.5 por ciento de las compras de las mismas realizadas por Europa Occidental, pero registraron un crecimiento ininterrumpido (Cuadro 4.6). Dentro de este capítulo, destacaron

Cuadro 4.5

PARTICIPACIÓN DE EUROPA OCCIDENTAL EN LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS DE PETRÓLEO (en %)					
1985	1986	1987	1988	1989	1990
36.9	24.0	30.3	32.0	33.3	57.7

Fuente: Cálculos realizados a partir de MINISTERSTVO VNESHNIJ EKONOMICHESKIJ SVIAZEI SSSR. Vneshnie Ekonomicheschie Svязi SSSR.

el corcho y la madera que llegaron a representar una décima parte de las compras de tales productos realizadas por Europa Occidental. Además, esta participación aumentó progresivamente hasta el año 1988 para descender levemente en 1989 y más marcadamente en 1990. Aunque a gran distancia, también se distinguieron los cueros, pieles y peleterías, y los minerales metálicos y desechos de metal. Los primeros supusieron cerca de un 4 por ciento al final de la década. En cuanto a los minerales metálicos, se mantuvieron relativamente estables en cuanto a su participación en las importaciones de Europa Occidental que se situó en torno al 2.5 por ciento.

* De los restantes productos, lo único destacado aparece en el análisis por subgrupos entre los que sobresalen los productos químicos inorgánicos con una participación alrededor del 4 por ciento, que era la mitad de la presentada durante los primeros años del decenio. Los abonos fueron otros de los

Cuadro 4.6

PESO RELATIVO DE LOS PRODUCTOS SOVIÉTICOS EN LAS IMPORTACIONES DE EUROPA OCCIDENTAL (%)						
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	2.49	1.76	1.64	1.52	1.54	1.52
0	0.20	0.17	0.17	0.15	0.19	0.22
1	0.21	0.22	0.08	0.21	0.23	0.22
2	2.41	2.95	3.46	3.36	3.52	3.73
3	11.12	11.76	12.31	13.87	12.54	11.78
4	0.36	0.09	0.05	0.29	0.43	0.18
5	1.00	0.88	0.80	0.82	0.75	0.65
6	0.69	0.81	0.28	0.92	1.11	0.94
7	0.20	0.23	0.24	0.22	0.20	0.22
8	0.10	0.07	0.07	0.08	0.10	0.10
9	1.02	1.68	1.17	0.72	4.51	5.22

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

productos con una participación algo discordante que alcanzó el 3.5 por ciento en 1990. Tuvo una evolución creciente, excepto en 1987 cuando su presencia en Europa Occidental cayó a un 1.8 por ciento. Por último, los artículos minerales manufacturados no metálicos que se situaron en torno al 2 por ciento, si bien los países de Europa Occidental acudieron cada vez menos a la

URSS para adquirir tales productos, y en 1990 sólo supusieron un 1.1 por ciento.

A título de resumen, se puede concluir con la constatación de la escasa importancia otorgada a la Unión Soviética por Europa Occidental a la hora de adquirir productos distintos de los combustibles⁴¹. El deseo de la URSS en los últimos años de la década de introducirse más en estos países no se vio cumplido y Europa Occidental no mostró una clara intención de contar mas que con los combustibles soviéticos, sin prestar atención al resto de los productos, los cuales eran adquiridos en otros mercados que ofrecían unas características más acordes a sus propias necesidades. Durante décadas, la Unión Soviética no tuvo un deseo flagrante de ofrecer mercancías a estos países al margen del petróleo, ni de aumentar su presencia en los mismos, y cuando así lo expresaron la situación de desorganización era casi absoluta en todos los ámbitos, y en particular en el comercio exterior, a lo que se unió una estructura productiva alejada de tales objetivos y con graves problemas para conseguir una diversificación y una mayor penetración en estos países como la ambicionada. La crisis económica, política y social por la que estaba atravesando la URSS era de tal magnitud que cercenaba cualquier atisbo de avance en el ámbito de las relaciones exteriores.

⁴¹ Andreff, W. (1987), Bartucz, S. (1988), Pinder, J. (1988).

Capítulo 5. IMPORTACIONES SOVIÉTICAS

Las compras realizadas por la Unión Soviética a los países de Europa Occidental en estos años estuvieron muy relacionadas con la evolución de las exportaciones, y por tanto de las ventas de petróleo, ya que constituyeron la principal fuente de obtención de divisas convertibles. Junto a las exportaciones, los créditos occidentales jugaron un papel importante, especialmente a partir de 1985 cuando la afluencia de créditos comenzó a alcanzar niveles desconocidos hasta el momento. Los cereales también fueron un componente de cierta importancia en las importaciones de la URSS desde el punto de vista de su producción, en la medida en que los años de mala cosecha debían acompañarse, inevitablemente, de mayores importaciones. Por tanto, la evolución del precio de este producto, así como los niveles de producción influyeron en ocasiones en la canalización de divisas hacia otras mercancías, o por el contrario en la escasez de recursos para adquirir la cantidad necesaria de cereales.

Si bien las ventas de petróleo se realizaban en dólares, las importaciones de los países occidentales se liquidaban en las monedas de dichos países, por lo que los cambios en la cotización del dólar respecto al resto de las monedas occidentales jugaron un papel importante en la capacidad adquisitiva en el exterior de la URSS.

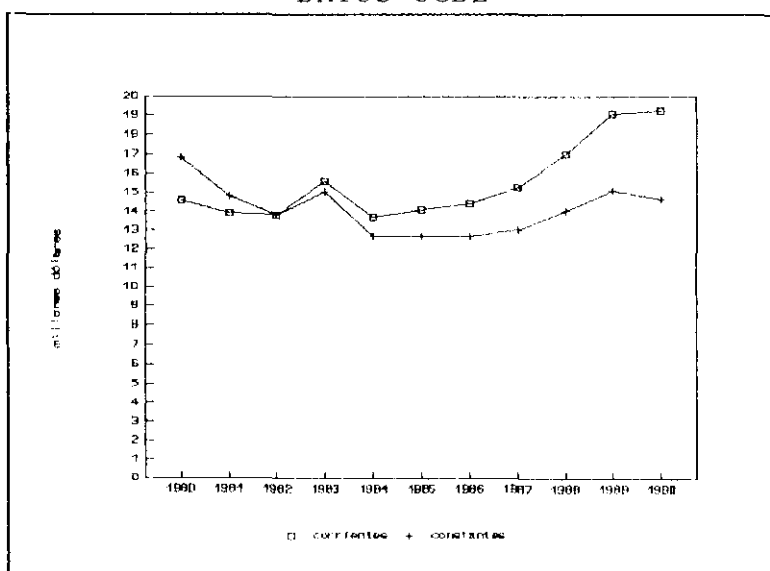
Al contrario que en el caso de las exportaciones donde se pudo comprobar

la existencia de dos períodos caracterizados por elementos distintivos entre ellos y con el rasgo común del descenso continuado, las importaciones no experimentaron grandes variaciones en el conjunto del decenio, de tal forma que en 1990 el valor de estas compras en términos constantes era de casi 15.000 millones de dólares y en 1981 de algo más de 16.000 millones de dólares, lo que constata la inexistencia de una tendencia claramente definida tanto al alza como a la baja de las importaciones soviéticas a Europa Occidental (Gráfico 5.1).

Sin embargo, en la primera mitad, se apreció una tendencia descendente de las compras a Europa Occidental, de forma que la variación media anual fue negativa e igual a -5.5 por ciento. Por el contrario, en el segundo quinquenio, se percibió una clara tendencia al alza, arrojando un balance global positivo con una tasa de crecimiento medio anual cercano al 3 por ciento.

GRÁFICO 5.1

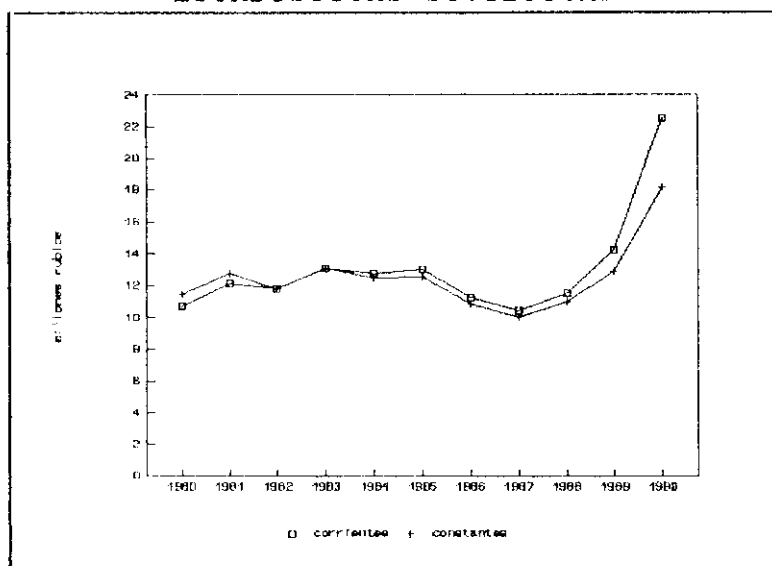
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL EN 1980-1990, SEGÚN DATOS OCDE



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior OCDE.

GRÁFICO 5.2

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS
A EUROPA OCCIDENTAL EN 1980-1990, SEGÚN
ESTADÍSTICAS SOVIÉTICAS



Fuente: Cálculos a partir de Ministerstvo Vneshnij Ekonomicheskij Svjazei SSSR.

1. EVOLUCIÓN GENERAL

1.1. 1981-1985

El único aumento de las importaciones soviéticas realizadas a Europa Occidental registrado en estos años tuvo lugar en 1983 como consecuencia del incremento de las exportaciones registrado en 1982, y resultó ser el mayor de

toda la década, alcanzando prácticamente el 9 por ciento respecto al año anterior (en términos comparativos). Sin embargo, los restantes años de esta primera mitad presentaron importantes caídas, con excepción de 1985 con una variación nula⁴².

Por productos, cabe destacar los alimentos cuyas importaciones se contrajeron notablemente, así como las de productos químicos aunque de forma menos marcada. El resto de los productos con cierta presencia en las compras soviéticas a Europa Occidental no registraron variaciones significativas (Cuadro 5.1).

► Los años 1981 y 1982 registraron caídas en las compras soviéticas a Europa Occidental. El descenso global de las importaciones soviéticas en estos dos años fue resultado, entre otros factores, de una caída de las ventas a estos países debido a la crisis occidental y a la adopción de medidas proteccionistas por parte de Europa Occidental, disminución de créditos y endurecimiento de las condiciones de los mismos. Ello comportó una importante merma en la tenencia de divisas, a pesar del alza del precio mundial del petróleo, lo que impidió la realización de mayores adquisiciones a estos países, ya que como viene siendo reiterado, las exportaciones soviéticas eran el principal medio para obtener las divisas necesarias para realizar las importaciones. Además, las perturbaciones del sistema monetario

⁴²Véase Andreff, W. (1984, 1985, 1987), *Bulletin Économique pour l'Europe* (1984, 1985), Hanson, P. (1985), Inotař, A. (1986), Lavigne, M. (1981, 1983a), Marsh, P. (1984), Palazuelos, E. (1984, 1991, 1992a), Tiraspol'sky, A. (1982a, 1982c, 1984b, 1985a, 1985b).

mundial afectaba desfavorablemente a las importaciones en dólares, que era la moneda refugio en estos años.

Cuadro 5.1

IMPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL EN 1981/85
(millones dólares constantes)

	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	14 782	13 792	15 007	12 696	12 696
0	2 616	1 630	1 804	1 433	1 501
1	125	59	64	56	45
2	447	364	387	358	289
3	116	172	132	130	102
4	70	68	88	77	103
5	1 900	1 342	1 250	1 278	1 540
6	4 445	4 586	4 613	4 025	4 193
7	3 736	4 486	5 610	4 251	3 609
8	1 201	974	942	968	1 145
9	129	110	117	119	167

Fuente: Cálculos realizados a partir de las Estadísticas de Comercio Exterior de la OCDE, varios años.

En 1982, las compras vinieron determinadas en parte por la construcción del gasoducto de Oremburgo, que exigió mayores compras de máquinas y equipos, y drenó por tanto los recursos dedicados a las importaciones de otro tipo de productos. A pesar del embargo decretado en estos años, lo cierto es que éste no se respetó y las compras de máquinas y equipos realizados por los socios del CAEM a los países de Occidente se incrementaron fuertemente para ser destinadas, posteriormente, a la Unión Soviética para la construcción de dicho gasoducto.

► La subida más importante se registró en el año 1983. Los productos cuyas compras aumentaron de forma más acentuada fueron las máquinas y material de transporte.

En este año, la URSS obtuvo una mejor cosecha que en el año anterior, lo que le permitió reducir las compras de cereales, que se realizaban sobre todo a Estados Unidos, Canadá y Australia. Por otro lado, los embargos aplicados a la URSS fueron cumplidos de forma más estricta en Japón que en otros países de Occidente, lo que redujo los intercambios entre la Unión Soviética y este país. Esto supuso una desviación de las divisas obtenidas con las exportaciones hacia los países de Europa Occidental lo que explica, en parte, el aumento de las importaciones soviéticas procedentes de estos países. Teniendo en cuenta que el precio de las manufacturas en el mercado mundial cayó un 4 por ciento en 1983 respecto a 1982, se puede decir que el aumento de estas compras en valor se correspondió con un incremento aún mayor en volumen.

Asimismo, la cosecha de 1983 permitió dedicar los recursos ahorrados a productos más elaborados, principalmente, máquinas y material de transporte,

cuyas compras fueron una cuarta parte superiores a las de 1982 (en valor constante).

► La caída más importante se dio en el año 1984 cuando las importaciones procedentes de Europa Occidental se situaron, según los datos de la OCDE, en 13 673 millones de dólares, el valor más pequeño de toda la década. Los productos causantes en mayor medida de esta caída fueron las máquinas y material de transporte con un decremento de -24.2 por ciento respecto a 1983 (en dólares constantes).

En 1984, las exportaciones a Europa Occidental permanecieron invariables respecto al año anterior, al tiempo que los ingresos por petróleo cayeron por la bajada de los precios, lo cual determinó que la Unión Soviética dispusiera de menor cantidad de divisas convertibles necesarias para realizar compras a Europa Occidental. Por otro lado y como se recordará, las interpretaciones de los datos de comercio exterior en 1984 debían ser consideradas con suma cautela por la alta apreciación del dólar respecto a las demás monedas occidentales, que daba lugar a una depreciación en igual medida de las cifras ofrecidas por la OCDE. Por tanto, la importante caída de las importaciones se vio agravada por esta circunstancia que obliga a relativizar los resultados. Además, la susodicha apreciación del dólar hizo que mejorara la capacidad de compra de la URSS a estos países puesto que los ingresos obtenidos con las ventas de petróleo eran, generalmente, en dólares.

► Como se vio en el capítulo anterior, las exportaciones a Europa Occidental cayeron bastante en 1985 lo que supuso un descenso de las tenencias

de divisas que marcó claramente el comportamiento de las compras. Las importaciones de cereales de América del Norte cayeron en este año, lo que frenó el descenso de las compras a Europa Occidental que quedaron prácticamente al mismo nivel de 1984, sin olvidar que dicho año registró la caída más acusada de la década.

El precio mundial del petróleo en dólares existente en 1985 descendió respecto al año anterior y los ingresos por exportaciones de petróleo a Europa Occidental se contrajeron notablemente, tanto por la caída del precio como por el menor volumen exportado.

En cuanto a los créditos en divisas convertibles, el año 1985 registró la primera subida de la década. La deuda bruta en dólares constantes registrada en este año fue una quinta parte mayor que en el año anterior, al tiempo que se apreció un cambio en la composición de la deuda, disminuyendo los créditos públicos⁴³. Sin embargo, no se alcanzó todavía un volumen suficientemente importante como para contrarrestar la contracción de ingresos en divisas por exportaciones de petróleo.

En cuanto a la evolución de los intercambios desglosados por productos, hay que decir que las manufacturas junto con las máquinas y material de transporte supusieron aproximadamente las tres cuartas partes del total de las importaciones soviéticas a Europa Occidental.

■ Las compras de artículos manufacturados intermedios se mantuvieron

⁴³ Véase OCDE, Téndances des marchés financiers mars 1986, n° 33.

relativamente estables. Dentro de este capítulo de productos, aumentaron las importaciones de hierro y acero, y disminuyeron las de papel y cartón, hilos y tejidos, y artículos manufacturados en metal.

Del restante capítulo de manufacturas, también es reseñable la ausencia de variaciones importantes en estos cinco años. Entre los distintos subgrupos, las disminuciones se produjeron en las compras de vestidos y de instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control. Por el contrario, aumentaron las importaciones de calzado.

■ Las adquisiciones de máquinas y material de transporte descendieron en el conjunto del quinquenio como consecuencia de las caídas acontecidas en los dos últimos años (Cuadro 5.2). Sin embargo, en los tres primeros los aumentos fueron importantes, de forma que en 1983 la compras fueron un 50 por ciento mayor que en 1981 (en dólares constantes). Los materiales de transporte fueron

Cuadro 5.2

IMPORTACIONES SOVIÉTICAS DE MAQUINARIA, EQUIPOS Y MATERIAL DE
TRANSPORTE (millones rublos constantes)

	1980	1982	1983	1984	1985
valor	5 600	7 094	8 173	7 915	7 874
incremento	-	26.7	15.2	-3.2	-0.5

Fuente: MINISTERSTVO VNESHNIJ EKONOMICHESKIJ SVIAZEI SSSR. Vnesbnie Ekonomicheschie Sviazi SSSR.

los que registraron un mayor incremento. Según las estadísticas soviéticas, las caídas también tuvieron lugar en los dos últimos años, registrando importantes crecimientos al comienzo de la década.

■ Los alimentos disminuyeron sus importaciones, a pesar de los aumentos registrados por los cereales en los tres últimos años, los cuales no pudieron contrarrestar el descalabro acaecido en 1982. A medida que los cereales fueron ganando terreno, las importaciones de carnes y azúcar fueron reduciendo su valor. Las compras de este último producto a Europa Occidental se redujeron prácticamente a cero en el último año de este quinquenio.

■ Las importaciones de productos químicos descendieron en el conjunto de este período, como resultado de las caídas registradas en los tres primeros años que fueron sucedidas de dos aumentos en 1984 y 1985. En este último año, el valor de las importaciones fue cerca de una quinta parte menor que el presentado en 1981 (en términos comparativos). Destacaron las caídas de las compras de productos químicos inorgánicos y las de aceites esenciales y productos de perfume.

■ El resto de los productos apenas estuvieron presentes en las importaciones soviéticas a Europa Occidental, por lo que sólo se puede destacar que las bebidas y tabacos, las materias primas y los combustibles disminuyeron sus importaciones en la primera mitad de la década de los ochenta.

1.2. 1986-1990

Al contrario que en los primeros cinco años, la tendencia presentada en el segundo quinquenio fue claramente alcista, sólo interrumpida en 1990 con un leve descenso (Gráfico 5.1). La evolución de las importaciones en este período estuvo influida por la llegada de la perestroika y por la situación desencadenada en la Unión Soviética a nivel económico, político y social⁴⁴. Las mayores necesidades del país junto al apoyo prestado por los prestamistas occidentales a las reformas emprendidas, aumentaron la afluencia de créditos, lo que se estudiará de forma detallada en el capítulo sexto.

Por productos, lo más destacable fue el aumento de las adquisiciones de máquinas y material de transporte, cuyo crecimiento medio anual se situó cerca del 5 por ciento (en valor constante). Por el contrario, las compras de manufacturas intermedias se contrajeron en este período, especialmente en el último año (Cuadro 5.3).

La caída del precio del petróleo en estos años originó una disminución de los ingresos en divisas obtenidos por las ventas de la Unión Soviética. Sin embargo, el aumento de la afluencia de créditos contrarrestó parcialmente esta merma de los ingresos obtenidos a partir de las exportaciones. El aumento de la deuda en divisas convertibles comenzó a adquirir dimensiones importantes

⁴⁴Véase Andreff, W. (1987), Bartucz, S. (1988), *Business Eastern Europe* (1989), Feidt, N. (1988), GATT (1987), Inotař, A. (1986), Palazuelos, E. (1991, 1992a), Tiraspolsky, A. (1986a, 1986b, 1987b, 1987c, 1988c, 1988f, 1988h, 1989d, 1989d, 1989e, 1990c, 1992).

Cuadro 5.3

IMPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL EN 1986/90
(millones dólares comparativos)

	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	12 659	13 003	14 010	15 099	14 658
0	1 167	997	1 005	1 335	1 468
1	22	20	18	20	35
2	228	300	292	312	210
3	97	67	72	58	96
4	57	65	37	60	36
5	1 561	1 975	1 982	2 335	1 944
6	3 714	4 126	3 971	3 557	2 484
7	4 447	4 179	5 368	5 862	6 658
8	1 231	1 095	1 158	1 344	1 463
9	135	180	106	215	263

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

a partir de 1986 y se acentuó en los últimos años del período⁴⁵. El atractivo soviético para los bancos y organismos públicos de crédito de Occidente radicaba en el inmenso mercado soviético y en el casi nulo riesgo que se suponía a la URSS en su calidad de acreedor. Por el lado de la Unión Soviética, se tomó consciencia por una parte de la necesidad de incrementar las importaciones a Occidente, y por otra de la imposibilidad de saldar estas

⁴⁵Véase el capítulo 6 sobre las relaciones financieras de la Unión Soviética.

importaciones con las divisas obtenidas a través de las exportaciones y de las ventas de oro.

■ En 1986, la Unión Soviética incrementó el volumen entregado de petróleo paliando los efectos de la caída del precio, aunque los ingresos por este concepto descendieron. Por ello, la URSS tuvo que acudir al endeudamiento y a las ventas de oro. La deuda bruta en divisas convertibles fue cerca de una quinta parte mayor que en 1985, si bien en este año la Unión Soviética seguía considerándose un país escasamente endeudado. Por otro lado, la URSS gozó de una buena cosecha cerealista, lo que unido a la caída del precio mundial de los cereales, constituyó un ahorro que pudo ser canalizado hacia la compra de otros productos. No obstante, el crecimiento fue casi nulo, lo que era esperable pues las exportaciones en este año sufrieron una nueva caída que siguió a la ya acaecida en 1985, por lo que la tenencia de divisas se vio seriamente dañada, a pesar de que los distintos factores mencionados ayudaron a aliviar la situación.

Los productos cuyas importaciones procedentes de Europa Occidental aumentaron fueron las máquinas y material de transporte y los artículos manufacturados diversos. Como se está comprobando a lo largo del recorrido por estos años, los momentos de menores necesidades cerealistas fueron asimismo *momentos de mayores compras de artículos elaborados*. Las máquinas y material de transporte aumentaron sus compras después de la caída sufrida en 1985, de tal forma que el valor de estas compras en 1986 fue aproximadamente el mismo que el de 1984 y menor que el de 1983, pues en la primera mitad del decenio las compras de estos productos registraron altibajos prácticamente continuos,

y fue a partir de 1985 cuando se estabilizó la trayectoria y se definió claramente alcista.

■ En 1987, las pérdidas de ingresos sufridas en los dos años anteriores marcaron una reducción de las compras soviéticas. Un factor añadido a la falta de divisas en estos años fue la caída de las ventas de armas a los países del Tercer Mundo, debido a que éstos se vieron igualmente afectados por la caída del precio del petróleo y por tanto de sus ingresos en divisas.

A todos estos elementos hay que añadir la existencia de una política comercial soviética tendente a reducir las importaciones con el objetivo de lograr un excedente que mitigara el problema de la escasez de divisas. Esta política desdeñó los beneficios obtenidos de dichas importaciones y no consideró que el camino oportuno fuera un aumento de las exportaciones o una apelación al crédito internacional. De esta forma, optó por acudir a una especie de subterfugio como era la disminución de las importaciones procedentes de los países con divisas fuertes privando al país de productos indispensables, en especial de alimentos y de máquinas y equipos.

En 1987, tuvo lugar un cambio en la organización comercial que había permanecido prácticamente invariable desde 1917. Los intercambios reflejaron todo el proceso de reestructuración del comercio exterior. A partir de aquí, desaparecieron los elementos organizativos tal y como habían funcionado hasta el momento, sin por otra parte crearse otros nuevos, por lo que se asistirá a una situación de desbarajuste total que redundó en una merma acusada de los intercambios con Occidente. El problema principal se planteó ante el hecho de

la incuestionable necesidad de los productos procedentes de estos países, sin los cuales la Unión Soviética se tenía que enfrentar a un grave problema que se vio seriamente agravado por la situación caótica reinante en estos últimos años de la década.

En el año 1987, la caída del precio de los cereales (el precio del trigo y de la cebada descendió un -21.4 por ciento, y el del maíz un -29.8 por ciento) supuso de nuevo un menor coste de las compras de estos productos. No obstante, este ahorro no redundó en una mayor compra de máquinas y material de transporte como había ocurrido otros años. Por el contrario, las importaciones de estos productos procedentes de Europa Occidental descendieron respecto al año anterior.

Por otro lado, el debilitamiento del dólar en 1986 y 1987 respecto a las otras monedas occidentales perjudicó las importaciones de la URSS a estos países, ya que disminuyó la capacidad de compra del dólar.

La afluencia de créditos siguió esbozando una trayectoria ascendente, si bien los resultados de la balanza comercial en este año no logró trastocar la condición deudora de la Unión Soviética. No obstante, desde los últimos meses de 1987 las condiciones reclamadas por los prestamistas comenzaron a endurecerse.

■ En el año 1988, el aumento del +7.7 por ciento (en dólares constantes), vino determinado por el incremento de las compras de máquinas y material de transporte. En este año, los ingresos procedentes de las ventas de petróleo

al exterior de nuevo se vieron afectados por el menor precio de dicho producto, a lo que hay que añadir una caída del precio del gas natural. Esto supuso una *manque à gagner*, toda vez que el aumento en valor de las ventas a Europa Occidental experimentó una compresión por el menor precio recibido en las ventas exteriores. Por tanto, las autoridades soviéticas se vieron instadas a incrementar el volumen de exportación para mantener el mismo nivel de ingresos.

El incremento de las importaciones en este año vino ligado a las mayores necesidades derivadas de la perestroika y a la tendencia a adquirir máquinas y equipos. Asimismo, el deseo reinante era el de incrementar las importaciones con el objeto de conseguir de nuevo el nivel de la primera mitad de la década, lo que se vio auspiciado por la llegada de nuevos créditos. El elevado nivel de reservas que aún mantenía la URSS le permitió mantener el status de cliente solvente frente a los acreedores occidentales.

El incremento de las importaciones tuvo en elemento de ayuda en la apreciación del dólar respecto a las demás monedas occidentales, que supuso una ganancia a la Unión Soviética a la hora de tener que efectuar los pagos de las importaciones procedentes de los países de Europa Occidental. A su vez, los precios de las importaciones progresaron menos que los de las exportaciones, por lo que la URSS se benefició de una mejora de los términos de intercambio.

En este año, ya eran manifiestas las tremendas dificultades con las que se encontraba la Unión Soviética para variar la estructura de su comercio con

Occidente. Los resultados globales del comercio exterior fueron muy malos, lo que alentó a acelerar el proceso de reforma.

■ Los años 1989 y 1990 se tuvieron que enfrentar con la desorganización de la economía y el malestar social que se agravaban continuamente. Además, el gobierno continuaba introduciendo numerosas reglamentaciones tendentes a mejorar la eficacia del comercio exterior sin corregir las numerosas distorsiones de organización interna de las relaciones comerciales existentes durante décadas. Por otro lado, las repúblicas deseaban de forma cada vez más ferviente controlar sus recursos, así como su actividad económica y comercial.

Si desde mediados de los ochenta, el endeudamiento externo de la URSS aumentaba ininterrumpidamente, fue en 1989 cuando tuvo lugar el mayor crecimiento registrado durante décadas. Se intensificó el recurso a los mercados financieros internacionales, de tal forma que la condición deudora de la URSS devino en moderada, endureciéndose las condiciones exigidas por los acreedores. A pesar de este endurecimiento, la deuda en divisas convertibles se disparó en este año respecto a los anteriores, alcanzando un nivel de 54.000 millones de dólares de deuda bruta y 39.400 millones de dólares de deuda neta (Gráfico 6.1).

Fue en 1990, cuando la URSS comenzó a acumular retrasos en los pagos de los créditos. Los acreedores continuaron con el alejamiento paulatino a través del constante endurecimiento de las condiciones, por lo que la Unión Soviética se vio instada a recurrir a sus reservas, que se contrajeron de forma

importante.

La posterior desaparición del Consejo de Ayuda Económica Mutua podía haber redundado en una desviación de los intercambios comerciales hacia los países occidentales, en especial europeos, pero esto no fue así y la drástica reducción de intercambios con los países miembros del CAEM no se tradujo en mayores exportaciones e importaciones con Europa Occidental.

► Por productos, cabe decir que las máquinas y material de transporte provenientes de Europa Occidental prácticamente se duplicaron en estos cinco años (en términos constantes) (Cuadro 5.4), gracias básicamente a los aumentos de las compras de máquinas y aparatos especializados para industrias particulares. No obstante, el resto de los subgrupos registraron asimismo incrementos. Los datos soviéticos también arrojaron un incremento de estas compras, aunque de forma menos marcada. Según estos datos, el gran salto se produjo en 1990, pero esta información no es comparable a la proporcionada por las estadísticas occidentales, en la medida en que la primera recoge las importaciones realizadas a la Alemania reunificada, mientras que la segunda aún no considera este factor.

► Los artículos manufacturados intermedios por el contrario descendieron sus importaciones a Europa Occidental, por lo que en 1990 el valor de las mismas fue inferior a la mitad del registrado en 1986 (en dólares constantes). Las compras de hierro y acero se revelaron como las causantes de esta importante contracción. El restante capítulo de manufacturas mantuvo estable el valor de sus importaciones al mercado europeo occidental.

Cuadro 5.4

IMPORTACIONES SOVIÉTICAS DE MÁQUINAS, EQUIPOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE A EUROPA OCCIDENTAL EN 1986/90 (millones rublos constantes) Y TASAS DE CRECIMIENTO (%)					
	1986	1987	1988	1989	1990
Valor	7 802	7 553	7 612	7 364	9 876
Incremento	-0.9	-3.2	+0.8	-3.3	+34.1

Fuente: MINISTERSTVO VNESHNIJ EKONOMICHESKIJ SVIAZEI SSSR, Vneshnie Ekonomicheschie Sviasi SSSR.

► Los alimentos fueron un capítulo estratégico en la política emprendida a raíz de la perestroika, de forma que fueron profusas las manifestaciones de los dirigentes alentando las compras de estos productos para satisfacer las necesidades alimentarias de la población. En estos cinco años, la tasa media de crecimiento anual fue cercana al 5 por ciento, de forma que el empujón no fue tan notable como se pretendía. No obstante, hay que aclarar que los países de Europa Occidental constituían un socio considerable a la hora de realizar estas compras, y particularmente los cereales se adquirían en Estados Unidos, Canadá, Australia y Argentina.

► Los productos químicos incrementaron el valor de sus compras a Europa Occidental a una tasa media anual cercana al 5 por ciento. Prácticamente todos

los subgrupos presentaron incrementos, destacando los productos medicinales y farmacéuticos. Las compras de éstos últimos se dispararon en 1989 y 1990 como resultado de la medida adoptada a partir del decreto de diciembre de 1988 que permitía a las empresas de Estado dedicar todas sus ganancias en rublos transferibles y el 10 por ciento de los ingresos en divisas en importaciones de bienes de consumo y medicamentos para los propios trabajadores⁴⁶.

► El resto de los productos tuvieron una escasa importancia en las adquisiciones soviéticas realizadas a Europa Occidental, por lo que sólo se puede decir que aumentaron las compras de bebidas y tabacos y disminuyeron las de materias primas, combustibles, aceites y grasas.

2. ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES

El estudio de esta cuota arroja como resultado la mayoritaria presencia de las semimanufacturas y de las máquinas y material de transporte en las compras soviéticas realizadas a Europa Occidental. Estos dos apartados conformaron aproximadamente las dos terceras partes de las importaciones totales de la URSS a estos países. El elemento más significativo fue la creciente participación de las máquinas, a la par que las manufacturas iban perdiendo terreno. Fue a partir de 1985, cuando las compras de máquinas y material de transporte registraron un salto en su valor, que se repitió en los años siguientes como respuesta al deseo de las autoridades de incrementar las

⁴⁶Véase coord. Lavigne, M (1990), Tiraspolsky, A. (1989b).

importaciones de bienes de equipo a Occidente.

Cuadro 5.5

COMPOSICIÓN POR PRODUCTOS DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS A EUROPA OCCIDENTAL EN 1981/90 (%)										
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
0	17.69	11.82	12.02	11.29	11.83	9.23	7.66	7.18	8.84	10.02
1	0.84	0.43	0.43	0.44	0.36	0.17	0.15	0.13	0.13	0.24
2	3.02	2.64	2.58	2.82	2.28	1.80	2.31	2.08	2.06	1.43
3	0.78	1.25	0.88	1.02	0.81	0.77	0.51	0.51	0.38	0.65
4	0.47	0.49	0.59	0.61	0.81	0.45	0.50	0.27	0.40	0.24
5	12.85	9.73	8.33	10.07	12.13	12.33	15.19	14.15	15.47	13.26
6	30.07	33.25	30.74	31.70	33.02	29.34	31.73	28.35	23.56	16.95
7	25.28	32.52	37.38	33.48	28.42	35.13	32.14	38.32	38.82	45.42
8	8.12	7.06	6.28	7.63	9.02	9.72	8.42	8.27	8.90	9.98
9	0.87	0.80	0.78	0.93	1.32	1.06	1.38	0.75	1.44	1.79

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

La tercera parte restante se repartió prácticamente entre los alimentos y los productos químicos, si bien los primeros fueron perdiendo presencia de forma paulatina a lo largo de la década, mientras que los productos químicos aumentaron su cuota. El resto de los productos tuvo una colaboración anodina, que en algunos casos fue cercana a cero (Cuadro 5.5).

► Dentro de las manufacturas intermedias, el hierro y acero conformaron más de la mitad de las compras de los productos de este apartado, y por tanto en torno a la quinta parte de las importaciones totales a Europa Occidental. En la primera mitad, fueron ganando importancia al aumentar el valor de sus compras a un ritmo mayor que el de las compras totales. Sin embargo, en 1989 y 1990 la participación descendió a niveles desconocidos en la década, situándose por debajo del 7 por ciento en 1990, por lo que dejó de ser la principal importación realizada a los países del mercado europeo occidental. El papel y el cartón, que se situaron en torno al 5 por ciento, fueron el segundo producto en importancia dentro de este capítulo y mantuvo una participación relativamente estable, aunque la tendencia si bien fue leve, se reveló descendente. Por último, cabe destacar la participación de los artículos manufacturados en metal, y de los hilos, tejidos y artículos textiles elaborados (Apéndice 1.2).

Del grupo restante de manufacturas, que no llegó a la décima parte, no hubo ningún producto claramente predominante, sino que en la primera mitad la práctica totalidad de las compras se repartió a partes iguales entre los vestidos, el calzado y los instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control. En los cinco últimos años, los vestidos fueron perdiendo participación, al tiempo que la ganaban los otros dos subgrupos, principalmente, los instrumentos profesionales, científicos y de control.

► En el apartado de máquinas y material de transporte, el hecho más sobresaliente fue su creciente importancia a lo largo de la década. Si en 1981, supuso la cuarta parte de las compras soviéticas realizadas a Europa

Occidental, en 1990 se acercó a la mitad.

En el primer quinquenio, las máquinas y material de transporte aún no mostraron su protagonismo, de tal forma que su presencia fue algo inferior a la de las manufacturas. De cualquier forma, ya mostraron una tendencia claramente alcista, que hizo que en los cuatro primeros años la participación aumentara ocho puntos porcentuales, para descender en 1985. En estos años, no hubo ningún subgrupo claramente descollante, sino que la mayor parte de ellos tuvo una presencia significativa. No obstante, las máquinas y aparatos industriales de aplicación general, las máquinas y aparatos especializados para industrias particulares y los productos englosados bajo el epígrafe de otros materiales de transporte conformaron en torno a la mitad de las importaciones dentro de este capítulo de productos.

Fue en la segunda mitad, cuando las importaciones de máquinas y material de transporte emprendieron una senda claramente alcista, principalmente en los últimos tres años. Este comportamiento estuvo marcado por la evolución de las compras de máquinas y aparatos especializados para industrias particulares que se convirtieron en el principal componente de las adquisiciones soviéticas a Europa Occidental. En segundo lugar, se situaron las máquinas y aparatos industriales de aplicación general que absorbieron cerca de la décima parte del total.

► Los alimentos se caracterizaron por la pérdida progresiva de participación. Llegaron a suponer más del 15 por ciento de las compras soviéticas totales a estos países en 1981, y descendieron al 7 en 1988,

recuperándose algo en los dos últimos años del decenio. La caída más importante tuvo lugar en 1982 como resultado del descenso de las importaciones de cereales. La participación de estos últimos se recuperó a partir de 1984, pero la presencia total de los alimentos no volvió a alcanzar los niveles del comienzo debido al descenso de las compras de azúcar que a partir de 1985, prácticamente se interrumpieron. Las compras de carnes también ocuparon un lugar destacado, aunque en ningún momento alcanzaron el 3 por ciento (Apéndice 1.2).

► En cuanto a los productos químicos, la participación se mantuvo estable si se considera el conjunto de la década. Sin embargo, se produjeron varios altibajos que se podrían resumir en una tendencia a la baja hasta 1983, una recuperación constante hasta 1987 y dos nuevas caídas en los años 1988 y 1990. En este apartado, destacaron los productos químicos orgánicos, cuya participación se mantuvo relativamente estable; los productos químicos inorgánicos, que perdieron presencia principalmente en los dos últimos años del período; las materias y productos químicos, que en los años centrales se situaron cerca del 4 por ciento; y las materias plásticas en forma no primaria cuyas compras fueron nulas en los dos primeros años, para ir aumentando su cuota a lo largo de los años restantes (Apéndice 1.2).

► El resto de productos, es decir, las bebidas y tabacos, los combustibles minerales, lubricantes y productos relacionados, y los aceites, grasas y ceras representaron un espacio anodino en las compras soviéticas a los países de la CE y de la EFTA, y en determinados subgrupos llegó a ser inexistente.

En resumen, en las importaciones de la Unión Soviética, si bien no puede establecerse un producto claramente predominante como ocurría con el petróleo en las exportaciones, sí es posible establecer distintas categorías destacando de forma evidente determinadas semimanufacturas y las máquinas y material de transporte, con la diferencia de que mientras que las primeras fueron perdiendo importancia, las segundas aumentaron su presencia a lo largo de la década, principalmente en los últimos tres años. Por tanto, mientras Europa Occidental adquiría productos no elaborados a la Unión Soviética, ésta necesitaba comprarles mercancías con un valor añadido mucho mayor, lo que añadía un elemento más de vulnerabilidad, puesto que estos productos sólo podían ser adquiridos en países desarrollados, no como por ejemplo el petróleo y las materias primas que tenían un mercado más amplio.

Con la llegada de la perestroika, se planteó como objetivo incrementar las importaciones a Occidente. Las necesidades más acuciantes se centraban en torno a los alimentos y bienes de equipo, lo que responde al incremento de la participación de las máquinas. Los alimentos por el contrario disminuyeron su cuota, pero fue debido a que el mercado europeo occidental fue un socio secundario a la hora de realizar las adquisiciones de bienes alimentarios.

A pesar de los pequeños cambios en la composición de las importaciones soviéticas a estos países, la conclusión a la que se llega es que la racionalización de los intercambios reclamada por la perestroika no tuvo lugar en estos años y la estructura de estas compras sólo varió ligeramente, sin mostrar ningún cambio sintomático.

3. LAS COMPRAS SOVIÉTICAS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE

EUROPA OCCIDENTAL

En el estudio de este apartado, que relaciona las ventas realizadas por Europa Occidental al resto del mundo con las destinadas a la Unión Soviética, se aprecia una menor importancia de este país que en el mismo apartado estudiado en el capítulo anterior, que relacionaba las compras totales de Europa Occidental con las procedentes de la URSS. En ningún momento, se supera el 2 por ciento, excepto en el año 1983, que se rebasa este nivel ligeramente. Esto demuestra que los países de Europa Occidental no consideraban a la Unión Soviética como socio comercial mas que de forma marginal, y que su interés por este país se centró en la posibilidad de obtener ciertos productos, básicamente combustibles.

Al igual que en las ventas realizadas por la Unión Soviética, la importancia de este país en las exportaciones totales de Europa Occidental tendió a decrecer progresivamente a partir de 1983, y sólo se apreció una ligera subida en 1985. La caída más acusada se produjo en 1984 cuando se pasó de un 2.2 por ciento a un 1.5 por ciento.

Por consiguiente, a la constatación de la escasa presencia de la Unión Soviética en las exportaciones de los países europeos occidentales, hay que añadir que el mercado soviético estuvo más ausente en las ventas de estos países a medida que transcurría la década (Cuadro 5.6).

Cuadro 5.6

**PESO RELATIVO DE LA UNIÓN SOVIÉTICA EN LAS
EXPORTACIONES DE EUROPA OCCIDENTAL EN 1981/90 (%)**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	1.90	1.95	2.25	1.46	1.87	1.56	1.37	1.38	1.45	1.22
0	3.81	2.72	3.31	2.67	2.84	1.79	1.33	1.26	1.66	1.63
1	1.12	0.57	0.74	0.61	0.47	0.18	0.14	0.13	0.14	0.20
2	1.58	1.55	1.65	1.47	1.21	0.84	0.93	0.81	1.86	0.57
3	0.19	0.31	0.25	0.25	0.20	0.27	0.18	0.24	0.30	0.22
4	2.14	2.42	2.82	1.95	2.71	1.79	1.90	1.08	1.66	0.89
5	2.19	1.69	1.57	1.59	1.86	1.57	1.68	1.50	1.81	1.34
6	2.75	3.22	3.46	3.03	3.13	2.31	2.22	1.94	1.72	1.09
7	1.50	1.93	2.62	2.04	1.63	1.37	1.23	1.45	1.53	1.48
8	1.48	1.30	1.29	1.31	1.47	1.24	0.90	0.60	1.04	0.95
9	0.99	1.06	1.46	1.59	1.95	1.48	1.84	1.58	1.92	1.90

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE

* Las ventas de alimentos de Europa Occidental a la URSS en relación a las ventas totales de estos productos realizadas por los países europeos occidentales fueron disminuyendo progresivamente (Cuadro 5.6). Destaca el caso de los cereales, que registraron porcentajes cercanos al 12 por ciento en los dos primeros años del decenio, mientras que en la segunda mitad la relación entre los cereales exportados por Europa Occidental y los destinados a la URSS cayó a niveles bajísimos, cercanos a cero en 1985. Hay que tener en cuenta que las compras de cereales que la Unión Soviética realizó en el exterior proce-

dieron preferentemente de mercados distintos al de Europa Occidental. Por tanto, acudió en menor medida a los países de la CE y de la EFTA a adquirir estos productos, lo que ayuda a comprender el hecho de la escasa consideración que Europa Occidental tuvo de la URSS como socio comercial en este producto (Apéndice 1.4).

* Las manufacturas intermedias y las máquinas y material de transporte presentaron asimismo porcentajes decrecientes en la segunda mitad del decenio. Dentro de las semimanufacturas destacaron el papel, cartón y trabajos en pasta de celulosa, papel o cartón, en la medida en que en los primeros años superaron el 5 por ciento y terminaron el período con menos del 2 por ciento, es decir, que Europa Occidental desvió progresivamente las entregas de estos productos hacia países distintos de la Unión Soviética (Apéndice 1.4).

* En cuanto a las máquinas y material de transporte, las entregas de Europa Occidental a la Unión Soviética se situaron en torno al 1.5 por ciento, siendo los años 1982 y 1983 los más importantes en este aspecto. Dentro de este apartado, hay que hacer especial mención a las compras soviéticas de máquinas y aparatos para el trabajo de metales, que supusieron entre el 5 y el 11 por ciento de las ventas totales de estos productos realizadas por Europa Occidental (Apéndice 1.4).

* Los productos químicos no alcanzaron el 2 por ciento en toda la década, pero presentaron una relativa continuidad a partir de la caída de 1982, lo que supone un rasgo distintivo respecto al resto de productos. Los productos inorgánicos y los productos para tintes y colorantes reflejaron porcentajes

mayores que la media, pero si bien los primeros decrecieron a lo largo de los diez años, los productos para tintes y colorantes mostraron una tendencia descendente hasta 1985, para a partir de aquí aumentar su presencia hasta 1989. El año 1990 reflejó una caída muy importante de los porcentajes arrojados por ambos productos (Apéndice 1.4).

* Las restantes manufacturas exportadas por Europa Occidental a la Unión Soviética ocuparon un lugar anodino en las ventas de estos productos realizadas por los países europeos occidentales al resto del mundo. En ningún momento, superaron el 1.5 por ciento reflejando una cierta estabilidad en la primera mitad del decenio. Esta continuidad no se registró en los años restantes donde se puede comprobar una senda marcada por altibajos sin una dirección claramente definida. Destacaron dos subgrupos aunque por características distintas. En primer lugar el calzado, debido a que arrojó unos porcentajes que expresaron que las ventas de Europa Occidental a la Unión Soviética tuvieron una importancia mayor respecto a las exportaciones totales de calzado que el resto de subgrupos del capítulo de artículos manufacturados diversos. Asimismo, es significativo el hecho de que en 1982 este porcentaje fuera igual a cero debido a que las compras de la URSS de calzado a estos países fueron prácticamente nulas. En segundo lugar, destacaron las ventas de los países europeos occidentales a la URSS de construcciones prefabricadas; aparatos sanitarios; material de fontanería, de calefacción y de alumbrado, ya que en los tres últimos años de la década aumentaron considerablemente su participación en las exportaciones totales de estos productos realizadas por Europa Occidental (Apéndice 1.4).

* Las materias primas adquiridas por la URSS a estos países reflejaron una proporción en torno a la media respecto a las exportaciones realizadas por Europa Occidental de estos productos. Si bien en ningún momento superaron el 1.7 por ciento, lo cierto fue en los años de la segunda mitad esta baja participación no hizo mas que disminuir, llegando a 1990 con poco más del 0.5 por ciento.

* Por último, comentar el apartado de aceites, grasas y ceras cuya importancia en las importaciones soviéticas totales fue muy escasa, y sin embargo respecto al índice que estamos estudiando, presentó unos porcentajes que estuvieron por encima de la media. No obstante, en los tres últimos años, se asistió a una caída paulatina y se llegó a 1990, con un escaso 0.9 por ciento.

En suma, después de este recorrido por los principales productos, se puede corroborar la idea con la que partía el estudio, es decir, que Europa Occidental encontró en la Unión Soviética un comprador de poca importancia respecto a sus exportaciones totales. Por ello, el aumento de las compras de este país constituía un factor de mucha mayor importancia para la Unión Soviética que para los países de Europa Occidental, puesto que estos últimos no concedieron apenas importancia al mercado soviético, ni cuantitativa ni cualitativamente. Sin embargo, Europa Occidental sí supuso un mercado de relativa importancia para la URSS, en tanto en cuanto conformaban la única vía de obtención de productos indispensables para este país. Sólo a través de los intercambios, principalmente con los países de Europa Occidental, podría

acceder y asimilar las nuevas tecnologías, cuya necesidad se revelaba de forma cada vez más acuciante a medida que se profundizaba el envejecimiento y obsolescencia del aparato productivo.

Es por ello que en el momento de acometer la inserción exterior de la Unión Soviética ésta no podía olvidar, primero que los países de Occidente no tenían apenas interés en la URSS ni como proveedor ni como comprador, y en segundo lugar que la estructura de los intercambios excluía a la URSS de la dinámica de la demanda mundial, basada en aquellos productos en los que los países más desarrollados basaban su especialización y donde la presencia de la URSS era ínfima y decreciente.

Capítulo 6. RELACIONES FINANCIERAS

CON OCCIDENTE

Como se ha visto en el capítulo cinco, la relación entre importaciones y créditos occidentales era directa, ya que éstos determinaban, junto a las exportaciones, la tenencia de divisas de la Unión Soviética.

La Unión Soviética fue un país que excepto en los últimos años del decenio de los ochenta y principios de los noventa, gozó de un nivel elevado de confianza financiera, es decir, que los prestamistas occidentales situaban en un nivel muy bajo los elementos de riesgo con los que se tenían que enfrentar a la hora de conceder créditos a la URSS. Los motivos de este elevado nivel de confianza residían por una parte en la magnitud de la economía y los ingentes recursos con los que contaba el país, sobre todo, de energía, oro y diamantes, y por otra parte en el escaso nivel de endeudamiento del país. Asimismo, la Unión Soviética contaba con importantes depósitos en los bancos declarantes en el BRI (Banco Internacional de Pagos)⁴⁷.

El presente capítulo abarca las relaciones financieras que la Unión Soviética mantuvo con Occidente, con el objetivo de ampliar la información que

⁴⁷Véase Azcona Olivera, J.A. (1991), BRI-OCDE (publicación bianual), Dolais, Y. (1983), Lavigne, M. (1979a, 1985b, 1989c), Lavigne, M. coord. (1990), Lemoine, F. (1979), Lorot, P. (1989), OTAN (1984), Pertuiset, F. (1979), Seurot, F. (1987), Smith, A. (1993), Sokoloff, G. (1983), Tiraspolksy, A. (1982b), Vanous, J. (1983).

ayude al análisis de los intercambios comerciales. En la medida en que la URSS obtenía divisas de las exportaciones y de los créditos occidentales, el estudio de éstos permitirá entender la evolución de las importaciones a Europa Occidental.

Después de situar la actitud soviética ante los mercados financieros, así como los elementos explicativos de la oferta de créditos occidentales, se hace un repaso por las modalidades de créditos, diferenciando entre créditos financieros y créditos comerciales. Especial atención se presta a la figura de la compensación, en la medida en que la URSS hizo un uso importante de ella en sus relaciones comerciales con los países de Occidente. En un apartado posterior, se analiza la evolución de la deuda exterior soviética, buscando elementos aclaratorios de la misma, con mayor detenimiento en la segunda mitad de los ochenta, toda vez que es posible marcar un antes y un después en la evolución de la deuda a partir de la llegada de la perestroika. Por último, se estudia una serie de índices indicativos de la importancia que la deuda exterior representa para un país.

1. APERTURA LIMITADA

1.1. Primeros signos

Durante mucho tiempo, la URSS no recurrió en gran medida al endeudamiento externo, como resultado del recelo de las autoridades soviéticas ante los mercados financieros internacionales. Por ello, su preocupación se centró en no alcanzar niveles elevados de deuda externa, por lo que prefirieron acudir a otros medios de financiamiento como las ventas de oro.

Desde 1972, la Unión Soviética acudió al el mercado internacional para realizar ventas de oro. El mercado tradicional fue Suiza, y en menor medida Londres, New York y Hong Kong. Entre 1975 y 1978, se produjo un importante crecimiento de las ventas de oro soviético que pudo corresponderse con dificultades en la balanza de pagos, seguido de dos fuertes caídas en los 1979 y 1980. No obstante, las dificultades a la hora de calcular la producción y reservas de oro en la Unión Soviética han sido numerosos, por lo que no ha sido factible realizar estudios mas que a partir de estimaciones. Ahora bien, parece ser que no hay ninguna duda sobre las amplias fluctuaciones de las ventas soviéticas de oro, hecho al que se le han atribuido diversas explicaciones. Entre ellas, destaca aquélla que vincula las ventas de oro con la cosecha de cereales, estableciendo una relación inversa entre ellas, es decir, suponía que las malas recolecciones se correspondían con incrementos

de importaciones que eran cubiertos con mayores ventas de oro⁴⁸. Por otro lado, "numerosos son los expertos que atribuyen a la URSS objetivos de especulación" (Tiraspol'sky, A. 1981.p.51) a la hora de determinar las cantidades de sus ventas. Lo que sí es cierto es la influencia soviética en la determinación del precio mundial del oro y la importancia que la URSS confirió a este elemento, buscando en todo momento obtener el precio más ventajoso.

Los primeros créditos de cierta importancia tuvieron lugar en los años 1975-1976 y 1978, cuando la URSS obtuvo préstamos de 1.000 y 700 millones de dólares, respectivamente⁴⁹. Sin embargo, fue a partir de mediados de los ochenta cuando se intensificaron las relaciones financieras, coincidiendo con el inicio de la perestroika. Particularmente, en los tres últimos años del período se apreció un incremento importante de la deuda soviética en divisas convertibles. El salto se produjo principalmente en la deuda neta de 1989 cuando superó los 39.000 millones de dólares, mientras que en 1988 no alcanzó los 26.000 millones de dólares. En 1990, de nuevo se disparó superando los 45.000 millones de dólares (Cuadro 6.3).

Los factores que determinaron la evolución de los créditos a la URSS procedieron tanto desde el lado de la demanda como desde el lado de la oferta. Por parte soviética, se mostró sistemáticamente una cautela ante los mercados financieros internacionales. Sin embargo, fue la necesidad de divisas la causa fundamental que conminó a los dirigentes a acudir a los mercados financieros internacionales. La situación del petróleo cuyo precio internacional contrajo

⁴⁸Lavigne, M. (1985b), p.230.

⁴⁹Palazuelos, E. (1990b), p.167.

los ingresos en moneda fuerte de la Unión Soviética desde mediados de los ochenta, fue uno de los motivos que explica el incremento de la demanda de créditos internacionales. Asimismo, la llegada de la perestroika exigió el aumento de las importaciones a Occidente, tanto de alimentos como de equipos, que junto a las crecientes dificultades de la economía soviética disparó los requerimientos de divisas.

Por el lado de Occidente, la abundancia de recursos naturales de la Unión Soviética y su bajo nivel de endeudamiento constituyeron elementos atractivos para los bancos privados. En la segunda mitad de los setenta, la crisis del petróleo supuso un enorme incremento de los volúmenes de recursos en manos de los países de la OPEP, que se dirigieron a los mercados financieros europeos y norteamericano, fenómeno que se repitió al finalizar la década con la llegada del segundo *shock* petrolero. Por tanto, el incremento de liquidez permitió a los bancos incrementar su demanda y ofrecer tipos de interés decrecientes⁵⁰. En los primeros años ochenta, tuvo lugar una restricción de los créditos a los países del Este europeo derivada tanto de razones financieras como políticas. Por un lado, la liquidez de los bancos se redujo como resultado de la disminución de los excedentes ostentados por los países de la OPEP, y por otro lado actuaron factores políticos auspiciados por la voluntad norteamericana de interrumpir la afluencia de nuevos créditos a los países del este de Europa. Sin embargo, a partir de 1984 los bancos occidentales reanudaron la concesión de créditos a la exportación a estos países, debido de nuevo al exceso de liquidez de los mercados monetarios y financieros. Asimismo, la

⁵⁰Véase Lavigne, M. (1985b) p. 219-220, Palazuelos, E. coord. (1990c) p. 225-243.

perestroika actuó de elemento de atracción, en la medida en que los países occidentales decidieron prestar su confianza y apoyo al proceso de reforma emprendido en la Unión Soviética, por lo que aumentó la oferta de créditos financieros. Asimismo, la calificación que detentaba la URSS de país escasamente endeudado con un nivel mínimo de riesgo para el prestamista fue otro elemento de persuasión para los mercados financieros internacionales. Con la llegada de la perestroika, se apostó por el apoyo a las reformas, y por tanto los prestamistas occidentales se mostraron más proclives a la concesión de créditos.

1.2. Modalidades de créditos

Respecto a la modalidad de créditos otorgados a la Unión Soviética, destacaron los créditos a las exportación, y en menor medida los financieros⁵¹, aunque a partir de mediados de los años ochenta se discurrió por una trayectoria tendente a disminuir los créditos públicos, entre los que se englobaban los créditos a la exportación, y a aumentar los concedidos por los bancos privados.

Los créditos a la exportación son aquéllos que se acuerdan para favorecer las exportaciones de las empresas del país prestamista. Existen dos variantes dentro de esta clase: proveedor y comprador. El primero de ellos es otorgado

⁵¹Pertuiset, F. (1979).

al exportador, quien lo canaliza a su cliente. En caso de impago, el proveedor debe pagar a su banco el 10 por ciento del crédito. Por el contrario, el crédito comprador es acordado por un banco al banco del comprador. Esta variante resulta algo más costosa pero ofrece más ventajas al exportador pues le desentiende de la obligación contraída por su cliente.

En un principio, estos créditos eran acordados en la moneda del vendedor, pero ante las dificultades aparecidas a raíz de la evolución de los tipos de cambio de las monedas occidentales y de los tipos de interés⁵², se desarrolló el crédito a la exportación en divisas.

Estos créditos tenían un apoyo público y se beneficiaban de un financiamiento privilegiado, en la medida en que eran redescontados por el Banco Central. La diferencia entre los tipos del mercado monetario interior y el tipo de redescuento era absorbida por el Tesoro Público. Además, la devolución estaba garantizada a través de un seguro suscrito con un organismo público que abarcaba el riesgo político, el riesgo de impago o retraso, y el riesgo de no transferencia de divisas.

Los primeros conatos de armonización de las condiciones de los créditos a la exportación a escala internacional se remontan a 1934 y el objetivo que se pretendía era proteger a las sociedades aseguradoras de estos créditos contra la insolvencia de los deudores. En 1978 se llegó a un acuerdo, fruto de la coordinación en el marco de la OCDE, al que se adhirieron todos los países miembros, excepto Islandia y Turquía. En este acuerdo se fijó el

⁵²Véase Palazuelos, E. coord. (1990c) p.225-243.

interés mínimo, la duración de los créditos y la cuantía mínima. El acuerdo logrado establecía la revisión anual del mismo, por lo que a lo largo del tiempo se fueron introduciendo modificaciones que se adaptaban a la situación monetaria mundial.

Los créditos financieros se componían de créditos obtenidos en los mercados de eurodivisas y créditos obligatorios correspondientes a euroemisiones de la Unión Soviética, aunque este país ha acudido muy poco a esta última modalidad.

Estos créditos eran acordados por los bancos de forma aislada o a través de un intermediario de consorcios bancarios. Se trataba de créditos a corto y a largo plazo en moneda nacional o en euromoneda y los tipos de interés estaban referidos al Libór, aumentado con un margen o spread que reflejaba las condiciones del mercado monetario en el momento del crédito.

Si bien, los créditos estaban desconectados de las operaciones comerciales, lo cierto es que en ocasiones aparecieron ciertos híbridos entre los créditos a la exportación y los financieros, o bien se produjeron situaciones en las que éstos últimos acompañaban a los comerciales.

Los créditos obtenidos en el mercado de eurodivisas venían a responder generalmente a una necesidad de cereales provocada por una mala cosecha que obligaba a la Unión Soviética a buscar mejores condiciones de préstamo y plazos más cortos que le permitieran comprar los cereales a países que no otorgaban créditos a la exportación subvencionados. Por otro lado, no exigían

condiciones políticas como deudas de guerra y políticas de emigración requeridas por Estados Unidos en cada negociación.

El recurso de la Unión Soviética al mercado internacional de obligaciones ha obtenido poca respuesta y parece ser que los suscriptores observaban un riesgo que no estaban dispuestos a soportar.

Los bancos soviéticos instalados en Occidente participaban en los créditos financieros. Estos bancos ejercían todas las funciones de bancos de depósitos y negocios, así como de financiación de las relaciones con Occidente. El más antiguo es el Moscow Narodny Bank, fundado bajo el régimen zarista en Londres. El Banco Comercial para Europa del Norte, que en un principio fue creado por un grupo de inmigrantes rusos, ha sido el primer banco extranjero instalado en París hasta 1977. El Banco Ruso-Irán fue creado a partir de una agencia bancaria instalada en Teherán en 1923. La fundación de diversos bancos en el extranjero se realizó después de la Segunda Guerra Mundial y posteriormente se crearon el Wozchod Handelsbank AG en Zúrich en 1986, el Ost-West Handelsbank AG en Francfort en 1972, el Donau Bank en Viena en 1974, entre otros.

Los bancos soviéticos instalados en el extranjero participaban principalmente en operaciones ligadas a las relaciones comerciales con Occidente. Por ello, contaban con sus sociedades de seguro que cubrían los riesgos que se planteaban al acordar créditos a la exportación.

Especial atención merece el estudio de la llamada compensación, en la

medida en que fue un instrumento utilizado en las relaciones comerciales entre la Unión Soviética y Occidente y supuso el desarrollo de nuevas formas de relaciones entre estos mercados.

1.3. Compensación.

La compensación fue un procedimiento utilizado en las relaciones comerciales entre la Unión Soviética y los países de Occidente, cuyo objetivo era lograr un equilibrio en dichos intercambios⁵³. Se adoptó en 1976, a partir de las declaraciones de Leonid Brejnev en el XXV Congreso del Partido Comunista de la URSS celebrado en febrero de dicho año, cuando hizo un elogio directo de la compensación, considerándola una fuente de créditos, equipos y licencias, y deseando que en un futuro abarcara un mayor radio de acción⁵⁴.

La diferencia con el instrumento utilizado en los intercambios intra-CAEM radicaba básicamente en que en el caso de la compensación era el importador el que exigía dicha compensación, es decir, demandaba el compromiso del socio de realizar una importación procedente de la Unión Soviética por una cantidad similar a la exportación anteriormente realizada.

Las autoridades soviéticas perseguían dos objetivos principales, que eran

⁵³Véase Azambre, G. (1983), Balzam-Herzog, E. y Gomez, M. (1984), CEE-NU (1982), Lavigne, M. (1979a), OCDE (1981).

⁵⁴Lavigne, M. (1979a), p.239.

por un lado el restablecimiento del equilibrio de la balanza de pagos, y por otro la colocación de sus productos manufacturados en el mercado occidental, por lo que la compensación venía a sustituir en cierta medida la estrategia comercial de la que se carecía en la URSS. Al margen de estos dos objetivos básicos, también se pretendía la creación de lazos fuerte con firmas occidentales, toda vez que supondrían un conducto de acceso a las innovaciones tecnológicas de Occidente, pues el socio estaría interesado en promover la mejora de la calidad de los productos que constituirían, ulteriormente, el objeto de su importación.

Por el contrario, entre los países occidentales se alzaban numerosas voces claramente opuestas a este mecanismo. Entre ellas, destacaba la de Estados Unidos que acusaba a la compensación de perseguir fines políticos. Este país abogaba por un comercio multilateral en divisas, condenando los intercambios bilaterales. Argumentaba que la compensación llevaría a una situación descontrolada y de depresión económica. Los demás países de Occidente consideraban este instrumento como un mal menor, por lo que intentaron obtener las mejores condiciones posibles consiguiendo ventajas de una situación que en principio no les agradaba, en cuanto que suponía la entrada de productos competitivos, pero que consideraron otra forma más de relanzar el comercio internacional.

El funcionamiento solía seguir una serie de pasos que se podrían resumir de la siguiente forma. Una vez que la URSS y la firma occidental pactaban el acuerdo de venta, se determinaba la contrapartida de dicha operación. A continuación, el banco occidental concedía un crédito a la Unión Soviética con

el cual este país pagaba al exportador occidental. En caso necesario, este banco le otorgaba otro crédito al vendedor para adquirir los productos soviéticos de compensación. Una vez realizado el pago por la URSS, ésta recibía los productos y pasado el plazo establecido, entregaba sus mercancías a la firma occidental. Esta entrega se realizaba directamente o a través de un tercero que tuviera un contrato con la firma occidental. Una vez que los productos soviéticos estaban en poder del socio occidental, la Unión Soviética recibía el pago y reembolsaba el crédito al banco occidental que también cobraría la deuda que había contraído la firma occidental, con lo que la operación quedaba concluida. Si no se cumplía el plazo acordado para realizar las compras a la Unión Soviética, el socio debía pagar una multa que solía ser un porcentaje del total de la compensación.

Las centrales de comercio exterior eran las encargadas de realizar la compensación y se beneficiaban de un sistema de primas con el objeto de negociar con éxito estas operaciones. Las primas no eran cobradas en el caso de que la compensación no se realizara, lo que era utilizado por los socios occidentales como elemento de fuerza que les permitía mostrar en determinadas ocasiones una actitud muy exigente.

Por el lado de los países occidentales, existían importantes diferencias en cuanto a la gestión de la compensación entre unos países y otros. Las firmas francesas no tenían claramente establecidos los mecanismos de realización de la compensación como consecuencia quizá de sus reticencias ante este instrumento. En cambio, los exportadores de la RFA integraban en sus producciones las mercancías destinadas a la realización de la compensación y

podían acudir a una importante red de sociedades de comercio. Las firmas japonesas asimismo contaban con este tipo de sociedades, que desde 1977 estaban subvencionadas. En cualquier caso y sean cuales fueran las diferencias entre unos países y otros, lo cierto es que no existía una predisposición favorable para realizar operaciones de compensación y las aceptaban como un mecanismo molesto pero necesario.

La Unión Soviética ha sido uno de los países de Europa del Este junto a la República Democrática Alemana y Polonia, que más ha acudido a la compensación en sus relaciones con Occidente. En la década de los setenta, las importaciones soviéticas realizadas a los países miembros de la OCDE a través de este mecanismo totalizaron 19.603 millones de dólares, aunque reflejaron numerosos altibajos a lo largo de los años⁵⁵. Francia, la RDA, Italia y Japón fueron los países de Occidente que más contratos firmaron con la Unión Soviética a través de la compensación, seguidos de Austria, Estados Unidos y Suecia.

Respecto a los distintos tipo de compensación, la clasificación se puede realizar siguiendo distintos criterios. Es posible distinguir distintas modalidades de compensación en función de la clase de productos ofrecidos al socio occidental: materias primas o productos de base, productos semiacabados y productos acabados. Asimismo, se pueden distinguir los productos en función del significado que los mismos tenían para la Unión Soviética. En este caso, encontraríamos los productos tradicionales de exportación que no necesitarían la compensación para introducirse en el mercado internacional, productos

⁵⁵Véase OCDE (1981).

destinados a la exportación pero cuya comercialización era escasa y productos que tenían dificultades para ser exportados.

Atendiendo al origen del producto que era importado por el socio occidental, la importancia de las contraentregas y la duración de la operación, aparecerían la compensación comercial y la compensación industrial.

Las operaciones realizadas en la compensación comercial eran de cuantía poco elevada y no intervenían los gobiernos occidentales. El tiempo que transcurría entre la compra realizada por la Unión Soviética y la compra occidental a la URSS no podía sobrepasar los dos años. Dentro de esta modalidad, se distinguían dos tipos en función del contrato. Por un lado, se hallaban las operaciones de compensación en las que existía un único contrato, tanto para las entregas como para las contraentregas. Por otro lado, existían compensaciones en las que había un contrato que regulaba la venta de productos occidentales y otro que establecía una obligación de compra del socio de la Unión Soviética por una cuantía determinada que solía ser un porcentaje de las primeras entregas.

La compensación industrial o "buy-back" determinaba una compra por parte del socio occidental de productos fabricados con ayuda de equipos entregados por la firma del país occidental. La Unión Soviética concluyó muchos acuerdos de este tipo, predominando aquéllos en los que se recibían equipos que facilitaban la producción y comercialización de productos energéticos, que ulteriormente irían destinados según los términos acordados a la firma occidental.

La compensación industrial topaba con problemas de precios, que eran renegociados anual o semestralmente. Mientras se tratara de materia primas o productos semiacabados, la determinación del precio era sencilla pues no había más que acudir al precio vigente en el mercado mundial. Las dificultades aparecían cuando se trataba de productos manufacturados para los cuales la Unión Soviética exigía el precio más elevado posible al que se añadía un descuento propio de los productos compensados, que reducía el precio de forma que se podía asistir a prácticas de "dumping indirecto", según palabras de Marie Lavigne (1979, p. 244).

Por último, hay que destacar la compensación financiera o Switch, cuyo objetivo era obtener divisas para la Unión Soviética. Al margen de la relación entre el socio occidental y la URSS, existía un acuerdo de clearing entre este último y un país tercero. Cuando el excedente de un país sobre otro perduraba, podía ser utilizado como pago de una operación entre el primer y el tercer país.

El procedimiento seguido era el siguiente: una vez firmado el contrato entre la firma occidental y la Unión Soviética, ésta podía transferir el superávit de la cuenta de clearing que mantenía con un país tercero (generalmente, en vías de desarrollo) a la cuenta de la firma occidental, la cual transfería sus derechos de compra a una casa de comercio especializada. Ésta era la encargada de importar los bienes procedentes del país tercero en una cantidad equivalente a la obligación contraída por la Unión Soviética. Una vez importados los productos, la casa de comercio se encargaba de venderlos contra divisas convertibles y las destinaba a la firma occidental una vez

descontada su remuneración.

Como se puede comprobar, este instrumento surgió como consecuencia de la posible escasez de divisas convertibles que en un momento determinado pudiera tener la Unión Soviética. Ante este problema, se acudió a la compensación financiera como medio para poder hacer frente a la obligación contraída con el socio occidental.

3. MAYOR APERTURA FINANCIERA CON LA PERESTROIKA

Como ya ha sido apuntado, la URSS recurrió al endeudamiento exterior en escasa medida y tuvo la posibilidad de acceder a otros medios de financiación como las ventas de oro. Además, la situación de su balanza por cuenta corriente le permitió situarse en una posición de escasa dependencia del crédito exterior, el cual era entendido por las autoridades soviéticas como un instrumento de control en manos de los países extranjeros. Esta escasa dependencia del crédito exterior se refiere a la carga que supuso la deuda exterior en la Unión Soviética, teniendo en cuenta la magnitud de su economía y sus abundantes recursos. Los índices que se analizan en el apartado siguiente constatarán la favorable situación financiera de la URSS durante todos estos años y el deterioro acaecido en la segunda mitad de los años ochenta, que devino en una situación completamente opuesta a la condición de salubridad detentada hasta entonces.

A partir de 1981, se asistió a un período de tres años en los que se produjo un retroceso de los bancos occidentales a la hora de comprometerse con estos países, aunque la Unión Soviética siguió siendo considerada como un país atractivo para colocar los créditos. Sin embargo, la URSS decidió no aceptar nuevos créditos privados si no se suavizaban las condiciones exigidas en ese momento. Las autoridades soviéticas, conocedoras de su elevada calificación en los mercados internacionales, "no se presentarían al mercado mas que si se beneficiaban de mejores condiciones de crédito disponibles" (OCDE, 1986, p.37). A medida que las exigencias fueron siendo menores, la Unión Soviética comenzó a acelerar su endeudamiento, marcando de forma flagrante su preferencia por los créditos públicos. En 1982, el 70 por ciento de la deuda bruta soviética provenía de créditos públicos, aunque en 1985 este porcentaje ya era sólo del 56 por ciento, y en 1987 del 37 por ciento (Cuadro 6.4). Es decir, que los últimos años fueron testigos de una deuda externa conformada mayoritariamente por créditos privados, debido a que en última instancia eran los que mayoritariamente se ofrecían a la Unión Soviética, al tiempo que los bancos ofrecían mayores facilidades y las instituciones públicas tendían a acercarse a los términos acordados en el mercado privado. Los prestamistas privados no esperaban la forma en que los países del este habían solucionado el problema de la deuda en los años anteriores, por lo que adoptaron una actitud claramente favorable a la concesión de créditos a estos países.

En cambio, el comportamiento de los organismos públicos de crédito a la exportación derivó de un acuerdo llamado "Arrangement", referente a las líneas en las que se debían desarrollar este tipo de créditos. Se decidió según este acuerdo fijar las condiciones de los créditos a la exportación sobre la base

de tipos aplicados en los mercados a los países "relativamente ricos", calificación que englobaba a la Unión Soviética, la RDA y Checoslovaquia. Por tanto, la inversión producida en la composición de la deuda externa soviética vino promovida por un cambio desde el lado de la oferta más que desde el lado de la demanda.

Después de haber expresado su deseo de no endeudarse en condiciones no favorables, la URSS volvió al mercado financiero internacional en mayo de 1984 con un eurocrédito de 250 millones de dólares a cinco años ajustado con un margen de 5/8 por ciento por encima del Libor. A partir de 1985, el nuevo equipo económico constituido por Mijail Gorbachov se propuso objetivos ambiciosos, al tiempo que se tenía que enfrentar con una situación que presentaba claros síntomas negativos, principalmente en el ámbito de la energía y del comercio exterior. El derrumbe del precio del petróleo en los mercados internacionales contrajo los ingresos en divisas obtenidos por la Unión Soviética en concepto de exportaciones. Por otro lado, se encontraron con una predisposición favorable de los bancos privados, debido entre otros motivos a que el compromiso neto no garantizado de la Unión Soviética era inferior a los depósitos soviéticos. Asimismo, la situación de crisis internacional y el apoyo y confianza prestados a la perestroika marcaron la tendencia de los mercados financieros occidentales a conceder créditos a la Unión Soviética.

Por tanto, las mayores necesidades soviéticas junto al crecimiento de la oferta de los mercados financieros occidentales desembocaron en un crecimiento de la deuda soviética que se tornó imparable a partir de 1985, a la par que

los problemas de la economía iban apareciendo con una gravedad que asombraba a los propios analistas occidentales. No obstante, la carga de la deuda continuaba siendo aceptable y la URSS seguía ostentando un lugar privilegiado en el ranking de confianza financiera en los países.

En 1986, la Unión Soviética prosiguió endeudándose de forma importante y recurrió a la emisión de obligaciones y de bonos a tipo variable y a los créditos consorciales tradicionales. La balanza comercial con los países de Occidente se degradó considerablemente, ya que las mayores ventas de petróleo no fueron suficientes para contrarrestar la caída del precio mundial que alcanzó el 30 por ciento respecto al año anterior (si en 1985, el barril tenía un precio de 27 dólares, en 1986, el precio se había reducido a 15 dólares).

Los datos soviéticos proporcionan, pues, un empeoramiento de la balanza corriente con los países occidentales que se corresponde con los datos realizados por la OCDE a partir de las cifras entregadas por los propios países, que en nuestro caso se limitan a los de Europa Occidental.

Sin embargo, en 1987 no existió un paralelismo entre el saldo de la balanza corriente con los países occidentales y la evolución de la deuda exterior. Si bien, ésta continuó en su línea ascendente emprendida en 1985, el saldo se recuperó y volvió a ser positivo. En concreto, con los países de Europa Occidental y a partir de los datos de la OCDE, se constata el aumento del superávit comercial en relación al año anterior. Por tanto, aunque el saldo de la balanza corriente es un elemento explicativo muy importante de la evolución de la deuda externa, no se puede establecer una relación directa en

la que estén ausentes otros factores. Entre ellos, destaca la concesión de préstamos por parte de la Unión Soviética a los países en vías de desarrollo, cuya cuantía era particularmente importante. Por otro lado, habría que realizar un análisis del saldo con un mayor grado de desglose desde el punto de vista geográfico, toda vez que una situación superavitaria podía plasmar una situación de excedente comercial soviético con los países en desarrollo y de deterioro creciente, o incluso déficit comercial con los países de Occidente. Por tanto, dadas las características de las relaciones entre la Unión Soviética y los países en desarrollo, aunque los intercambios y créditos fueran extendidos en divisas convertibles, lo cierto es que había un escaso o nulo movimiento de monedas fuertes y los créditos suponían la entrega de mercancías sin liquidación inmediata en especie.

Ya en los últimos meses de 1987, comenzó a observarse un endurecimiento de las condiciones exigidas por los prestamistas ante la evidencia del rápido aumento del endeudamiento y de una situación de profundas transformaciones económicas, políticas y sociales. No obstante, la Unión Soviética seguía perteneciendo al grupo de países considerados "interesantes" por parte de los prestamistas por lo que el equilibrio entre rendimiento y riesgo era considerado como estable.

El sistema bancario comenzó a examinar los créditos a la URSS de forma más detallada. En las postrimerías de 1987, el Vneshekonombank o Banco para las Relaciones Económicas Exteriores obtuvo un eurocrédito a un tipo múltiple de 1/8-1/4 por ciento por encima del Libor ya que se observaba una resistencia de los prestamistas a aceptar márgenes muy bajos.

En enero de 1988, el Vneshekonombank lanzó sobre el mercado financiero el primer crédito obligatorio soviético, cuyo precedente se remontaba a la Revolución de 1917. El crédito era a diez años con un 5 por ciento y una cuantía de 100 millones de francos suizos dirigido por el Bank für Kredit und Aussenhandel AG, filial suiza del Westdeutsche Landesbank. En julio del mismo año, se colocó una nueva emisión obligatoria de 500 millones de marcos alemanes a seis años y fue dirigida por el Dresdner Bank.

A pesar de que el mercado obligatorio proporcionaba la posibilidad de encontrar nuevos proveedores de fondos, lo cierto es que seguía siendo una fuente de capital marginal, porque entre otras razones la Unión Soviética no proporcionaba los elementos de información económica necesarios, y así el memorándum publicado con ocasión del crédito sobre el mercado alemán no proporcionaba una balanza completa de las operaciones corrientes.

En el otoño de 1988, la URSS ofreció concursos especiales destinados a financiar las importaciones que se realizarían en los años siguientes, por lo que los bancos de varios países de la OCDE se agruparon para ofrecer la financiación de las exportaciones nacionales a la Unión Soviética, particularmente de bienes de consumo. No obstante, esto no se tradujo en un cambio de actitud de las instituciones financieras occidentales, sino que más bien la puesta en práctica de distintas modalidades de crédito respondió a una proyección de futuro, teniendo en cuenta la previsible normalización de las operaciones financieras de comercio exterior. En este caso, se trataba de líneas de crédito y no de la otorgación efectiva de créditos. Estas líneas no darían lugar a desembolsos mas que en el caso de realización de las

importaciones soviéticas procedentes de los distintos países occidentales. A título de ejemplo, se puede mencionar la línea de crédito abierta por Alemania de 3.000 millones de marcos y efectuada por el Ausfuhr Kredit Anstalt. Su objetivo era promover la exportación de bienes de equipo necesarios para la modernización de la industria soviética de bienes alimentarios y de consumo, aunque también podía utilizarse de forma excepcional para financiar la importación directa de bienes de consumo. Los tipos de interés se establecían en función de las condiciones de mercado con la posibilidad por parte de la Unión Soviética de elegir entre tipo fijo o variable.

El atractivo para los bancos y organismos públicos de crédito residía en el deseo de normalizar las relaciones comerciales y en la consideración de la URSS como un mercado que ofrecía grandes posibilidades de expansión de ventas y de inversión, así como en el escaso riesgo que la Unión Soviética seguía representando. Los gobiernos de ciertos países de la OCDE declararon su intención de concluir acuerdos de crédito para incentivar sus exportaciones, pero también para ayudar a la política de reforma soviética. En 1988 como ya venía ocurriendo, siguió disminuyendo la parte pública de la deuda soviética, y así mientras que disminuía el apoyo público de los gobiernos occidentales en favor de la URSS, aumentaba en la misma medida el compromiso de los bancos privados. En 1988, sólo la quinta parte de la deuda soviética era absorbida por los créditos públicos⁵⁶.

Por el lado soviético, las motivaciones venían de la necesidad de incrementar las importaciones provenientes de Occidente, especialmente, de

⁵⁶Lavigne, M, coord. (1990). p. 214.

bienes de consumo para que el proceso de reforma pudiera avanzar. Las autoridades soviéticas eran conscientes de que las exportaciones y ventas de oro no cubrían estas importaciones, así como del peligro que suponía acudir a los mercados de eurocréditos para solicitar grandes volúmenes de capital, toda vez que conllevaría un aumento constante de los márgenes aplicados a los créditos.

En 1988, el saldo de la balanza por cuenta corriente volvió a empeorar, así como la balanza comercial con Europa Occidental, aunque en ambos casos continuó siendo superavitaria. Al mismo tiempo, la deuda externa mantenía su crecimiento imparable, aunque en este año la Unión Soviética todavía gozaba de un elevado nivel de reservas, y por tanto de la consideración de cliente solvente. El año 1988 registró una mejoría de la mayoría de los índices que se analizarán en el siguiente apartado en relación al endeudamiento exterior, debido sobre todo a que el empeoramiento del saldo se produjo después de la mejoría presentada en 1987, por lo que aunque menor que este año el superávit de 1988 superó al de los años 1985 y 1986. Con Europa Occidental y según los datos de la OCDE, el excedente comercial de 1988 fue de 2.112 millones de dólares mientras que en 1986, fue de 1.688 millones de dólares. En definitiva, a pesar del deterioro de la balanza corriente en 1988, la situación fue más favorable que la reinante entre los años 1985 y 1987.

Si bien, se venía verificando un aumento persistente del endeudamiento exterior desde 1984, fue en 1989 cuando se produjo el mayor crecimiento registrado durante décadas. La deuda bruta en divisas convertibles pasó a 54.000 millones de dólares y la deuda neta a 39.400 millones de dólares

(40.900 y 25.600 millones de dólares en 1988, respectivamente). Sin embargo, el endeudamiento continuaba siendo moderado y la Unión Soviética podía soportar un nuevo incremento de la deuda en el marco de una estrategia de crecimiento a medio plazo.

La balanza comercial soviética se agravó seriamente en 1989, poniendo de manifiesto las tremendas dificultades con las que se topaba el país para variar la estructura de su comercio con Occidente, lo que era necesario para conseguir una mejora de los resultados derivados de los intercambios exteriores. El comercio con Europa Occidental reflejaba una caída de la participación del petróleo, al tiempo que no se vislumbraba una mayor representación de productos acabados. Por otro lado, los requerimientos de importaciones eran cada vez mayores, y por tanto la tenencia de divisas convertibles se convirtió en una obligación difícil de cumplir y que exigía una creciente apelación a los agentes financieros internacionales.

El paso de un país ligeramente endeudado a un país moderadamente endeudado y las previsiones de agravamiento de la deuda fueron elementos que tornaron recelosa la actitud de los bancos privados, pues se desvanecía la imagen de la Unión Soviética como un titán capaz de asegurar plenamente su solvencia. Como consecuencia de este cambio de actitud, las condiciones exigidas se endurecieron y en 1989 la URSS obtuvo un crédito consorcial a 0.88 puntos por encima del Libor. Se produjo un ligero aumento del volumen total de créditos públicos, pero fue mayor el incremento del importe de los privados, por lo que el porcentaje de deuda absorbido por los créditos públicos continuó descendiendo en 1989. La Unión Soviética seguía detentando

importantes depósitos en los bancos occidentales, así como reservas de oro, aunque según se iba disponiendo de información más transparente se configuraba una situación en la que las reservas de oro, que habían sido consideradas como el mayor aval soviético, no eran tan elevadas como parecía, sino que por el contrario se exportaron en cantidad creciente para obtener divisas que fueron utilizadas, o bien como medio de pago de importaciones, o bien como carburante de diversas prácticas de corrupción.

En abril de 1989, un portavoz del Gosbank o Banco del Estado aseguró que los créditos del extranjero serían sometidos a un control riguroso como consecuencia de las crecientes demandas por parte de distintas entidades soviéticas como sociedades de comercio exterior, empresas y bancos que se endeudaban sin haber solicitado permiso al Gosbank ni al Vneshekonombank.

El endurecimiento de las condiciones llevó a la Unión Soviética a buscar fórmulas nuevas para acudir a los mercados de capital. De esta forma, los soviéticos obtuvieron grandes sumas con márgenes muy ventajosos en el mercado de forfaitment, y en 1989 acudieron al mercado obligatorio de varios países emitiéndose obligaciones en marcos alemanes, francos suizos, liras italianas, schillings austriacos y Ecus.

Las declaraciones realizadas por el primer ministro Ryjkov revelaron un nivel de endeudamiento superior al estimado por fuentes occidentales. Las cifras ofrecidas fueron rectificadas en julio de 1989 por el nuevo ministro de Finanzas, Pavlov, y en septiembre del mismo año la deuda en divisas convertibles se cifró en 28.000 millones de rublos, y la acordada en el marco

de acuerdo de compensación en 1.900 millones de rublos.

Los analistas habían creído durante años que la posición financiera de la Unión Soviética frente a los demás países del CAEM era acreedora. Sin embargo, los datos publicados en 1989 revelaron la situación deudora de la URSS con todos estos países excepto con Polonia, lo cual fue confirmado por la información ofrecida por los seis.

En 1990, la Unión Soviética comenzó a acumular retrasos en sus pagos, al tiempo que reflejaba un déficit muy importante en la balanza corriente, lo que no se corresponde con los datos calculados a partir de las cifras de la OCDE para Europa Occidental que muestran un excedente de más de dos mil millones de dólares, teniendo en cuenta que no recoge los datos de la Alemania reunificada, sino que sigue considerando las relaciones con la RDA y la RFA de forma separada.

La reorganización registrada en el seno del CAEM exigió utilizar precios mundiales y realizar los pagos con divisas convertibles lo que hubiera reportado consecuencias ventajosas a la Unión Soviética si el comercio con los países miembros del Consejo no se hubiera contraído de forma espectacular como lo hizo, particularmente, a partir de su desaparición. Por otro lado, esta contracción se podría haber paliado con una reorientación de los intercambios hacia los países de Occidente, pero en la medida en que esto no fue así el deterioro de los resultados del comercio exterior se aceleró espectacularmente y se tornó imparable. La consecuencia sobre el endeudamiento exterior sólo podía ser una, y si bien la deuda bruta no aumentó debido a la actitud

recelosa de los bancos privados, sí lo hizo la deuda neta debido a una caída de los depósitos en los bancos occidentales. Los datos de la OCDE sobre la deuda neta, una vez corregidas las variaciones de los tipos de cambio, muestran una situación prácticamente inalterable desde 1980 hasta 1986 para aumentar de forma moderada en los dos años siguientes, emprendiendo un camino escarpado a partir de 1989.

En 1990, la Unión Soviética continuó alejándose del punto de mira de los mercados financieros privados, los cuales estaban más interesados en concluir sus compromisos con la URSS que en crear nuevos lazos a través de la concesión de créditos. Para ello, se sirvieron de las condiciones exigidas, acortando los plazos y abandonando los mercados de capitales, es decir, créditos consorciales y emisiones obligatorias. Si en 1989, la Unión Soviética consiguió 1.858 millones de dólares en los mercados de financiación internacionales a medio y largo plazo, en 1990, sólo fueron 290 millones de dólares (Cuadro 6.1).

Los problemas de liquidez de la URSS se agravaban considerablemente a la vez que aumentaban las necesidades de financiación exterior. Por tanto, ante la renuente actitud de los bancos privados y los crecientes requerimientos de divisas convertibles, la Unión Soviética recurrió a sus reservas, las cuales sufrieron una mengua importante.

Otro elemento importante para entender la situación fue la desaparición del control central sobre los pagos internacionales, a pesar de las declaraciones del Gosbank mostrando el deseo y la necesidad de aplicar un

Cuadro 6.1

CRÉDITOS SOBRE LOS MERCADOS INTERNACIONALES						
(millones dólares)						
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
URSS	1 508	1 821	1 003	2 679	1 858	290
Total cinco	2 367	1 638	2 483	1 540	2 785	1 387
Bancos CAEM	250	400	20	75	75	-
TOTAL	4 125	3 859	3 506	4 294	4 718	1 657

Fuente: OCDE, Tendances des marchés financiers, nº 48-Feb 1991.

seguimiento estricto. La realidad mostró la inoperancia del Gosbank al respecto y el resultado fue la solicitud de créditos en el exterior y la importación no autorizada por parte de los bancos y empresas, así como la pérdida de control sobre la entrada de divisas a la Unión Soviética.

Los intentos de reforma encontraron, pues, un freno importante en la postura de los mercados internacionales que no reaccionaron ante la imperiosa necesidad de la Unión Soviética, sino que atendiendo a sus intereses decidieron desentenderse y disminuir los compromisos contraídos con el país, agravando el problema de liquidez soviética que venía dado, principalmente, por los pésimos resultados del comercio exterior.

4. ANÁLISIS DEL ENDEUDAMIENTO

El estudio del endeudamiento exterior de un país se puede realizar a través de diversos indicadores, entre los que destacan dos: por un lado, el que relaciona la deuda exterior con las exportaciones realizadas por el país, y por otro lado el del servicio de la deuda, es decir, la relación entre los pagos del principal e intereses y el total de ventas al exterior. En este estudio, se analizarán igualmente los pagos de intereses como proporción de las exportaciones, las reservas respecto a las importaciones y el índice de vulnerabilidad⁵⁷.

Es necesario hacer otro apunte metodológico y es que las variaciones en el nivel de endeudamiento registradas en el transcurso de los años deben ser matizadas en función de los movimientos del tipo de cambio del dólar, al igual que ocurre en el estudio de las cifras de comercio exterior proporcionadas por la OCDE y expresadas en dólares. En la medida en que menos de la mitad de la deuda exterior soviética estaba contraída en dólares, la apreciación o depreciación del dólar respecto a otras monedas occidentales conllevaba un aumento o disminución de la deuda soviética en la misma proporción.

En los primeros años de la década, la deuda soviética se contraía mayoritariamente en dólares pero esta moneda fue perdiendo participación a

⁵⁷Véase BRI-OCDE (publicación bianual), OCDE (publicación anual dedicada a los países del Este).

favor del Ecu. Si en 1984, el dólar representaba el 45 por ciento y el Ecu el 5 por ciento, la situación era bien distinta en 1989, cuando el dólar absorbía el 40 por ciento y el Ecu alcanzó la quinta parte (Cuadro 6.2).

Cuadro 6.2

COMPOSICIÓN POR MONEDAS DE LA DEUDA EXTERIOR SOVIÉTICA			
(en %)			
	1984	1987	1989
Dólar USA	45	35	40
Marco alemán	25	25	20
Franco suizo	5	5	5
Yen	20	15	15
ECU	5	20	20

Fuente: OCDE, Tendances des Marchés Financiers, varios números.

En los años 1981-1984, la situación del dólar amplió la mejora presentada por la deuda exterior, ya que su apreciación supuso el efecto inverso en la deuda soviética contraída en otras monedas, que eran principalmente marcos alemanes y francos suizos.

En 1985-1987, la caída de la moneda norteamericana amplió el incremento

producido en la deuda exterior, toda vez que apreció los montantes de la deuda expresada en otras monedas distintas del dólar, que suponían el 65 por ciento de la deuda en 1987.

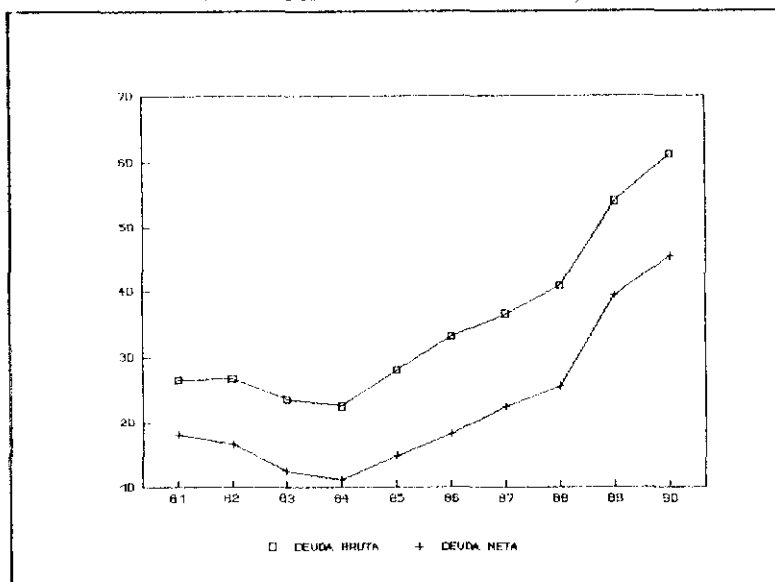
En 1988, el efecto de la subida del dólar fue particularmente importante y ocultó un incremento real de la deuda mayor que el expresado por los datos en dólares. En 1989, el impacto del tipo de cambio fue prácticamente nulo, toda vez que la caída del dólar respecto al resto de las monedas occidentales fue escasa, y así el marco alemán se apreció en torno a un 5 por ciento respecto al dólar, mientras que el yen se depreció un 14 por ciento.

Haciendo un balance general de la situación de endeudamiento exterior en divisas convertibles de la Unión Soviética durante las décadas de los setenta y ochenta, se puede decir que este país se ha caracterizado por un deuda de escasa importancia en relación a la magnitud de su economía y a sus ingentes recursos, a excepción de los últimos años de los ochenta, cuando la situación se agrava espectacularmente y lo sigue haciendo en los primeros años del decenio de los noventa (Gráfico 6.1).

Los créditos a la exportación han sido más numerosos que los financieros y la Unión Soviética ha acudido a estos últimos cuando las condiciones eran claramente beneficiosas. No obstante, la actitud de los bancos privados ha sido eminentemente favorable a la concesión de créditos a la Unión Soviética debido a los importantes depósitos que este país detentaba en los bancos occidentales, y hacia 1985 comenzó a apreciarse un cambio en la composición

GRÁFICO 6.1

DEUDA EN DIVISAS CONVERTIBLES (miles de millones de dólares)



Fuente: OCDE, Tendances des marchés financiers, varios números.

Cuadro 6.3

DEUDA EN DIVISAS CONVERTIBLES (miles de millones de dólares constantes)

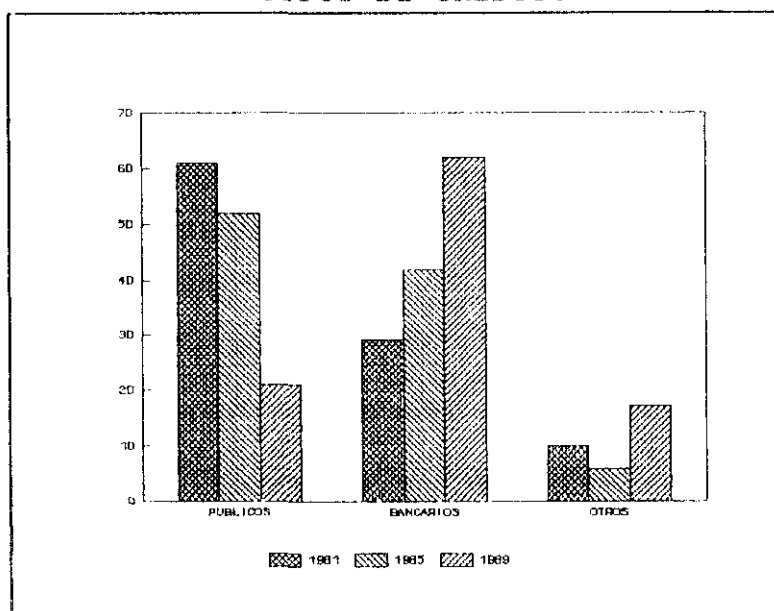
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
BRUTA	28.2	26.7	22.7	20.9	25.3	29.1	31.1	33.7	42.7	46.5
URSS										
NETA	19.6	16.7	12.1	10.4	13.4	16.1	19.1	21.1	31.2	34.5

Fuente: OCDE, Tendances des Marchés Financiers, varios núm.

de la deuda soviética aumentando los créditos privados y disminuyendo los públicos (Gráfico 6.2).

GRÁFICO 6.2

COMPOSICIÓN DE LA DEUDA SOVIÉTICA POR TIPOS DE CRÉDITO



Fuente: OCDE, Tendances des marchés financiers, varios números.

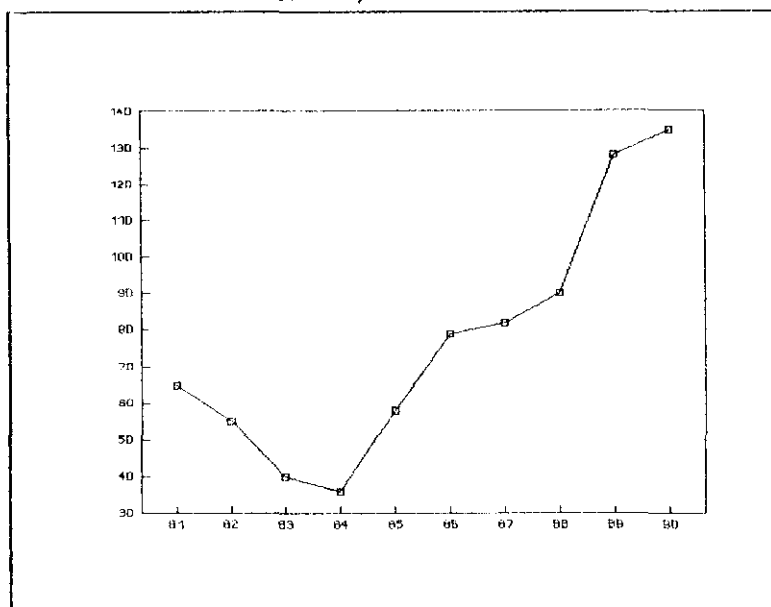
A partir de 1986, la deuda exterior soviética comenzó a incrementarse en proporciones importantes y lo siguió haciendo en los años siguientes, a la par que su condición de prestatario de "buena calidad" iba deteriorándose, aunque no fue hasta 1990 cuando los bancos comenzaron a mostrarse cautelosos en cuanto a la concesión de créditos a la Unión Soviética. No obstante, a medida que la deuda externa soviética comenzó a ser especialmente importante, las condiciones exigidas por los prestamistas se endurecían paulatinamente.

■ DEUDA NETA/EXPORTACIONES.- Este índice relaciona la deuda total neta en monedas fuertes con las exportaciones destinadas a los países desarrollados.

En los cuatro primeros años, el ratio decreció de forma incesante, llegando a situarse en el 36 por ciento, el nivel más bajo de toda la década. Sin embargo, a partir de 1984 emprendió una senda creciente ininterrumpida,

GRÁFICO 6.3

DEUDA NETA/EXPORTACIONES



Las exportaciones consideradas son en moneda convertible.

Fuente: OCDE, Tendances des marchés financiers, varios números.

de manera que en 1990 se alcanzó un nivel insólito, ya que la deuda representó un 135 por ciento de las exportaciones soviéticas en moneda convertible, lo que presentaba una situación realmente preocupante en cuanto al peso de la deuda exterior en la Unión Soviética (Gráfico 6.3).

Si se comparan los resultados de este índice aplicado a los distintos países del este de Europa, se comprueba que la Unión Soviética ha sido el país que ha gozado del ratio más favorable, lo que venía motivado principalmente por el bajo nivel de endeudamiento. A pesar del agravamiento sufrido en los últimos años de los ochenta, la URSS conservó en todo el decenio un situación ventajosa respecto a los seis. Si en 1985, este ratio era del 58 por ciento para la Unión Soviética y del 174 por ciento para los seis, en 1989 los porcentajes pasaron al 237 y al 128 por ciento respectivamente, teniendo en cuenta que en el último porcentaje no recogía ya a la RDA.

La Unión Soviética fue considerada a partir de este índice como un país con endeudamiento ligero, pues esta condición era atribuida generalmente a aquel país cuya deuda externa era inferior a las exportaciones realizadas en el año en cuestión a los países de Occidente y este umbral sólo fue traspasado por la URSS en los años 1989 y 1990. En 1989, por primera vez la Unión Soviética recibió la categoría de país con endeudamiento medio rompiendo con la condición detentada durante décadas.

Por lo tanto, no fue hasta 1988 cuando la situación soviética en relación a la deuda contraída con Occidente experimentó un cambio importante, pero en los años anteriores mantuvo un situación prácticamente inalterable, por lo que se puede concluir que las coyunturas favorables o desfavorables de los mercados financieros y de los países del este no afectaron en gran medida a la Unión Soviética, aunque esto no quiere decir que se mantuviera totalmente alejada de los movimientos de ambos. La crisis de confianza de los mercados financieros internacionales respecto a los países del este de Europa en los

primeros años de la década de los 80, motivada principalmente por el comportamiento de Polonia y Rumania, no afectó a la Unión Soviética de igual forma que al resto de los países de esta zona, en la medida en que las reservas y las condiciones de la URSS la avalaban.

■ **SERVICIO DE LA DEUDA.**- Este índice relaciona los intereses y la amortización de la deuda a medio y largo plazo con las exportaciones realizadas por la Unión Soviética en un año determinado. El objeto del mismo es saber si los pagos realizados en concepto de intereses y principal absorbía una parte elevada de los ingresos corrientes. El estudio de este ratio se topa con numerosos problemas por lo que es necesario hacer un seguimiento prudente del mismo. El índice del servicio de la deuda puede arrojar cifras que no correspondan con la situación real, ya que puede ocultar un elevado endeudamiento a corto plazo. Asimismo, dos países con ratios similares pueden esconder situaciones muy dispares, y así uno puede tener previsto aumentar su endeudamiento de forma inminente y el otro puede absorber elevados recursos interiores pero destinados a disminuir la deuda externa.

Los pagos derivados de la deuda supusieron entre la cuarta y la quinta parte de las exportaciones anuales de la Unión Soviética, sin que en ningún momento superaran la tercera parte de las mismas (Cuadro 6.4). La diferencia con el resto de los países del este en relación a este índice fue muy elevada, ya que la media de los seis estaba en torno al 50 por ciento. Es decir, que el peso de los pagos de intereses y del principal en los seis era importante y drenaba los ingresos corrientes de forma significativa, mientras que en la Unión Soviética la importancia de estos pagos se reducía de tal forma que no

Cuadro 6.4

SERVICIO DE LA DEUDA [*] (en %)										
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
URSS	23	20	14	16	20	24	23	23	26	29
Los seis	63	63	51	43	41	42	43	47	-	-

* Intereses y amortización de la deuda a medio y largo plazo en porcentaje sobre las exportaciones.

Fuente: OCDE, Tendances del Marchés Financiers, varios núm.

suponían un esfuerzo considerable. No obstante, estudiando la evolución de este índice a lo largo de los ochenta, se observa la existencia de un mayor paralelismo entre la URSS y los seis, destacando la caída registrada en 1983 y 1984, derivada de la disminución del endeudamiento en estos años y del retroceso de los tipos de interés. En 1985, se produjo igualmente una bajada de los tipos en el mercado financiero internacional, pero en cambio el montante de la deuda soviética aumentó, dando lugar a un mayor ratio del servicio de la deuda que el arrojado en los años anteriores. El índice siguió incrementándose en la Unión Soviética, así como en los seis con la importante diferencia de que estos países detentaban menores servicios de la deuda a finales de la década que a principios, mientras que en la URSS ocurrió exactamente lo contrario llegando de esta forma con un porcentaje claramente superior al de los primeros años del decenio.

■ PAGO INTERESES/EXPORTACIONES.- Este ratio refleja la carga de los intereses sobre los ingresos corrientes de la Unión Soviética en un momento determinado y da un idea sobre la importancia de la deuda y, particularmente, sobre la capacidad que tenía el país para mantener el volumen de endeudamiento. En concreto, se utiliza para medir la carga del servicio de la deuda.

Cuadro 6.5

PAGO INTERESES/EXPORTACIONES (en %)										
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
URSS	8	7	4	4	4	5	5	6	9	14
Los seis	28	24	18	16	15	14	15	15	-	-

Fuente: OCDE, Tendances del Marchés Financiers, varios núm.

En el caso de la URSS, este ratio ha venido arrojando porcentajes que mostraban una situación muy favorable, y aunque en 1985 se observó una tendencia al alza, no fue hasta 1989 cuando el deterioro de este índice se tornó preocupante y siguió haciéndolo en los años siguientes (Cuadro 6.5).

De nuevo, se puede constatar la diferencia entre la situación financiera soviética y la de los seis países del este, donde este índice alcanzaba porcentajes medios cercanos al 30 por ciento, mientras que en la Unión Soviética no sobrepasaron el 5 por ciento mas que a partir de 1988. Este dato,

común en todos los índices estudiados hasta ahora, no sólo da una idea sobre el escaso endeudamiento de la URSS respecto al resto de los países europeos pertenecientes al CAEM, sino que también verifica la mayor capacidad exportadora de la Unión Soviética.

Por tanto, una menor carga financiera unida a mayores ingresos procedentes del comercio daban como resultado una situación financiera muy saludable que permaneció invariable hasta finales de los ochenta, momento en el cual este país dio un giro brutal en todos los aspectos, y por supuesto también en el de la deuda externa.

Después de unos años en la década de los setenta, en los que la deuda soviética disminuyó, se llegó a los primeros ochenta en los que la URSS se encontró en una posición de deudor neto, por lo que el ratio de pago de intereses respecto a las exportaciones se deterioró considerablemente. Sin embargo, a partir de 1982 se asistió a una mejoría y en los tres años siguientes, este índice no sobrepasó el 4 por ciento, lo que reflejaba una situación en la que el pago de intereses no suponía un esfuerzo importante. A partir de 1986, aumentó el porcentaje manteniéndose prácticamente estable hasta 1988 y fueron los dos últimos años de la década los que arrojaron los peores resultados.

La principal causa de la mejoría de este ratio en la mayor parte de la primera mitad de la década de los ochenta fue la continua disminución del endeudamiento y la caída de los tipos de interés en el mercado financiero internacional. A partir de 1987, se produjo un ligera subida de los tipos de

interés al tiempo que la Unión Soviética comenzó a enfrentarse a graves problemas derivados de todo el proceso de reforma que afectó directamente al comercio exterior. No obstante, la carga de los intereses siguió siendo más baja que en 1981 y continuó en esta línea durante el año 1988, mostrándose un claro agravamiento a partir de 1989 que fue parejo al deterioro de la balanza de pagos corriente.

■ RESERVAS/ IMPORTACIONES.- La relación entre los depósitos que un país mantiene en los bancos declarantes en el BRI y las importaciones en divisas fuertes realizadas en un año determinada es uno de los principales ratios utilizados por los analistas de riesgos de un país, ya que ofrece información sobre el grado de liquidez del mismo. De esta forma, se considera que un país con un elevado nivel de reservas respecto a los gastos de importación tiene un escaso riesgo de crisis de tesorería en la medida en que la insuficiencia coyuntural de ingresos en divisas o los requerimientos excepcionales de gastos podrán ser atendidos acudiendo a las reservas.

Este ratio, aplicado a la Unión Soviética, arroja unos resultados que muestran un alto nivel de solvencia por el elevado nivel de las reservas. Al contrario que en los índices analizados anteriormente, la situación de la URSS no ha sido muy dispar de la reflejada por los otros países europeos pertenecientes al CAEM, y en este caso todos ellos ofrecían una situación saludable en cuanto a su nivel de reservas. De nuevo, fueron los años centrales de la década de los ochenta los que registraron mejores resultados con porcentajes superiores al 50 por ciento (Cuadro 6.6), cuando la mayor parte de los analistas consideraban que un ratio del 25 por ciento era el

Cuadro 6.6

RESERVAS/IMPORTACIONES (en %)										
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
URSS	30	35	39	42	50	60	58	44	38	43
Los seis	21	23	36	44	55	55	66	63	-	-

Fuente: OCDE, Tendances del Marchés Financiers, varios núm.

apropiado para los países en desarrollo y que la mayoría de los países de la OCDE no llegaban, ni siquiera a este porcentaje.

Fue a partir de 1988 cuando los resultados arrojados por este índice comenzaron a descender, aunque el nivel de reservas continuaba siendo elevado. Sin embargo, el indicador continuó deteriorándose hasta llegar a 1990, año en el que la Unión Soviética mantenía unas reservas por debajo del mínimo aceptable. Por primera vez, se conjugaba una balanza corriente deficitaria con un nivel de reservas claramente descendente, lo que dio lugar a una caída de este ratio, y por consiguiente a una actitud de incertidumbre e inseguridad de los bancos occidentales, lo que se convirtió en un evidente retroceso de la oferta de créditos y en un endurecimiento de las condiciones exigidas con el objetivo de disminuir los compromisos mantenidos con la Unión Soviética, en tanto en cuanto la situación se deterioraba rápidamente y de forma acelerada.

■ VULNERABILIDAD.- El ratio de vulnerabilidad compara las necesidades del país, es decir, los déficits de los pagos corrientes y la amortización de la deuda a corto y largo plazo, con los recursos constituidos por las reservas y la parte de los créditos no utilizados. Lo que pretende es evaluar la capacidad del país para hacer frente a pérdidas de confianza del mercado financiero internacional como la que tuvo lugar a comienzos de los años ochenta respecto a los países del este. Por tanto, un índice favorable suponía la posibilidad del país de aplicar un ajuste de la balanza corriente a través de un decremento de las importaciones como ya demostraron los seis. Ahora bien, teniendo en cuenta que el control central del nivel de pagos de las importaciones se suavizó en los últimos años de la década y que las necesidades de financiación eran muy elevadas por el propio proceso de reforma, entre otros motivos, se planteó la imposibilidad de aplicar un ajuste propio de las economías planificadas.

La Unión Soviética arrojó los mayores ratios de vulnerabilidad en 1982, 1983 y 1984 para caer persistentemente a partir de este último año (Cuadro 6.7). A comienzos del decenio, la URSS se veía reforzada por su escaso endeudamiento, así como por el incremento ininterrumpido de las reservas y de los créditos no utilizados. Esta situación de solidez comenzó a deteriorarse a partir de 1985, cuando sufrió una fuerte contracción del superávit corriente y de los créditos no utilizados, al tiempo que aumentaba la cuantía de los créditos concedidos. Por el contrario, las reservas crecieron respecto a 1984, por lo que la Unión Soviética continuaba carente de problemas de mercado derivados de la vulnerabilidad. Esta situación fue semejante a la registrada en los tres años siguientes aunque cabe hacer ciertas matizaciones. Si bien

Cuadro 6.7

VULNERABILIDAD (miles de millones de dólares)								
	BC	CL	CC	NT	RS	CNU	RT	VULNER
1981	+2.4	3.2	3.1	3.9	8.5	1.8	10.3	6.4
1982	+5.7	3.2	5.5	3.0	10.0	2.0	12.0	9.0
1983	+3.5	2.5	6.8	5.8	11.0	3.9	14.9	9.1
1984	+4.0	2.8	4.2	3.0	11.3	5.3	16.6	13.6
1985	+0.6	3.2	4.9	7.5	13.1	2.4	15.5	8.0
1986	+1.0	3.6	8.8	11.4	14.8	4.3	19.1	7.7
1987	+4.0	4.4	10.2	10.6	14.1	3.2	17.3	6.7
1988	+3.1	4.0	11.4	12.3	15.3	4.2	19.4	7.1
1989	-0.1	4.0	12.4	16.5	14.7	6.1	20.8	4.4
1990	-7.1	4.4	19.7	31.2	15.8	7.2	23.0	-8.2

BC:Balanza por cuenta corriente; CL:Créditos a largo plazo; CC:Créditos a corto plazo; NT:Necesidades totales; RS:Reservas; CNU:Créditos no utilizados; RT:Recursos totales.
Fuente: OCDE, Tendances des Marchés Financiers, Varios números.

el nivel de reservas continuó siendo elevado y los créditos avanzaban por una senda ascendente, en 1986 los créditos no utilizados aumentaron 1.900 millones de dólares, en 1987 la balanza por cuenta corriente se saneó significativamente y disminuyeron los créditos no utilizados y en 1988 se deterioró la balanza corriente aunque se mantuvo en una situación superavitaria.

De esta forma, en 1988 la Unión Soviética aún estaba en condiciones de hacer frente a una crisis de confianza y por ende, a la interrupción de nuevos créditos. La situación cambió en 1989 y dio un giro brutal en 1990, cuando el ratio de vulnerabilidad puso de manifiesto que los recursos soviéticos no eran suficientes para cubrir las necesidades, es decir, el déficit de la balanza por cuenta corriente y la amortización de los créditos a corto y a largo plazo. La diferencia se tornó negativa, y consecuentemente la Unión Soviética pasó a ser extremadamente vulnerable a una pérdida de confianza del mercado financiero internacional.

Esta situación vino dada por la aparición de una balanza corriente deficitaria que llegó a ser fuertemente negativa en 1990, por el incremento de los créditos concedidos, principalmente a corto plazo, y por la contracción de las reservas que se situaron en el nivel de 1981, en dólares corrientes.

Por consiguiente, se llegó a una insólita situación en la que la URSS pasó a ser el país más vulnerable de Europa del este, después de haber gozado durante décadas del primer lugar en cuanto a la posibilidad de hacer frente a una interrupción de la concesión de nuevos créditos.

En conclusión, la Unión Soviética mostró durante décadas una clara reticencia frente a los mercados financieros e internacionales, si bien los requerimientos de divisas instaron a las autoridades a acudir a los mismos en busca de créditos occidentales. Las necesidades de monedas fuertes se vieron agravadas en los momentos de fuertes caídas del precio mundial del petróleo,

así como en el período de perestroika, debido a las propias exigencias de la reforma y a la situación de la economía soviética.

Por el lado de la oferta, el mercado soviético siempre resultó atractivo por el escaso riesgo que se le suponía, así como por sus ingentes recursos, principalmente petróleo, oro y diamantes. La demanda se intensificó en aquellos momentos en los que la crisis internacional, el exceso de liquidez en manos de bancos occidentales como consecuencia del reciclaje de petrodólares y la llegada de la perestroika animaron a los prestamistas occidentales a acentuar su demanda y a suavizar las condiciones exigidas.

Durante la década de los ochenta, hubo un cambio en la composición de la deuda soviética, en la medida en que los créditos públicos pasaron de detentar una posición mayoritaria a situarse por debajo de los créditos privados desde 1987.

La Unión Soviética se reveló durante décadas como un país escasamente endeudado y arrojaba unos ratios relativos al endeudamiento externo que presentaban una situación muy saneada. Sin embargo, la situación comenzó a invertirse a partir de 1985, cuando la demanda soviética y la oferta occidental desembocaron en un crecimiento incesante de la deuda soviética. La URSS continuó considerándose un acreedor de garantía, en tanto la situación aún no resultaba preocupante, ni siquiera inquietante. Ahora bien, a partir de 1989 la deuda se disparó y los ratios mostraron una situación claramente deteriorada, por lo que la URSS pasó a ser un país moderadamente endeudado, al tiempo que los prestamistas occidentales endurecían sus condiciones. Esta situación

se acentuó en 1990 ante la acumulación de retrasos, y la imperiosa necesidad de divisas que manifestaba la URSS tuvo que enfrentarse con la actitud de los mercados financieros internacionales que optaron por retirarse del mercado soviético ante la constatación del estado de profundo deterioro en el que se encontraba el país.

Por tanto, el apoyo inicial que pareció prestarse a los procesos de reforma emprendidos en la Unión Soviética se convirtió en un recelo creciente al comprobarse que la situación de la economía soviética traspasaba incluso las informaciones más pesimistas, lo que supuso un freno a las reformas e imposibilitaba el incremento de las importaciones a Occidente, que se revelaban más necesarias que en ningún otro momento.

Parte III. LAS RELACIONES
COMERCIALES URSS-EUROPA
OCCIDENTAL: ANÁLISIS POR
PAÍSES Y TIPOLOGÍA

Una vez analizados los rasgos generales del comercio exterior de la Unión Soviética con Europa Occidental, resulta necesario proceder al examen por países con la intención de detectar rasgos característicos y distintivos de cada uno de ellos, así como comportamientos particulares que expliquen algunos de los resultados obtenidos anteriormente.

El primer desglose se efectúa entre los países de la Comunidad Europea y los de la EFTA. Esta separación obedece al hecho de que constituyen dos espacios de integración económica con características distintas, y por lo tanto su diferenciación ha de facilitar la tarea pretendida en esta parte de la investigación. Es necesario puntualizar que se considerará a la CE de los doce, sin establecer diferencias en función del año de adhesión de cada miembro.

El objetivo consiste en encontrar rasgos comunes y específicos entre los países de estas dos zonas en cuanto a sus relaciones comerciales con la Unión Soviética. Para ello, se utilizan diferentes indicadores que permiten establecer distintos conjuntos de países, para inferir características comunes que hagan posible crear una determinada tipología que incluya diversos grupos diferenciados con rasgos peculiares de sus relaciones con la URSS. Los indicadores considerados son:

1. La participación de cada país en el comercio entre la Unión Soviética y la CE o la EFTA, según se trate.

2. La composición por productos de las importaciones y exportaciones.
3. La importancia de la Unión Soviética en el comercio exterior de cada país.

1. El comercio mantenido entre Europa Occidental y la Unión Soviética ha girado en torno a pocos países que fueron los que absorbieron la mayor parte de estos intercambios. El resto participó en escasa medida en los mismos y su presencia llegó a ser prácticamente nula (Cuadro III.1). Por tanto, es factible agrupar los países en función de su mayor o menor peso relativo en los intercambios entre Europa Occidental y la URSS, lo que nos dará información sobre la distinta importancia de cada país en este comercio.

Cuadro III.1

PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR ENTRE EUROPA OCCIDENTAL Y LA URSS (en %)										
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
ALEMANIA										
X	24.4	28.0	28.3	27.8	26.1	30.0	28.7	31.5	32.2	33.0
M	18.1	19.1	19.5	20.7	15.4	14.7	14.6	19.3	20.6	21.8
FINLANDIA										
X	24.9	25.3	21.0	18.7	21.2	22.9	20.1	18.7	17.5	17.4
M	15.3	14.1	14.5	12.2	14.2	14.5	15.1	12.5	13.4	10.6
FRANCIA										
X	13.3	11.3	14.3	14.1	13.8	10.6	11.5	11.5	9.0	7.8
M	15.7	12.2	12.3	10.8	12.9	16.3	14.0	14.7	12.9	13.8
ITALIA										
X	9.2	11.0	12.0	11.6	11.1	11.3	14.5	12.3	13.5	13.6
M	14.2	14.9	15.5	17.1	15.1	18.1	15.3	16.0	17.5	16.6
REINO UNIDO										
X	5.7	4.4	4.3	7.2	5.0	5.5	5.3	5.3	5.8	5.6
M	4.0	4.8	4.8	4.8	4.9	6.3	7.8	6.7	6.5	6.6

	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
AUSTRIA										
X	3.5	4.0	3.8	5.1	4.7	4.8	4.4	5.3	4.6	4.7
M	6.1	4.2	3.6	4.1	4.8	5.1	3.7	3.7	3.2	3.8
BÉLGICA-LUXEMBURGO										
X	4.3	3.9	4.3	4.0	4.6	3.4	3.2	3.1	2.9	2.3
M	4.5	6.3	5.1	7.8	6.5	6.5	7.0	6.6	5.9	5.8
HOLANDA										
X	4.5	3.1	3.4	2.2	2.5	2.3	2.7	2.7	3.4	2.8
M	8.1	11.0	11.6	9.4	12.1	6.5	7.4	5.9	6.5	6.3
SUECIA										
X	3.0	2.6	1.9	2.1	2.3	2.1	1.9	1.7	2.0	2.2
M	2.4	3.4	4.2	3.3	3.4	3.1	4.2	3.9	3.9	3.1
SUIZA										
X	1.5	1.6	1.4	1.4	1.9	2.1	3.1	3.3	3.1	3.9
M	4.1	3.6	2.9	2.2	2.6	2.5	1.5	1.1	1.2	1.2
ESPAÑA										
X	2.6	1.5	2.1	2.6	3.3	1.7	1.9	1.6	2.0	1.9
M	2.2	2.1	2.2	2.3	2.0	1.9	4.8	5.8	6.3	5.4
DINAMARCA										
X	0.6	0.5	0.4	0.8	0.8	1.1	0.7	0.9	1.3	1.8
M	1.3	1.4	1.1	1.4	1.4	1.1	1.0	0.8	1.0	1.1
NORUEGA										
X	0.9	0.7	0.8	0.5	0.5	0.6	0.6	0.8	0.9	0.9
M	0.8	1.0	0.6	0.9	0.9	0.7	0.8	0.9	1.4	1.6
GRECIA										
X	0.5	1.0	0.9	0.9	1.0	0.5	0.5	0.5	0.7	0.7
M	1.5	0.9	1.1	2.2	2.8	1.8	1.8	1.3	1.2	1.5
PORTUGAL										
X	0.4	0.4	0.3	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.6	0.4
M	1.1	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.2
ISLANDIA										
X	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2
M	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3
IRLANDA										
X	0.3	0.3	0.4	0.2	0.3	0.4	0.2	0.1	0.3	0.8
M	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

2. La estructura de los intercambios ofrecerá la posibilidad de clarificar y profundizar el estudio agregado que se realizó en los capítulos anteriores. Para ello, se distingue entre exportaciones e importaciones, analizando la composición de las mismas y escrutando los elementos peculiares

de los distintos grupos de países.

3. Por último, se considera el indicador que relaciona los intercambios entre la URSS y los países europeos occidentales, con el comercio exterior mundial de cada uno de estos últimos. Este análisis permitirá comprobar la escasa importancia que la Unión Soviética tuvo en las relaciones exteriores de Europa Occidental y posibilitará constatar que era mayor la atención que los países de Europa Occidental prestaban a la URSS en calidad de proveedor de determinados productos que en calidad de comprador. Finalmente, se podrá cotejar estos resultados con los obtenidos en el estudio del primer indicador, analizando si el predominio que algunos países de Europa Occidental detentaban en las relaciones con la URSS se correspondía con una mayor consideración de este país como socio comercial.

Capítulo 7. TIPOLOGÍAS EN EL COMERCIO

CON LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD EUROPEA

1. PARTICIPACIÓN RELATIVA POR PAÍSES

El análisis de las cuotas permite establecer distintos grupos de países, observándose que las diferencias son bastante acentuadas. Como ejemplo ilustrativo, se podría situar a Irlanda en las antípodas de Alemania, en la medida en que este país concentraba más de una cuarta parte del comercio URSS-CE, mientras que aquel no llegaba a representar el 0.5 por ciento del mismo. Se pueden distinguir cinco grupos de países ordenados de forma decreciente en función de la cuota que representaron.

a) En primer lugar, hay que situar a ALEMANIA, que proporcionó a la Unión Soviética (como media) el 42 por ciento de las importaciones realizadas en la Comunidad Europea durante la década de los ochenta. Además, dicha participación fue creciente, pues en la primera mitad Alemania absorbía menos del 40 por ciento de las compras soviéticas en la CE y en el segundo quinquenio el porcentaje se situó en el 44.4 por ciento (Gráfico 7.1).

GRÁFICO 7.1

PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES REALIZADAS POR LA URSS A LA CE.
1981-1985

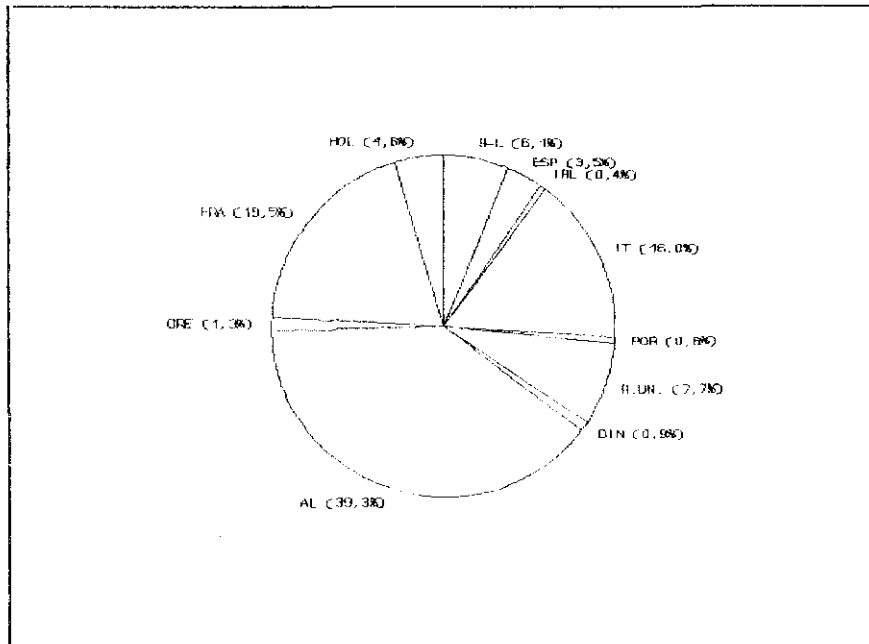


GRÁFICO 7.2

PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES REALIZADAS POR LA URSS A LA CE
1985-1990

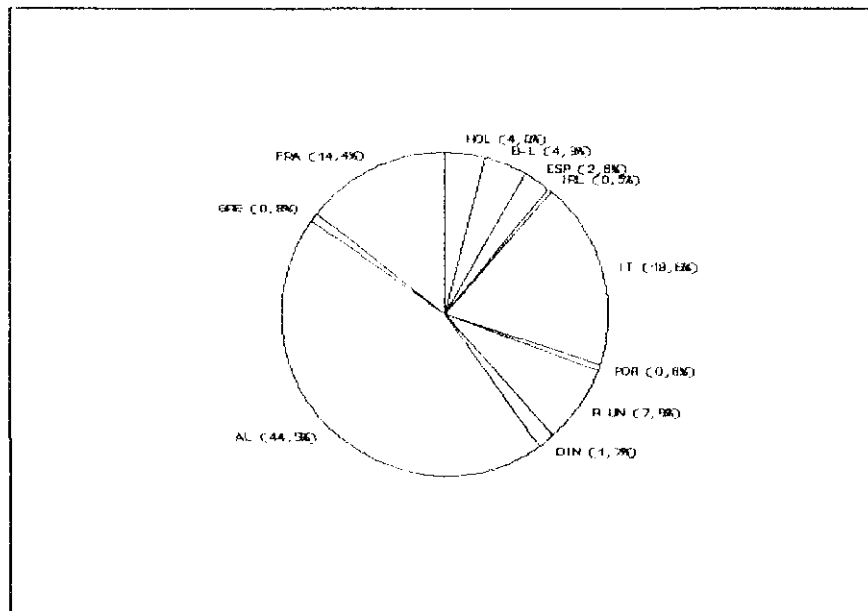


GRÁFICO 7.3

PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A LA CE
1981-1985

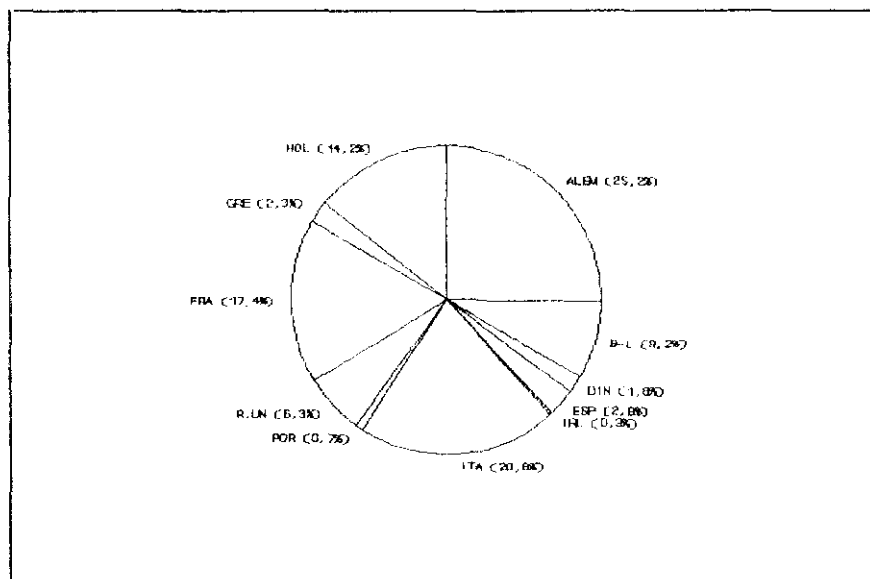
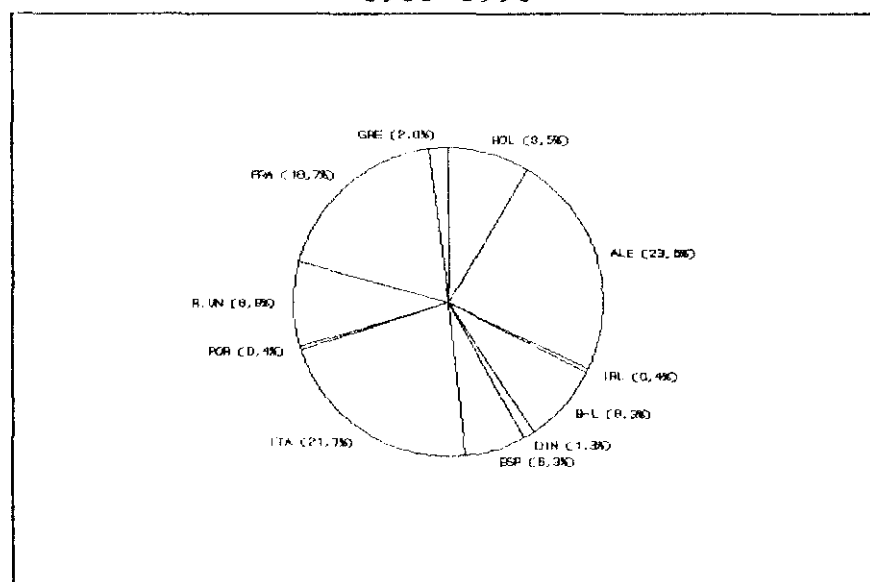


GRÁFICO 7.4

PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A LA CE
1985-1990



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de la OCDE

En cuanto a las exportaciones soviéticas, alrededor de la cuarta parte iban dirigidas a Alemania, si bien se produjo un descenso continuado de dicha cuota hasta 1988, de forma que en la segunda mitad de la década la presencia alemana fue ligeramente inferior a la presentada en los primeros cinco años.

La participación de este país en las compras comunitarias de petróleo soviético fue menor que la ostentada en las compras totales, aunque en determinados años como 1985 y 1986 la situación fue la contraria, y en ambos quinquenios las compras alemanas de petróleo soviético representaron una quinta parte del total adquirido por la CE (Cuadro 7.1).

Cuadro 7.1

PARTICIPACIÓN DE ALEMANIA EN LOS INTERCAMBIOS CE-URSS			
	1981-1985	1986-1990	1981-1990
M	39,3	44,5	41,9
X	25,2	23,6	24,4
X _{pet}	20,6	20,5	20,5

M: Importaciones soviéticas realizadas a la CE; X: Exportaciones soviéticas a la CE;
X_{pet}: Exportaciones soviéticas de petróleo a la CE.

Fuente: Cálculos obtenidos a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

b) Un segundo grupo está integrado por FRANCIA e ITALIA, cada uno de los cuales significó en torno a la quinta parte de las importaciones y exportaciones de la Unión Soviética a la CE (Cuadro 7.2). La principal diferencia

con Alemania radicó en las adquisiciones soviéticas, ya que la cuota de estos dos países en ningún momento se acercó a Alemania.

A lo largo de la década, Francia mantuvo relativamente estable su participación en las importaciones soviéticas en la CE, en tanto que Italia incrementó su presencia, especialmente en 1987. Podría pensarse por tanto en una sustitución de proveedores por parte de la Unión Soviética, pero esta posibilidad es poco factible, en la medida en que el aumento de las ventas italianas a la URSS se compuso de productos químicos y maquinaria, capítulos en los que Francia también incrementó su participación.

En cuanto a las exportaciones soviéticas, ambos países concentraron un mayor porcentaje en la segunda mitad de la década, por encima de la media del decenio (Cuadro 7.2). Sin embargo, no es posible establecer una evolución definida, sino que más bien se advierten altibajos a lo largo de los años sin seguir una senda determinada. Por el contrario, Italia conservó su posición a lo largo del decenio a pesar de haber observado, igualmente, una evolución desigual. Si en los comienzos, Italia absorbía la quinta parte de las ventas soviéticas a la Comunidad Europea, en 1990 ese porcentaje apenas había variado, situándose en el 21 por ciento.

Centrándonos en las compras de petróleo, la situación es similar, pues cada uno de los dos países representa entre el 15 y el 20 por ciento. Francia experimentó, al igual que en las compras totales a la URSS, una caída ligera de su presencia a lo largo del decenio, mientras que Italia aumentó su participación (Cuadro 7.2) y en 1990 se situó incluso por encima de Alemania

con un 21.5 por ciento de las importaciones de petróleo soviético realizadas por los doce miembros comunitarios.

Cuadro 7.2

PARTICIPACIÓN DE ITALIA Y FRANCIA EN LOS INTERCAMBIOS CE-URSS (en %)			
	1981-1985	1986-1990	1981-1990
ITALIA	16,0	18,6	17,3
M			
FRANCIA	17,4	18,7	18,1
ITALIA	20,8	21,7	21,3
X			
FRANCIA	17,4	18,7	18,1
ITALIA	18,2	20,9	19,6
X _{PET}			
FRANCIA	16,2	16,1	16,1

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

■ Un tercer grupo está integrado por BÉLGICA-LUXEMBURGO, HOLANDA Y REINO UNIDO, que absorbieron algo menos de la décima parte de las exportaciones soviéticas y alrededor del 5 por ciento de la importaciones (Cuadro 7.3). Entre ellos, Holanda fue quien ostentó una mayor participación en las exportaciones

soviéticas y el Reino Unido destacó en las importaciones.

Los tres países disminuyeron su presencia en las compras soviéticas a la CE a lo largo de la década. En la primera mitad, el grupo absorbía casi la quinta parte de las compras y en el segundo quinquenio apenas superó el 15 por ciento (Cuadro 7.3). Esta pérdida se correspondió con un aumento de las cuotas de Alemania e Italia.

Bélgica y Luxemburgo perdieron presencia a lo largo de la década. Durante la primera mitad, su contribución se mantuvo estable pero a partir de 1986 inició una caída que no cesó en los años restantes.

En el caso de Holanda, la caída se aprecia desde el primer año, por lo que su participación fue ligeramente inferior en la segunda mitad, situándose en el 4.3 por ciento como media (Cuadro 7.3).

Reino Unido fue el país que mayor participación detentaba dentro de este grupo; además, perdió menos de un punto porcentual a lo largo de la década, mientras que Bélgica-Luxemburgo y Holanda lo hicieron en tres puntos porcentuales. Su presencia en la primera mitad fue superior a la media de la década, que se situó cerca del 8 por ciento (Cuadro 7.3).

Por el lado de las exportaciones de la URSS, Holanda detentó el primer puesto dentro de este grupo en el primer quinquenio, superando ampliamente a Bélgica-Luxemburgo y al Reino Unido. En cambio, en la segunda mitad los tres países concentraron un porcentaje similar en torno al 8.5 por ciento, debido

al incremento de Reino Unido y a la caída de Holanda, al tiempo que Bélgica-Luxemburgo mantenían su participación relativamente estable, a pesar de las diferencias anuales.

Las compras de petróleo soviético por parte de Holanda ocuparon un lugar más destacado que las compras totales a la URSS, y de igual forma la presencia en la segunda mitad de la década fue bastante inferior respecto a los primeros cinco años (Cuadro 7.3). Esta diferencia entre la presencia en las ventas totales y las de petróleo da una idea sobre la concentración de las compras holandesas a la URSS en este producto, circunstancia que será posible constatar al estudiar la tipología a partir de la composición de los intercambios.

Reino Unido absorbió un porcentaje similar en las compras totales y en las de petróleo a la URSS. En el caso del petróleo, fue superior su cuota en la segunda mitad de la década, concentrando cerca del 9 por ciento del total (Cuadro 7.3).

Bélgica y Luxemburgo registraron una participación menor que los otros dos países del grupo, pero consiguieron incrementarla en un punto porcentual en el conjunto de la década. Su participación fue similar en las compras de petróleo soviético. La diferencia entre ambas estribó en que la presencia de Bélgica-Luxemburgo en las compras a la URSS empezó a disminuir de forma continua a partir de 1988, mientras que en las compras de petróleo lo hicieron desde 1985, de forma que la participación en la segunda mitad fue inferior a la registrada en los primeros cinco años (Cuadro 7.3).

Cuadro 7.3

PARTICIPACIÓN DE BÉLGICA-LUXEMBURGO, REINO UNIDO Y HOLANDA EN LOS INTERCAMBIOS CE-URSS (en %)			
	1981-1985	1986-1990	1981-1990
M			
BÉL-LUX	6,1	4,3	5,2
REINO UNIDO	7,7	7,9	7,8
HOLANDA	4,6	4,0	4,3
X			
BÉL-LUX	8,2	8,3	8,2
REINO UNIDO	6,3	8,9	7,6
HOLANDA	14,2	8,5	11,4
X_{pet}			
BÉL-LUX	8,9	7,3	8,1
REINO UNIDO	5,9	8,6	7,3
HOLANDA	20,3	13,7	17,0

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

d) En cuarto lugar, se sitúan tres países cuya participación fue escasa pero no desdeñable, absorbiendo en torno al 7 por ciento de las exportaciones y 5 por ciento de las importaciones soviéticas (Cuadro 7.4). Este grupo comprende a DINAMARCA, ESPAÑA Y GRECIA, destacando España tanto en las compras como en las ventas a la URSS.

Por el lado de las importaciones soviéticas, España fue perdiendo posiciones en el reparto de las compras soviéticas a la CE al tiempo que Dinamarca iba ganando, de forma que en 1990 ambos países compartieron porcentajes similares cercanos al 3 por ciento. Grecia tuvo una menor presencia en las importaciones soviéticas, a la vez que perdió participación en el transcurso de la década, de modo que en la segunda mitad no alcanzó el 1 por ciento (Cuadro 7.4).

En cuanto a las ventas soviéticas, destaca el salto realizado por España en 1987, lo que permitió que su cuota subiera hasta el 6.5 por ciento, porcentaje que siguió aumentando en los años siguientes. En consecuencia, la presencia española en el segundo quinquenio fue bastante superior a la registrada en la primera mitad (Cuadro 7.4). El fuerte incremento registrado a partir de aquel año vino provocado de forma casi exclusiva por las mayores compras de petróleo. Por consiguiente, la cuota española en las exportaciones soviéticas de petróleo a la Comunidad pasó de un 3.6 por ciento en la primera mitad a un 8.8 en los últimos cinco años.

Por el contrario, Dinamarca se mantuvo durante la primera mitad de la década cerca del 2 por ciento, pero la caída de 1986 no fue compensada con subidas posteriores, pasando a concentrar el 1.3 por ciento en el segundo quinquenio. Este comportamiento obedeció al observado por las compras de petróleo soviético. Si bien, Dinamarca absorbía cerca del 2.5 por ciento de las mismas en la primera mitad del decenio, en los años restantes esta participación se había reducido a un 1.3 por ciento (Cuadro 7.4).

Grecia mantuvo estable su participación en las compras, si bien su presencia fue creciente hasta 1986 y luego se redujo. Su cuota en las compras de petróleo soviético refleja una evolución pareja, siendo inferior su presencia en la segunda mitad de la década. Las compras griegas de petróleo soviético fueron reduciendo su alcance durante la segunda mitad de la década y llegaron a representar en 1990 sólo el 1.4 por ciento.

Cuadro 7.4

PARTICIPACIÓN DE DINAMARCA, ESPAÑA Y GRECIA EN LOS INTERCAMBIOS CE-URSS (en %)			
	1981-1985	1986-1990	1981-1990
M			
DINAMARCA	0,9	1,7	1,3
ESPAÑA	3,5	2,6	3,1
GRECIA	1,3	0,8	1,1
X			
DINAMARCA	1,8	1,3	1,6
ESPAÑA	2,9	6,3	4,6
GRECIA	2,3	2,0	2,1
X_{pet}			
DINAMARCA	2,3	1,3	1,8
ESPAÑA	3,6	8,8	6,2
GRECIA	2,6	2,1	2,4

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

e) Por último, PORTUGAL E IRLANDA presentan una participación prácticamente nula, pues entre ambos apenas superan el 1 por ciento, de las importaciones y de las exportaciones soviéticas.

Irlanda no llegó a superar el 0.5 por ciento de las importaciones de la Unión Soviética, excepto en 1990 con un 1.1 por ciento, y su cuota mínima la alcanzó en 1988 con un 0.2 por ciento. Portugal mantuvo su presencia constante en los dos quinquenios (Cuadro 7.5), alcanzando un máximo del 0.9 por ciento en 1989.

En cuanto a las exportaciones soviéticas, Portugal disminuyó su exigua cuota en la segunda mitad e Irlanda la mantuvo estable. Las compras de petróleo soviético por parte de estos países sumaron algo más en los primeros cinco años, debido al porcentaje registrado por Portugal, que en 1981 alcanzó el 2.3 por ciento. No obstante, esta participación fue en continuo descenso hasta llegar a 1990 con una presencia nula.

Cuadro 7.5

PARTICIPACIÓN DE PORTUGAL E IRLANDA EN LOS (en %)			
	1981-1985	1986-1990	1981-1990
PORTUGAL	0,6	0,6	0,6
X			
IRLANDA	0,4	0,5	0,5
PORTUGAL	0,7	0,4	0,5
M			
IRLANDA	0,3	0,4	0,3
PORTUGAL	0,9	0,2	0,6
M _{pet}			
IRLANDA	0,4	0,5	0,4

Fuente: cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

En resumen, el comercio URSS-CE se concentró mayoritariamente en Alemania, Francia e Italia, que absorbieron las tres cuartas partes de las importaciones soviéticas y cerca de las dos terceras partes de las exportaciones. La hegemonía alemana fue manifiesta en el caso de las compras de la URSS que prácticamente representaron la mitad de las realizadas al conjunto de la CE. En un segundo grupo, Bélgica-Luxemburgo, Holanda y Reino Unido concentraron cerca de la quinta parte de las importaciones soviéticas y algo más de la cuarta parte de las ventas, pero su cuota se redujo en la segunda mitad del decenio. El resto de países muestra una escasa participación, si bien hay que hacer mención al comportamiento de España en cuanto a sus adquisiciones a la URSS.

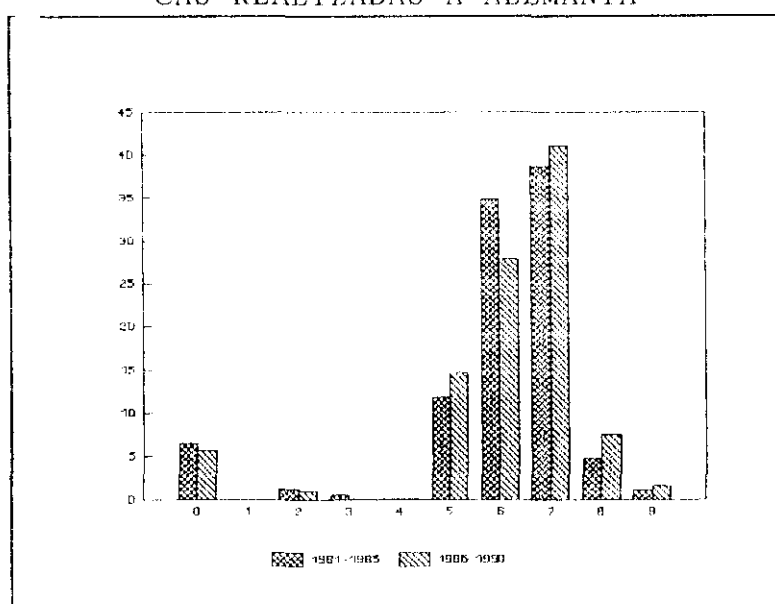
2. ESTRUCTURA DE LOS INTERCAMBIOS

La elaboración de una tipología a partir de la estructura de las importaciones y exportaciones soviéticas a los países de Europa Occidental no es una tarea sencilla, pues la composición por productos es similar en todos ellos. El análisis tomará como primera referencia los grupos que se han diferenciado anteriormente, en relación con la cuota de cada país en las compras y ventas con la URSS, procediendo a la composición de las exportaciones e importaciones de cada grupo.

a) Las importaciones soviéticas procedentes de ALEMANIA se compusieron básicamente de manufacturas intermedias y de máquinas y material de transporte, que absorbieron alrededor del 70 por ciento, y el resto se repartió entre los productos químicos, los alimentos y otras manufacturas (Gráfico 7.5).

GRÁFICO 7.5

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A ALEMANIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

Las máquinas y material de transporte aumentaron su participación a lo largo de la década, de forma que en 1990 llegaron a representar el 52.7 por ciento. Los subgrupos más destacados fueron las máquinas y aparatos especializados para industrias particulares, las máquinas y aparatos para el trabajo de metales y las máquinas y aparatos industriales de aplicación general.

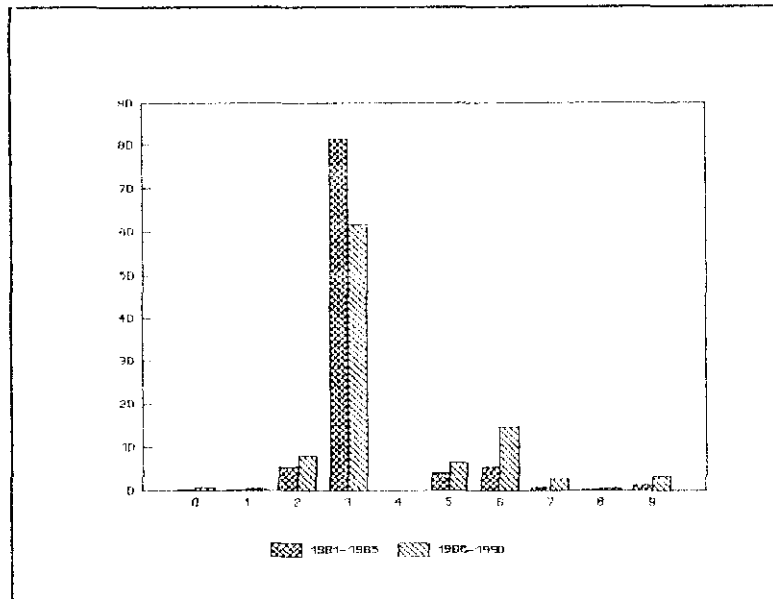
Los productos semimanufacturados supusieron en torno al 30 por ciento de las importaciones soviéticas procedentes de la RFA, pero perdieron siete puntos porcentuales en la segunda mitad de la década respecto a los primeros cinco años (Gráfico 7.5). El hierro y acero fue el subgrupo más destacado dentro de este capítulo, aportando más de las tres cuartas partes del mismo.

Los productos químicos absorbieron alrededor de la décima parte, llegando a alcanzar el 15 por ciento en el segundo quinquenio, distribuyéndose entre los productos orgánicos, los productos para tinte y colorantes y las materias plásticas en forma primaria (sólo a partir de 1983). Los alimentos y animales vivos perdieron presencia, siendo la media de la década del 6 por ciento, con el predominio de las compras de carnes y cereales. Los artículos manufacturados diversos representaron en torno al 6 por ciento, siendo los aparatos profesionales, científicos y de control las principales compras soviéticas dentro de este capítulo (Apéndice 2.2).

Por el lado de las exportaciones soviéticas a la RFA, los combustibles conformaron el 80 por ciento durante el primer lustro y algo más del 60 por ciento en los cinco últimos años del decenio (Gráfico 7.6). Este descenso fue una característica común a todos los países de la CE. El petróleo y el gas natural fueron los productos principales, si bien el petróleo fue perdiendo alcance a lo largo de los años, alcanzando su nivel mínimo en 1987, pese a lo cual las exportaciones permanecieron invariables (en valor constante) a lo largo del decenio.

GRÁFICO 7.6

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A ALEMANIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

El capítulo de manufacturas intermedias fue el siguiente en orden de importancia en cuanto a su participación, especialmente en la segunda mitad de la década, a medida que iba ocupando el espacio dejado por los combustibles. El nivel mínimo se alcanzó en los años 1984 y 1985 con menos de un 5 por ciento, coincidiendo con los momentos de mayor presencia de los combustibles, y el máximo en 1989 que fue uno de los años de menor participación del petróleo. Dentro de este capítulo, destacaron los metales no ferrosos que supusieron entre la mitad y las tres cuartas partes de las compras de este capítulo.

Las materias primas y los productos químicos completaron las expor-

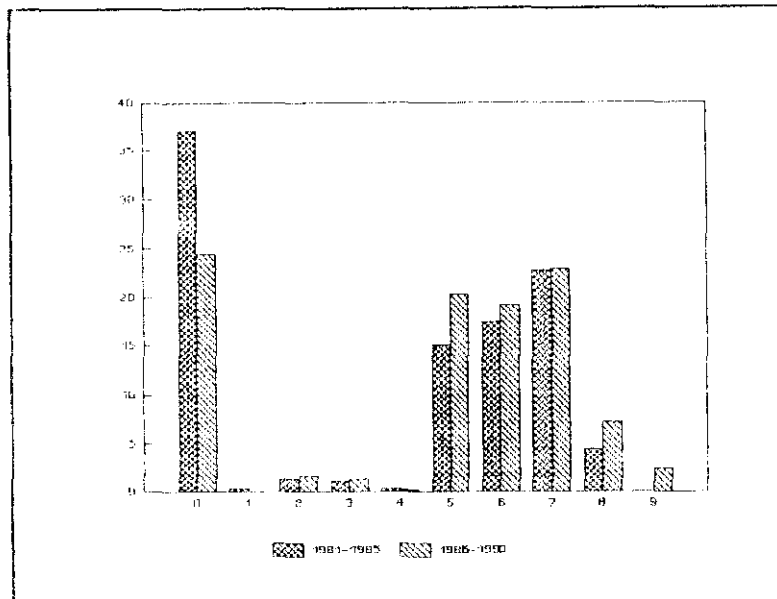
taciones soviéticas a Alemania. Las primeras aumentaron su participación en la segunda mitad hasta un 8 por ciento, componiéndose principalmente de corcho y madera, y en menor medida de fibras textiles y pasta de papel. Los productos químicos aumentaron su presencia hasta cerca del 15 por ciento en el segundo quinquenio, destacando los productos inorgánicos que supusieron cerca de las tres cuartas partes. El resto de los grupos de productos arrojaron unos porcentajes exiguos y sólo cabe mencionar el incremento reflejado por el capítulo de máquinas y material de transporte durante la segunda mitad hasta significar el 3.8 por ciento en 1990, debido al aumento de los vehículos de carretera (Apéndice 2.1).

b) FRANCIA E ITALIA conforman un segundo grupo de países que tienen en común la fuerte presencia de las importaciones de gas soviético, en tanto que el resto de los países de la CE no adquirieron cantidad alguna de este combustible. Sin embargo, esta cualidad compartida no tuvo su paralelismo en la composición de las importaciones soviéticas, ya que ofrece rasgos dispares en uno y otro país.

Las importaciones soviéticas procedentes de FRANCIA estuvieron compuestas mayoritariamente de alimentos, que absorbieron alrededor del 30 por ciento, si bien esa participación descendió de tal forma en 1987 que las subidas posteriores no fueron suficientes para contrarrestarla, y en el conjunto del segundo quinquenio era ligeramente inferior a la cuarta parte del total (Gráfico 7.7). Se trataba de cereales, completando las compras con azúcar (hasta 1985) y carnes.

GRÁFICO 7.7

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A FRANCIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

El siguiente capítulo en orden de importancia fueron los productos químicos, que registraron una presencia media del 17 por ciento en el conjunto de la década. Después de una evolución descendente hasta 1984, iniciaron una trayectoria creciente que los situó en el primer puesto. Comprendían productos inorgánicos, materias y productos químicos, y aceites esenciales y productos de perfume, por orden decreciente.

Las máquinas y material de transporte se situaron en tercer lugar, concentrando entre una cuarta y una quinta parte. La mitad de las mismas estuvo constituida por máquinas y aparatos industriales de aplicación general, y máquinas y aparatos especializados para industrias particulares, completán-

dose con máquinas y aparatos eléctricos, máquinas y aparatos de oficina o para el tratamiento automático de la información, y máquinas y aparatos para el trabajo de metales.

Las manufacturas fueron el siguiente capítulo en importancia sin llegar a alcanzar una quinta parte en cuanto a la media de la década, aunque en 1987 llegaron a absorber el 24.3 por ciento, por delante de los productos químicos y de los alimentos. El hierro y acero conformaron más de las tres cuartas partes de estas compras y el resto eran hilos, tejidos y artículos textiles elaborados.

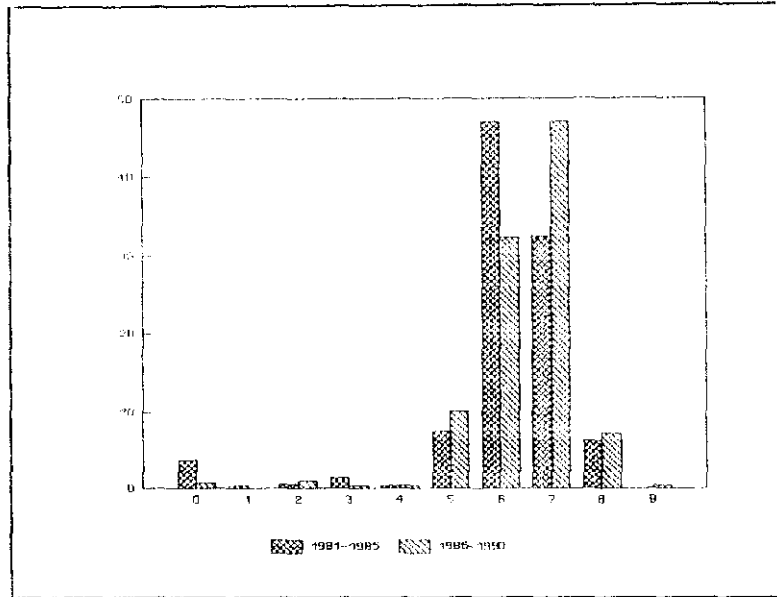
El resto de manufacturas no llegó a superar la décima parte, reflejando una tendencia creciente a partir de 1986, de forma que en la segunda mitad de la década su participación fue tres puntos superior a la registrada en los primeros cinco años. Se trataba de instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, en primer lugar y de productos englobados en el subgrupo artículos manufacturados diversos (Apéndice 6.2).

Las compras soviéticas en ITALIA, estuvieron protagonizadas por las manufacturas y las máquinas y material de transporte, que representaron más de las tres cuartas partes, mientras que los alimentos tuvieron una participación insignificante desde 1983.

Las manufacturas redujeron su participación a lo largo de la década, absorbiendo poco más del 30 por ciento en el segundo lustro (Gráfico 7.8),

GRÁFICO 7.8

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A ITALIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

siendo su principal componente el hierro y acero, y a gran distancia los artículos manufacturados en metal, los cueros y pieles preparados.

Las máquinas y material de transporte fueron el segundo componente con una presencia creciente a partir de 1986. De esta forma, en la segunda mitad de la década, cerca de la mitad de las compras estuvo compuesta de maquinaria. Las máquinas y aparatos especializados para industrias particulares fueron el subgrupo cuya presencia aumentó de forma espectacular, provocando el crecimiento de todo el capítulo y pasando de la décima parte al 35 por ciento en 1990. En menor medida, destacaron las máquinas y aparatos industriales de aplicación general y los destinados al trabajo del metal.

Las compras soviéticas se completaron con productos químicos y otras manufacturas. Los primeros absorbieron algo menos de la décima parte y no registraron variaciones importantes, destacando la presencia creciente de las materias plásticas primarias. Los artículos manufacturados diversos también aumentaron su contribución, destacando el calzado a partir de 1983, y en menor medida los instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control (Apéndice 10.2).

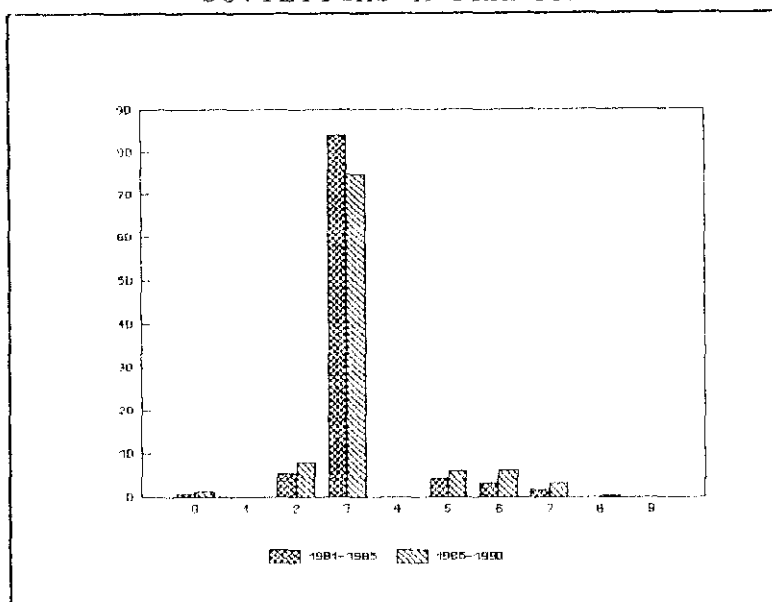
Por el lado de las exportaciones soviéticas, la característica fundamental del comercio soviético con estos países radica en la importancia otorgada a los combustibles, particularmente al petróleo y al gas natural.

En FRANCIA, más de las tres cuartas partes de las compras realizadas a la URSS se compusieron de combustibles. En todos los países de la Comunidad Europea, los combustibles perdieron importancia en cuanto a la composición de las exportaciones soviéticas en la segunda mitad de la década, pero este hecho vino dado por el menor valor de las compras de petróleo, que en el caso francés se contrarrestaron con incrementos de las adquisiciones de gas natural, llegando a representar cerca del 50 por ciento. Las mayores compras de gas natural fueron acompañadas con caídas en la participación del petróleo, que durante la primera mitad del decenio absorbió en torno al 60 por ciento de las compras francesas y a partir de 1986 descendió sin volver a alcanzar el 50 por ciento.

Aparte de los combustibles, cabe hacer alguna mención a las materias primas, los productos químicos y las manufacturas. Las primeras representaron

GRÁFICO 7.9

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES
SOVIÉTICAS A FRANCIA

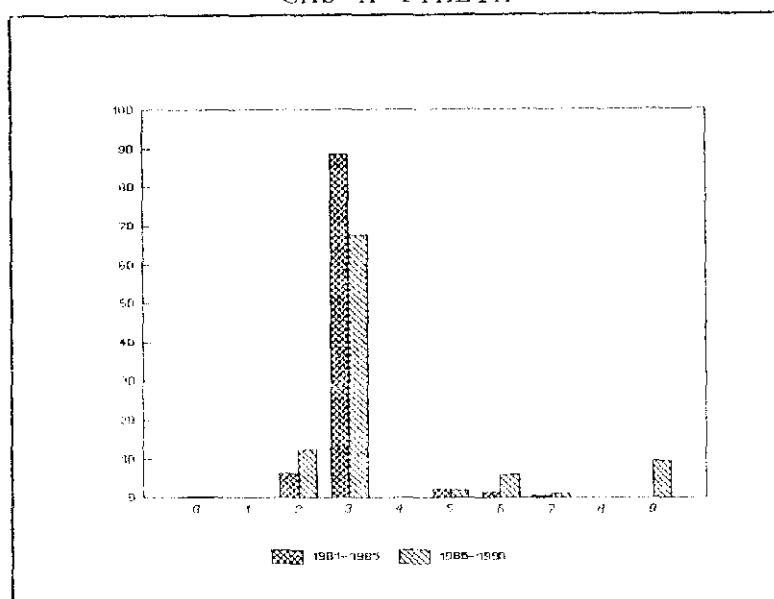


Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

un 6.7 por ciento (Gráfico 7.9), componiéndose de fibras textiles, corcho, madera y pasta de papel. Los productos químicos ocuparon un 5 por ciento, excepto en los años finales de la década, cuando alcanzaron un máximo del 7.7 por ciento. Los productos inorgánicos fueron los componentes más destacados, aunque a partir de 1988 redujeron su presencia que fue ocupada por los productos orgánicos. Por último, las manufacturas tuvieron una participación muy pequeña que se incrementó notablemente a partir de 1987, debido principalmente a los metales no ferrosos, el subgrupo más destacado dentro de este capítulo (Apéndice 6.1).

GRÁFICO 7.10

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A ITALIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

El comercio con ITALIA también registró una importante presencia del gas natural. Los combustibles en su conjunto absorbieron cerca del 80 por ciento (Gráfico 7.10), compuesto por petróleo en dos terceras partes y por gas en la tercera restante, excepto en 1986 cuando la participación de este último producto superó a la del petróleo, al igual que ocurrió en Francia. Hay que tener en cuenta que los datos que se manejan en este estudio están expresados en dólares y que en 1986 el precio del barril del petróleo sufrió una caída muy importante, con lo que las compras de petróleo soviético expresadas en valor se vieron depreciadas respecto a los datos expresados en volumen. De cualquier forma, el petróleo, excepto en el año apuntado, fue el componente claramente mayoritario de las compras realizadas por Italia a la Unión Soviética.

Las materias primas ocuparon, al igual que en Francia, el segundo lugar concentrando algo menos de la décima parte, y destacando el corcho y madera, las fibras textiles y los minerales metálicos. Las manufacturas tuvieron una presencia inapreciable en el primer lustro de la década, pero su participación aumentó a partir de 1986, de forma que en la segunda mitad absorbieron un 6 por ciento. El hierro y acero, desde 1986 y los metales no ferrosos, desde 1988, fueron los principales componentes dentro de este grupo de productos (Apéndice 10.1). Los productos químicos tuvieron una participación escasa, sin grandes altibajos a lo largo de los diez años y junto a las máquinas y materias de transporte completaron las compras realizadas por Italia en la Unión Soviética.

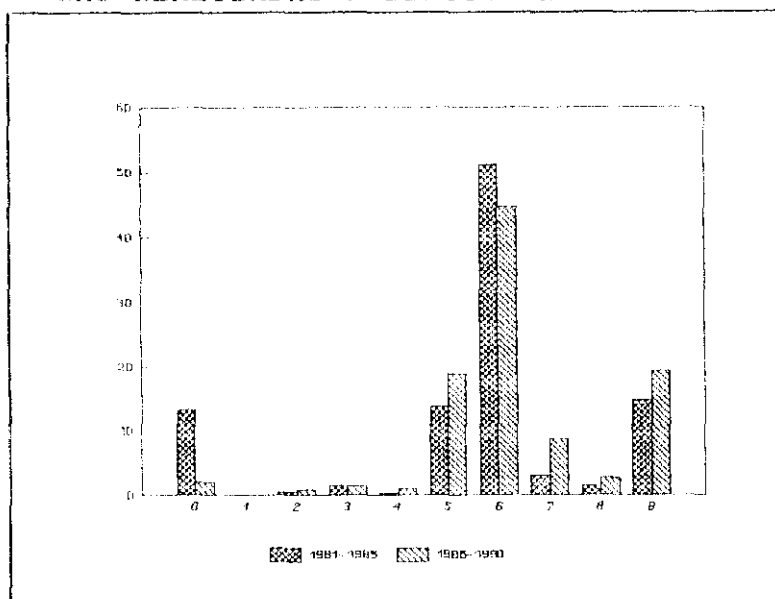
Recapitulando, se puede decir que la nota discordante en la composición de las exportaciones a la URSS respecto a Alemania se encontró en la importancia otorgada a los alimentos en Francia. Por lo demás, la composición fue similar y se basó en las máquinas y material de transporte, manufacturas y productos químicos. Por el lado de las importaciones, la característica más relevante fue la alta participación del gas natural, si bien el petróleo fue el principal componente.

c) El tercer grupo de países lo integran BELGICA-LUXEMBURGO, REINO UNIDO y HOLANDA que venían a absorber en torno a la cuarta parte de las exportaciones soviéticas y algo menos de las importaciones. Las principales compras fueron los alimentos y animales vivos, los productos químicos y las manufacturas. No obstante, hubo diferencias entre ellos, pues mientras que en Bélgica-

Luxemburgo las máquinas y material de transporte tuvieron una presencia escasa, en los otros dos países absorbieron un porcentaje importante.

GRÁFICO 7.11

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A BÉLGICA-LUXEMBURGO



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

En BÉLGICA-LUXEMBURGO, el capítulo de manufacturas intermedias fue el principal componente, representando cerca de la mitad de las compras soviéticas (Gráfico 7.11), destacando el hierro y acero con el 80 por ciento de las compras del capítulo. La participación de los alimentos fue muy inferior en la segunda mitad de la década respecto al primer quinquenio, y la media global apenas superó el 7.5 por ciento. El espacio dejado por este capítulo fue ocupado por los artículos y transacciones no clasificadas, que en el segundo lustro concentraron cerca de la quinta parte de las compras,

aspecto éste no compartido por ningún otro país de Europa Occidental. Los productos químicos representaron algo más del 16 por ciento, pero su presencia fue creciente, destacando los productos orgánicos, las materias plásticas primarias y otros diversos (Apéndice 3.2).

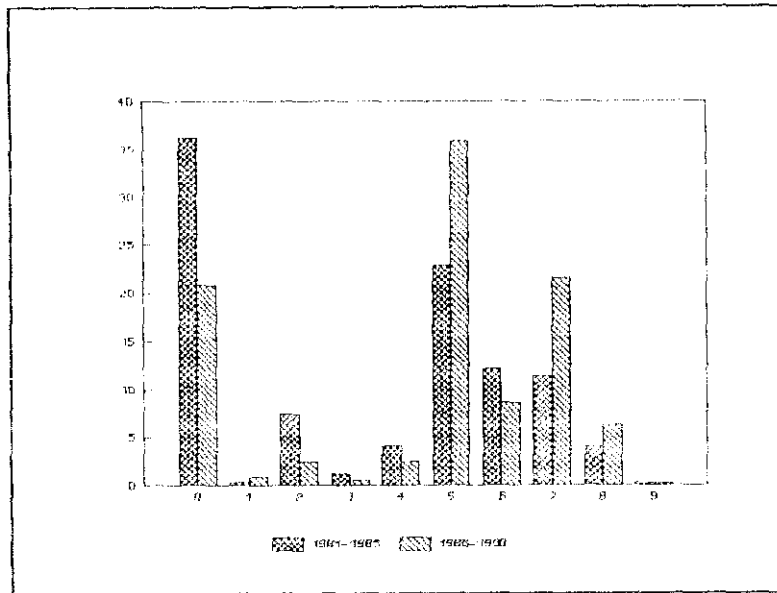
En HOLANDA, los productos alimentarios absorbieron la mayor parte de las importaciones soviéticas en la primera mitad y los productos químicos lo hicieron en el segundo quinquenio.

En el conjunto de la década, los alimentos ostentaron una participación media cercana al 30 por ciento, componiéndose de productos lácteos, huevos de ave según los años, y alimentos para animales (Apéndice 3.2). Los productos químicos obtuvieron una cuota creciente con cerca del 40 por ciento (Gráfico 7.12), destacando los productos orgánicos, aceites esenciales y productos de perfume, y abonos (desde 1983).

En cuanto a las compras de máquinas y material de transporte, su participación en la segunda mitad prácticamente dobló la reflejada en los primeros cinco años, integrada por máquinas y aparatos especializados para industrias particulares, máquinas y aparatos industriales de aplicación general y máquinas y aparatos de oficina o para el tratamiento automático de la información. Los dos capítulos de manufacturas conformaron la casi totalidad de estas importaciones. Las manufacturas intermedias absorbieron una proporción muy distinta según los años sin seguir una evolución determinada. Su participación fue inferior en la segunda mitad del decenio, siendo su principal subgrupo el compuesto por hilos, tejidos y artículos textiles

GRÁFICO 7.12

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES
SOVIÉTICAS REALIZADAS A HOLANDA



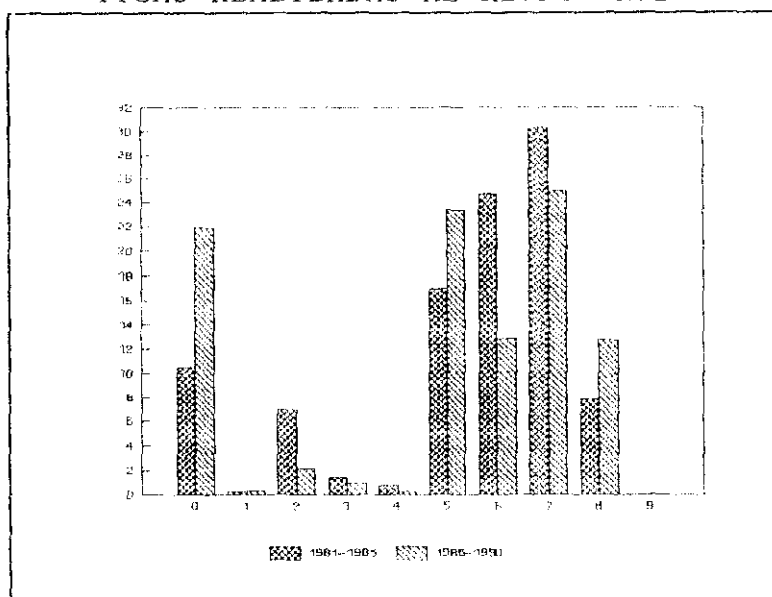
Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

elaborados, seguidos por el hierro y acero (Apéndice 8.2). Las manufacturas restantes aumentaron su participación en el transcurso del decenio, hasta suponer el 6.3 en los últimos cinco años, compuesto principalmente por vestidos y accesorios. Por último, las materias primas registraron una participación anodina en el segundo quinquenio, pero fue importante en la primera mitad, compuesta por cueros y pieles (hasta 1965) y minerales metálicos y desechos de metal.

REINO UNIDO fue uno de los países de la CE cuyas exportaciones a la Unión Soviética registraron una mayor variación en relación a su estructura. El primer lugar lo detentaron las máquinas y material de transporte durante toda

GRÁFICO 7.13

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS AL REINO UNIDO



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

la década, registrando una participación superior a la cuarta parte del total, aunque descendió en el segundo quinquenio (Gráfico 7.13). Los subgrupos más destacados fueron las máquinas y aparatos especializados para industrias particulares, de aplicación general, para el tratamiento automático de la información y las máquinas y aparatos eléctricos.

Los alimentos, los productos químicos y las manufacturas fueron los restantes capítulos que formaron las importaciones soviéticas, no siendo posible establecer una distribución ordenada entre ellos, toda vez que su participación fue muy variable en el transcurso de los años ochenta. Los alimentos reflejaron una mayor presencia en la segunda mitad del decenio,

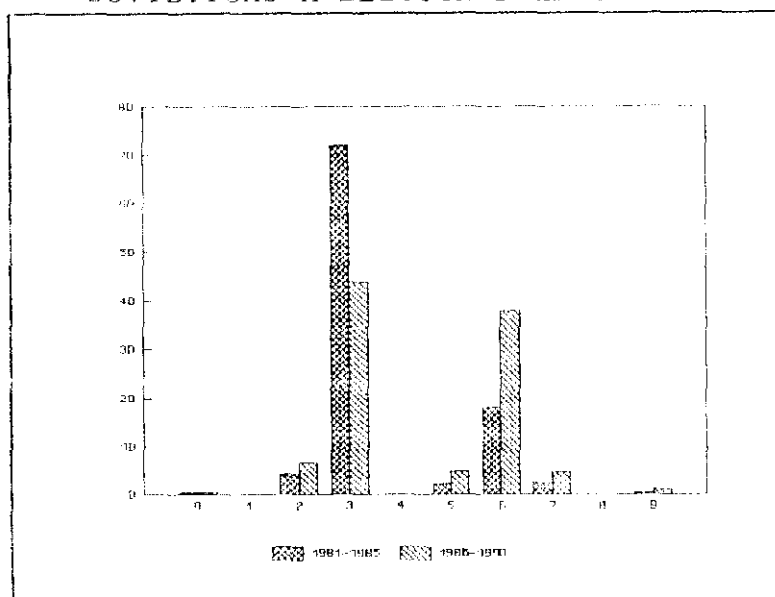
situándose en el tercer lugar en cuanto a la media de los diez años, siendo los cereales su componente fundamental. Así, en 1990 del 25.7 por ciento que correspondió a los alimentos, el 22.1 por ciento perteneció a los cereales y el 3.6 restante a los demás subgrupos.

Los productos químicos se situaron por detrás de las máquinas en el conjunto de la década, si bien en el primer quinquenio su participación fue superada por las manufacturas, destacando los productos orgánicos y los inorgánicos. Por último, las manufacturas comenzaron ocupando el segundo lugar detrás de las máquinas y material de transporte, pero a partir de 1984 fueron perdiendo importancia y las fuertes caídas de los últimos años situaron su participación media de la década por debajo de la quinta parte. Los metales no ferrosos fueron el subgrupo más relevante en determinados años, seguidos de los hilos, tejidos y artículos textiles, y de hierro y acero (Apéndice 12.2).

Por el lado de las exportaciones soviéticas destinadas a estos tres países, la característica común fue la preponderancia del petróleo. Holanda presentó los mayores niveles de participación, absorbiendo la totalidad de las ventas soviéticas hasta 1985 y algo menos el resto de la década. Ante un predominio tan abrumador, no cabe la posibilidad de hacer un análisis más detallado de la composición de estas ventas y sólo se puede decir que dentro de la escasa relevancia de los otros productos en el segundo quinquenio, destacaron las máquinas y material de transporte, concretamente, los vehículos de carretera.

GRÁFICO 7.14

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES
SOVIÉTICAS A BÉLGICA-LUXEMBURGO



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

En BÉLGICA-LUXEMBURGO el petróleo representó cerca de las dos terceras parte de sus compras hasta 1985, pero a partir de este año la presencia de este producto mermó en cierta medida hasta alcanzar una media del 44 por ciento en la segunda mitad (Gráfico 7.14).

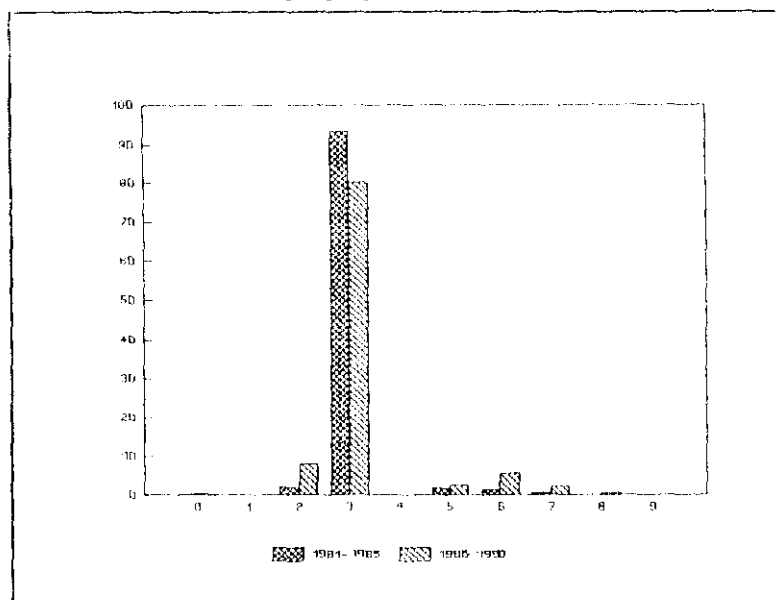
El siguiente capítulo en importancia fue el de manufacturas, cuya participación creció a medida que la del petróleo hacía lo contrario. De esta forma, si en el primer quinquenio no llegaron a representar la quinta parte del total, en los últimos cinco años superaron la cuota del petróleo. Los principales componentes fueron los artículos minerales no metálicos manufacturados y los metales no ferrosos en los últimos años (Apéndice 3.1). Las

materias primas ocuparon el tercer puesto, aunque a gran distancia de las manufacturas, absorbiendo el 5.4 por ciento de media en el conjunto del decenio e incrementando su participación en el segundo quinquenio (Gráfico 7.14). Los productos químicos también tuvieron una mayor cuota en el segundo lustro, compuesta principalmente por abonos.

La característica principal de la composición por productos de las exportaciones de la Unión Soviética a Bélgica-Luxemburgo fue el hecho de que en 1988 y 1989 las ventas de manufacturas superaron en valor a las de petróleo.

GRÁFICO 7.15

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A HOLANDA

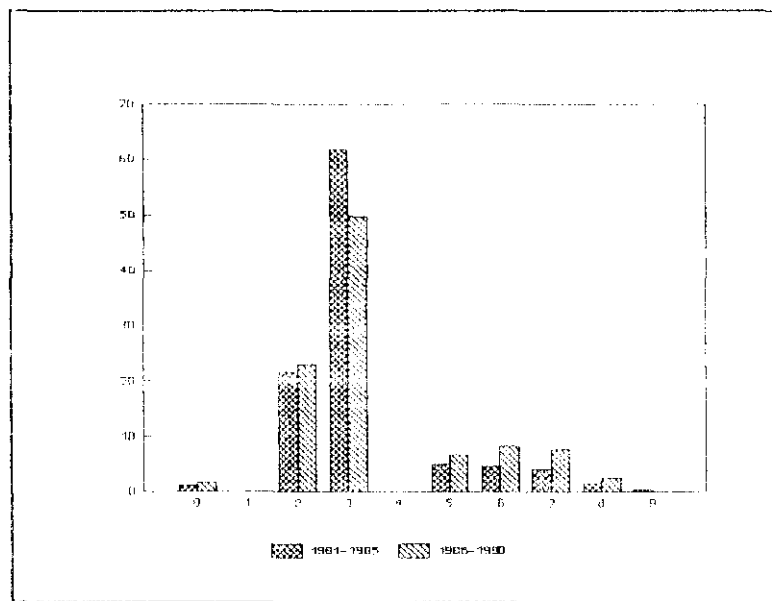


Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

HOLANDA dedicó cerca del 90 por ciento de sus adquisiciones a la Unión Soviética a los combustibles, si bien también reflejó la caída paulatina en el transcurso de los años. Las materias primas aumentaron su participación en la segunda mitad, alcanzando el 8 por ciento, porcentaje absorbido por el corcho y la madera (Apéndice 8.1). Por último, algunas manufacturas y productos químicos tuvieron alguna significación en las compras holandesas a la URSS, representando entre ambos algo más del 5 por ciento (Gráfico 7.15).

GRÁFICO 7.16

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS AL REINO UNIDO



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

En el REINO UNIDO el petróleo también fue el componente más importante, pero en ningún momento superó el 65 por ciento. Así pues, se podría decir que se diferenció de los otros países en que el grado de concentración de sus

compras a la URSS fue menor. En contrapartida, las materias primas adquirieron una mayor presencia (Gráfico 7.16), destacando el corcho, la madera, y los cueros y pieles. Los productos químicos ostentaron un espacio parecido al de las manufacturas en el primer quinquenio, pero menor en los últimos cinco años. Las compras de estos productos se basaron en los productos orgánicos e inorgánicos, mientras que las de manufacturas se centraron en los trabajos en corcho y madera, y los artículos minerales metálicos.

También en el Reino Unido, se dio el aumento de las compras de máquinas y material de transporte a la URSS animadas por los vehículos de carretera, que llegaron a representar cerca de la décima parte en 1988 (Apéndice 12.1).

En síntesis, las máquinas y material de transporte tuvieron en las exportaciones a la URSS de este grupo de países una menor participación que en los dos grupos anteriores, excepto en el Reino Unido. Destacó la importancia de los alimentos, así como de los productos no clasificados en Bélgica-Luxemburgo, lo cual no se dio en ningún otro país de la CE. Respecto a las importaciones, la principal diferencia con los otros dos grupos fue la casi nula participación del gas natural y la mayor presencia de las materias primas, excepto en Bélgica-Luxemburgo, donde destacaron las manufacturas. El petróleo fue la pieza clave de las compras a la URSS, aunque mostró una tendencia decreciente observada igualmente en los demás países.

d) El cuarto grupo de países, conformado por DINAMARCA, ESPAÑA y GRECIA, presenta diferencias entre sus miembros en relación a la composición de las importaciones soviéticas realizadas a los mismos.

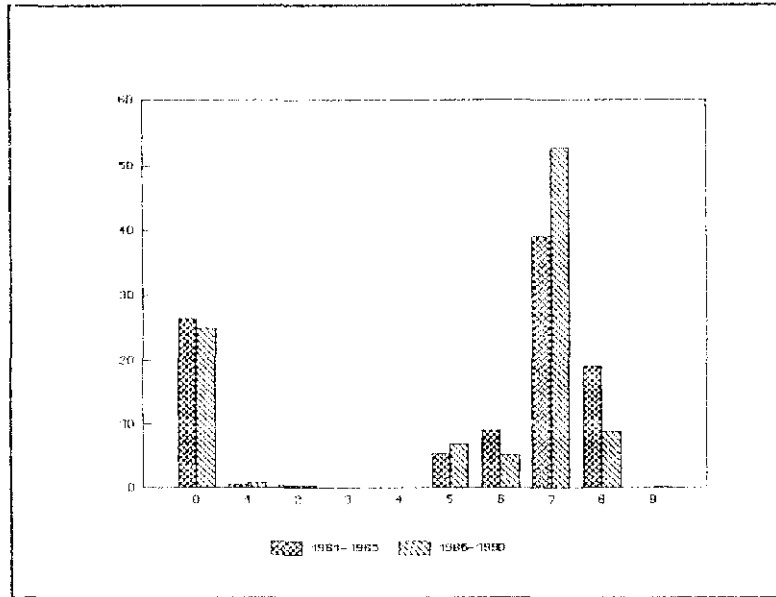
Las máquinas y material de transporte ocuparon un lugar destacado tanto en Dinamarca como en España (Gráficos 7.17 y 7.18), mientras que prácticamente no estuvieron presentes en Grecia (Gráfico 7.19). En Dinamarca, llegaron a concentrar la mitad de las compras, siendo las máquinas industriales el principal componente, seguido de las máquinas especializadas (Apéndice 4.2). En España, incrementaron su presencia a partir de 1986, llegando a representar cerca del 40 por ciento. Las máquinas eléctricas tuvieron una cuota destacada, y las máquinas especializadas registraron una presencia elevada a partir de 1986 (Apéndice 5.2).

Los alimentos presentaron una situación destacada en los tres países, pero en proporciones diferentes. En Dinamarca, concentraron una cuarta parte del total, compuesta por cereales y carnes en los primeros años. En Grecia, las importaciones soviéticas de alimentos se compusieron exclusivamente de legumbres y frutas, y solo en los primeros años los cereales disfrutaron de una cierta presencia (Apéndice 7.2). En España, los alimentos tuvieron una presencia importante solamente en 1981, mientras que en la media de la década no alcanzaron la décima parte, integrada por cereales (hasta 1983) y por legumbres y frutas.

Aparte de estos capítulos, en Grecia destacaron las bebidas y tabacos que llegaron a absorber la cuarta parte de las ventas, compuesta exclusivamente por tabaco. Las semimanufacturas registraron cuotas dispares, siendo el hierro y el acero los principales componentes, seguidos de los hilos y tejidos, y de los cueros y pieles elaboradas. Las materias primas también representaron una cuarta parte, constituidas principalmente por minerales metálicos.

GRÁFICO 7.17

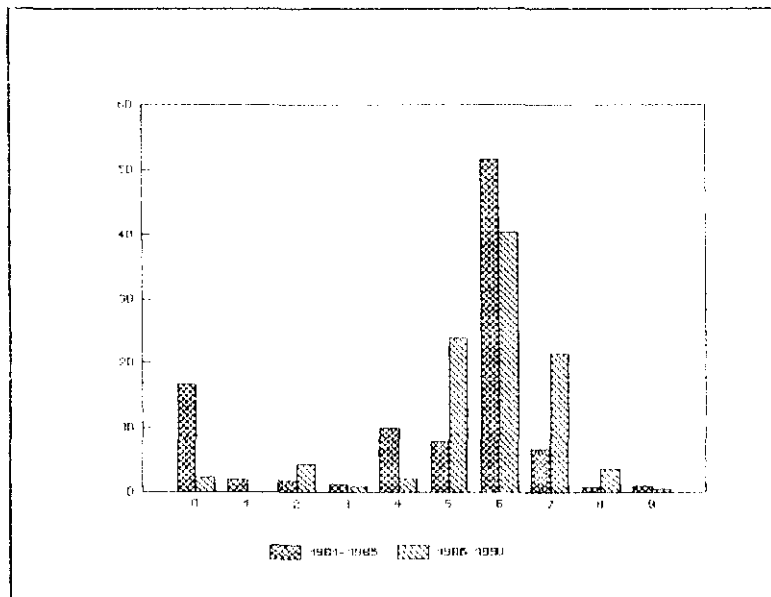
COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A DINAMARCA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

GRÁFICO 7.18

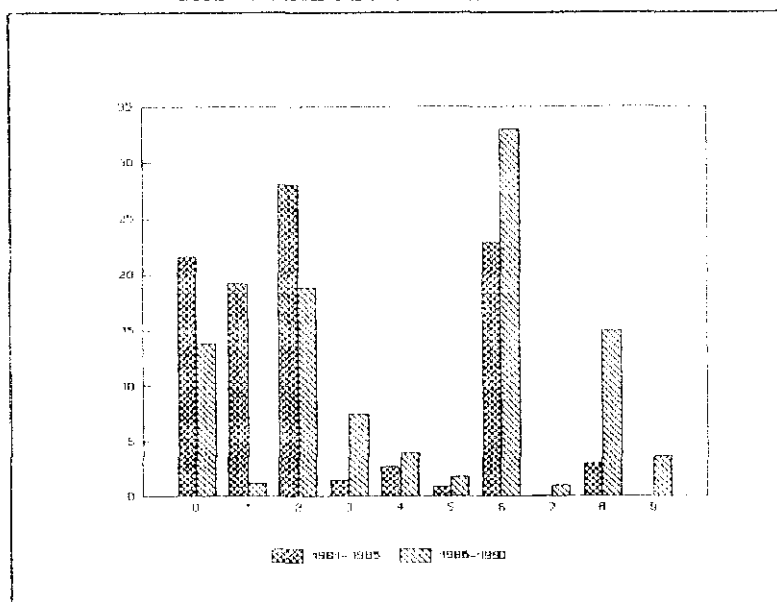
COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A ESPAÑA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

GRÁFICO 7.19

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A GRECIA



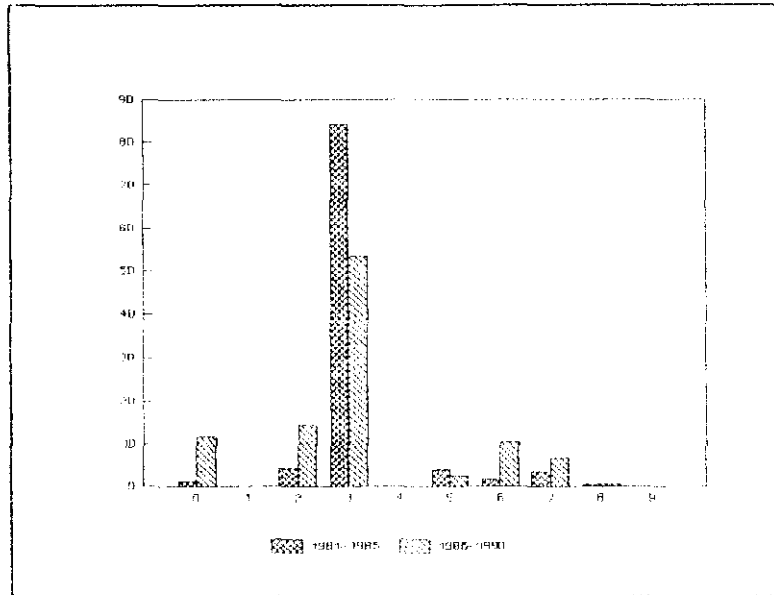
Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

En España, las manufacturas fueron el principal integrante, compuesto en primer término por hierro y acero, y seguidos de cueros y pieles elaborados, metales no ferrosos y manufacturas en metal. Sin embargo, en Dinamarca su presencia apenas superó la décima parte de sus ventas a la Unión Soviética. Este bajo porcentaje estuvo determinado exclusivamente por los hilos, tejidos y artículos textiles formados.

En cuanto a las exportaciones soviéticas a estos tres países la característica común fue, al igual que en el resto de la Comunidad Europea, el predominio del petróleo. La otra característica compartida fue la presencia decreciente de este producto a lo largo de la década, lo que ocurrió de forma muy marcada en Dinamarca y Grecia.

GRÁFICO 7.20

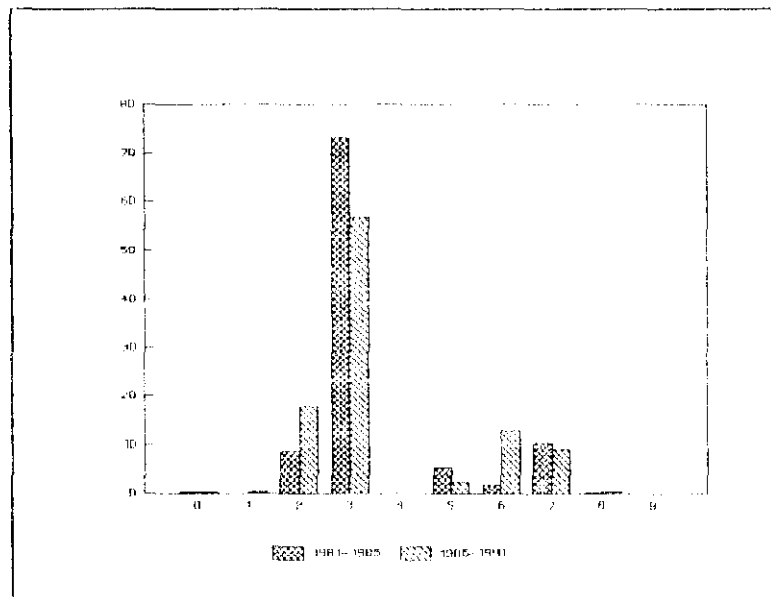
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A DINAMARCA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

GRÁFICO 7.21

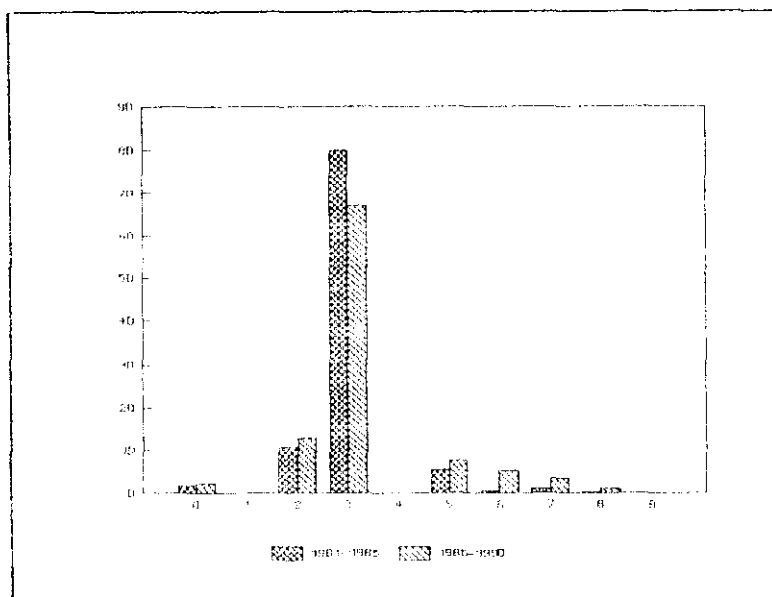
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A GRECIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

GRÁFICO 7.22

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A ESPAÑA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

DINAMARCA dedicó más del 80 por ciento al petróleo en el primer quinquenio. A partir de aquí, su participación descendió, concentrando poco más de la mitad en los últimos cinco años. El resto de las compras lo formaron los productos químicos (fundamentalmente inorgánicos), y las máquinas y materiales de transporte (principalmente vehículos de carretera) (Gráfico 7.20).

GRECIA disminuyó sus ventas de petróleo (en valor) a la URSS a partir de 1987, por lo que la participación media de los combustibles en la segunda mitad se situó por debajo del 60 por ciento (Gráfico 7.21). El resto de las compras se repartió entre las materias primas (minerales metálicos, corcho y madera), las máquinas y material de transporte (vehículos de carretera), las

semimanufacturas (metales no ferrosos, hierro y acero) y los productos químicos (Apéndice 7.1).

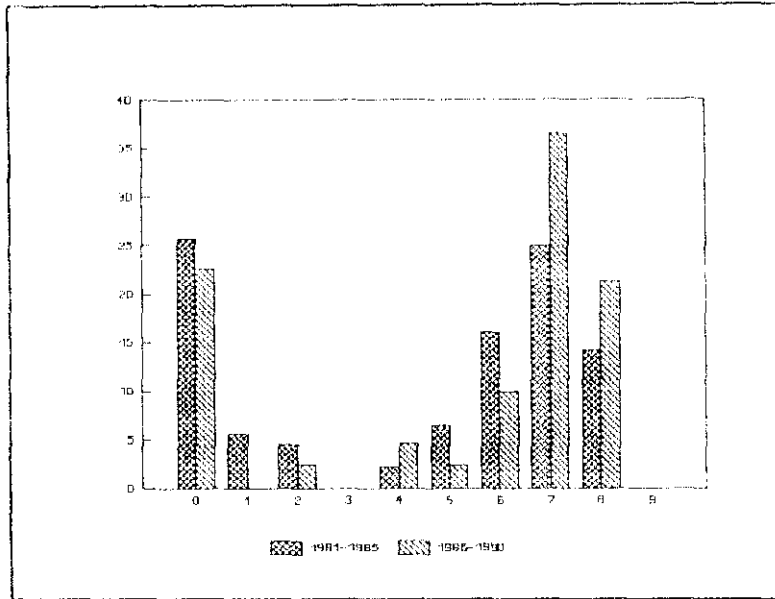
En ESPAÑA, el petróleo concentró más de las tres cuartas partes, apreciándose un descenso a partir de 1984. El resto de las compras se dedicó a las materias primas (minerales metálicos, corcho y madera), los productos químicos (inorgánicos) y manufacturas intermedias (metales no ferrosos) a partir de 1986 (Gráfico 7.22 y Apéndice 5.1).

En suma, se encuentran muchos puntos divergentes en la composición de las exportaciones de estos tres países a la Unión Soviética. Mientras que las máquinas y material de transporte, las manufacturas y los alimentos conformaron la mayor parte de las ventas a la URSS, los primeros tuvieron una escasa presencia en Grecia, los segundos en Dinamarca y los alimentos en España. La destacada participación de los productos químicos mostrada por los tres primeros grupos fue compartida por España pero no por Dinamarca y Grecia. Como nota discordante respecto a los demás países de la Comunidad, cabe mencionar la importancia concedida por Grecia a las bebidas y tabacos (hasta 1986) y a las materias primas. En las importaciones, el petróleo constituyó el componente principal, seguido de las materias primas.

e) El quinto grupo de países lo integran PORTUGAL e IRLANDA. La composición de las compras de la URSS en ambos países fue similar en cuanto a los componentes, no así respecto a la importancia de los mismos.

GRÁFICO 7.23

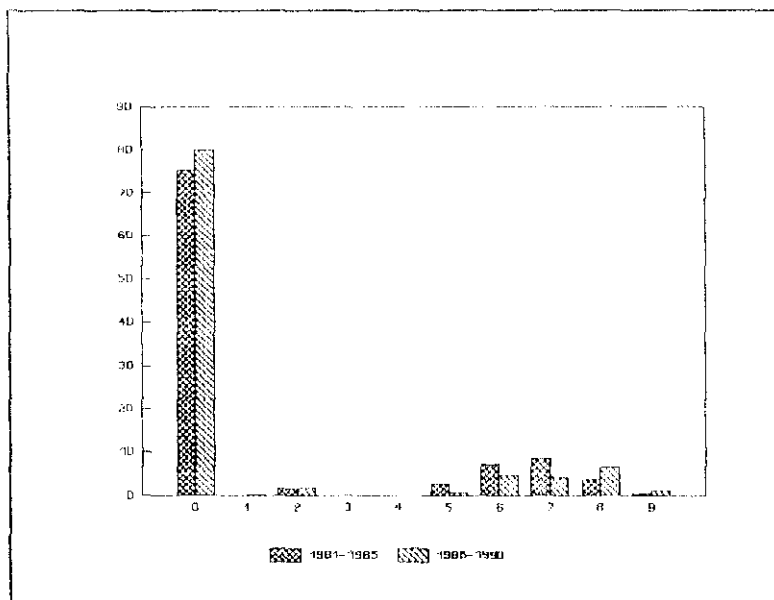
COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A PORTUGAL



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

GRÁFICO 7.24

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A IRLANDA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

Dentro de las importaciones soviéticas, en PORTUGAL las máquinas y material de transporte fueron los principales componentes, siendo superior su participación en la segunda mitad de la década (Gráfico 7.23), debido a los materiales de transporte y a las máquinas industriales (Apéndice 11.2). Los alimentos absorbieron alrededor de la cuarta parte, compuesta exclusivamente por legumbres y frutas. Las manufacturas completaron las importaciones, destacando los hilos y tejidos, y el calzado (Apéndice 11.2).

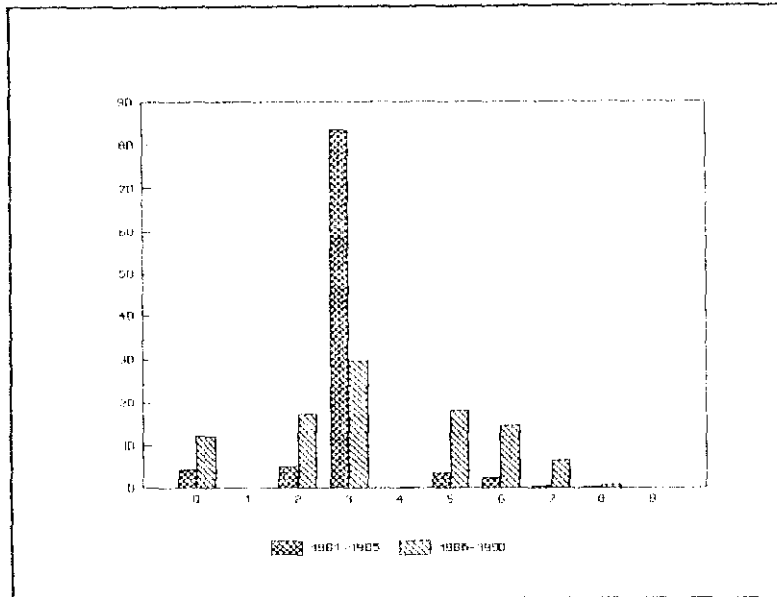
En IRLANDA, más de las tres cuartas partes de las importaciones soviéticas se compusieron de alimentos (Gráfico 7.24), principalmente carnes y preparaciones alimentarias (Apéndice 9.2). El resto se repartió entre las máquinas y material de transporte (máquinas de aplicación general), y productos semimanufacturados (hilos, tejidos y artículos textiles). De las restantes manufacturas, destacaron los vestidos y accesorios.

Por el lado de las exportaciones soviéticas, el petróleo concentró la mayor parte de las mismas en los primeros años, acercándose al 90 por ciento, mientras que a partir de 1986 su presencia descendió marcadamente.

La fuerte caída registrada por el petróleo en PORTUGAL fue acompañada de aumentos de otros productos (Gráfico 7.25). Las materias primas (fibras textiles) pasaron a concentrar cerca de la quinta parte en los últimos cinco años. El resto estuvo constituido por manufacturas intermedias (papel, cartón y metales no ferrosos), y productos químicos (orgánicos e inorgánicos) (Apéndice 11.1). Por último, hay que destacar las compras de alimentos soviéticos a partir de 1986, debido a los pescados, crustáceos y otros invertebrados marinos.

GRÁFICO 7.25

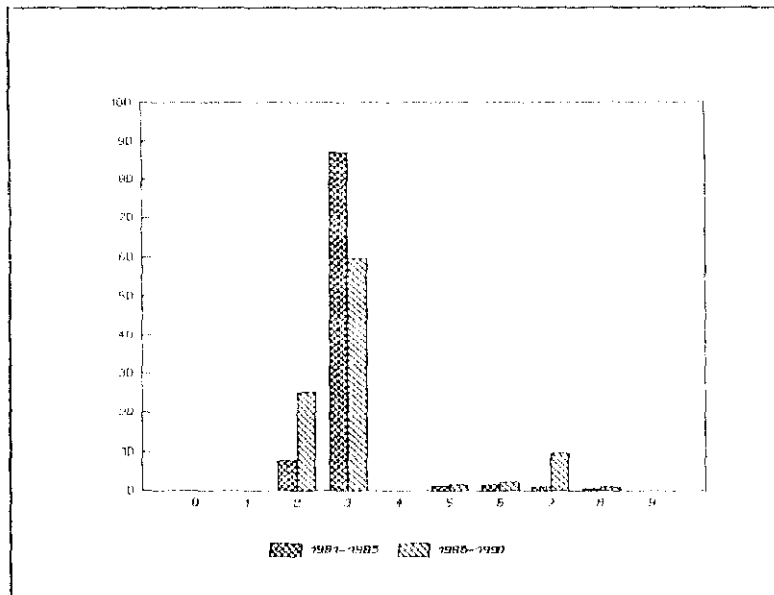
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A PORTUGAL



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

GRÁFICO 7.26

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A IRLANDA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

En IRLANDA, los combustibles (compuestos exclusivamente por petróleo) absorbieron cerca del 90 por ciento de las compras hasta 1986 (Gráfico 7.26). A partir de este momento, descendió la participación pero sin llegar a situarse por debajo del 50 por ciento. El resto de las compras se compuso básicamente de materias primas (corcho y madera), y máquinas y material de transporte (máquinas y aparatos eléctrico, y vehículos de carretera) (Apéndice 9.1).

En resumen, la característica más reseñable dentro de este grupo fue la participación de los alimentos en Irlanda, ya que totalizaron las importaciones soviéticas. Sin embargo, en Portugal la situación fue más pareja a los demás países, predominando las máquinas y material de transporte, y los productos manufacturados intermedios. En cuanto a las importaciones, la composición fue similar a la observada en los demás grupos, siendo los combustibles el componente principal, básicamente el petróleo, seguido de las materias primas.

3. IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMERCIO CON LA URSS

Dentro de la Comunidad Europea, se puede establecer otro tipo de agrupación por países miembros en función de la importancia que tuvieron los productos soviéticos en sus compras y ventas al mundo. La composición de esos grupos de países es distinta según se trate de exportaciones o de importaciones. Por un lado, cabe establecer una tipología considerando las importaciones soviéticas y, de esta forma, aparecen tres grupos: en primer lugar, se encuentran Grecia, Italia y Alemania, en segundo lugar Francia y España, y por último Bélgica-Luxemburgo, Portugal, Dinamarca, Holanda, Reino Unido e Irlanda. Por otro lado, se agrupan los países en función de las exportaciones soviéticas, es decir, según el peso relativo de los productos de la URSS en el total de compras de los países de Europa Occidental. De esta forma, aparece un primer grupo formado por Italia, Grecia y Holanda, un segundo grupo compuesto por Francia, Alemania y Bélgica-Luxemburgo y un tercer grupo integrado por España, Dinamarca, Reino Unido, Portugal e Irlanda. Hay que precisar que en estos grupos coexisten países que presentan pesos relativos soviéticos similares con niveles de ventas a la URSS muy desiguales. Por tanto, los porcentajes del peso relativo sólo proporcionan una información parcial que requiere ser completada con el estudio de otros indicadores como los analizados anteriormente.

3.1. La URSS como mercado

a) Por el lado de las importaciones soviéticas, el primer grupo está formado por aquellos países en los que la URSS tuvo una mayor presencia en el conjunto de sus exportaciones totales, Grecia, Italia y la RFA.

En torno al 2 por ciento de las exportaciones se destinó a la Unión Soviética, disminuyendo la cuota a lo largo de la década. GRECIA encabeza el grupo, con una media del 2.2 por ciento, mientras que ITALIA y la RFA dedicaron el 1.9 por ciento (Cuadro 7.6). A pesar de que los intercambios de este último con la URSS fueron los mayores de Europa Occidental, la cuota soviética no fue tan elevada como cabía esperar, debido al ingente comercio mundial de Alemania.

En los tres países del grupo, las máquinas y material de transporte se situaron en torno a la media. A partir de aquí, sólo se pueden añadir diferencias, especialmente entre Grecia y los otros dos miembros del grupo. Si en éstos, las manufacturas intermedias superaron la cuota media, en Grecia se situaron por debajo. Por el contrario, las materias primas y las bebidas y tabacos apenas se destinaron a la URSS en el caso de Italia y la RFA, mientras que registraron las mayores cuotas en Grecia.

Aparte de estos capítulos, cabe añadir que los aceites y grasas se situaron alrededor de la media en Grecia e Italia, así como los alimentos en Alemania. Si se desglosan los capítulos, es posible afirmar que la mayor

presencia soviética en las ventas griegas se registró en los minerales metálicos y en los tabacos (Apéndice 7.4). En Italia, los principales productos fueron el hierro y acero, los cueros y pieles, y las grasas vegetales (Apéndice 10.4). Por último, en la RFA destacaron el azúcar, los cereales, el hierro y acero, y las máquinas y aparatos para el trabajo de metales (Apéndice 2.4).

Cuadro 7.6

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A GRECIA, ITALIA Y ALEMANIA (en %)											
	T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
GRECIA											
81-85	2,8	2,8	10,5	10,6	0,4	3,2	0,4	2,2	0,1,	0,5	0
86-90	1,5	0,9	0,3	4,4	2,0	1,5	0,8	2,0	3,6	1,0	2,5
81-90	2,2	1,9	5,4	7,5	1,2	2,3	0,6	2,1	1,8	0,7	1,2
ITALIA											
81-85	2,1	1,3	0,7	0,7	0,6	3,0	2,0	4,2	2,2	0,6	0,2
86-90	1,7	0,3	0,1	1,1	0,4	2,5	2,4	2,7	2,2	0,5	0,8
81-90	1,9	0,8	0,4	0,5	0,5	2,7	2,2	3,4	2,2	0,6	0,5
RFA											
81-85	2,2	3,1	0	1,4	0,4	1,1	2,0	4,1	1,9	1,1	1,2
86-90	1,7	2,3	0,3	1,0	0,2	1,4	1,9	2,6	1,4	1,2	2,0
81-90	1,9	2,7	0,1	1,2	0,3	1,3	1,9	3,3	1,7	1,1	1,6

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

b) El segundo grupo está integrado por FRANCIA Y ESPAÑA, que destinaron en torno al 1.5 por ciento de sus productos a la URSS, si bien en España la cuota fue algo inferior. En ambos países, la presencia soviética disminuyó a lo largo del decenio, por lo que las mayores cuotas se registraron en el primer quinquenio. esta disminución se produjo en todos los capítulos y sólo aumentaron los no clasificados en Francia y los productos químicos en España (Cuadro 7.7).

Los productos químicos registraron una cuota similar en ambos países y cercana al 2 por ciento. Los restantes capítulos muestran diferencias, de manera que los alimentos y los productos no clasificados arrojaron porcentajes elevados en Francia, mientras que en España fueron bastante menores, aunque también significativos. Por el contrario, los aceites y grasas superaron la media en este último, y sin embargo en Francia se situaron en torno al 1.5 por ciento, junto a las manufacturas intermedias. Éstas superaron la media del comercio en el caso de España, a pesar de mostrar una caída a lo largo de la década.

Dentro de los capítulos mencionados, cabe destacar determinados subgrupos que son los que explican la elevada presencia soviética. En el caso francés, estos productos son el azúcar, los cereales, las carnes, los productos inorgánicos, el hierro y acero, y las máquinas y aparatos para el trabajo de metales (Apéndice 6.4). En España, cabe señalar los cereales (en determinados años), los minerales metálicos, las grasas vegetales, los cueros y pieles, el hierro y acero, y las máquinas y aparatos eléctricos (Apéndice 6.4).

Cuadro 7.7

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A FRANCIA Y ESPAÑA (en %)											
	T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
FRANCIA											
81-85	2,0	5,8	0,3	0,6	0,5	2,2	2,2	1,7	1,4	1,0	0,5
86-90	1,1	2,3	0,1	0,5	0,5	1,1	1,5	1,2	0,7	0,7	11,3
81-90	1,5	4,0	0,2	0,5	0,5	1,6	1,8	1,4	1,0	0,9	5,9
ESPAÑA											
81-85	1,6	2,0	1,9	1,0	0,3	8,8	1,6	3,0	0,4	0,1	4,2
86-90	0,8	0,1	0	0,9	0,1	1,1	2,2	1,5	0,5	0,3	1,7
81-90	1,2	1,1	1,0	0,9	0,2	5,0	1,9	2,2	0,4	0,2	2,9

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

c) El resto de países integran el grupo caracterizado por registrar la menor presencia soviética en el conjunto de sus exportaciones, y son BELGICA-LUXEMBURGO, PORTUGAL, DINAMARCA, HOLANDA, REINO UNIDO e IRLANDA. La cuota soviética fue inferior al 1 por ciento y los únicos que superaron este nivel (Bélgica-Luxemburgo y Portugal), cayeron por debajo del mismo a partir de 1985 (Apéndice 7.8). El caso más peculiar fue el de Holanda, en la medida en que ocupó uno de los últimos puestos en cuanto al peso relativo soviético en sus ventas al exterior, pero como se verá más adelante formó parte del primer grupo en relación a las exportaciones soviéticas, es decir, que la condición de proveedor de la Unión Soviética superó cuantitativamente a la de comprador.

Los países restantes, sin embargo, tampoco encontraron en la URSS un mercado importante excepto en algún producto concreto, normalmente, el petróleo.

Los alimentos presentaron cuotas situadas alrededor de la media o por encima de ella en todos los países, destacando Irlanda, en la medida en que constituyeron el único capítulo con una participación elevada. Los aceites y grasas también presentaron porcentajes alejados, excepto en Dinamarca e Irlanda.

El resto de capítulos tuvo desiguales resultados dependiendo del país, Los bienes de equipo registraron una presencia soviética en torno a la media en Portugal, Dinamarca y Reino Unido. Los productos químicos, las semimanufacturas y las materias primas lo hicieron en Holanda y Reino Unido. Los alimentos en Portugal y las manufacturas diversas en Reino Unido completaron los capítulos que arrojaron porcentajes similares a la media del total. Por último, reseñar que los productos no clasificados reflejaron una importancia soviética en Bélgica-Luxemburgo cercana al 3 por ciento, lo que no se dio en ningún otro país del grupo.

Por subgrupos, destacaron el hierro y acero, los cereales y el azúcar en Bélgica-Luxemburgo (Apéndice 3.4); los materiales de transporte, las legumbres y frutas, los pescados y moluscos, y las materias primas de origen vegetal o animal en Portugal (Apéndice 11.4); los aceites y grasas preparadas, los cereales, las preparaciones alimentarias, los pescados, las fibras textiles, los productos inorgánicos, el hierro y acero, y los metales no ferrosos en Reino Unido (Apéndice 12.4); los cereales, los instrumentos profesionales y

científicos en Dinamarca (Apéndice 4.4); los alimentos para animales, los cueros y pieles en Holanda (Apéndice 8.4); las preparaciones alimentarias y los productos inorgánicos en Irlanda (Apéndice 9.4).

Cuadro 7.8

PESO SOVIÉTICO EN LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS DE PORTUGAL, BÉLGICA-LUXEMBURGO, DINAMARCA, HOLANDA, REINO UNIDO E IRLANDA (%)											
T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
BÉLGICA-LUXEMBURGO											
81-85	1,1	1,6	0	0,3	0,2	0,6	1,2	1,9	0,1	0,2	3,0
86-90	0,6	0,1	0	0,2	0,2	1,3	0,8	0,8	0,2	0,2	2,1
81-90	0,8	0,8	0	0,2	0,2	0,9	1,0	1,4	0,2	0,2	2,6
PORTUGAL											
81-85	1,2	5,9	1,6	0,6	0	1,6	1,1	0,6	1,9	0,7	0
86-90	0,6	3,8	0	0,2	0	5,8	0,3	0,3	1,3	0,4	0
81-90	0,9	4,9	0,8	0,4	0	3,7	0,7	0,5	1,6	0,6	0
DINAMARCA											
81-85	0,6	0,5	0,3	0	0	0	0,3	0,4	0,9	0,8	0
86-90	0,7	0,7	0,4	0	0	0	0,7	0,3	1,1	0,4	0,1
81-90	0,7	0,6	0,4	0	0	0	0,5	0,3	1,0	0,6	0,1
HOLANDA											
81-85	0,7	1,5	0,2	1,0	0,2	1,9	0,8	0,6	0,4	0,4	0,4
86-90	0,5	0,6	0,2	0,2	0,3	1,5	0,9	0,3	0,4	0,4	0,4
81-90	0,6	1,0	0,2	0,6	0,3	1,7	0,9	0,5	0,4	0,4	0,4
REINO UNIDO											
81-85	0,8	1,8	0,1	2,1	0	5,2	1,1	1,4	0,7	0,6	0
86-90	0,7	3,1	0,1	0,6	0,1	1,7	1,1	0,6	0,4	0,7	0
81-90	0,7	2,5	0,1	1,3	0,1	3,5	1,1	1,0	0,6	0,6	0
IRLANDA											
81-85	0,5	1,4	0	0,1	0	0	0,1	0,3	0,1	0,1	0
86-90	0,3	1,3	0,1	0,2	0,1	0	0	0,2	0	0,1	0,1
81-90	0,4	1,4	0	0,2	0	0	0,1	0,2	0,1	0,1	0

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

En resumen, si bien la característica común a todos los países miembros fue el escaso peso de la URSS como mercado y la caída del mismo a lo largo de la década, lo cierto es que en los distintos grupos se observan elementos particulares que permiten caracterizarlos.

El primero de estos grupos compuesto por Grecia, Italia y Alemania presentó las mayores cuotas, aunque los niveles de ventas difirieron enormemente entre ellos. Los productos más destacados fueron las materias primas en Grecia, el hierro y acero en Italia y el azúcar, cereales, y máquinas y aparatos para el trabajo de metales en Alemania.

El segundo grupo formado por Francia y España presentó un peso soviético en torno al 1.5 por ciento. En el primero, destacó el hecho de que si bien, fueron pocos productos los señalados, éstos arrojaron porcentajes elevados. Se pueden citar el azúcar, los cereales y las carnes. En España, destacaron las semimanufacturas, y las grasas y aceites.

El último grupo mostró unas tasas de participación soviética insignificantes. Todos los países disminuyeron el peso relativo de la URSS, excepto Dinamarca que lo aumentó y Reino Unido e Irlanda que lo mantuvieron constante. En Bélgica-Luxemburgo, Portugal y Reino Unido los productos que sobresalieron fueron pocos en número pero destacados en cuanto a la presencia soviética como el hierro y acero, cereales y azúcar en Bélgica-Luxemburgo, otros materiales de transporte, legumbres y frutas en Portugal y cereales en Reino Unido, mientras que en los demás países ningún producto se distinguió de forma particular.

3.2. La URSS como abastecedor.

Por el lado de las exportaciones soviéticas, el peso relativo de la Unión Soviética superó al registrado en el caso de las compras realizadas por este país a los países de la Comunidad Europea. Este dato es sintomático de la mayor consideración de la URSS como proveedor que como comprador por parte de la CE, es decir, que los doce acudieron a la URSS a colocar sus productos en menor medida que para adquirir los productos soviéticos, especialmente, combustibles. No obstante, es necesario hacer un análisis algo más detallado que aclare si esta circunstancia se dio en todos los países y si algunos de ellos presentó características particulares. Para ello, se han agrupado en tres grupos, siendo ITALIA, GRECIA y HOLANDA los integrantes del primero, caracterizado por ser aquel en el que se aprecia una mayor presencia soviética en las importaciones realizadas (Cuadro 7.9).

a) Este grupo adquirió el 3 por ciento de sus exportaciones en la Unión Soviética. Los combustibles superaron la décima parte en Italia y Holanda y la tercera parte en Grecia. El primero de ellos adquirió la mitad del gas natural (si bien, fue reduciendo este porcentaje), y entre el 5 y el 15 por ciento del petróleo (Apéndice 10.3). Este último también destacó en Holanda (Apéndice 8.3), mientras que en Grecia no ocupó un lugar alejado (Apéndice 7.3).

Aparte de los combustibles, las materias primas registraron una presencia soviética relevante en Grecia e Italia, no así en Holanda. Por subgrupos,

destacan los minerales metálicos en Grecia y los abonos, el corcho y madera, los cueros y pieles, y los minerales metálicos en Italia.

Cuadro 7.9

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A ITALIA, GRECIA Y HOLANDA (en %)											
T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
ITALIA											
81-85	4,1	0,1	0,1	2,8	11,9	0	1,0	0,4	0,1	0	1,0
86-90	2,4	0,1	0,1	3,5	13,1	0,1	0,4	0,9	0,1	0	11,7
81-90	3,3	0,1	0,1	3,1	12,5	0,1	0,7	0,6	0,1	0	6,3
GRECIA											
81-85	3,8	0,1	0,2	4,5	24,7	0	2,0	0,3	1,4	0,2	0,1
86-90	2,1	0,1	0,8	6,2	42,1	0	0,5	1,1	0,6	0,1	0
81-90	2,9	0,1	0,5	5,3	33,4	0	1,2	0,7	1,0	0,2	0,1
HOLANDA											
81-85	3,6	0,1	0,1	1,2	13,8	0,6	0,6	0,4	0,1	0	0
86-90	1,3	0	0,1	1,8	9,8	0,2	0,3	0,4	0,1	0,1	0
81-90	2,5	0,1	0,1	1,5	11,8	0,4	0,5	0,4	0,1	0	0

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

b) El segundo grupo de países está integrado por FRANCIA, ALEMANIA y BELGICA-LUXEMBURGO. Como se recordará, Alemania pertenecía al primer grupo en relación al peso de la URSS como mercado, por lo que la diferencia de la cuota del país como comprador y proveedor fue menor que en el resto de los países de la CE, en los que se consideró a la URSS como un proveedor relativamente relevante de determinados productos (básicamente combustibles), mientras que como mercado su importancia fue inferior.

Estos países adquirieron alrededor del 2 por ciento de sus compras exteriores en la Unión Soviética, disminuyendo la cuota en la segunda mitad de la década (Cuadro 7.10). Los combustibles destacaron por encima de los demás capítulos de productos, procediendo en una décima parte de la URSS. El petróleo se situó en torno a este porcentaje, mientras que el gas natural concentró una cuarta parte en el caso francés y una tercera parte en Alemania.

Las materias primas se situaron en torno a la media en estos dos últimos países, así como lo hicieron las manufacturas intermedias en Bélgica-Luxemburgo. Dentro de las materias primas, destacó la presencia soviética en las fibras textiles, el corcho y la madera, y los cueros y las pieles (Apéndices 6.3 y 2.3). En cuanto a las semimanufacturas, cabe reseñar los artículos minerales no metálicos y los trabajos en corcho y madera (Apéndice 3.3).

Cuadro 7.10

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A FRANCIA, ALEMANIA Y BÉLGICA-LUXEMBURGO (en %)											
	T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
FRANCIA											
81-85	2,5	0,2	0	2,7	8,4	0,1	1,2	0,5	0,2	0,1	0
86-90	1,6	0,2	0	2,8	12,1	0,1	0,9	0,5	0,2	0,1	0
81-90	2,1	0,2	0	2,8	10,2	0,1	1,0	0,5	0,2	0,1	0
RFA											
81-85	2,7	0,1	0,7	2,0	10,0	0,2	1,3	0,9	0,1	0,1	1,7
86-90	1,4	0,1	0,7	1,8	10,2	0,3	0,9	1,0	0,1	0,1	1,9
81-90	2,0	0,1	0,7	1,9	10,1	0,2	1,1	0,9	0,1	0,1	1,8
BÉLGICA-LUXEMBURGO											
81-85	2,4	0,1	0	1,3	9,2	0	0,5	2,1	0,2	0	0,8
86-90	1,4	0,1	0	1,4	7,0	0,3	0,6	2,2	0,2	0	0,5
81-90	1,9	0,1	0	1,3	8,1	0,2	0,5	2,2	0,2	0	0,6

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

30) ESPAÑA, DINAMARCA, REINO UNIDO, PORTUGAL e IRLANDA conforman el tercer grupo, ya que la Unión Soviética tuvo una escasísima importancia (Cuadro 7.11). Dentro de ellos, España se destaca por ser el país que presentó una mayor cuota soviética, así como por mantener ésta estable en el conjunto de la década. Dinamarca, si bien presentó porcentajes elevados en relación al resto del grupo, disminuyó la presencia soviética en sus importaciones a lo largo del decenio. El resto de países apenas superó el 1 por ciento y además dis-

minuyó sus adquisiciones de productos soviéticos en relación a las compras exteriores en el transcurso de los diez años.

Los combustibles tuvieron una presencia del 6 por ciento en España, Dinamarca y Reino Unido, y en torno al 3 por ciento en Portugal e Irlanda. Dentro de este capítulo, fue el petróleo el que presentó los mayores porcentajes, excepto en Irlanda donde fue superado por algunas materias primas. Éstas concentraron en torno al 2 por ciento en todos estos países, si bien en el Reino Unido registraron cuotas superiores. Dentro de ellas destacaron el corcho y madera, los minerales metálicos en España, Dinamarca e Irlanda (Apéndices 5.3, 4.3 y 9.3), y las pieles y cueros en el Reino Unido (Apéndice 12.3).

En síntesis, el petróleo estuvo presente en el grupo de productos destacados de todos los países, aunque en algunos casos fue superado por otros productos. En el primer grupo, el peso relativo del petróleo soviético fue superado por el gas natural en Italia y por los minerales metálicos y productos químicos inorgánicos en Grecia, si bien en términos de valor las compras de petróleo superaron a las del resto. En el segundo grupo, el petróleo volvió a ser el protagonista, aunque en el caso de Francia y Alemania fue mayor la presencia del gas natural. Por último, dentro del tercer grupo, sólo en Reino Unido algunas materias primas sobrepasaron al petróleo en cuanto a presencia soviética pero, en los demás países, éste ocupó el primer lugar.

Cuadro 7.11

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A
ESPAÑA, DINAMARCA, REINO UNIDO, PORTUGAL E IRLANDA (en %)

	T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ESPAÑA											
81-85	1,6	0,4	0,1	1,5	3,2	0	1,1	0,1	0,1	0,1	0,1
86-90	1,6	0,4	0,2	2,2	8,4	0	1,0	0,7	0,1	0,2	0
81-90	1,6	0,4	0,1	1,9	5,8	0	1,1	0,4	0,1	0,1	0
DINAMARCA											
81-85	1,7	0,2	0,1	1,5	7,2	0	0,7	0,2	0,3	0,1	0
86-90	0,7	0,9	0	2,4	5,2	0,1	0,2	0,4	0,2	0	0,1
81-90	1,2	1,5	0	1,9	6,2	0,1	0,4	0,3	0,2	0,1	0
REINO UNIDO											
81-85	1,0	0,1	0	3,3	5,0	0	0,6	0,3	0,1	0,1	0
86-90	0,8	0,2	0	3,4	6,3	0,1	0,6	0,4	0,2	0,1	0
81-90	0,9	0,1	0	3,3	5,7	0,1	0,6	0,3	0,1	0,1	0
PORTUGAL											
81-85	1,2	0,4	0	0,6	3,9	0	0,5	0,2	0	0,1	0
86-90	0,3	0,4	0	0,7	0,9	0,3	0,6	0,2	0	0	0
81-90	0,8	0,4	0	0,7	2,4	0,1	0,5	0,2	0	0,1	0
IRLANDA											
81-85	0,5	0	0	1,4	3,4	0,1	0,1	0,1	0	0	0
86-90	0,4	0	0	3,1	3,3	0	0	0,1	0,1	0	0
81-90	0,4	0	0	2,2	3,4	0	0,1	0,1	0,1	0	0

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

Capítulo 8. TIPOLOGÍAS EN EL COMERCIO

CON LOS PAÍSES DE LA EFTA

1. PARTICIPACIÓN RELATIVA POR PAÍSES

El análisis de los indicadores ha permitido clasificar los países en cuatro grupos. Al igual que en la Comunidad Europea, un único país destacó por encima de todos los demás, en este caso Finlandia, pero su supremacía respecto a los demás miembros de la EFTA fue mucho más flagrante que en el caso de Alemania, absorbiendo casi las tres cuartas partes de las importaciones soviéticas.

a) Por tanto, el primer grupo está integrado por FINLANDIA, en la medida en que la Unión Soviética encontró en él al principal socio dentro de la EFTA, frente al cual no tuvo que franquear barreras políticas que pudieran entorpecer las relaciones comerciales y con el que mantuvo un acuerdo de clearing durante todos estos años.

Finlandia concentró más de las dos terceras partes de las importaciones soviéticas, aunque a lo largo de la década fue disminuyendo su participación a favor de Austria y Suiza (Cuadro 8.1)

GRÁFICO 8.1

PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES REALIZADAS POR LA URSS A LA EFTA 1981-1985

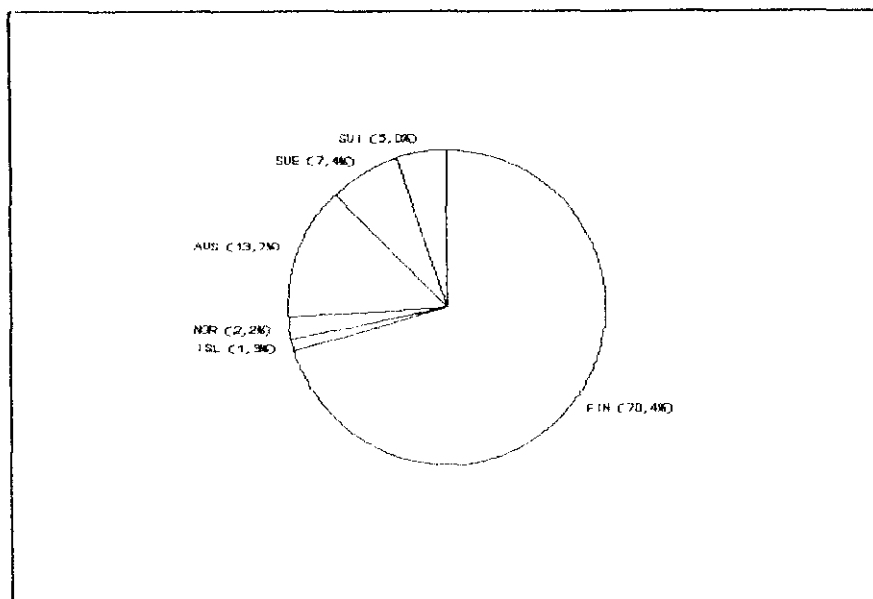
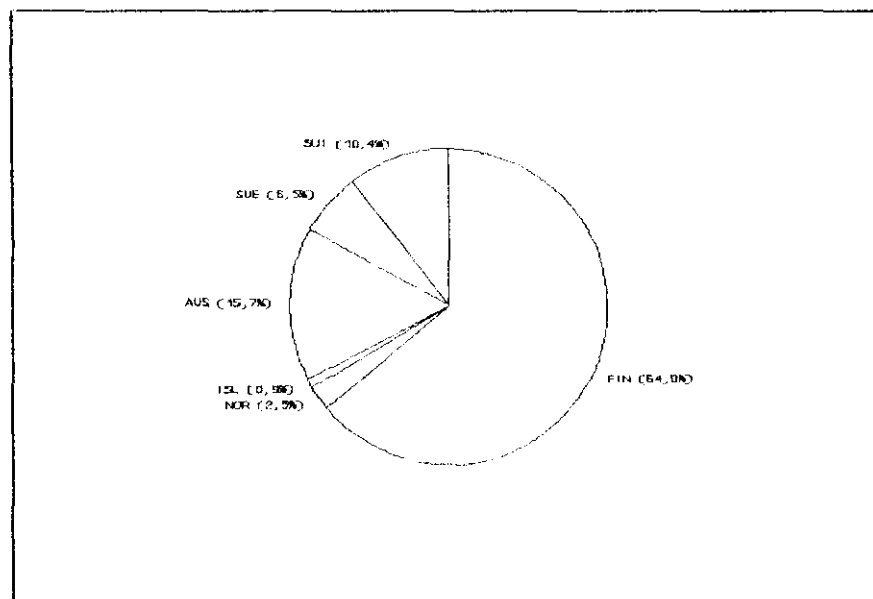


GRÁFICO 8.2

PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS IMPORTACIONES REALIZADAS POR LA URSS A LA EFTA 1986-1990



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de la OCDE

GRÁFICO 8.3

PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A LA EFTA
1981-1985

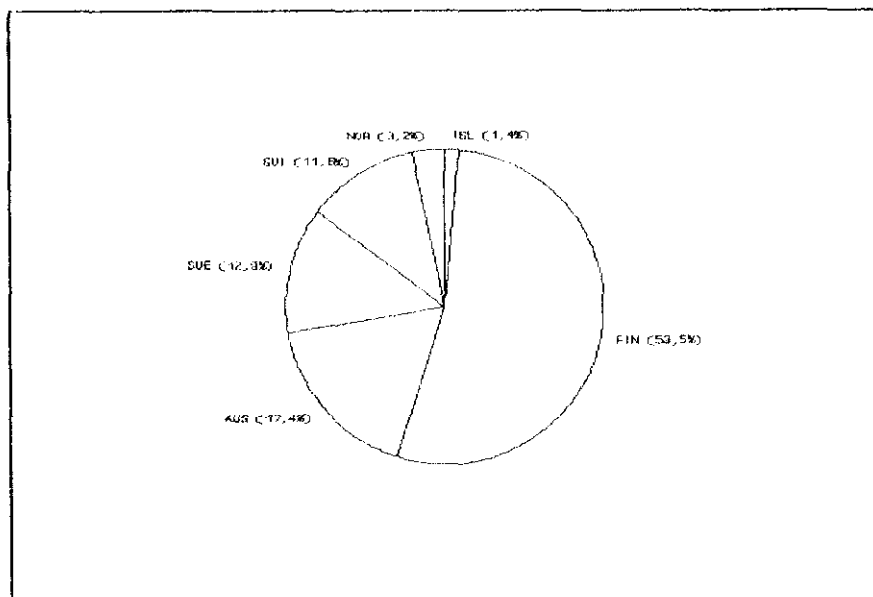
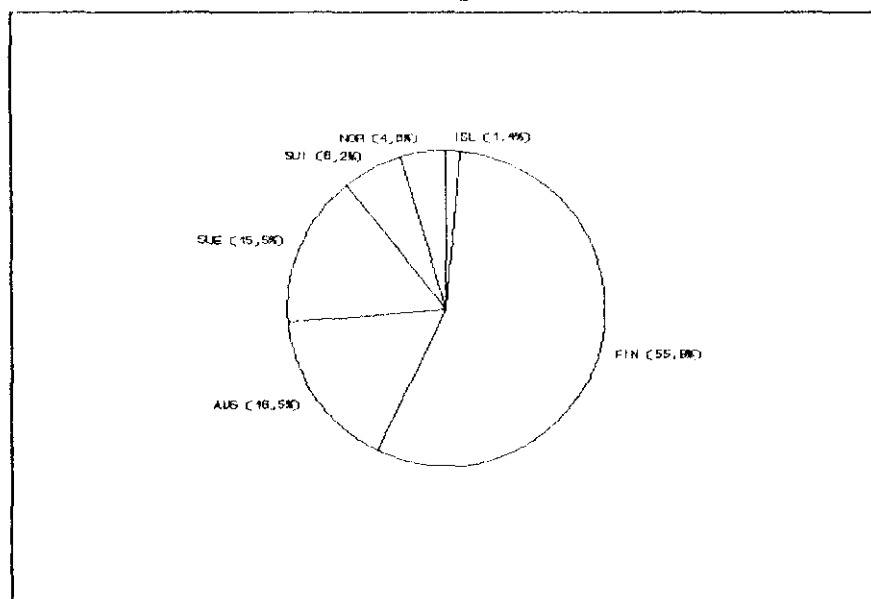


GRÁFICO 8.4

PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A LA EFTA
1986-1990



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de la OCDE

Aún así, Finlandia siguió detentando un lugar destacadísimo y su presencia en las importaciones soviéticas siguió siendo claramente hegemónica.

En cuanto a las exportaciones soviéticas, si bien la participación de Finlandia no fue tan elevada como en el caso de las importaciones, lo cierto es que se mantuvo más estable a lo largo de los diez años (Cuadro 8.1). Algo más de la mitad de los productos soviéticos se destinó a Finlandia, siendo ligeramente superior su presencia en la segunda mitad. Las ventas de petróleo fueron absorbidas en un 60 por ciento por Finlandia, porcentaje que aumentó a lo largo de la década.

Cuadro 8.1

PARTICIPACIÓN DE FINLANDIA EN LOS INTERCAMBIOS EFTA-URSS (en %)			
	1981-1985	1986-1990	1981-1990
M	70,5	63,9	67,2
X	53,6	55,8	54,7
X _{pet}	59,0	65,7	62,4

M: Importaciones soviéticas de la EFTA;

X: Exportaciones soviéticas a la EFTA;

X_{pet} Exportaciones soviéticas de petróleo a la EFTA.

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas e comercio exterior de la OCDE.

b) Un segundo grupo engloba a AUSTRIA, SUECIA y SUIZA, en función de su condición de socios medios, ya que estando muy alejados de la elevada presencia de Finlandia, su participación no fue desdeñable como en el caso de Islandia.

Austria absorbió una media del 15 por ciento de las importaciones soviéticas, siendo superior su participación en el segundo quinquenio (Cuadro 8.2). Lo mismo ocurrió en Suiza, que comenzó la década registrando la menor presencia dentro del grupo, pero su participación fue *in crescendo* durante los siguientes años, por lo que terminó la década con un nivel de participación superior al de Suecia y cercano al de Austria. Suecia, por el contrario, disminuyó su cuota a lo largo del decenio.

La situación de estos tres países fue distinta en cuanto a las exportaciones soviéticas, donde Austria siguió ocupando el primer puesto dentro del grupo, manteniéndose relativamente estable durante los diez años. Por otro lado, Suecia aumentó su participación progresivamente, mientras que Suiza fue disminuyendo su presencia.

Austria concentró en torno al 6 por ciento de las compras de petróleo soviético, disminuyendo su presencia en el segundo lustro. Como se puede ver, la importancia de Austria en las compras de petróleo soviético fue bastante menor que en las exportaciones totales a la URSS, por lo que es factible inferir que Austria no se centró en el petróleo soviético a la hora de realizar sus compras a este país de una forma tan abrumadora como los otros países, sino que hubo otros productos soviéticos por los que Austria también

mostró preferencia, concretamente el gas natural, concentrando la práctica totalidad de sus compras en la Unión Soviética.

Suecia fue aumentando su cuota progresivamente, de forma que en la segunda mitad concentró casi un 16 por ciento. En cuanto a las compras de petróleo, su participación fue superior, absorbiendo una sexta parte como media de la década.

Por el contrario, Suiza fue perdiendo posiciones y en los últimos años presentó unos porcentajes muy pequeños, debido principalmente a las menores compras de petróleo, cuyo valor en dólares constantes se dividió por 11 entre 1981 y 1990.

Cuadro 8.2

PARTICIPACIÓN DE AUSTRIA, SUECIA Y SUIZA EN LOS INTERCAMBIOS EFTA-URSS (en %)			
	1981-1985	1986-1990	1981-1990
M			
AUSTRIA	13,7	15,7	14,7
SUECIA	7,4	6,5	7,0
SUIZA	5,0	10,4	7,7
X			
AUSTRIA	17,4	16,5	16,9
SUECIA	12,9	15,5	14,2
SUIZA	11,6	6,2	8,9
X _{pet}			
AUSTRIA	7,6	5,0	6,3
SUECIA	13,7	18,3	16,0
SUIZA	14,6	6,2	10,4

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

c) Por último, se sitúa un tercer grupo que integra a NORUEGA e ISLANDIA. La participación de Noruega fue más elevada que la de Islandia, tanto en las importaciones como en las exportaciones soviéticas (Cuadro 8.3), pero ambos países están englobados en un mismo grupo por reflejar la menor presencia dentro de la EFTA.

Noruega aumentó levemente su participación en las importaciones soviéticas, si bien no alcanzó el 2.5 por ciento en la media de los diez años. Islandia, por su parte, superó ligeramente el 1 por ciento y mostró una tendencia decreciente.

En cuanto a las exportaciones soviéticas, cerca del 4 por ciento fueron destinadas a Noruega, aumentando en los últimos años. La cuota noruega en las compras de petróleo descendió en la segunda mitad, situándose ligeramente por encima del 2 por ciento.

Islandia tuvo una participación algo mayor en las exportaciones soviéticas que en el caso de las importaciones (Cuadro 8.3), a pesar de lo cual no superó el 1.5 por ciento. Sin embargo, su cuota en las compras de petróleo fue mayor, debido a que prácticamente el total de las importaciones realizadas por Islandia en la Unión Soviética se compuso de petróleo. Además, su participación en las compras de este producto fue aumentando a lo largo del decenio.

Cuadro 8.3

PARTICIPACIÓN DE NORUEGA E ISLANDIA EN LOS INTERCAMBIOS EFTA-URSS (en %)			
	1981-1985	1986-1990	1981-1990
X			
NORUEGA	2,2	2,5	2,4
ISLANDIA	1,3	0,9	1,1
M			
NORUEGA	3,2	4,6	3,9
ISLANDIA	1,4	1,4	1,4
M _{pet}			
NORUEGA	3,2	2,3	2,8
ISLANDIA	1,8	2,4	2,1

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

Después de este recorrido, se puede constatar la hegemonía de Finlandia dentro de la EFTA en cuanto a los intercambios con la Unión Soviética, que dejaba poco espacio a los demás países. Asimismo, se ha comprobado la heterogeneidad existente dentro de la Asociación Europea de Libre Comercio, en la medida en que convergían países cuyas relaciones con la URSS gozaron de gran importancia como Finlandia, con otros en los que dichas relaciones ocuparon un papel claramente marginal como Islandia. Entre uno y otro aparecen una serie de países, que si bien no tuvieron un papel muy destacado en estos intercambios, sí captaron una parte significativa de los mismos.

2. ESTRUCTURA DE LOS INTERCAMBIOS

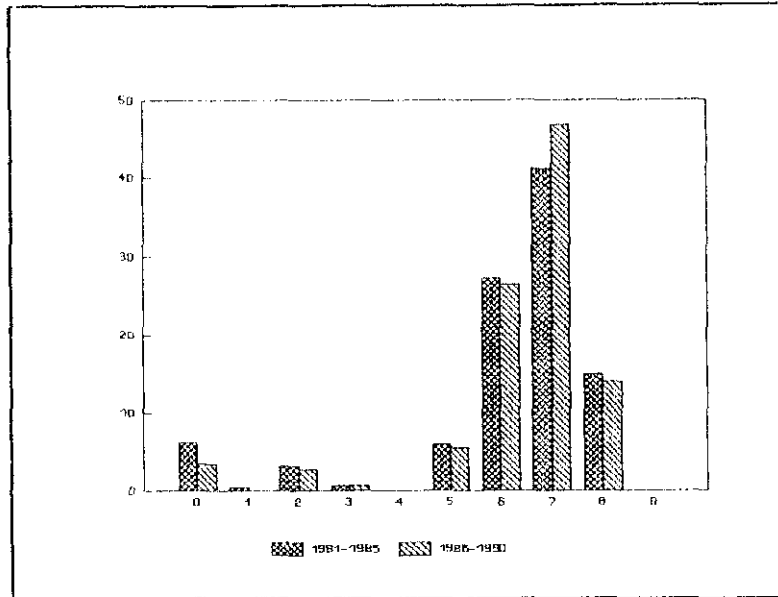
Como ya se indicó en el capítulo anterior, la tipología utilizada en este apartado está basada en la realizada a partir de la importancia de cada país en las relaciones URSS-EFTA, en la medida en que la relativa homogeneidad en la composición de las importaciones y exportaciones impide detectar rasgos claramente diferenciadores que permita establecer una determinada tipología. Por tanto, el primer grupo está integrado por Finlandia, el segundo por Austria, Suecia y Suiza, y en último lugar se engloban Noruega e Islandia.

a) Respecto a las importaciones soviéticas procedentes de FINLANDIA, la característica más destacada es que algo menos de la mitad estuvo compuesta por máquinas y material de transporte, al tiempo que la participación de estos productos reflejó una tendencia alcista a lo largo de la década (Gráfico 8.5). Los componentes más importantes fueron los materiales de transporte, seguido de las máquinas y aparatos industriales de aplicación general, los destinados a industrias particulares y los eléctricos (Apéndice 14.2).

La mitad restante de las compras soviéticas a Finlandia se distribuyeron entre los productos manufacturados, los productos químicos, las materias primas, y los productos alimenticios y animales vivos. Las manufacturas intermedias concentraron la cuarta parte, compuesta principalmente de papel, cartón y trabajos en pasta de celulosa, papel o cartón. El resto de manufacturas supuso algo más de la séptima parte, destacando en primer término los vestidos y accesorios, y en menor medida el calzado y las construcciones

GRÁFICO 8.5

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A FINLANDIA



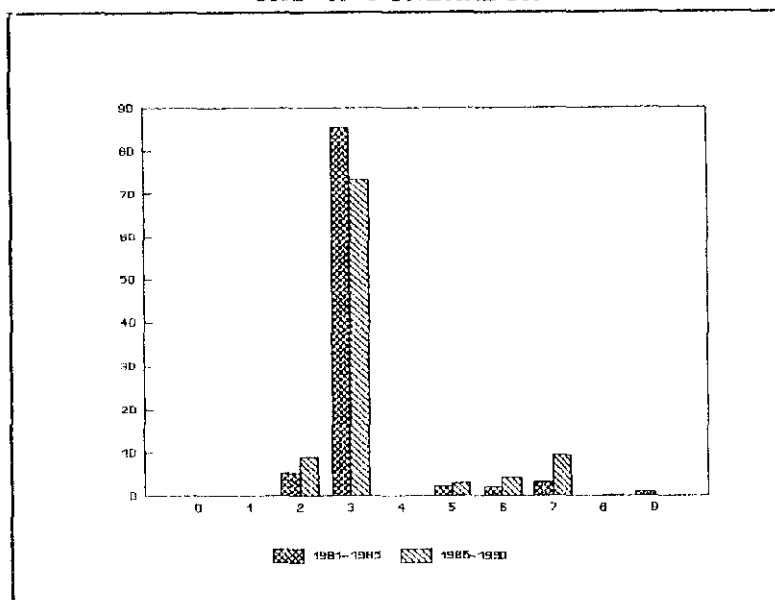
Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

construcciones prefabricadas, aparatos sanitarios, material de fontanería, calefacción y alumbrado. Los productos químicos y los alimentos concentraron cada uno de ellos en torno al 6 por ciento, distribuyéndose entre los productos para tinte y farmacéuticos, y los productos lácteos y carnes, respectivamente. Por último, las materias primas representaron una media del 3 por ciento, y la inmensa mayoría fue absorbida por pasta y desechos de papel.

Más de las tres cuartas partes de las exportaciones soviéticas a Finlandia estuvieron compuestas de combustibles (Gráfico 8.6), si bien mostraron una tendencia decreciente debido al comportamiento del petróleo,

GRÁFICO 8.6

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A FINLANDIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

principal integrante del capítulo. El gas natural no ocupó un lugar demasiado destacado, pero fue aumentando su participación hasta concentrar cerca de una décima parte. La hulla, coque y briquetas incrementaron su cuota a lo largo del decenio, de la misma forma que la energía eléctrica (Apéndice 14.1).

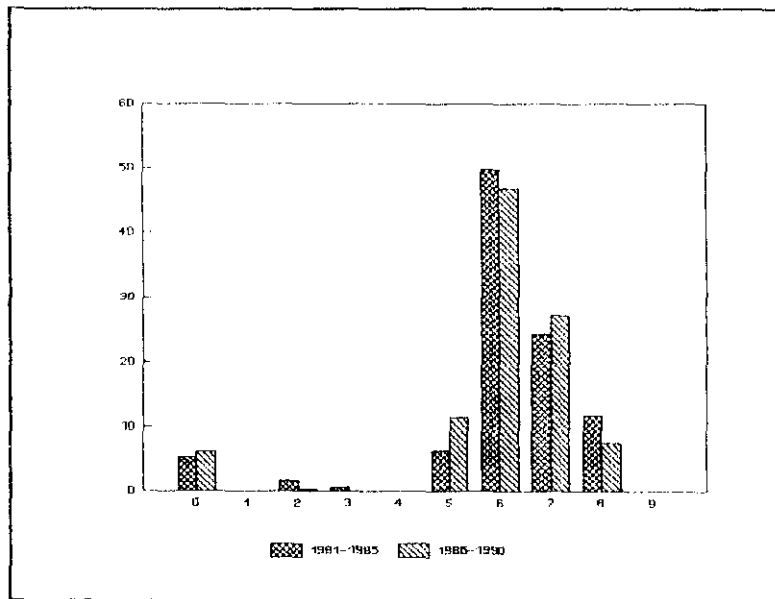
Las máquinas y material de transporte registraron participaciones del 3 por ciento en la primera mitad de la década, alcanzando una décima parte en el segundo quinquenio. Los principales componentes fueron los vehículos de carretera y otros materiales de transporte. Las materias primas absorbieron un 7 por ciento de media en el conjunto de los diez años, integrado por corcho y madera, y minerales metálicos. Las manufacturas y los productos químicos completaron las compras; las primeras significaron un 3 por ciento, compuesto

principalmente por metales no ferrosos. Los productos químicos no alcanzaron el 3 por ciento de media, siendo los productos inorgánicos los principales componentes.

b) El segundo grupo de países está englobado por AUSTRIA, SUECIA y SUIZA, que absorbieron más de la tercera parte de los intercambios. En cuanto a la composición por productos, las diferencias entre ellos son numerosas, principalmente en lo que a importaciones soviéticas se refiere. En primer lugar, destaca la preponderancia de las manufacturas en Austria, mientras que en Suecia y Suiza tuvieron una presencia considerable, pero superada por otros capítulos.

GRÁFICO 8.7

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A AUSTRIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

En AUSTRIA, las ventas de semimanufacturas, que concentraron la mitad del total (Cuadro 8.7), se compusieron de hierro y acero. En segundo lugar, se situaron las máquinas y material de transporte que representaron una cuarta parte, formada por las máquinas y aparatos especializados para industrias particulares, de aplicación general y otros materiales de transporte (Apéndice 13.2).

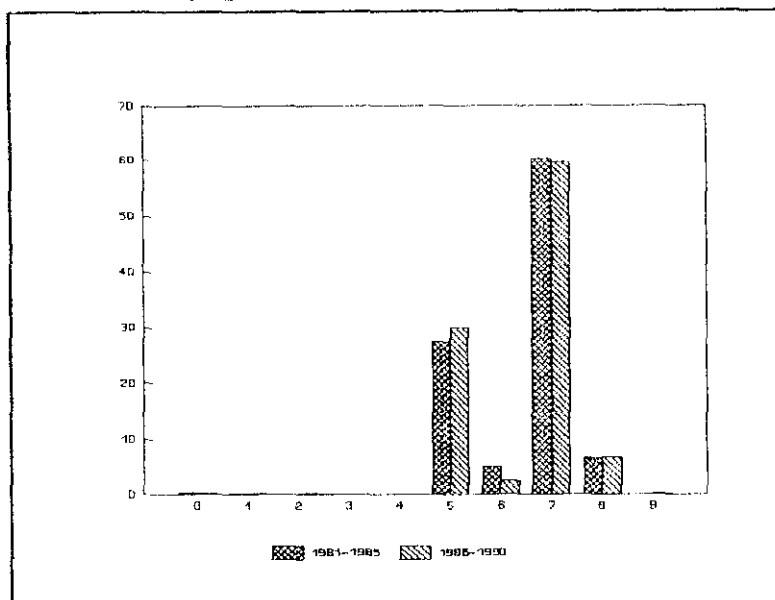
Los capítulos que tuvieron una representación menor pero significativa fueron los productos químicos, el resto de manufacturas y los alimentos. Los primeros concentraron una media del 10 por ciento, compuesto fundamentalmente por productos para tinte y colorantes y materias plásticas primarias. El resto de manufacturas presentó una cuota decreciente que situó la media de la década en el 10 por ciento. Los principales integrantes fueron el calzado y los artículos manufacturados diversos, seguidos de los instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control. Por último, los alimentos completaron las ventas y representaron cerca del 6 por ciento, siendo los cereales los principales componentes.

SUIZA dedicó algo menos de las dos terceras partes de sus exportaciones a la URSS a las máquinas y material de transporte (Gráfico 8.8), principalmente a las máquinas y aparatos industriales y a las destinadas al trabajo de metales (Apéndice 18.2).

En segundo lugar, se situaron los productos químicos que concentraron más de una cuarta parte, compuesta por materias y productos químicos, seguidos de productos orgánicos y productos para tinte. Los dos capítulos de manufacturas

GRÁFICO 8.8

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A SUIZA



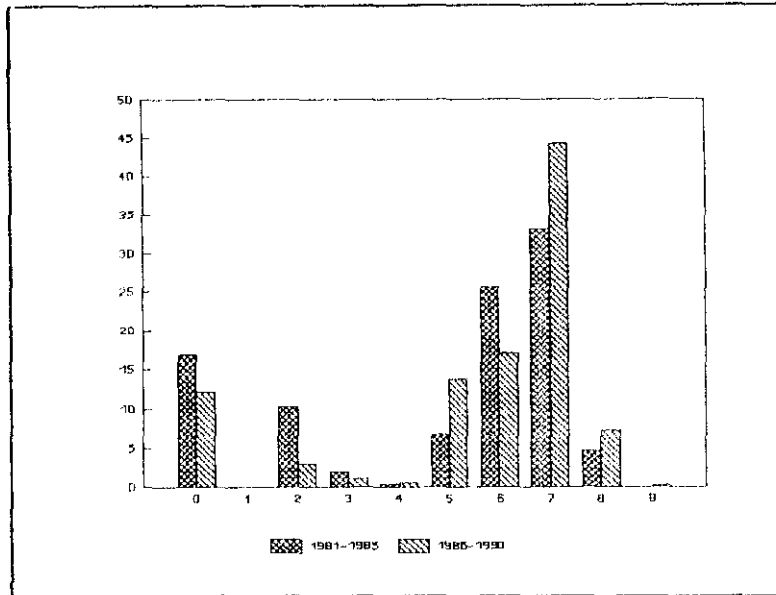
Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

completaron las importaciones soviéticas. Las semimanufacturas perdieron participación en la segunda mitad del decenio, arrojando una media del 3.8 por ciento en el conjunto de la década, mientras que el resto de productos manufacturados tuvo una presencia mayor, cercana al 7 por ciento. El principal componente fueron los instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control.

En SUECIA, las máquinas y material de transporte concentraron algo más de las dos terceras partes (Gráfico 8.9). Las máquinas y aparatos especializados para industrias particulares y las de aplicación general fueron dos de los principales componentes dentro de este capítulo (Apéndice 17.2).

GRÁFICO 8.9

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A SUECIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

Las manufacturas intermedias ocuparon el segundo lugar, si bien su presencia disminuyó en el transcurso del decenio y pasó de absorber la cuarta parte en el primer lustro, a poco más de una sexta parte en los últimos cinco años. El papel y cartón, el hierro y acero, y las manufacturas en metal constituyeron la mayor parte de este capítulo.

En tercer lugar, se situaron los alimentos con una participación media del 15 por ciento, compuesta principalmente por cereales, productos lácteos y huevos de ave. Los productos químicos, el resto de manufacturas y las materias primas completaron las ventas suecas a la Unión Soviética. Los primeros doblaron su participación en la segunda mitad del decenio, arrojando una media del 10 por ciento, integrado por los productos orgánicos e

inorgánicos. En cuanto a las manufacturas restantes, su participación creció durante toda la década y terminaron con un 6 por ciento de media, compuesto principalmente por instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control. Por último, las materias primas tuvieron una participación en las importaciones soviéticas muy diferente según los años. Su cuota en la segunda mitad fue inferior a la mitad de la registrada en los primeros cinco años, siendo la pasta de papel y los minerales metálicos los principales integrantes.

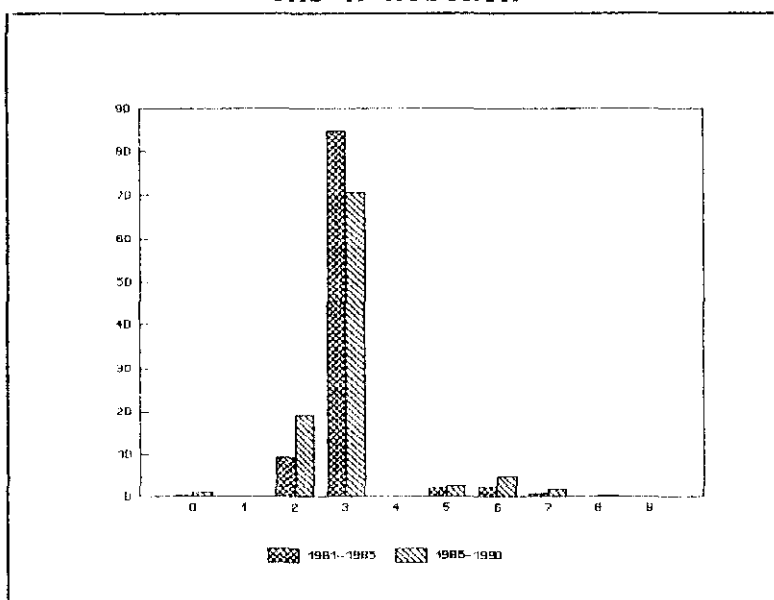
En cuanto a las exportaciones soviéticas, la participación de los combustibles disminuyó levemente en el transcurso de la década, y si en un principio supusieron cerca del 90 por ciento en Austria y Suiza y las dos terceras partes en Suecia, en la segunda mitad su participación se había reducido al 70 por ciento en Austria, al 60 en Suecia y al 50 en Suiza. El petróleo jugó un papel protagonista, aunque en Austria fue inferior al desempeñado por el gas natural (Apéndice 13.1).

En AUSTRIA, las materias primas completaron las exportaciones soviéticas y apenas dejaron margen a otros productos, aunque cabría mencionar las semimanufacturas (Gráfico 8.10). Las materias primas tuvieron una participación creciente a lo largo del decenio, compuesta por minerales metálicos, corcho y madera y pasta de papel.

En SUIZA, el petróleo fue el principal componente, si bien su participación tendió a decrecer paulatina e ininterrumpidamente, al tiempo

GRÁFICO 8.10

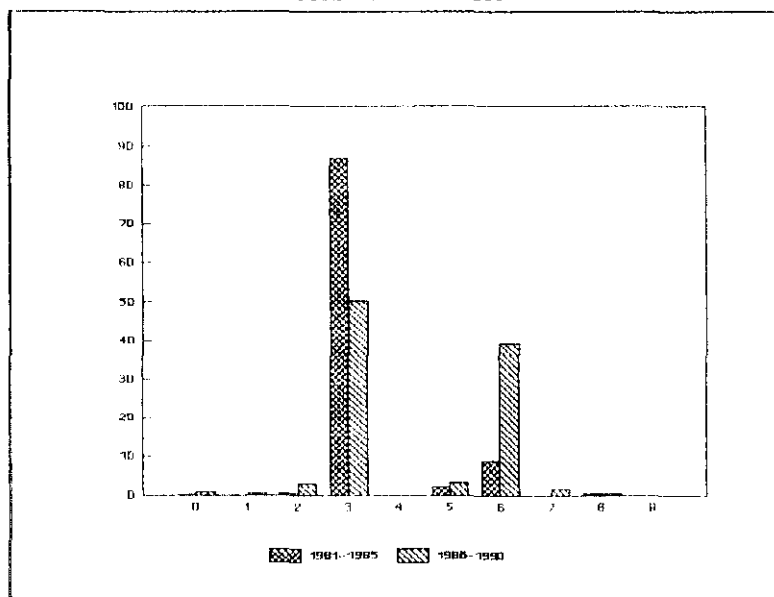
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A AUSTRIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de la OCDE.

GRÁFICO 8.11

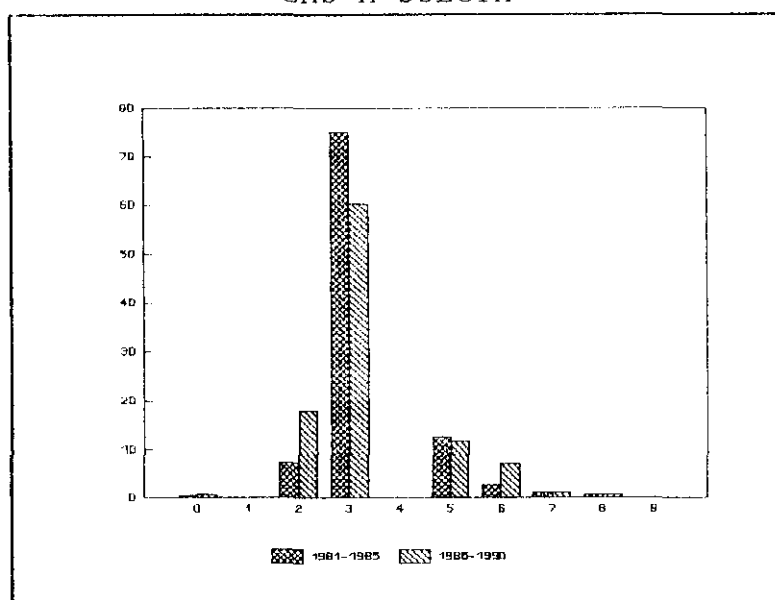
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A SUIZA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

GRÁFICO 8.12

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A SUECIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

que el gas natural aumentaba. Si a comienzos de la década, el petróleo absorbía cerca del 90 por ciento y el gas estaba ausente de las compras de Suiza a la URSS, los últimos años presentaron una situación en la que el petróleo registró participaciones inferiores al 35 por ciento y el gas alcanzó el 11 por ciento (Apéndice 18.1).

Las manufacturas intermedias siguieron una evolución opuesta a la del petróleo, ya que el crecimiento fue imparable, llegando a concentrar un 40 por ciento en el segundo quinquenio (Gráfico 8.11). Las compras de estos productos se basaron en artículos minerales no metálicos y metales no ferrosos.

En SUECIA, las compras de combustibles soviéticos se compusieron de petróleo, y en pequeña medida de hulla, coque y briquetas (Apéndice 17.1). La cuota del petróleo disminuyó progresivamente y el conjunto de los combustibles sólo concentró el 60 por ciento en la segunda mitad del decenio (Gráfico 8.12).

Las materias primas tuvieron una participación creciente, llegando a representar cerca de una quinta parte, debido al corcho y madera, minerales metálicos, y abonos y minerales. Los productos químicos mantuvieron su presencia en torno al 12 por ciento, integrado por productos inorgánicos, y en menor medida orgánicos. Por último, las manufacturas cuya participación aumentó en el conjunto de la década, arrojaron una media del 5 por ciento en los diez años, siendo los principales componentes los metales no ferrosos.

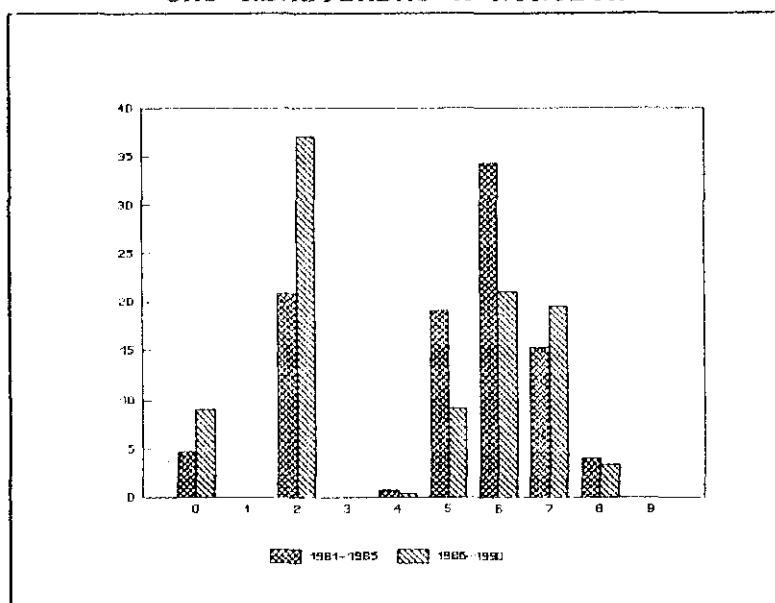
En resumen, las manufacturas y las máquinas y material de transporte fueron los principales componentes de las importaciones soviéticas. La diferencia con Finlandia vino dada por la situación de los productos químicos. En Suecia, los alimentos también jugaron un papel destacado, absorbiendo una cuarta parte. Por el lado de las compras soviéticas, lo más sobresaliente se centró en Austria por la elevada cuota del gas natural que superó ampliamente la del petróleo. Este último fue el componente básico en los otros dos países, pero con una tendencia decreciente.

c) El tercer grupo está constituido por NORUEGA e ISLANDIA, es decir, aquellos países cuyos intercambios con la Unión Soviética fueron exigüos. La composición de las importaciones soviéticas fue distinta en ambos países. Si

en Noruega, las materias primas se presentaron como los componentes principales, en Islandia éstas estuvieron ausentes, siendo los alimentos los principales integrantes.

GRÁFICO 8.13

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A NORUEGA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

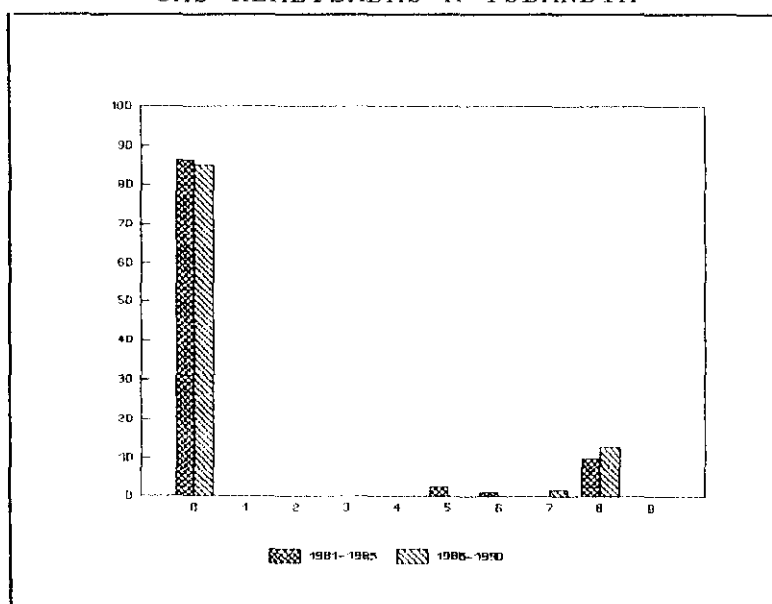
NORUEGA dedicó las dos terceras partes a las materias primas, semimanufacturas y máquinas (Gráfico 8.13). Las primeras concentraron cerca de un 30 por ciento de media en el conjunto de la década, compuesto principalmente por el caucho bruto (Apéndice 16.2). Las manufacturas intermedias representaron también cerca del 30 por ciento, centrado en el papel, cartón y trabajos en pasta. Las máquinas y material de transporte registraron porcentajes muy dispares en el transcurso de los diez años, reflejando una media del 17.5 por

ciento. Los principales componentes fueron los materiales de transporte, seguidos de las máquinas y aparatos de oficina, industriales de aplicación general y especializados para industrias particulares.

Los productos químicos disminuyeron su cuota a lo largo de la década, registrando como media un porcentaje inferior a la décima parte en el segundo lustro, compuesta por productos inorgánicos, y en menor medida por aceites esenciales y productos de perfume, productos para tinte y colorantes. Las ventas de alimentos, que representaron un 7 por ciento como media, se compusieron de productos lácteos y huevos de aves, carnes y pescados, según los años. Las importaciones soviéticas se completaron con las manufacturas diversas, compuestas por los instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control.

GRÁFICO 8.14

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SOVIÉTICAS REALIZADAS A ISLANDIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

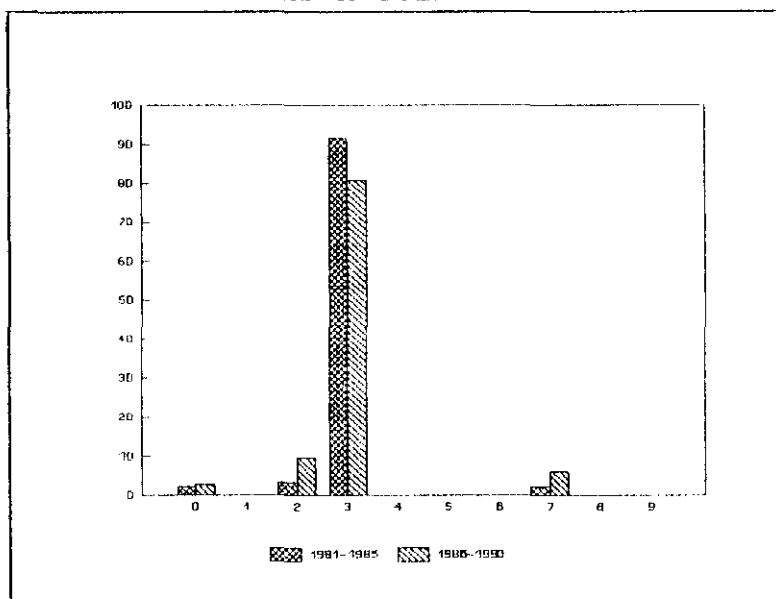
ISLANDIA dedicó a los alimentos y animales vivos la inmensa mayoría de sus ventas destinadas a la Unión Soviética (Gráfico 8.14) y se compusieron de pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados marinos y preparaciones (Apéndice 15.2). Si cerca del 90 por ciento de las compras soviéticas a Islandia se centró en los pescados, la décima parte restante se repartió entre vestidos y accesorios, productos para tinte y colorantes y hilos, tejidos y artículos textiles formados.

En cuanto a las exportaciones soviéticas, encontramos un mayor paralelismo en los dos países, en la medida en que la mayor parte se dedicó al petróleo. No obstante, hubo una diferencia muy significativa, que radicó en el hecho de que Islandia mantuvo sus compras de petróleo a lo largo de la década, mientras que Noruega registró decrecimientos a partir de 1986. De esta forma, si en la primera mitad las tres cuartas partes de las compras de NORUEGA se compusieron de petróleo, en el segundo quinquenio el porcentaje cayó por debajo del 30 por ciento, al tiempo que las materias primas se incrementaban. Éstas pasaron a representar la cuarta parte en la segunda mitad (Gráfico 8.16), integrada por los minerales metálicos, los abonos y minerales, y el corcho y madera (Apéndice 16.1).

Los productos químicos aumentaron su cuota hasta registrar una media en torno al 8 por ciento en el conjunto del decenio, compuesta por productos inorgánicos y abonos. Las compras de alimentos se compusieron de pescados, crustáceos y otros invertebrados marinos y absorbieron un 7 por ciento de media en el conjunto de la década. Las máquinas y material de transporte aumentaron ligeramente su presencia, arrojando una media inferior al 6 por ciento, debido a los vehículos de carretera.

GRÁFICO 8.15

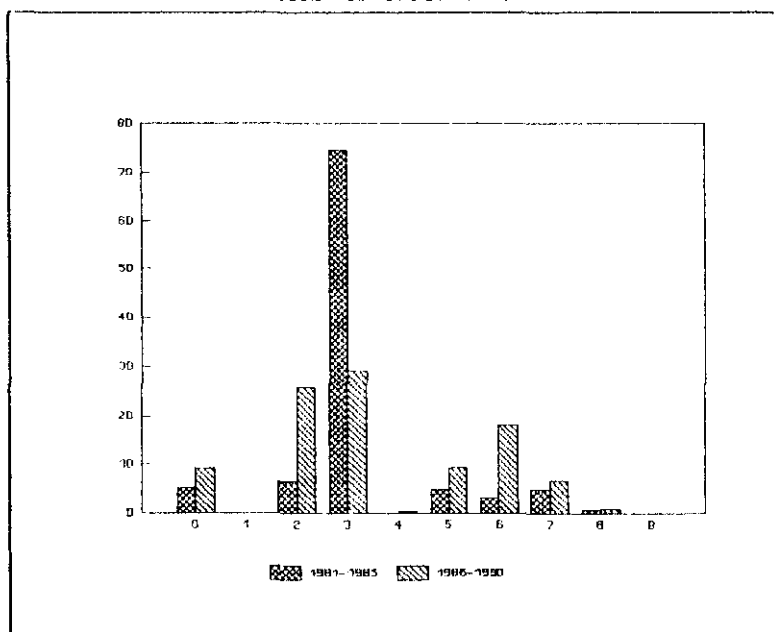
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A ISLANDIA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

GRÁFICO 8.16

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SOVIÉTICAS A NORUEGA



Fuente: Cálculos a partir de Estadísticas de Comercio Exterior de OCDE

ISLANDIA dedicó la inmensa mayoría de sus compras a los combustibles, concretamente al petróleo, manteniendo su presencia durante toda la década (Gráfico 8.15). Por tanto, los demás productos tuvieron poco margen y sólo se puede mencionar el corcho y madera, los vehículos de carretera, y los pescados y moluscos (Apéndice 15.1). En consecuencia, la estructura de los intercambios comerciales entre Islandia y la URSS se concentró en el petróleo por el lado de las exportaciones soviéticas, y en los pescados y crustáceos en cuanto a las importaciones de la URSS. Esta escasa diversificación es una muestra más de la escasa importancia de estas relaciones, lo que ya habíamos confirmado a través del estudio del peso de Islandia en el comercio de la EFTA con la Unión Soviética y que reafirmaremos al analizar el peso relativo de la URSS en el comercio exterior total de Islandia.

En suma, los intercambios de estos países con la URSS además de ser mínimos, presentaron una estructura, especialmente en el caso de Islandia, distinta a la del resto de los países de la EFTA. Las importaciones soviéticas en Irlanda se compusieron mayoritariamente de alimentos, y en Noruega fueron las materias primas los principales integrantes.

En cuanto a las exportaciones, el petróleo concentró la gran mayoría, por lo que el resto apenas tuvo participación, si bien en Noruega también tuvieron relevancia las materias primas.

3. IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMERCIO CON LA URSS

El estudio de este indicador que relaciona los intercambios que cada país de Europa Occidental mantuvo con la Unión Soviética y los intercambios exteriores totales del país en cuestión, arroja la principal diferencia entre la Comunidad Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, en la medida en que el peso que la URSS tuvo en las relaciones exteriores de los países miembros de la CE no superó el 5 por ciento en ningún caso, mientras que en el comercio exterior de los miembros de la EFTA, la Unión Soviética tuvo una presencia muy superior, y en algún país como Finlandia los intercambios con la URSS supusieron hasta la cuarta parte de los relaciones exteriores.

En función de este indicador, podemos agrupar los seis países de la EFTA en tres grupos, tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones. Finlandia conforma el primero dada la elevada presencia soviética en sus intercambios exteriores (Cuadro 8.4). Islandia y Austria integran el segundo grupo que se caracterizaría por registrar porcentajes de participación de los productos soviéticos en las importaciones y exportaciones menores que en el caso de Finlandia (Cuadro 8.5), pero más elevados que en los países de la CE, incluso en aquellos donde mayor fue la presencia soviética como Alemania, Italia, Holanda y Grecia. En último lugar, se encuentran Suecia, Suiza y Noruega en los que el peso relativo soviético se situó en los niveles más bajos (Cuadro 8.6).

a) FINLANDIA integra un único grupo de la misma forma que lo hacía al estudiar el peso relativo de los países de la EFTA. Esto prueba que a

diferencia de lo que ocurrió en Alemania, Finlandia no sólo fue el país de esta zona que más comerció con la URSS, sino que encontró en ella un socio de relevancia al que acudió en gran medida a la hora de realizar sus intercambios comerciales.

En torno a la quinta parte de sus exportaciones y cerca del 16 por ciento de sus importaciones se realizaron en la URSS (Cuadro 8.4), con una tendencia decreciente a lo largo del decenio. Por el lado de las compras soviéticas, los alimentos superaron la media, acercándose al 40 por ciento. El alto porcentaje fue compartido por todos los subgrupos del capítulo, y en alguno la cuota soviética se acercó al 100% (Apéndice 14.4). Asimismo, los bienes de equipo y las manufacturas diversas arrojaron porcentajes elevados, alcanzando el 25 por ciento como media.

Alrededor de la quinta parte se situaron las bebidas y tabacos, y los productos químicos que también registraron una caída importante en la segunda mitad. Dentro del primer capítulo, las bebidas fueron los productos más destacados, mientras que en los productos químicos todos los subgrupos arrojaron cuotas importantes. Las semimanufacturas se destinaron a la URSS en un 14 por ciento como media, y esta cuota fue superada en el caso de las manufacturas en metal. El gas natural registró porcentajes elevadísimos pero no son *muy* significativos, en la medida en que las ventas finlandesas de este combustible fueron exiguas.

Por el lado de las exportaciones soviéticas, la caída de la cuota en la segunda mitad fue mayor que la registrada en las importaciones, pero esto se debió exclusivamente al capítulo de artículos no clasificados, ya que el resto

se mantuvo estable. Aún así, en torno al 16 por ciento de las compras provino de la Unión Soviética (Cuadro 8.4).

Por encima de este porcentaje se situaron los combustibles, que superaron el 75 por ciento como media. Destaca el hecho de que todo el gas natural que Finlandia adquirió en el exterior procedió de la URSS, manteniéndose estable esta relación. Asimismo, la práctica totalidad de petróleo se adquirió en este país, aunque en este caso la cuota descendió por debajo del 60 por ciento al acabar la década. Las tres cuartas partes de la energía eléctrica y entre la cuarta parte y la mitad de la hulla, coque y briquetas se adquirieron en la URSS (Apéndice 14.3).

Aparte de los combustibles, destacaron las materias primas, y dentro de ellas el corcho y la madera que registraron cuotas en torno al 75 por ciento. Por último, cabe destacar el caso de los productos no clasificados, ya que durante los primeros años presentaron porcentajes muy elevados, mientras que sus compras se interrumpieron a partir de 1985.

En resumen, los intercambios comerciales de Finlandia y la Unión Soviética gozaron de una singularidad que les diferenció del resto de Europa Occidental. En primer lugar, hay que destacar la elevada presencia de la URSS en el comercio exterior de Finlandia a diferencia de lo que ocurrió en Alemania, que si bien compartía la característica de ser el primer socio soviético dentro de la CE, lo cierto es que la presencia de la URSS en su comercio exterior era escasa. Sin embargo, en Finlandia la participación de la URSS fue relevante tanto en calidad de proveedor como de comprador.

En segundo lugar, es destacable el hecho de que muchas exportaciones realizadas por Finlandia fueron dirigidas casi exclusivamente a la Unión Soviética, por lo que cabe pensar en Finlandia como un país bisagra, cuyo papel consistía en recanalizar hacia la URSS productos procedentes de otros países y sometidos a restricciones.

En la primera mitad de los años ochenta, la Unión Soviética concentró la cuarta parte de los intercambios comerciales realizados por Finlandia. Sin embargo, en el segundo quinquenio este país se alejó de la URSS a la hora de realizar tanto ventas como compras. Dentro de estas últimas, destaca el hecho de que prácticamente todo el gas natural importado por Finlandia fue soviético, así como el petróleo, si bien el peso relativo de este producto decreció considerablemente en los últimos años.

Cuadro 8.4

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES
EXTERIORES DE FINLANDIA (en %)

	T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<u>IMPORTACIONES SOVIÉTICAS</u>											
81-85	23,6	45,0	28,9	5,3	4,0	0	26,0	17,1	39,9	34,0	0,3
86-90	15,4	26,0	11,3	3,6	6,2	0	14,5	9,9	32,8	29,5	0,3
81-90	19,5	35,5	20,1	4,4	5,1	0	20,3	13,5	25,6	25,1	0,3
<u>EXPORTACIONES SOVIÉTICAS</u>											
81-85	23,5	0,6	0,3	20,1	75,0	2,3	6,1	3,5	2,7	0,7	61,6
86-91	12,2	0,5	0,4	19,3	75,6	0,6	3,6	3,1	3,1	0,5	1,7
81-90	15,9	0,6	0,3	19,7	75,3	1,4	4,9	3,3	2,9	0,6	31,7

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

b) El segundo grupo de países está integrado por ISLANDIA y AUSTRIA. Estos países presentaron tasas de participación soviéticas menores que las de Finlandia, pero bastante más elevadas que las registradas por los países de la CE que componían el primer grupo (Cuadro 8.5). Ahora bien, las características de Islandia y Austria sólo coinciden en cuanto al peso relativo de la URSS en los intercambios totales se refiere, ya que haciendo un análisis más detallado por productos se aprecian diferencias significativas.

Las importaciones soviéticas tuvieron una cuota superior en Islandia, superando el 5 por ciento, mientras que en Austria apenas rebasó el 3 por ciento. Los alimentos registraron porcentajes similares en ambos países, destacando los pescados y moluscos en Islandia (Apéndice 15.4), y los productos lácteos y huevos de ave en Austria (Apéndice 13.4).

Los demás capítulos presentaron cuotas diferentes y es de destacar la importante presencia soviética en los productos químicos de Islandia en los primeros años. Los principales componentes fueron los productos para tinte y colorantes. También destacaron los productos manufacturados diversos que alcanzaron el 25 por ciento como media, debido a los vestidos y accesorios. En Austria, ningún capítulo alcanzó porcentajes tan elevados, y al margen de los alimentos sólo superaron la media las manufacturas intermedias, especialmente el hierro y acero, y algunos subgrupos como los materiales de transporte y los productos para tinte y colorantes.

Por el lado de las exportaciones soviéticas, ambos países disminuyeron la cuota en el transcurso de la década. En Islandia, se pasó de cerca del 10 por ciento en la primera mitad a menos del 5 por ciento en el segundo

quinquenio, mientras que en Austria de un 5 por ciento se llegó a un 2 en los últimos cinco años. Los combustibles fueron los productos que registraron mayores porcentajes, siendo el doble en el caso de Islandia, donde el petróleo soviético ocupó más de la mitad de las compras (Apéndice 15.3). En Austria, la totalidad del gas natural se adquirió en la URSS y este porcentaje se mantuvo estable (Apéndice 13.3).

Las materias primas fueron el otro capítulo significativo y registraron una cuota en torno al 7 por ciento en ambos países. Dentro de ellas, destacaron el corcho y la madera en Islandia, y los minerales metálicos, las pasta de papel y las fibras textiles en Austria.

En síntesis, si la presencia soviética en los intercambios exteriores de Austria e Islandia fueron semejantes, la situación de uno y otro fue distinta. Mientras que en Islandia, los intercambios fueron escasos, en Austria las relaciones con la URSS tuvieron un nivel considerable, lo que obliga a realizar lecturas distintas de la presencia soviética. Asimismo, las relaciones entre Islandia y la URSS se centraron en poquísimos productos que son los que mostraron pesos relativos destacados y que en algunos casos fueron realmente elevados, como los pescados, moluscos y crustáceos por el lado de las importaciones. Sin embargo, Austria acudió a la URSS en una proporción elevada para intercambiar un número mayor de productos, entre los que destacó el gas natural en el caso de las importaciones, que fue adquirido casi por completo en la Unión Soviética.

Cuadro 8.5

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES EXTERIORES DE ISLANDIA Y AUSTRIA (en %)											
T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<u>IMPORTACIONES SOVIÉTICAS</u>											
ISLANDIA											
81-85	7,1	8,5	0	0,2	0	0	85,9	0,4	0	21,5	0
86-90	3,4	3,9	0	0,2	0	0	0	0	2,0	27,3	0
81-90	5,3	6,2	0	0,2	0	0	43,0	0,2	1,0	24,4	0
AUSTRIA											
81-85	3,7	5,3	0,4	1,0	1,5	0,1	2,5	5,3	3,1	3,2	0,1
86-90	2,6	5,3	1,1	0,2	0,2	0,1	3,3	3,8	2,1	1,4	0,1
81-90	3,2	5,3	0,7	0,6	0,8	0,1	2,9	4,6	2,6	2,3	0,1
<u>EXPORTACIONES SOVIÉTICAS</u>											
ISLANDIA											
81-85	9,0	2,6	0,6	4,3	51,5	0	0	0	0,7	0,1	0
86-90	4,5	1,8	0,4	8,9	43,6	0	0	0	0,8	0	0
81-90	6,7	2,2	0,5	6,6	47,6	0	0	0	0,8	0,1	0
AUSTRIA											
81-85	5,0	0,3	0,2	7,0	26,9	0,8	1,1	0,6	0,1	0	0,2
86-90	2,1	0,4	0,2	7,5	22,1	0	0,5	0,5	0,1	0	0,2
81-90	3,6	0,4	0,2	7,2	24,5	0,4	0,8	0,6	0,1	0	0,1

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

c) El último grupo de países está constituido por aquellos países en que los intercambios realizados con la Unión Soviética representaron una fracción muy pequeña de las relaciones comerciales con el exterior. Estos países son

SUECIA, SUIZA y NORUEGA. Por el lado de las importaciones soviéticas, la presencia de la Unión Soviética fue inferior al 1 por ciento como media en los tres casos, y en cuanto a las exportaciones se situó entre el 1 y el 2 por ciento (Cuadro 8.6).

Por el lado de las importaciones soviéticas, solamente los alimentos en Suecia y las materias primas en Noruega alcanzaron niveles significativos. Entre los primeros, destacaron los cereales con cuotas del 50 por ciento, y los productos lácteos que alcanzaron una tercera parte. La materia prima con mayores porcentajes fue la pasta de papel con una media del 15 por ciento.

Aparte de estos productos, en Suecia también tuvieron relevancia los aceites y grasas y los productos químicos, concretamente los inorgánicos (30 por ciento), y en Noruega los productos no clasificados. En Suecia, se situaron por encima de la media los productos químicos y los bienes de equipo, destacando las máquinas para los metales.

Asimismo, hubo determinados subgrupos que registraron una cuota soviética superior a la media. En Suecia, fueron las máquinas para metales, el hierro y acero, y los instrumentos científicos y de control; en Noruega, los productos inorgánicos, el papel y cartón, las máquinas de oficina y los productos de perfume; y en Suiza, otras materias químicas.

En cuanto a las exportaciones, los combustibles y las materias primas arrojaron las mayores cuotas soviéticas, si bien hay que matizar este dato debido a las diferencias entre los tres países. En Suecia y Suiza, el porcentaje de los combustibles fue cinco veces superior al presentado en

Noruega, mientras que la presencia soviética en las compras de Suiza de materias primas fue insignificante

El petróleo aumentó la cuota en Suecia durante todo el decenio, alcanzando el 15 por ciento, y en Suiza se acercó al 25 por ciento pero con una tendencia decreciente. El gas natural supuso una décima parte en el primero y cobró importancia en Suiza en los últimos años.

Dentro de las materias primas, destacaron los abonos y minerales, el corcho y madera, y los minerales metálicos. Del resto de subgrupos, cabe citar los productos inorgánicos, la hulla, coque y briquetas en Suecia; los metales no ferrosos en Suiza; los pescados y moluscos, y los productos inorgánicos en Noruega.

En resumen, si bien los porcentajes de participación soviética en las exportaciones de los tres países fueron parecidos, lo cierto es que las situaciones soterradas bajo esta similitud fueron heterogéneas. Los intercambios entre la URSS y Noruega fueron de escasa cuantía y notablemente inferiores a los realizados por Suecia y Suiza. Por otro lado, la cuota soviética en los productos que destacaron en Noruega y Suiza no alcanzó los niveles que se lograron en Suecia. Asimismo, sólo dos subgrupos de productos descollaron en Suiza con relación a la presencia soviética, mientras que en los otros dos países el número de productos destacados fue mayor.

La situación de este grupo de países por el lado de las compras soviéticas fue similar a la estudiada en las importaciones, con la diferencia de que las cuotas fueron mayores.

Cuadro 8.6

PESO RELATIVO DE LA URSS EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES
EXTERIORES DE SUECIA, SUIZA Y NORUEGA (En %)

	T	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<u>IMPORTACIONES SOVIÉTICAS</u>											
SUECIA											
81-85	1,2	8,7	0	1,1	0,4	1,5	1,3	1,1	0,9	0,7	0
86-90	0,7	5,1	0	0,2	0,3	2,1	1,4	0,5	0,7	0,6	0,6
81-90	0,9	6,9	0	0,7	0,4	1,8	1,3	0,8	0,8	0,7	0,3
SUIZA											
81-85	0,8	0,1	0,4	0	0,1	0	1,1	0,2	1,6	0,3	0
86-90	1,0	0,1	0,6	0,2	0,3	0	1,4	0,1	1,9	0,3	0
81-90	0,9	0,1	0,5	0,1	0,2	0	1,3	0,2	1,8	0,3	0
NORUEGA											
81-85	0,5	0,5	0	3,2	0	0,8	1,6	1,3	0,7	0,9	3,1
86-90	0,5	0,7	0	4,8	0	1,1	0,6	0,5	0,7	0,6	2,1
81-90	0,5	0,6	0	4,0	0	1,0	1,1	0,9	0,7	0,7	2,6
<u>EXPORTACIONES SOVIÉTICAS</u>											
SUECIA											
81-85	2,7	0,2	0,3	4,4	9,4	0	3,8	0,5	0,3	0,1	0
86-90	1,6	0,2	0,1	6,9	11,4	0,1	1,9	0,7	0,1	0,1	0,1
81-90	2,2	0,2	0,2	5,7	10,4	0	2,9	0,6	0,2	0,1	0,1
SUIZA											
81-85	2,3	0,1	0,2	0,4	17,8	1,3	0,4	0,9	0	0,1	0
86-90	0,5	0,1	0,2	0,5	6,1	1,0	0,1	0,9	0	0	0
81-90	1,4	0,1	0,2	0,4	12,0	1,1	0,3	0,9	0	0	0
NORUEGA											
81-85	1,2	0,9	0,6	2,6	0,1	0	0,5	0	0,1	0,2	0
86-90	0,9	1,7	0,2	3,5	5,0	3,0	1,0	0,9	0,1	0	0
81-90	1,1	1,3	0,4	3,0	2,5	1,5	0,7	0,5	0,1	0,1	0

Fuente: Cálculos realizados a partir de las estadísticas de comercio exterior de la OCDE.

En definitiva, dentro de Europa Occidental se dieron características comunes y comportamientos diferenciados como ha puesto de manifiesto el estudio realizado en la III parte de la tesis. A modo de síntesis, se pueden destacar los siguientes elementos:

1) Desde el punto de vista de la participación de los países,

- ▶ Alemania y Finlandia concentraron en torno a la mitad de los intercambios totales, y junto a Francia e Italia alcanzaron las tres cuartas partes.
- ▶ El resto de países tuvo una cuota inferior a la décima parte del total, y en algunos casos ni siquiera se superó el 1 por ciento.

2) Según la estructura de los intercambios,

- ▶ Dentro de las importaciones soviéticas, los principales componentes fueron las manufacturas, los bienes de equipo y los alimentos, dependiendo de los países.

Los bienes de equipo fueron los integrantes básicos en Alemania, Finlandia, Italia, Suiza, Suecia, Reino Unido y Dinamarca. En la mayoría, el segundo lugar fue ocupado por la semimanufacturas, a excepción de Dinamarca (alimentos), y Suiza y Reino Unido (productos químicos).

Los alimentos fueron los protagonistas en Irlanda, Islandia,

Francia y Holanda, si bien en los dos primeros hay que aclarar que fueron los integrantes exclusivos de sus ventas.

Por último, es necesario destacar los casos de Grecia y Noruega, en la medida en que registraron cuotas elevadas en las materias primas, lo cual no se produjo en ningún otro país de Europa Occidental.

- ▶ Dentro de las exportaciones soviéticas, la estructura es más homogénea, en la medida en que los combustibles fueron los componentes principales, y en algunos casos exclusivos.

A partir de esta característica común, se puede destacar la participación de las materias primas en varios países, principalmente, Reino Unido, Irlanda, Austria, Suecia y Noruega, y de las manufacturas intermedias en Bélgica-Luxemburgo y en Suiza.

3) Respecto a la presencia soviética,

- ▶ En todos los países, la cuota de la URSS como abastecedor superó a la cuota como mercado, debido a la importancia de los combustibles. El estudio de este indicador ha arrojado la principal diferencia entre la CE y la EFTA, toda vez que en algunos miembros de ésta la cuota soviética fue destacada.
- ▶ Finlandia fue el país más señalado, en la medida en que el peso soviético en su comercio exterior se situó a gran distancia del resto de Europa Occidental y porque fue el único país donde la cuota

de las importaciones superó a la registrada en las exportaciones.

- ▶ Después de Finlandia, las cuotas se redujeron considerablemente, pudiendo situar a Islandia, Austria, Grecia, Italia y Alemania en un segundo lugar para las compras soviéticas. Por el lado de las exportaciones, además de los ya mencionados se situaron en una posición intermedia Holanda, Francia y Suecia.

- ▶ En definitiva, aparte de Finlandia, situada en una posición diferenciada, el resto de los países de Europa Occidental dedicó una parte pequeña de su comercio exterior a los intercambios con la URSS, y sólo aumentó ligeramente su cuota a la hora de realizar importaciones, debido al papel de los combustibles.

ABRIR TOMO II

