

LA «PERESTROIKA» OBRE UN MERCAT VERGE ALS EMPRESARIS EUROPEUS

Gorbatxov posa en venda l'URSS

La potenciació de les empreses mixtes, l'arribada de crèdits europeus i l'alliberament de la pressió fiscal han convertit la Unió Soviètica en un mercat apetitós. Els empresaris catalans i valencians s'han col·locat en la línia d'eixida en la cursa cap a Moscou.



Sibèria ha estat declarada zona d'atenció preferent per a la instal·lació de societats mixtes.

Albert Vicent

El març del 1986 una delegació empresarial espanyola visitava l'URSS. Seixanta representants dels diferents sectors industrials i financers prengueren contacte al llarg d'uns dies amb els mandataris dels Ministeris d'Economia i Indústria soviètics. Feia un any que l'arribada de Mikhaïl Gorbatxov al Kremlin havia marcat un punt d'inflexió en l'esclerotitzat sistema comunista, i començava a parlar-se de la necessitat d'iniciar una profunda revisió de les doctrines que havien marcat la trajectòria del principal estat del bloc de l'Est.

Si bé els acords de desarmament entre EUA i la Unió Soviètica han estat la principal carta de presentació de l'home de Moscou a l'escena internacional, el bloc occidental ha esperat amb zel durant els darrers anys per comprovar quina era la magnitud real de les reformes que encunyen l'etique-

ta de la *perestroika*. Les multinacionals, els grans bancs i les empreses europees i americanes han vigilat amb expectació l'evolució de les millores econòmiques que Gorbatxov ha impulsat, fins i tot, en contra de les opinions més immobiliàries del Politburó.

El primer salt mortal el va donar Gorbatxov quan va aconseguir que, el 25 de desembre del 86, el Politburó autoritzara la creació a l'URSS d'empreses mixtes amb capital estranger. La llei aprovada aleshores fixava una quota del 49% com a límit per a la participació de societats occidentals en empreses mixtes.

La situació econòmica a la Unió Soviètica va forçar aquesta decisió, un intent quasi desesperat d'iniciar la recuperació econòmica amb garanties. El sistema implantat pels predecessors de Gorbatxov ha donat bons resultats en el camp militar i la cursa espacial, però aquestes mateixes despeses han retallat fins l'ofegament el progrés industrial i de béns de consum. A hores

d'ara, la revolució soviètica apareix gris en mig d'una societat en demanda de més qualitat de vida i una indústria endarrerida respecte a la producció de l'altra banda del mur de Berlín. Si l'empat ha estat el resultat en el camp militar, la victòria occidental en matèria industrial i comercial ha estat evident en les darreres dècades.

Per això, la decisió del líder soviètic de permetre la instal·lació d'empreses mixtes al si de l'URSS ha estat interpretada com l'única fórmula vàlida per a ser competitiu amb el món occidental. I, paradoxes de la distensió, Gorbatxov ha hagut de planificar el desenvolupament soviètic comptant amb els eters enemics del comunisme i els seus plans quinquennals. Els banquers europeus i americans han estat cridats, junt amb els industrials occidentals, a contribuir a la reactivació econòmica de l'URSS.

L'equip econòmic de la *perestroika*, però, ha anat ara més lluny. El 1989 s'ha iniciat amb l'autorització per part

Esportistes soviètics amb calçat d'Elx

Kelme inverteix 6.000 milions de pessetes en 5 fàbriques a l'URSS



José G. Quiles, propietari de Kelme, pioner en la instal·lació de tecnologia a la «perestroika».

Kelme ha estat la primera empresa privada a traspasar el teló d'acer. Han estat necessaris més de tres mesos de negociacions, consultes, estudis i viatges perquè aquesta popular firma de calçat i material esportiu, amb capital genuïnament il·licitat, haja pogut rubricar un acord amb els responsables del Comitè d'Esports del Politburó soviètic, organisme equiparable al Consejo Superior de Deportes espanyol.

Aquest procés es va tancar el passat setembre, no sense algunes suspicàcies i mantenint els contactes en el més absolut dels anonimats. No era per a menys, perquè els dirigents de l'URSS es van decidir per Kelme en una mena de concurs mundial en què van competir prop de vint grans marques del món esportiu, entre les quals es trobaven l'alemanya Adidas i l'anglo-nord-americana Reebok.

L'empresa d'Elx fou la que més exigències va presentar als responsables de l'esmentat comitè, i així ho va reconèixer el cap del Departament de la Indústria Esportiva de l'URSS, Juri Kobusev. Les peculiars formes de treball que han impulsat els germans Diego i José Quiles Navarro, propietaris de l'empresa, i l'esforç d'un ampli grup de professionals va permetre arribar a un acord satisfactori per crear l'empresa mixta Kelme-URSS. En les converses intervingué de manera molt activa Carles Portell, president del grup Kelme, SL, Construcciones Mecánicas, empresa que va iniciar la creació de empreses mixtes a Xina amb la posada en marxa de 7 factories més enllà de la Muralla xinesa.

En la *joint-ventures* creada a l'URSS, els il·licitans posseeixen poc més d'un vint per cent de les accions, mentre el 80 per cent restant són del Ministeri d'Esports soviètic. Les inversions totals previstes durant els pròxims anys atenyen la xifra de 6.000 milions de pessetes.

L'acord ha començat ja a donar els seus fruits i, així, a les repúbliques de Moldàvia, Bielorússia, Bashkiria i Armènia s'estan construint fàbriques, cadascuna de les quals comptarà amb una plantilla d'entre 300 i 400 treballadors. El projecte contempla una producció de 10.000 parells de sabates d'esport diaris quan les factories estiguen a ple rendiment, cosa que es farà efectiva d'aquí a 4 anys. Els articles estaran dirigits a equipar els esportistes soviètics de bàsquet, handbol, voleibol, futbol, tennis i atletisme.

L'aportació de Kelme és bàsicament tecnològica —on entra la construcció d'una cinquena fàbrica de components auxiliars per a calçat—, sistemes de treball, modelatge, disseny i, per descomptat, la marca. Així mateix, els futurs treballadors soviètics de Kelme-URSS seran preparats en dos tallers-escola on s'impartiran els nous sistemes de treball. □

del govern soviètic de l'ampliació del marge de participació dels grups industrials estrangers en la creació de *joint-ventures* —societats de capital mixt— fins el 90%. La fórmula, malgrat el seu impacte econòmic, no és nova al bloc de l'Est. De fet, l'experiència fou iniciada el 1967 a Iugoslàvia, on s'han constituït 190 *joint-ventures*, i ha estat imitada per Romania (1972), Hongria (1973), Polònia (1976) —amb el rècord de 683 empreses mixtes— i Bulgària (1981).

Exportacions, poques i a la baixa

Actualment, l'intercanvi comercial entre l'URSS i la CEE té una mitjana del 3,5% del comerç de cadascun dels països europeus, si bé per al cas espanyol aquesta xifra se situa en l'1,7%. De fet, les relacions comercials hispano-soviètiques han estat sotmeses als vaivens polítics de Moscou. Llevat del 1985, any en què l'URSS importà d'Espanya més del que hi exportà, la resta dels anys la balança comercial ha estat favorable als soviètics (*vegeu quadre I*). Així, el 1987, darrer any del qual hi ha dades, les importacions soviètiques de productes espanyols ascendiren a 109.113 milions de pessetes, mentre les exportacions espanyoles cap a l'URSS se situaren en 36.386 milions.

A Catalunya, la situació no varia. Després del rècord d'exportació aconseguit el 1984, amb 7.731 milions de pessetes de facturació, s'ha iniciat un descens que arriba als 5.341 milions el 87. Una regressió semblant han registrat les empreses valencianes que, dels 5.444 milions de pessetes ingressats el 85, han caigut fins als 2.407 el 87 (*Vegeu quadre II*).

Per a Luis Espinosa, secretari general de la Confederación Empresarial Valenciana, la raó per la qual les relacions comercials hispano-soviètiques estan sota mínims està en el tipus de contracte marcat pels països de l'Est. «Les operacions comercials amb el mercat soviètic i tot el Comecon es realitzen més per transvasaments d'actius físics que per transaccions monetàries, cosa que crea dificultats i desincentiva els empresaris», apunta Luis Espinosa. L'excessiva burocratització soviètica, la lentitud dels contactes i la no convertibilitat del ruble acaben de rematar les possibles iniciatives.

És per això que el mercat soviètic es pot qualificar encara de terreny verge. Fins ara, els sectors que han centrat les exportacions d'empreses catalanes i valencianes cap a l'URSS han estat principalment productes siderúrgics, forns

Evolució de les relacions comercials hispano-soviètiques (1983-1987)

1983			1984			1985			1986			1987		
Situació en el rànquing	milions pessetes	%	Situació en el rànquing	milions pessetes	%	Situació en el rànquing	milions pessetes	%	Situació en el rànquing	milions pessetes	%	Situació en el rànquing	milions pessetes	%
Importació de l'URSS														
17	71.047	1,70	16	86.400	1,87	17	64.893	1,28	20	41.928	0,86	10	109.113	1,80
Exportació cap l'URSS														
14	47.898	1,69	13	57.443	1,52	11	74.880	1,82	18	33.315	0,88	16	36.386	0,86

elèctrics, xapes de fusta, ferro i acer, maquinària de reparació d'automòbil, maquinària per al calcer i productes químics. En menor quantitat també han ocupat el seu espai comercial els productes vegetals, preparats alimentaris i derivats de la cel·lulosa.

Societats mixtes: cap a l'autofinançament

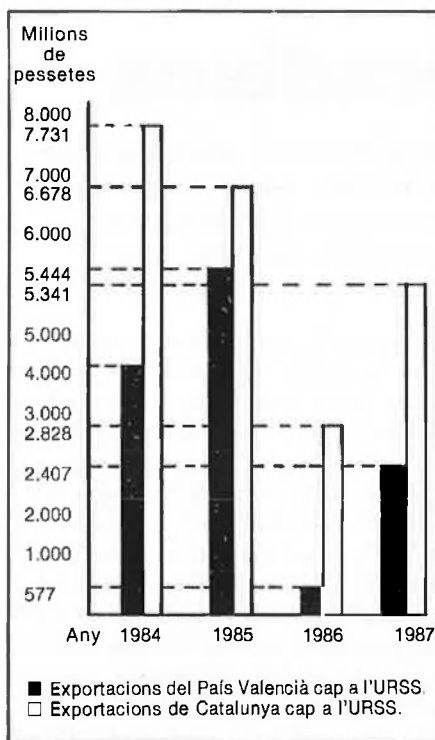
1989 pot ser l'any de la definitiva obertura econòmica soviètica. L'autorització d'ampliar la participació estrangera a les empreses mixtes fins al 90% ha estat fins i tot reflectida a la críptica premsa moscovita. Així, *Izvestia*, l'òrgan del govern soviètic, ha seguit els passos dels setmanaris *Gaseta Econòmica* i *Notícies de Moscou* i les seues pàgines repleguen publicitat del grup industrial Pèchiney, que erigirà una factoria d'alumini a Armènia, i l'empresa nord-americana Occidental Petroleum, principal accionista d'un consorci internacional que ha pactat la construcció d'un complex petroquímic vora el mar Caspi.

De fet, la creació de societats de capital mixt és l'esmena econòmica més important a l'URSS des de 1921, quan Lenin definí a la NEP l'estratègia per obrir l'estat soviètic a les inversions estrangeres. Els resultats, encara que moderats, no s'han fet esperar. El registre empresarial soviètic compta ja amb 130 *joint-ventures*, de les quals 13 ja han atès el nivell òptim d'explotació. La RFA, amb 14, Finlàndia (15), Àustria (11), Itàlia (10) i EUA (9) han estat els primers països a donar el salt.

La representació espanyola ha quedat, de moment, reduïda a l'empresa il·licitana de calcer Kelme, si bé l'interès ha arribat a altres sectors. Telefònica, Dragados y Construcciones, Campofrío, Tabacos de Filipinas, Rua Papel i Mercasa són algunes de les grans firmes estatals que han iniciat els contactes per arribar a la *perestroika*. Així i tot, la Direcció General de Transacciones Exteriores informa que, durant 1988, tan sols una empresa



32 bilions de dòlars deu la Unió Soviètica als banquers europeus.



espanyola, dedicada a la fabricació d'indústria de metalls, va invertir a l'URSS, destinant 548 milions de pessetes.

El filó tampoc no ha escapat a l'estratègia dels bancs europeus, que han engegat una ingent operació creditícia per un valor total superior als 6 bilions de dòlars que no faran sinó augmentar el deute de 34 bilions de dòlars que ja té l'URSS amb els bancs europeus, principalment els francesos i alemanys. Pel que fa a les entitats financeres espanyoles, els principals grups han iniciat ja un pla d'instal·lació d'oficines de representació a Moscou per operar en la concessió de crèdits i en el finançament de les empreses dispostes a constituir *joint-ventures*. El Central, l'Exterior i l'Hispano Americano han instal·lat ja els seus dominis a la vora del Kremlin i el Banco Bilbao Vizcaya ho farà aquest trimestre. Si, tal com van anunciar les autoritats soviètiques, els impostos sobre el benefici de les entitats estrangeres són rebaixats, la presència de bancs espanyols augmentarà en els pròxims anys.

I és que l'entrada de capital europeu a l'URSS és bàsica per a la constitució de noves societats mixtes, ja que aquestes funcionen sobre els principis de l'autonomia comptable, l'autofinançament i la rendibilitat. Mentre l'aportació occidental és de capital i tecnologia, l'estat soviètic contribueix amb mà d'obra i primeres matèries. Tot un exemple de com la *perestroika* està deixant de banda els prejudicis ideològics per rendibilitzar els avantatges de la divisió de treball i desenvolupar les exportacions, accelerar el progrés tècnic-científic i, sobretot, proveir el mercat interior amb productes d'alta qualitat.

Cal esperar ara que els responsables econòmics soviètics executen l'anunciada integració de l'URSS en l'acord d'aranzels i duanes (GATT), creen noves zones de lliure comerç i amplien les àrees de descompte fiscal per a societats mixtes a imitació de la ja creada a Sibèria. □