



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección
de Empresas**

**Consecuencias económicas para
Rusia de la disolución de la U.R.S.S.**

Presentado por:

Francisco Javier Mucientes Rueda

Tutelado por:

Elena Escudero Puebla

Valladolid, 30 de junio de 2021

RESUMEN

La transición económica iniciada por Rusia en el año 1991 con la caída de la URSS ha supuesto la transformación de su economía socialista en una economía de mercado. En este trabajo se analizará la situación económica de la etapa final de la URSS, las medidas económicas aplicadas sobre ella y las consecuencias que estas han supuesto para la economía rusa. También, se realizará un breve contraste de la experiencia rusa con la polaca, centrando el análisis en las principales diferencias entre ellas, como son el método de privatización utilizado y el contexto internacional de cada una.

Clasificación JEL: E24, E31, E63, F43.

Palabras clave: Transición económica, Rusia, privatización, estabilización

ABSTRACT

The economic transition initiated by Russia in 1991 after the USSR's dissolution has led to the transformation of its socialist economy into a market economy. This paper analyzes the economic situation of the USSR's final stage, the economic measures applied to it and the consequences that these have had for the Russian economy. Also, there will be a brief contrast between the Russian and Polish experiences, focusing on the main differences between them, such as the privatization method used and the international context of each country.

JEL Classification: E24, E31, E63, F43.

Key words: Economic transition, Russia, privatization, stabilization.

RELACIÓN DE ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS

BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
Comecon	Council for Mutual Economic Assistance
EEUU	Estados Unidos
EPL	Employment Protection Legislation
FMI	Fondo Monetario Internacional
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IED	Inversión Extranjera Directa
NMP	Net Material Product
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PIB	Producto Interior Bruto
PISA	Programme for International Student Assessment
PPA	Paridad de Poder Adquisitivo
PyMEs	Pequeñas y Medianas Empresas
RDA	República Democrática Alemana
UE	Unión Europea
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS: LA ECONOMÍA DE LA UNIÓN SOVIÉTICA.....	7
3. REFORMAS ECONÓMICAS DE TRANSICIÓN AL CAPITALISMO.....	14
3.1. Liberalización generalizada de los precios.....	14
3.2. Privatizaciones.....	15
3.3. Otras reformas.....	17
3.3.1. Política fiscal y monetaria restrictivas.....	17
3.3.2. Establecimiento de un tipo de cambio fijo y único.....	18
3.3.3. Diversificación económica.....	18
3.3.4. Eliminación de barreras comerciales.....	18
3.3.5. Reformas legales.....	19
4. CONSECUENCIAS DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS.....	20
4.1. Producto Interior Bruto.....	23
4.2. Precios e inflación.....	26
4.3. Nivel de vida y distribución de la riqueza.....	29
4.4. Mercado de trabajo.....	34
4.5. Equilibrio presupuestario.....	37
4.6. Balanza comercial.....	39
5. COMPARACIÓN DE LAS TRANSICIONES AL CAPITALISMO DE RUSIA Y DE POLONIA.....	42
5.1. Punto de partida.....	43
5.2. Estrategias de creación del sector privado.....	45
5.3. Adhesión de Polonia a la Unión Europea.....	50
6. CONCLUSIONES.....	54
7. BIBLIOGRAFÍA.....	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

Gráficos

Gráfico 2.1: Crecimiento porcentual anual del PIB per cápita de la URSS en el período 1950-1990.....	9
Gráfico 2.2: Proporción entre la producción de bienes de consumo e inversión en la URSS en el período 1913-1975.....	12
Gráfico 4.1: Evolución del porcentaje de empleo en función de la titularidad de la empresa en la Rusia postcomunista. Datos del Banco Mundial.....	20
Gráfico 4.2: Aportación total (en %) del sector público ruso al PIB del país, período 2006-2016.....	22
Gráfico 4.3: Evolución del PIB per cápita ruso en el período 1990-2019.....	24
Gráfico 4.4: Evolución del índice de Gini para Rusia en el período 1988-2015.....	31
Gráfico 4.5: Evolución de los salarios mínimo y medio en Rusia durante el período 1995-2020.....	35
Gráfico 4.6: Evolución de la tasa de desempleo y del crecimiento de los salarios reales en Rusia y su relación en el período 1997-2020.....	36
Gráfico 4.7: Deuda pública de Rusia en porcentaje del PIB.....	39
Gráfico 4.8: Nivel de reservas de divisas de Rusia (1993-2020.....	40
Gráfico 4.9: Índice de Theil de concentración de las exportaciones para Rusia (período 1991-2010).....	41
Gráfico 5.1: Evolución del PIB en Polonia y Rusia desde el comienzo de la transición (Banco Mundial).....	48

Tablas

Tabla 4.1: Crecimiento de los ingresos reales por grupos de población en Rusia en el período 1905-2016.....	33
Tabla 5.1: Nivel de inflación anual en Polonia y Rusia tras la caída del comunismo....	44
Tabla 5.2: Creación y destrucción de empleo en la transición rusa y polaca.....	48
Tabla 5.3: Crecimiento de los ingresos y la desigualdad en Polonia y Rusia en el período 1989-2016.....	50

1. INTRODUCCIÓN

Casi 100 años después de la llegada de Vladimir ‘Lenin’ al poder en la Unión Soviética muchas cosas han cambiado en Rusia. Del país agrario y semi-feudal existente al comienzo de la Revolución rusa a la Rusia capitalista actual se han sucedido relevantes acontecimientos históricos, como la conversión de la URSS en la tercera potencia mundial en PIB, su victoria en la Segunda Guerra Mundial o el enfrentamiento en la Guerra Fría con las potencias del bloque capitalista lideradas por EEUU.

Uno de los hitos más importantes en esta historia ha sido la desintegración de la Unión Soviética, que ha permitido a Rusia alcanzar de nuevo su independencia y superar un contexto político-económico que se había vuelto totalmente insostenible. Este año 2021 se cumplen treinta años desde entonces y este trabajo busca analizar las consecuencias que ha supuesto para Rusia dicho acontecimiento.

La motivación de este trabajo es conocer mejor la historia y el presente tanto político como económico de Rusia, uno de los países más importantes del mundo en el siglo XX y en la actualidad. Además, el tema de la transición al capitalismo es de mi interés no solo por ser un fenómeno que ha ocurrido de manera relativamente reciente en varios países de nuestro entorno europeo, sino porque es probable que estas experiencias sirvan de inspiración a futuros procesos similares en países que aún mantienen en la actualidad el socialismo como modelo económico.

El presente trabajo está compuesto de tres partes. En primer lugar, se lleva a cabo un estudio sobre las características de la economía rusa en tiempos de la Unión Soviética, sintetizando los principales caracteres de su planificación económica centralizada. De esta manera, se busca dar respuesta a cuáles fueron los fallos que condujeron a su fracaso y consiguiente colapso y por qué se produjeron.

En segundo lugar, se detallan las reformas económicas de transición al capitalismo, como paso previo al análisis del objeto principal del trabajo, que no es otro que determinar qué consecuencias han supuesto estas medidas para la economía rusa. Para ello, se analiza la evolución de los principales indicadores económicos del país -como son el PIB, el nivel de desempleo, la inflación y el nivel de precios, el nivel de vida, o la distribución de la riqueza, entre otros-. y en qué medida las reformas llevadas a cabo han causado su mejora o deterioro.

Por último, se contrasta la transición al capitalismo de Rusia con la de Polonia, considerada como un ejemplo de transición modélica por el gran desarrollo que ha experimentado este país hasta nuestros días. Mediante el contraste de ambas, se busca encontrar qué motivos explican que Rusia no haya alcanzado los mismos resultados y qué lecciones se pueden aprender de la experiencia polaca.

La metodología empleada para la realización de este trabajo es mayoritariamente descriptiva. Ha consistido principalmente en el análisis de libros y artículos de Historia económica acerca de la de la Unión Soviética y de las reformas aplicadas al sistema económico socialista para transformarlo en un sistema económico de mercado. Posteriormente, se ha realizado un análisis contrastando distintos modelos de Teoría Económica con los resultados económicos de dichas reformas. Todo esto se ha apoyado en estimaciones estadísticas de economistas especializados en economías en transición y en datos provenientes de las principales entidades económico-financieras a nivel mundial, como el Banco Mundial, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo y el FMI.

2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS: LA ECONOMÍA DE LA UNIÓN SOVIÉTICA.

La URSS fue un estado federal de repúblicas socialistas con economía planificada. Este sistema se caracterizaba principalmente por la propiedad estatal de los medios de producción y por la planificación centralizada de la economía por parte del Estado, que definía, entre otros, el tipo y objetivos de producción o el nivel de precios, y monopolizaba el comercio exterior. Este sistema no permitía la minimización de costes ni el aumento de la eficiencia, que por otra parte no eran prioridades para las autoridades del *Gosplan*, órgano de planificación soviético, que priorizaban otros objetivos como el pleno empleo de la mano de obra o el crecimiento económico.

La economía soviética ha estado siempre influida por el contexto de rivalidad geopolítica, desde antes de la Guerra Fría. Se habla de una “*economía de guerra permanente*” (Mazat y Serrano, 2012, pp.4). Se reflejaba en la *militarización* de la economía, con una gran inversión científica y tecnológica aplicada principalmente al terreno militar, una gran dispersión geográfica de la industria por razones estratégicas, existencia de grandes stocks de inventarios, etc. La importancia geopolítica también se manifestó tras la II Guerra Mundial, cuando el aislamiento internacional impidió que la URSS se beneficiase del Plan Marshall. Como respuesta, impulsó la creación de la *Comecon* como medio de integración económica de la URSS y sus satélites, con la URSS como parte dominante. Hasta la década de los 70, la mayoría del reducido comercio exterior de la URSS se producía con otros países miembros de la *Comecon* -como la RDA, Checoslovaquia, Polonia o Bulgaria-.

La economía soviética atravesó distintas fases hasta la disolución del Estado en 1991. Cuando triunfa la Revolución, Rusia -al igual que la mayoría de países que se integrarían en la URSS- era un país atrasado en comparación con las grandes potencias occidentales, semi-feudal y fundamentalmente agrario. Progresivamente, el país se fue industrializando, ayudado por el trasvase de gran parte de la plusvalía del sector primario al sector industrial, posibilitado por la colectivización de la tierra. Paralelamente, creció la tasa de

inversión, que se concentraba en la industria pesada, armamento y bienes de capital. Este proceso, junto con la mecanización del campo, produjo por un lado un trasvase creciente de mano de obra de la agricultura a la industria y, por otro, un gran desarrollo económico a consecuencia de la mejora de la productividad.

En efecto, el período 1950-1973 fue un período de gran crecimiento para la URSS, cuyo PIB per cápita creció en ese período a una media anual del 3,6%. En esta etapa de desarrollismo importaba el crecimiento económico, pero no la eficiencia. En casi todos los sectores se requerían más recursos que en cualquier país occidental. Como ejemplo, el economista ruso Yegor Gaidar (2007) midió en un estudio que en la década de los 70, una unidad de output soviético requería 1,6 veces más materia prima y 2,1 veces más energía que la media occidental.

A partir de 1974 comenzó un período de estancamiento económico, en el que el PIB per cápita creció de media por debajo del 1% anual durante una década. Hasta entonces, en el modelo de desarrollo extensivo que se venía aplicando, el crecimiento económico estaba limitado por el capital y dependía de la disponibilidad de mano de obra y de materias primas a bajo coste. A finales de los 60, la URSS sufría escasez de mano de obra -ya que se acabaron las grandes reservas de mano de obra rural subempleada- y de recursos naturales.

Este estancamiento se aprecia de manera clara en el Gráfico 2.1. La regresión por el método de mínimos cuadrados revela que, si bien la mayoría de años el PIB per cápita crecía e incluso a tasas notables, progresivamente el crecimiento se fue ralentizando, lo que demuestra el estancamiento de la economía soviética. El modelo de desarrollo extensivo mostraba signos de agotamiento y las autoridades soviéticas nunca consiguieron revertir esta tendencia hasta la disolución de la URSS.

Gráfico 2.1: Crecimiento porcentual anual del PIB per cápita de la URSS en el período 1950-1990

Crecimiento del PIB per cápita en el período 1950-1990 (en %)

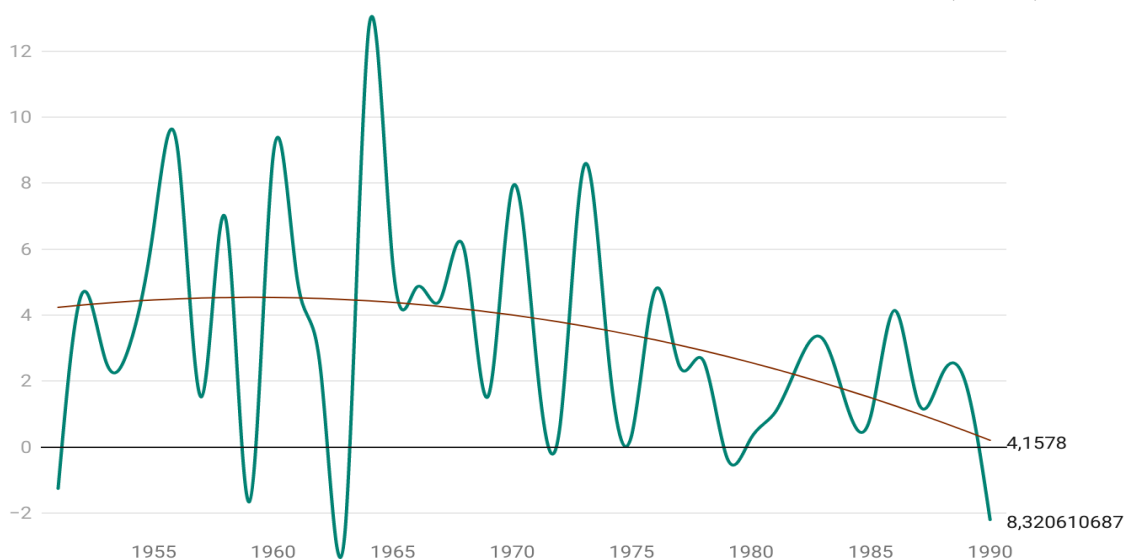


Gráfico: Elaboración propia • Fuente: Maddison Project Database • Creado con Datawrapper

Para revertir estos problemas, las autoridades soviéticas trataron de pasar del modelo extensivo tradicional a un régimen de acumulación de capital intensivo, que minimizase los costes y mejorase la eficiencia. El intento fue un fracaso, principalmente por la incapacidad de cambiar la política de renovación y mantenimiento del capital fijo instalado, las dificultades para incorporar los avances tecnológicos, la militarización de la economía y el alto coste de la industrialización de Siberia.

Además, comenzaron a surgir nuevos problemas. La demanda de comida comenzó a crecer más rápidamente que la producción y para satisfacer esta nueva demanda, se requerían enormes cantidades de grano con la que alimentar al ganado. Como resultado, en la década de los 70 la URSS se convirtió en el mayor importador de grano del mundo, deteriorando la balanza comercial.

La URSS también importaba bienes de capital y tecnología, importaciones que debía financiar con divisas fuertes, problema que solo consiguió aliviar temporalmente durante la crisis del petróleo de 1973, que

disparó sus exportaciones. El problema radicaba en que, durante la década de los 70, las exportaciones totales crecieron de media al 26% anual, pero la composición reflejaba una gran vulnerabilidad externa -más aún en el contexto internacional de la Guerra Fría-: la proporción que representaban las materias primas dentro del total de las exportaciones era cada vez mayor: de representar un 26% en 1970, pasaron a más del 50% en 1980. Por tanto, el valor de las exportaciones era crecientemente dependiente de los precios volátiles del gas y petróleo en el mercado internacional.

Fueron precisamente las vulnerabilidades externas de la URSS las que fueron aprovechadas por sus rivales geopolíticos para perjudicar su economía, lo que agravó el estancamiento que ya sufría y fue el principio del colapso que se produciría y desencadenaría la disolución de la URSS. En 1979, Arabia Saudí aumentó masivamente la producción de petróleo para hundir su precio y, paralelamente, Estados Unidos atacó por una doble vía: incrementando los tipos de interés para hacer caer la abundancia de liquidez y bloqueando junto a sus aliados la exportación de productos a la URSS como respuesta a la intervención soviética en Afganistán.

La URSS entró en un período de recesión, y en 1985 se llevó a cabo la *Perestroika* para intentar solucionar la crisis. La *Perestroika* introdujo cambios en la economía soviética tendentes a una mayor descentralización. Las principales medidas implementadas fueron la introducción de mecanismos de mercado, con la intención de crear un pequeño sector privado y la liberalización parcial del sistema de precios. Además, los planes centrales pasaron de ser obligatorios a ser meramente orientativos y se dotó de una mayor autonomía a las empresas estatales, con capacidad para decidir parte de la producción y de autofinanciación.

Pero las reformas fracasaron. La autonomía de las empresas estatales tuvo consecuencias negativas como la aparición de cuellos de botella, el incremento de la escasez o el aumento del déficit, ya que los beneficios pagados al Estado cayeron respecto a antes de la reforma. La autonomía también permitió a las empresas destinar beneficios a aumentar salarios -en

lugar de a la inversión- que, junto a la escasez, empeoraron el problema del exceso de demanda y contribuyeron a aumentar la inflación. La inflación se vio empeorada además por la liberalización parcial del sistema de precios, que generó precios paralelos, mercado negro y una inflación oculta aún mayor que no se recogía en las estadísticas oficiales.

El nacimiento del sector privado también ocasionó problemas. Este incipiente sector privado surgió de la *Soviet Law on Cooperatives*, que permitía a las cooperativas funcionar como empresas privadas, estableciendo sus precios libremente y contratando empleados de fuera de la cooperativa. El problema es que muchas de estas cooperativas se dedicaban a comprar productos a empresas estatales, con precio aún regulado y, tras procesarlos sin introducir cambios significativos, lo sacaban al mercado a precios libres, mucho más altos. Algo similar ocurría con el petróleo, comprado en el mercado interior a precios regulados para exportarlo y sacar beneficios por esa diferencia (Nutti, 1989).

Como en la fase anterior de estancamiento, diversos factores externos contribuyeron al colapso -ahora definitivo- que propició la caída de la Unión Soviética. El bajo precio del petróleo se mantuvo durante años, deteriorando la balanza de pagos, que a su vez empeoró las condiciones de financiación externa. Como resultado, la deuda externa neta de la URSS pasó de 14.900 millones de dólares en 1985 a más de 45.000 millones en 1991. Esto se sumó a un nuevo problema: la caída del comunismo en Europa del Este, que provocó el fin de la Comecon, base del comercio exterior de la URSS.

Finalmente, el proceso conjunto de desintegración económica y política culminó el 25 de diciembre de 1991, cuando desapareció oficialmente la URSS.

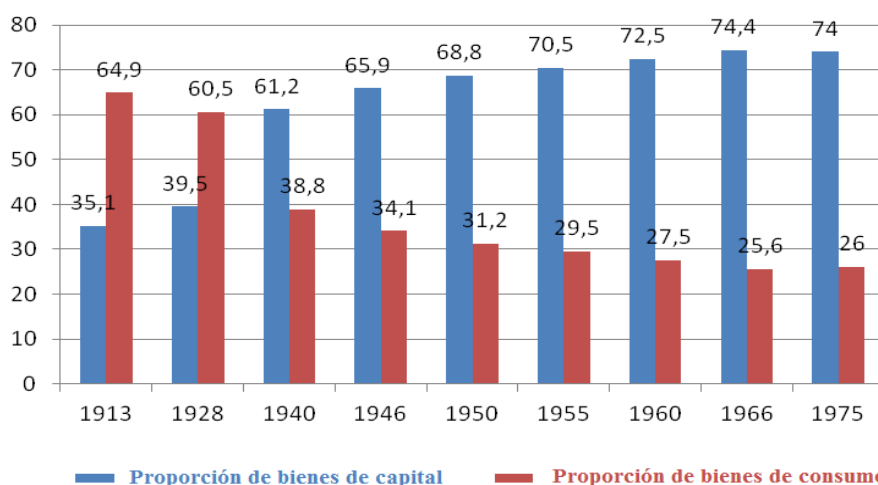
En resumen, de 1917 a 1990, la renta per cápita soviética se multiplicó por 5,7 descontando la inflación, es decir, creció a un promedio del 2,4% anual -frente a potencias como EEUU, que lo hicieron en un 2% para el mismo

período¹. Pero el modelo extensivo de crecimiento dejó de funcionar con el agotamiento de las reservas de mano de obra rural subempleada y de materias primas y recursos a bajo coste, y el paso a un régimen intensivo de acumulación de capital fracasó.

En la disyuntiva entre bienes de consumo y bienes de inversión, las economías capitalistas deciden en función de las preferencias de sus agentes económicos la proporción que se producirá de cada uno de ellos. En la URSS se decidió de manera centralizada priorizar los bienes de inversión como medio para aumentar el crecimiento del PIB a costa de los bienes de consumo, sin tener en cuenta las preferencias ciudadanas. Esto provocó que, si bien la renta per cápita entre 1928 y 1955 -período estalinista- creció un 140%, el consumo per cápita solo lo hiciera en un 30%.

Gráfico 2.2: Proporción entre la producción de bienes de consumo e inversión en la URSS en el período 1913-1975

Proporción (en %) entre la producción de bienes para el consumo y bienes de inversión en el período 1913-1975 en la URSS



Fuente: "An analysis of the Soviet economic growth from the 1950's to the collapse of USSR" Numa Mazat Numa Mazat, Franklin Serrano

¹ Rallo, J.R. (2017): ¿Fue la Revolución rusa un éxito económico? (I) Disponible en https://blogs.elconfidencial.com/economia/laissez-faire/2017-11-15/revolucion-rusa-exito-economico_1477539/ [consulta: 10/03/2021]

Este modelo de crecimiento estaba condenado a fracasar al no permitir un crecimiento ilimitado, ya que la productividad de los nuevos bienes de capital tiende a caer si el número de trabajadores no aumenta también paralelamente. Y porque la acumulación de bienes de capital aumenta enormemente su coste de mantenimiento y reposición, por lo que poco a poco, el ahorro de la economía irá destinado en una mayor proporción a reponer dicho capital y no a aumentarlo -alcanzando el equilibrio del modelo de crecimiento de Solow, que se alcanza cuando los bienes de capital dejan de crecer y todo el ahorro se destina a su reposición-.

Esta fue la razón por la que la economía entró en un estancamiento. Para intentar remediarlo, se pasó a un modelo basado en las exportaciones, principalmente de materias primas, que, sumado a la necesidad de importar bienes de consumo básicos, creó una situación de vulnerabilidad externa político-económica. Los intentos de la Perestroika de establecer un socialismo de mercado fracasaron, ya que las reformas de Gorbachev sólo llevaron a un incremento tanto del exceso de demanda interna como de la necesidad de importar. La crisis política y económica llevó a la disolución de la URSS.

La era post-URSS de la Rusia actual no se puede explicar sin conocer las características principales del sistema anterior del que son herederos a pesar de todas las reformas practicadas. La Rusia capitalista sigue teniendo una gran dependencia de las exportaciones de energía y materias primas, vulnerabilidad que arrastran desde tiempos comunistas. También, un problema clásico de Rusia como es la existencia de una oligarquía empresarial tiene su origen en parte en las reformas de la Perestroika, ya que muchos oligarcas eran managers de empresas estatales que se enriquecieron al calor de las reformas parciales de dicho período y utilizando prácticas depredadoras en su beneficio, siendo el germen de los problemas de corrupción existentes en Rusia actualmente.

3. REFORMAS ECONÓMICAS DE TRANSICIÓN AL CAPITALISMO

La Federación Rusa alcanzó su independencia tras el colapso de la URSS, asfixiada por múltiples factores político-económicos. No solo se enfrentaba a una gran crisis económica, sino que las reformas también se dirigían a solventar otros problemas estructurales propios del sistema socialista anterior -falta de incentivos a la productividad, desequilibrios entre oferta y demanda, o un desproporcionado gasto estatal en defensa², entre otros-.

La etapa inicial del proceso de transición consistió en una serie de reformas económicas radicales, una “*terapia de choque*” cuyos pilares fueron los siguientes, según Havrylyshyn (1999):

3.1. Liberalización generalizada de los precios

En la economía planificada soviética, los precios eran establecidos por el Estado, fijando los precios siempre a un nivel inferior al precio de mercado con libre competencia, funcionando en la práctica como un precio máximo. Posteriormente, se liberalizarían de manera parcial durante la Perestroika, aunque muchos bienes considerados básicos o estratégicos seguían bajo control político. Por fin, durante el Gobierno de Yelstin, se produjo una liberalización más generalizada de los precios, que podían ser establecidos libremente.

La razón económica de esta reforma radica en que los precios máximos, si son menores que el precio de equilibrio, suponen una restricción obligatoria del mercado, por la cual la oferta del producto con precio regulado se volverá escasa respecto a la cantidad demandada a ese mismo precio, por lo que tendrá ser racionado. Así sucedía en la Unión Soviética, donde en muchas ocasiones los precios establecidos eran tan bajos que no existía oferta suficiente para satisfacer las necesidades de los demandantes. Una encuesta

² Entre el 50 y el 70% de la producción industrial de la década de los 80 estaba dedicada al Ejército, según Sakwa (2013).

recogida por Aron (2002) ejemplifica y pone de manifiesto esta escasez, que fue agravándose durante años hasta volverse insostenible en 1991. En ese año, menos de uno de cada ocho encuestados decía encontrar carne en las tiendas estatales, y mantequilla, ni uno de cada doce.

El control de los precios llevaba, por tanto, a asignaciones de los recursos ineficientes e injustas. Ineficientes, en tanto que no necesariamente los bienes se asignaban a quien más los valorase. La economía de mercado es eficiente porque maximiza el excedente de consumidores y productores asignando la oferta de bienes a los compradores que más los valoren y la demanda a los oferentes que los produzcan a un menor coste. En las economías de mercado, los precios son los mecanismos para racionar los recursos escasos, son las decisiones descentralizadas de familias y empresas las que, interactuando en el mercado, toman sus decisiones orientados por su interés y por los precios. Injustas, en tanto que la planificación central no sólo decidía cantidades producidas y precios de venta de los bienes, sino que la necesidad de racionamiento implicaba la potencial discriminación de decidir políticamente quién puede consumir dichos bienes.

Por tanto, esta medida buscaba acabar con la escasez, desabastecimiento y el consiguiente racionamiento propio de las últimas décadas de la URSS, introduciendo un mecanismo fundamental de las economías de mercado. No obstante, se desarrolló paralelamente un programa de estabilización macroeconómica, necesario para controlar la inflación resultante de la liberalización de precios y atajar la crisis económica, como veremos en el apartado siguiente de consecuencias de las reformas.

3.2. Privatizaciones

El objetivo de esta reforma era incentivar la eficiencia económica y la gestión empresarial eficaz, orientada al beneficio. En la URSS, la propiedad de los medios de producción era estatal, no existía la iniciativa privada. Sólo a partir de las reformas de la Perestroika nació un minoritario sector privado, aún bajo la economía planificada.

Para que el planificador central de la economía pudiera establecer una asignación eficiente de los recursos, debería conocer el valor que cada potencial consumidor le atribuye a cada bien en el mercado y el coste para cada productor, y así para cada uno de los mercados de una economía. Según el economista Ludwig von Mises, en el socialismo no pueden formarse precios, por lo que es imposible la expresión monetaria del precio de los medios de producción. Habla de la *paradoja de la planificación* (Von Mises, 1949, pp. 1016), ya que la ausencia de precios impide planificar qué medios de producción son los más idóneos entre las infinitas posibilidades que existen para producir lo que se quiere producir.

El mercado libre es eficiente porque maximiza el excedente de consumidores y productores asignando la oferta de bienes a los compradores que más los valoren y la demanda a los oferentes que los produzcan a un menor coste. Si bien la eficiencia máxima depende de la existencia de condiciones de competencia perfecta y ausencia de externalidades sociales negativas -condiciones ideales, inexistentes en la práctica-, la eficiencia sigue siendo mayor en una economía de mercado que en una economía planificada.

Se buscaba transferir al incipiente sector privado la propiedad de la mayor parte de la economía. Para ello, se estableció en 1995 un programa de **“loans-for-shares”** (*“préstamos por acciones”*), método de privatización mediante bonos o cupones con participaciones distribuidas entre la población, y transferencia de las compañías a coste cero o nominal a personas de dentro de la empresa. Con independencia del método de privatización utilizado, el fin perseguido por esta reforma era conseguir una economía de mercado con libertad de iniciativa privada, que generara mayor riqueza y desarrollo económico, a través de una gestión empresarial más eficiente en la que se orientara la actividad al beneficio económico y se introdujera la eficiencia como principio rector en la asignación de recursos, a diferencia de lo que ocurría en las empresas estatales soviéticas, donde este principio era irrelevante.

3.3. Otras reformas

3.3.1. Política fiscal y monetaria restrictivas.

La política fiscal se articuló principalmente a través de una subida de impuestos y una reducción del gasto público. El objetivo principal era atajar el enorme déficit estructural que arrastraba su economía. La reducción del gasto en un primer momento se centró fundamentalmente en reducir el sobredimensionado gasto militar de tiempos de la URSS.

El gran déficit presupuestario que tenía Rusia, además de aumentar su endeudamiento público a causa de la emisión de deuda para cubrir dicho déficit, tenía otro efecto adverso. Según la teoría económica, el déficit presupuestario representa un ahorro público negativo, que reduce el ahorro nacional total, por lo que se reduce la oferta de fondos prestables, con la consiguiente subida de los tipos de interés. Esto provoca una reducción de la inversión nacional. Los mayores tipos de interés nacionales hacen comparativamente menos atractiva la inversión en el extranjero y, a su vez, atraen a Rusia a los inversionistas extranjeros. La reducción del flujo de salida neta de capital reduce la oferta de rublos que se intercambian por otras divisas, por lo que el tipo de cambio real se aprecia, y el rublo se vuelve más valioso respecto a divisas extranjeras, reduciéndose las exportaciones netas de la economía rusa. Por tanto, el déficit presupuestario ruso aumenta la tasa de interés real, provoca que la divisa se aprecie y empuja a la balanza comercial hacia el déficit (Mankiw, 2012).

Por tanto, la búsqueda del equilibrio presupuestario a través de esta política fiscal restrictiva no sólo obedecía a frenar el endeudamiento público, sino a evitar un empeoramiento de la balanza de pagos, que hubiera lastrado su recuperación.

En cuanto a la política monetaria restrictiva, se articuló controlando la oferta de dinero, reduciendo las aportaciones a bancos comerciales y los créditos a las empresas. El principal objetivo perseguido fue la contención de la inflación, uno de los principales problemas del inicio de la transición.

3.3.2. Establecimiento de un tipo de cambio fijo y único.

En tiempos de la URSS, llegaron a coexistir dos tipos de cambio. Los tipos de cambio múltiples se establecieron para evitar una inflación y una caída de salarios reales explosiva a causa de un aumento del precio de los bienes importados. Para ello, se establecía un tipo más depreciado para transacciones de capital y bienes no básicos y otro “oficial”, más apreciado, para las importaciones de bienes considerados básicos.

Con la reforma se buscaba una mejora de la eficiencia, ya que el diferencial entre tipos de cambio actuaba en la práctica como un impuesto sobre las exportaciones sometidas a requisitos de incautación y como una subvención a las importaciones de bienes básicos. Esto perjudicaba a los productores nacionales de bienes de exportación o sustitutivos de los importados, por lo que se dificultaba la producción y la creación de empleo³.

3.3.3. Diversificación económica.

Se buscaba transformar la composición sectorial de la economía para lograr en el medio plazo un crecimiento más equilibrado y menos expuesto al riesgo, buscando una menor dependencia de las exportaciones de petróleo y demás materias primas, vulnerabilidad externa que tenía la Unión Soviética y que contribuyó a su colapso.

3.3.4. Eliminación de barreras comerciales.

En tiempos de la URSS, el Estado tenía el monopolio sobre el comercio exterior, que además era muy reducido, y se hacía principalmente con los países que formaban la extinta Comecon.

³ De La Torre, A. e Ize, A. (2013): “La Unificación del Tipo de Cambio: El Caso Cubano”. Banco Mundial. Disponible en: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/delatorre-ize-esp-FINAL.pdf> [consulta: 12/04/2021]

Con ello, se buscaba reducir el precio de los bienes importados para los consumidores, de las provisiones importadas para proveedores y favorecer las exportaciones del nuevo sector privado. En línea con las políticas de diversificación económica, se buscaba una mayor competitividad de las empresas rusas, ampliando a más sectores la capacidad de exportación, hasta entonces limitada prácticamente en exclusiva a las empresas energéticas.

3.3.5. Reformas legales.

Consistían en proteger legal y constitucionalmente los derechos de propiedad, establecer regulaciones favorables al comercio y promulgar normas sobre inversión, competencia, crisis empresarial, etc. Además de las reformas legales, es importante el desarrollo de instituciones de apoyo para dichas reformas, que garanticen la independencia judicial y su correcto funcionamiento (una encuesta del Banco Mundial de 1997 revelaba que la mayoría de empresas privadas percibían la desconfianza en la justicia como un obstáculo para el desarrollo del sector privado en un país)⁴.

Por tanto, el objetivo perseguido mediante las reformas legales era contribuir al desarrollo económico mediante instituciones que protegieran el nuevo sistema económico y permitieran su correcto funcionamiento. Es fundamental en la transición ya que, durante el socialismo, la economía era planificada, por lo que no había división entre poder político y economía.

⁴ Gray, C. (1997) "Reforming Legal Systems in Developing and Transition Countries" IMF External Relation Dept. Disponible en: https://www.elibrary.imf.org/view/IMF022/14139-9781451952247/14139-9781451952247/14139-9781451952247_A004.xml?language=en&redirect=true [consulta: 28/04/2021]

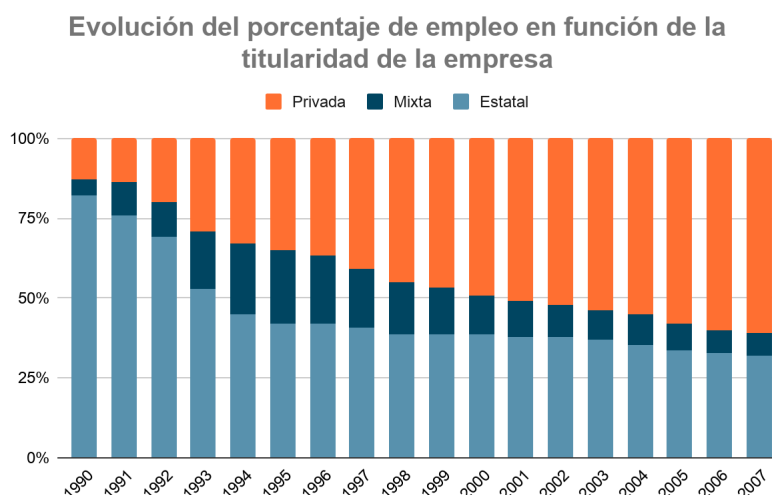
4. CONSECUENCIAS DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS

Una vez conocido el punto de partida de la economía rusa cuando se constituyó en estado independiente y las principales reformas llevadas a cabo, pasamos a analizar sus consecuencias económicas y su evolución hasta la actualidad.

En primer lugar, antes de analizar ninguna magnitud macroeconómica, el primer aspecto a analizar es si Rusia tiene actualmente o no una economía de mercado, ya que, ante todo, el objetivo de las reformas de transición era instaurar en Rusia una economía de mercado.

Rusia partía de un 70-80% de riqueza pública en porcentaje del total de riqueza nacional en la década de los 80. Desde entonces, la tendencia ha sido de caída continuada de esta proporción. Para economistas como Thomas Piketty, Rusia, como otras economías en transición, pueden considerarse capitalistas desde el momento en que la propiedad pública ha dejado de ser la forma de propiedad dominante o principal. Si tomamos esto en cuenta, ya en 2006 el sector privado ruso representaba más del 65% del PIB, superando el monopolio estatal de la economía que existía solo 15 años antes.

Gráfico 4.1: Evolución del porcentaje de empleo en función de la titularidad de la empresa en la Rusia postcomunista. Datos del Banco Mundial.



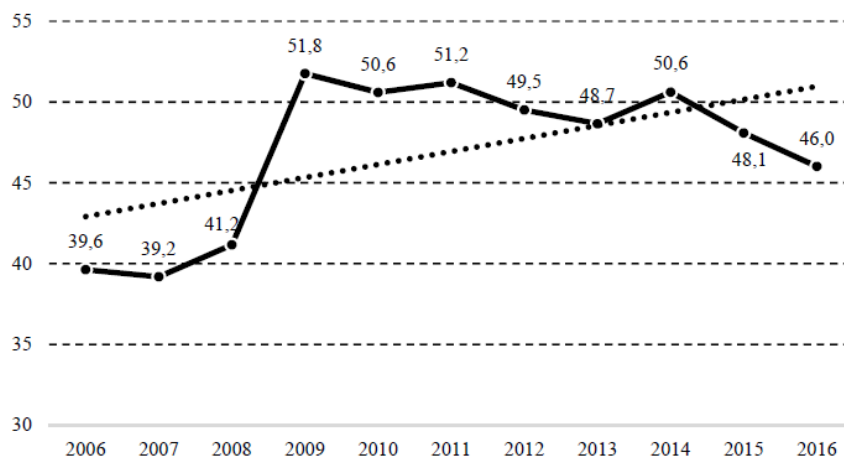
Las empresas estatales y mixtas hacen referencia a empresas con participación federal, regional o local en su accionariado en mayor o menor proporción. Desde el germen del sector privado ruso en la Perestroika, su tamaño ha crecido progresivamente hasta ser mayoritario. En 2007, se produce un pequeño punto de inflexión, mediante procesos de renacionalización de sectores estratégicos.

El Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) elabora un índice que mide el grado de economía de mercado que posee un país, tomando un valor 0 la ausencia de economía de mercado y un valor 1 una economía de mercado occidental. En 1996, el índice para Rusia se encontraba en un 0,7. Además, desde 2004, la UE y EEUU reconocen oficialmente a Rusia como una economía de mercado. Y en indicadores del Banco Mundial o el World Economic Forum sobre competitividad y facilidad para establecer negocios, Rusia ha mejorado hasta situarse entre los mejores países a nivel mundial.

Hoy día, Rusia ya no tiene una economía militarizada, con escasez y enorme burocracia, sino que se ha convertido en una economía de mercado con una gran proporción de empresas de titularidad privada y que producen atendiendo a criterios de mercado para satisfacer las necesidades de los consumidores, y no siguiendo un plan quinquenal de la planificación central.

No obstante, en los últimos años -desde 2007- se han producido renacionalizaciones y el estado ruso tiene un importante peso en la economía. Diversas estimaciones calculan que el peso del Estado en el PIB ruso ha crecido hasta un 34-46% en 2016, dependiendo de la estimación. Principalmente, la influencia del Estado se produce en sectores estratégicos para la economía, con importantes empresas total o parcialmente controladas por las administraciones públicas federales o regionales (Di Bella et. al., 2019)

Gráfico 4.2. Aportación total (en %) del sector público ruso al PIB del país, período 2006-2016.



The total input of the public sector in Russia's GDP in 2006–2016, percent

Fuente: S. Sinelnikov-Murylev et. al. "Russian Economy in 2017. Trends and Outlooks", p215.

Las diversas estimaciones del BERD, FMI y otros estudios difieren en las cifras ante la opacidad y dificultad de su cálculo. Independientemente de las cifras concretas, los estudios coinciden en que la tendencia es creciente.

Este control de importantes empresas ha llevado a Rusia a ser considerada una economía capitalista de estado, en la que, a pesar de regirse la economía por criterios de mercado, el estado posee o controla importantes medios de producción, principalmente en sectores estratégicos, según Ahrens (2016). Este tipo de sistema contrasta con la idea clásica de capitalismo liberal que se implantó en Rusia para transicionar desde el comunismo, en el que las decisiones económicas se tomaban mayoritariamente por los agentes privados.

Por ejemplo, el estado ruso posee más del 90% de United Aircraft Corporation, una de las mayores corporaciones de la industria de la aviación, según Forbes. También cuenta con el 88% de la eléctrica ROSSETI, de las más grandes del mundo; el 100% de Transfnet, la compañía de oleoductos más grande del mundo; así como el 51% de las conocidas empresas Gazprom o Rosneft, del sector del petróleo y gas -lo que llevó a que en 2010 el estado controlara el 85% de la producción de gas y 55% de la de petróleo, todo según

datos de Russia Beyond⁵-. Por último, controla también el 64% del sector bancario.

No obstante, a pesar del creciente peso del Estado, este actúa como un agente de mercado más, no existe ya una planificación estatal de la economía sino que el Estado tiene influencia sobre determinados sectores que considera estratégicos o claves para la seguridad nacional -como en otros países desarrollados, como por ejemplo Francia-. Al margen de ello, la economía funciona descentralizadamente dejando actuar a las fuerzas de mercado, por lo que el capitalismo está totalmente implantado en Rusia aunque presente, como cada país, rasgos característicos diferenciadores -y a su vez, compartidos con otros países en transición, como por ejemplo China-.

4.1. Producto Interior Bruto

Para medir cambios en la economía a lo largo del tiempo es recomendable utilizar el indicador de PIB real, para diferenciar los efectos de una mayor producción de bienes y servicios del hecho de que se estos se estén vendiendo a mayores precios. El PIB nominal muestra las cantidades producidas y los precios de dichos bienes; el PIB real, solo las cantidades, ya que se mantienen los precios constantes del año base. Por su parte, el PIB per cápita es una medida del bienestar económico de la persona promedio, ya que indica el ingreso y gasto de la persona promedio de una economía. Además, a pesar de lo que el PIB no recoge, hay una fuerte correlación entre PIB alto y medidores de estándares de calidad de vida altos, como el nivel de alfabetización, la esperanza de vida, etc. Esa es la razón de la importancia de estos indicadores.

La transición fue complicada en este aspecto. Cuando Gorbachev deja el poder en 1991, el PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo de Rusia era de 20.402,5\$, poco más de la mitad que el de Francia (33.893,6\$) o Italia

⁵ Russia Beyond (2019): "Las mejores 6 empresas de Rusia, según la revista 'Forbes'". Disponible en: <https://es.rbth.com/economia/83973-mejores-empresas-rusia-forbes> [consulta:01/05/2021]

(37.304,5\$), y casi la mitad que del de EEUU (39.919,7\$). Desde la caída de la URSS hasta 1998, el PIB per cápita en términos reales comenzó a descender rápidamente hasta alcanzar en 1998 un mínimo de 12396,1\$, cayendo casi un 40%. A partir de entonces, comenzaría su recuperación, aunque no alcanzaría el nivel previo a la transición hasta 2006, 15 años después de la caída de la URSS, cuando alcanzó los 21.824,2\$.

Gráfico 4.3: Evolución del PIB per cápita ruso en el período 1990-2019.

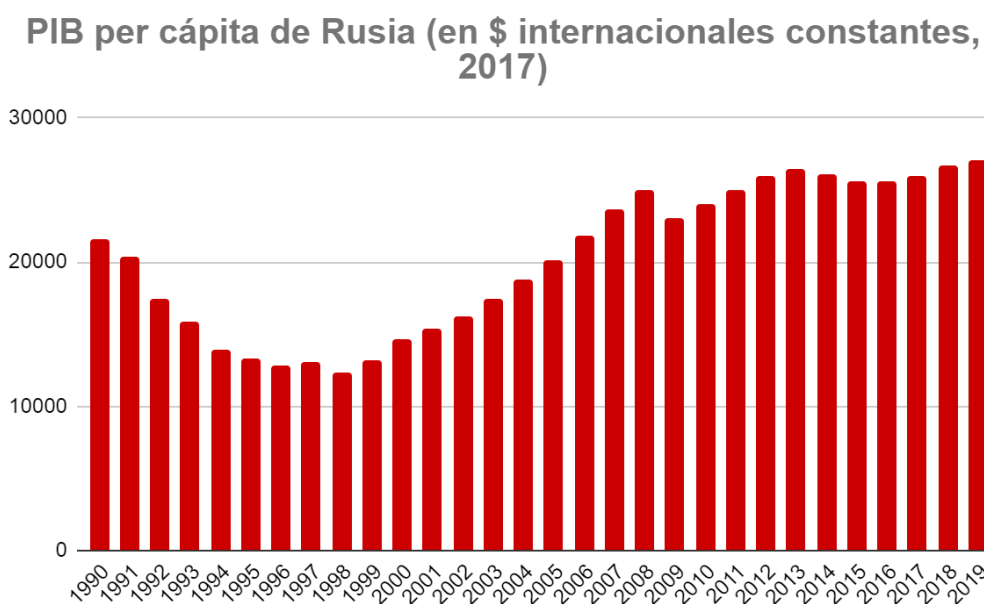


Gráfico: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial y Trading Economics

Desde el punto de inflexión de 1998, cuando comienza la recuperación, el PIB per cápita ruso ha crecido prácticamente todos los años, salvo en 2009 por la crisis financiera global y en los años 2014 y 2015, influido por la crisis de Crimea con Ucrania y las sanciones impuestas por la UE y EEUU.

¿Por qué la transición fue tan costosa? Existen distintas razones que hacen pensar que, si bien la transición produjo una gran caída del PIB en el corto plazo, esta no fue tan abultada como el indicador del PIB aisladamente indica. Hay que tener en cuenta las dificultades en su cuantificación y otros datos o indicadores complementarios que contextualizan dicha caída.

En primer lugar, hay que advertir que hasta 1988 no se comenzó a calcular el PIB de la URSS, por lo que las cifras de años anteriores se estiman a partir de la medida del “*producto material neto*” (NMP), otro indicador macroeconómico similar pero con diferencias que complican su cálculo. Algunas diferencias con el PIB son que el NMP excluía el valor de la producción de la mayoría de servicios -algunos tan importantes como sanidad, vivienda, educación o transportes de pasajeros- o que restaba la depreciación de los activos fijos del valor de la producción de materiales. Esto complica las estimaciones, que pudieron haberse sobrevalorado. Otro problema en la medición proviene del hecho de que, durante el socialismo, los precios fijados por la planificación central no reflejaban ni la demanda, ni la oferta, ni los excesos ni la escasez, al ser regulados y no de libre mercado.

Por otro lado, en tiempos de la URSS, los datos incluían productos sin demanda real, que con la introducción del mercado como medio de asignación de recursos dejaron de producirse, lo que podría explicar parte de la caída que se produjo en el PIB.

De hecho, se produjo un curioso cambio que ejemplifica bien la problemática de las cifras. Según algunos autores, como Aslund (2002), se pasó de una situación en que los managers de empresas estatales inflaban la producción realmente obtenida para obtener mayores bonus a otra situación opuesta en la que las empresas reflejaban producir menos de lo que hacían realmente por motivos fiscales.

Otro factor a tener en cuenta es que el PIB incluye los bienes de carácter militar. El gasto militar fue reducido drásticamente tras la caída de la URSS y el fin de la Guerra Fría, por lo que se redujo una partida con un peso específico muy importante en la economía soviética.

Durante el socialismo y la transición existió una gran cantidad de economía sumergida o en negro, difícilmente cuantificable. Un método para medir su magnitud es a través del indicador del consumo de electricidad. Mientras que el PIB per cápita cayó entre 1990 y 2002 un 26%, la electricidad

consumida lo hizo sólo en un 18% -según datos de Shleifer y Treisman (2005)-, y eso teniendo en cuenta que además, con la transición al capitalismo, se introdujo el criterio de la eficiencia, que podría explicar parte de la caída del consumo por el uso racional de los recursos para ahorrar costes. Por tanto, esto podría indicar que una parte de la caída respondería a una mayor actividad económica sumergida.

En la actualidad, Rusia, con datos de 2019, es un país de ingresos medios, con un PIB per cápita en PPA de 27.044\$, lo que la sitúa por encima de la media mundial -152% de la media-. Sin ajustar a la paridad de poder adquisitivo, se sitúa en el 95% de la media mundial, según datos del Banco Mundial. El cambio de sistema ha sido a este respecto un éxito para Rusia, que ha conseguido crecer un desde que cayó la Unión Soviética un 32,6% -ya que en 1991 se situaba en 20402,5\$- y, sobre todo, ha conseguido recuperarse un 118% respecto a 1998, cuando marcó un mínimo de 12.396,1\$. No obstante, hay que tener en cuenta que economistas como Joseph E. Stiglitz sostienen que la medida del PIB es insuficiente como medidor si no se tienen en cuenta otros factores como el bienestar o la sostenibilidad⁶. Además, advierte de los límites del PIB como indicador -como en los años previos a la crisis de 2008, cuando el PIB de los países desarrollados crecía pero no registraba el paralelo nivel de endeudamiento creciente de familias y empresas que finalmente se volvió insostenible-.

4.2. Precios e inflación

Durante el socialismo, no se analizaban los procesos inflacionarios, teniendo en cuenta que los precios eran fijados de manera centralizada. Por tanto, las estadísticas oficiales no registraban incrementos de la inflación. Sin embargo, existía la conocida como "*inflación reprimida*" (Cottareli. et. al., 1992, pp. 258). Esta se producía cuando en la economía soviética había un exceso

⁶ EFE Economía (2013): "El Nobel de economía Stiglitz critica el uso del PIB para medir la economía de un país". Disponible en: https://elpais.com/economia/2013/03/17/agencias/1363506504_434325.html [consulta: 16/05/2021]

de demanda agregada que, a diferencia de en una economía de mercado, no influía en el precio presionándolo hacia arriba -ya que es fijado-, sino que se traducía en una mayor demanda no satisfecha -de ahí la necesidad de racionamiento- y un consiguiente ahorro involuntario de la población.

Los datos de ahorro durante tiempos de la URSS reflejan bien esta situación: el volumen de depósitos creció entre los años 1960 y 1985 unas 20 veces, y para el año 1991 ya había crecido casi 48 veces según Sidorenko (1995). Metodológicamente, existe la dificultad de estimar qué parte de ese ahorro es voluntario y qué parte no. Los expertos discrepan, desde los que calculan que en torno a un 20% de dicho ahorro sería involuntario hasta los que estiman que podría serlo hasta en un 75% (Birman y Clarke, 1985).

Otra causa de la inflación fue la priorización durante el comunismo de la inversión en medios de producción que en bienes de uso y consumo, como medio de desarrollo económico más veloz. La contrapartida fue la incapacidad de satisfacer toda la demanda de este último tipo de bienes, contribuyendo a la inflación reprimida, aunque hasta la Perestroika se controlaba parcialmente mediante la importación de bienes de consumo para compensar su escasez, financiados por las exportaciones de petróleo. También contribuyeron una alta proporción de construcciones no terminadas, un nivel de empleo por encima del óptimo -a consecuencia de la garantía constitucional del pleno empleo- y los aumentos de salarios y pensiones.

Las reformas de la Perestroika enfocadas a dar una mayor autonomía a las empresas provocaron el crecimiento de los salarios al eliminar los controles gubernamentales que los limitaban. Se intentó contener su subida sin éxito: la tasa anual de crecimiento de los salarios creció progresivamente de un 3,2% en 1986 a una media del 11,5% entre 1988 y 1990, y se disparó hasta un 76,3% en el año 1991, según datos del Fondo Monetario Internacional. Paralelamente, se estancó la productividad del trabajo en torno a un crecimiento del 2-3% anual, muy por debajo del incremento de los salarios, y en 1990 y 1991 fue negativa, de un -3,3% y un -13,5% respectivamente, lo que agravó la situación.

Los datos oficiales reflejaban una inflación distinta que la que calcula el FMI: de 1,9% en el año 1989 y del 5,3% en 1990, disparándose hasta un 96% en el año 1991. Con independencia de la fuente utilizada, la tendencia era de crecimiento descontrolado. Se estaba transformando progresivamente la inflación reprimida en inflación abierta. Además, el contexto de crisis provocó que se agravara la inflación fruto de la monetización de la deuda para financiar el déficit de los últimos años de la URSS.

En enero de 1992, el índice de precios subió un 345% fruto de la liberalización de precios que comenzó ese año. En el primer trimestre los precios ya habían crecido un 619%, y los 3 meses posteriores subieron otro 122, 112 y 117% respectivamente. Para mitad de año, habían crecido más de un 1.000% respecto a los de diciembre de 1991. Al final, en 1992 la inflación fue de hasta un 2.600%, y el año siguiente se consiguió moderar la inflación hasta un 940%. Durante esos años, se liberalizó progresivamente el precio de gasolina, petróleo, carbón y gas. Esta gran inflación inicial absorbió en gran parte el excedente de efectivo no gastado de la época soviética, ese ahorro no deseado.

Más adelante, a la alta inflación de Rusia contribuyó la devaluación del rublo impulsada por las autoridades monetarias para alcanzar el equilibrio externo, que impulsó la oferta de dinero. Y también contribuyó el denominado efecto Balassa-Samuelson, por el cual la productividad de los bienes transables -o su tasa de crecimiento- crece más rápidamente que la productividad de bienes y servicios nacionales no comercializables en el mercado internacional. Para un mismo precio mundial de los bienes comercializables, el precio de los bienes no transables será mayor en los países más productivos, por lo que el nivel de precios global será mayor (Kravis y Lipsey, 1991).

Rusia fijó con la ayuda del FMI un plan de reducción de la inflación por medio de una política fiscal y monetaria restrictivas, reduciendo el gasto, subiendo impuestos y controlando la masa monetaria. A través de estas políticas se buscaba, por un lado, reducir la oferta de dinero que condujese a un aumento de su valor y, por otro, a reducir la demanda pública de bienes y

servicios que disminuyera la demanda agregada y provocara una bajada de los precios.

Los datos de inflación de Rusia desde la transición confirman que las reformas consiguieron el objetivo deseado, controlando la inflación. Se pasó de los incrementos de 4 dígitos anuales en 1991 y 1992 a inflaciones de tres dígitos los tres años posteriores -840%, 215% y 131% respectivamente-, y consiguiendo alcanzar inflaciones cercanas al 10% a comienzos de la década de los 2000. En los últimos años, salvo durante la crisis de Crimea, la inflación anual se ha situado entre un 4-8% según datos del portal web Inflation.eu, por lo que se ha logrado el objetivo de estabilidad de precios deseable para el equilibrio interno.

No obstante, las tasas de inflación rusas son superiores a las que estipula el Banco Central Europeo como deseables para las economías de la zona euro, esto es, por debajo pero en torno al 2%. En cualquier caso, si consideramos este objetivo también para Rusia, las reformas la han situado mucho más cerca de alcanzarlo.

4.3. Nivel de vida y distribución de la riqueza

Los estándares de nivel de vida durante la transición no empeoraron tanto, o incluso mejoraron, frente a la fuerte caída del PIB y la mala coyuntura económica que podría indiciar lo contrario. Durante el período 1990-2002, creció el consumo final de los hogares en un 3%, el espacio de vida promedio creció de 16 a 19 metros cuadrados, creció el número de coches en propiedad -de 14 coches por cada 100 hogares a 27- y también el porcentaje de hogares con televisión, teléfono, agua caliente y electrodomésticos modernos (Schleifer y Treisman, 2005).

Superado el colapso económico de la transición, los estándares han seguido mejorando progresivamente hasta la actualidad. En algunos indicadores como en tasa de empleo, tasa de adultos con estudios secundarios o en resultados en el Informe PISA sobre calidad educativa, Rusia se

encuentra por encima de la media de la OCDE. Por contra, en otros indicadores, como en la esperanza de vida al nacer, la contaminación atmosférica o la satisfacción con sus vidas, los rusos se encuentran por debajo de la media, según la OCDE y su índice Better Life.

Uno de los indicadores más utilizados para medir el desarrollo de un país y compararlo con el de otros países es el Índice de Desarrollo Humano, un índice compuesto elaborado por la ONU que combina factores sanitarios, educativos y económicos. En la actualidad, Rusia tiene un IDH de 0,824 -0,74 ajustado por la desigualdad-, lo que le sitúa en el puesto 52 a nivel mundial. Influyen en ello su esperanza de vida media al nacer de 72,66 años⁷, su tasa de mortalidad del 12,4‰ y su renta per cápita de 10.350€, según datos de Expansión. No obstante, hay que tener en cuenta que, si bien desde 1998 el IDH ruso ha ido creciendo año a año en términos absolutos, la posición relativa de Rusia en el ránking mundial de desarrollo ha empeorado, ya que el primer año que se calculó este indicador, 1990 -año anterior al comienzo de la transición-, Rusia estaba situada en el puesto 33 a nivel mundial.

Otro aspecto a analizar es si el desarrollo económico y social de Rusia conseguido en estos 30 años se ha producido equitativamente y ha beneficiado a la generalidad de la población rusa o no. Para medir la desigualdad económica -más concretamente, la desigualdad de ingresos-, uno de los indicadores más utilizados tradicionalmente es el Índice de Gini, que mide la desigualdad de ingresos de la población, tomando valores entre 0 (máxima igualdad) y 1 (máxima desigualdad).⁸

⁷ Existen notables diferencias entre hombres y mujeres. Según la OCDE, las mujeres tienen una esperanza de vida de hasta 10 años mayor que la de los hombres -77 vs 67-. Generalmente, se achaca esta diferencia a las elevadas tasas de alcoholismo entre varones rusos de mediana edad.

⁸ En cualquier caso, hay que tener en cuenta que este indicador, al igual que la mayoría de los medidores de desigualdad, suelen tener en cuenta solamente el ingreso monetario de las familias, pero no las transferencias en especie -como vivienda, servicios médicos, etc.- que generalmente están destinados principalmente a los más desfavorecidos, por lo que los índices no reflejan bien esta compensación. Tampoco suelen tener en cuenta ni el ciclo de vida económico -cómo varía el ingreso generalmente en etapas como la juventud, madurez o jubilación- y la diferencia entre los ingresos transitorios y los permanentes, no afectados por circunstancias económicas coyunturales

El índice de Gini al comienzo de la transición se encontraba en 0,31, en el año 1990. Tras la caída de la URSS, subió hasta un 0,484 en 1993, donde alcanzó un máximo, y desde entonces ha ido cayendo progresivamente, situándose en un 0,377 con datos de 2015 del Banco Mundial.

Gráfico 4.4: Evolución del índice de Gini para Rusia en el período 1988-2015.

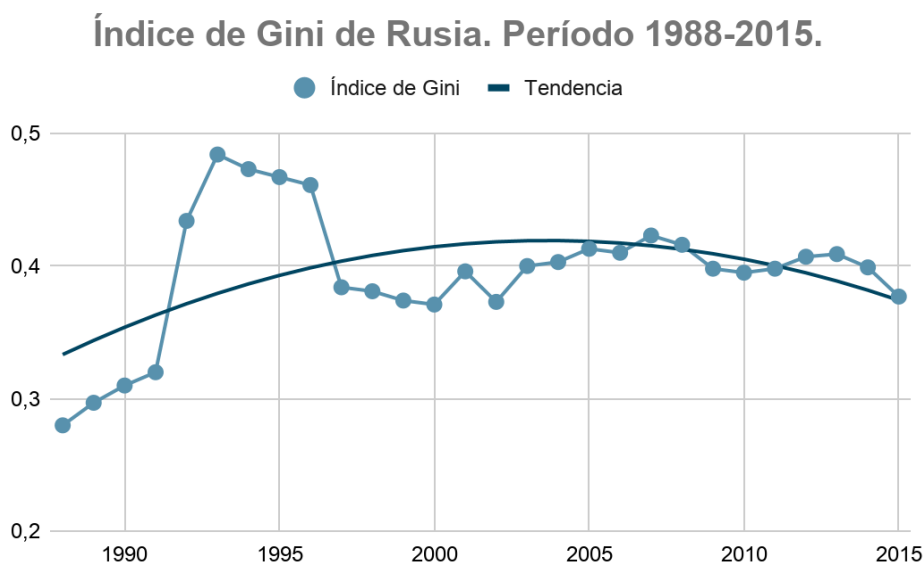


Gráfico: Elaboración propia. Fuente de los datos: Novokmet et. al. (2017): "From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia, 1905-2016" y Our World In Data.

El economista ruso-estadounidense Simon Kuznets planteó una hipótesis relacionando desarrollo económico con distribución de ingresos. Los países menos desarrollados serían inicialmente igualitarios, pero con el desarrollo económico, se concentrarían los ingresos en los inversores y, por tanto, se volvería más desigual la sociedad. Progresivamente, con un desarrollo más maduro, la productividad iría en aumento y se requeriría mayor inversión en capital humano, aumentando el empleo y haciendo crecer los salarios, lo que volvería a reducir la desigualdad de ingresos. La Curva de Kuznets, representación gráfica de esta hipótesis, tendría forma de U invertida, relacionando Índice de Gini con tiempo o ingreso per cápita. La curva de tendencia por regresión cuadrática de la evolución del índice se aproxima a

dicha hipótesis y refleja la tendencia progresiva de Rusia hacia la reducción de la desigualdad.

El incremento inicial de la desigualdad podría ser una consecuencia transitoria del cambio de sistema económico, ya que un informe del economista Branko Milanovic (1998) para el Banco Mundial, descubrió que tres cuartas partes del incremento de la desigualdad que se había producido hasta entonces podría deberse a la creciente dispersión entre salarios, ya que la liberalización de precios y el aperturismo no beneficiaron a todas las empresas por igual, debido a que algunas eran más rentables que otras y concentraron la mayor parte del crecimiento.

Posteriormente, se ha reducido progresivamente esta desigualdad y Rusia se ha situado en el año 2020 en el puesto 38 a nivel mundial en igualdad de ingresos. Sin embargo, y a pesar de la falta de consenso sobre las cifras, el índice de Gini sigue siendo superior al que existía en los años finales del período socialista. Y no solo respecto al auge de la URSS, en su mejor momento y donde el pleno empleo garantizado y los salarios fijados impedían artificialmente cualquier desigualdad de ingresos, sino también respecto a 1991, cuando ya se habían implementado las reformas de la Perestroika que daban cierta autonomía a las empresas y las permitía tomar decisiones sobre los salarios.

Algunos estudios estiman que de 1988 -que comenzasen a tener efecto las primeras reformas- a 2016, el 1% más rico de Rusia habría acaparado dos tercios del crecimiento total de la economía, mientras que el 50% más pobre habría visto mermados sus ingresos en términos reales. Del mismo modo, el 10% más rico habría pasado de acumular algo menos del 25% de los ingresos totales en 1990 a en torno a un 45-50% en la actualidad mientras que, paralelamente, el 50% más pobre habría visto reducida su proporción de un 30% en 1990 a un 18% en 2016 (Novokmet et. al., 2017).

Tabla 4.1: Crecimiento de los ingresos reales por grupos de población en Rusia en el período 1905-2016.

GRUPO (distribución del ingreso nacional antes de impuestos per cápita)	Tasa de crecimiento real medio anual de los ingresos			
	1905-2016	1905-1956	1956-1989	1989-2016
TOTAL	1,9%	1,9%	2,5%	1,3%
50% inferior	1,9%	2,6%	3,2%	-0,8%
40% medio	2,0%	2,5%	2,3%	0,5%
10% superior	1,9%	0,8%	2,3%	3,8%
incl. Top 1%	2,0%	-0,3%	2,5%	6,4%
incl. Top 0,1%	2,3%	-1,2%	2,7%	9,5%
incl. Top 0,01%	2,5%	-2,1%	3,0%	12,2%
incl. Top 0,001%	2,7%	-3,0%	3,3%	14,9%

Fuente: Novokmet et. al. (2017): "From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia, 1905-2016"

Los datos de crecimiento de los ingresos reales revelan que, si tomamos globalmente los últimos 110 años, el crecimiento anual medio de los diferentes grupos sociales es muy similar, de en torno al 2%. Sin embargo, diferenciando por etapas, se aprecia cómo en las primeras décadas de socialismo las clases bajas y medias fueron favorecidas más que proporcionalmente que la media. Tras el estalinismo y hasta el colapso de la URSS, el crecimiento del ingreso fue más igualitario. Por último, tras la independencia e implantación del capitalismo, el crecimiento se ha concentrado en una gran proporción en las clases más altas.

Uno de los principales motivos de esta desigualdad es el método de privatización “préstamos por acciones”, que produjo un acaparamiento por parte de la nueva oligarquía de las empresas del sector de los recursos naturales, lo que permitió a estos empresarios salir mucho más beneficiados en proporción de la transición al capitalismo.

No obstante, pese a el aumento de la desigualdad, la mayor parte de este aumento se produjo en la transición y en parte es una consecuencia lógica del fin del igualitarismo propio del socialismo. A partir de 1998, la desigualdad ha ido disminuyendo y en la actualidad Rusia se encuentra dentro de niveles comunes de desigualdad para países occidentales desarrollados.

4.4. Mercado de trabajo

En 2002 se reformó la regulación laboral para adaptarla a una economía de mercado. La reforma fue más parecida a las regulaciones europeas sobre el trabajo que a la liberal anglosajona de Reino Unido o EEUU, aunque bastante flexible por sus escasas medidas de protección al desempleo.

En la URSS, se estima que había un desempleo de en torno al 1-2%, con tasas de empleo del 83,6% en la franja de edad de 15 a 59 años, de acuerdo con Lehmann y Muravyev (2011). En contrapartida, la productividad del trabajo era muy baja, había un exceso de demanda de trabajo. Con la reforma, las fuerzas de mercado provocaron el fin de este exceso de demanda que se producía a causa de la planificación centralizada, que asignaba los recursos ineficientemente, en este caso la fuerza de trabajo, por emplear el Estado a más trabajadores de los necesarios.

La transición, como hemos visto, provocó grandes caídas del PIB hasta que llegó la recuperación. Al estar relacionados PIB y empleo, en la transición cayó la tasa de empleo, subió moderadamente la de desempleo, cayó el número de horas trabajadas y también cayeron de manera más fuerte los salarios reales, como mecanismos de ajuste del mercado. Por contra, a partir de la recuperación y hasta la crisis de 2008, años en los que la economía rusa

creció de manera continuada, el empleo se mantuvo prácticamente estable, y la tasa de desempleo cayó levemente.

Las reformas liberalizaron el mercado de trabajo eliminando rigideces -restricciones en el uso de contratos fijos e indemnizaciones- que fueron introducidas en la Perestroika. La OCDE mide con el indicador EPL la legislación sobre protección al empleo y sitúa a Rusia al nivel de los países de la UE. Entre 1995 y 2007, hubo una gran caída de estas medidas de protección a los trabajadores (Lehmann y Muravyev, 2011).

En cuanto al salario mínimo, Rusia, en tiempos de la URSS -mediados de los 80- presentaba un índice de Kaitz -que relaciona salario mínimo con salario medio- del 38%. En la transición, comenzó a caer este indicador, a consecuencia de la caída del salario mínimo, que cayó por debajo del 10% a mediados de los años 90. En 1998, creció mucho el índice de Kaitz por el desplome de los salarios -tanto nominales como reales-. Desde entonces, la proporción ha caído progresivamente, ya que la liberalización del mercado ha conseguido que el sueldo medio de la economía haya crecido año a año, de manera más que proporcional a la subida del salario mínimo.

Gráfico 4.5: Evolución de los salarios mínimo y medio en Rusia durante el período 1995-2020.

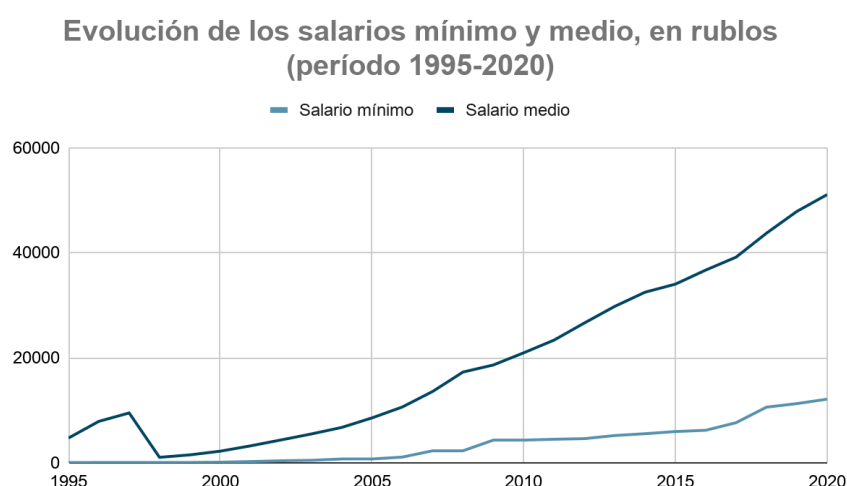
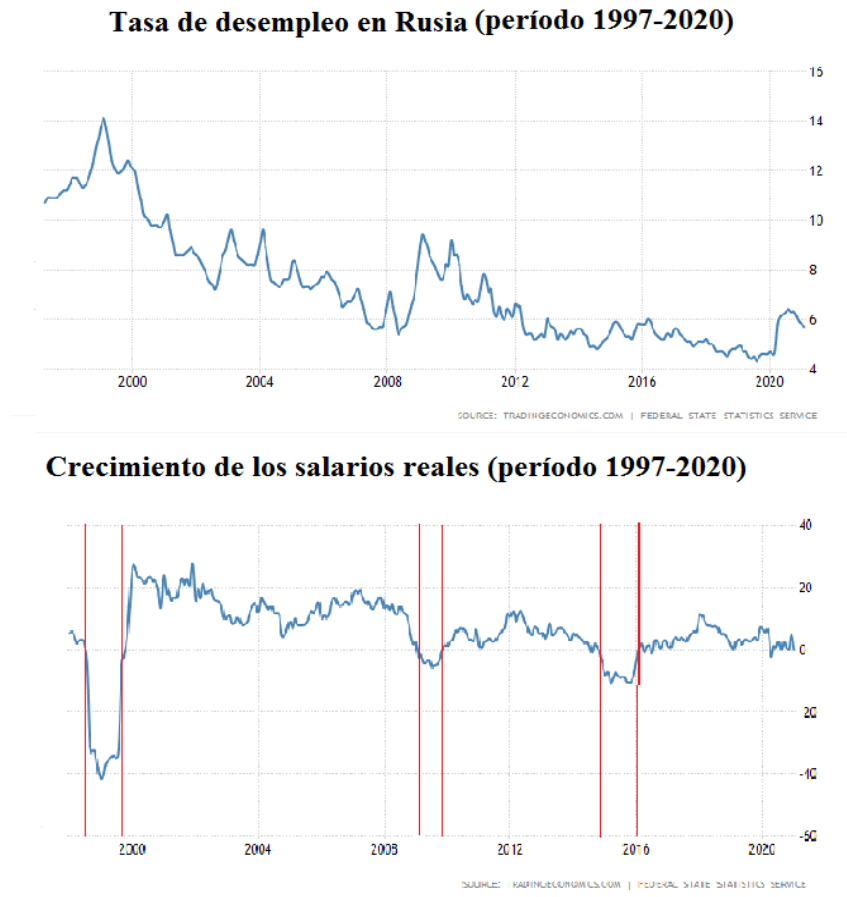


Gráfico: Elaboración propia. Fuente de los datos: Trading Economics y Statista

Con la caída económica del inicio de la transición, en Rusia se produjo un ajuste vía reducción tanto del empleo como de los salarios -en mayor medida que en países de Europa Central-.

Gráfico 4.6: Evolución de la tasa de desempleo y del crecimiento de los salarios reales en Rusia y su relación en el período 1997-2020.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Trading Economics.

Los salarios reales, con la liberalización, han crecido permanentemente desde el fin de la transición, a tasas anuales de hasta un 20% en los primeros años tras su desplome y más adelante en torno al 10%, moderándose en los últimos años tras la crisis de 2008. Solo han decrecido los salarios durante la transición (hasta 1998), en la crisis (2008-2009) y durante la crisis de Crimea (2014-2016), coincidiendo en la práctica con los únicos períodos de crecimiento del desempleo -como se aprecia en el Gráfico 4.6-, que ha descendido desde

la transición continuamente hasta situarse en los últimos años solo unas décimas por encima del 4%.

Combinando los datos de empleo con los datos de evolución del PIB en los años de transición, podemos observar que la reestructuración de la transición implicó en un principio una caída de la productividad del trabajo, ya que el PIB cayó más que proporcionalmente que lo que lo hizo el empleo. Después, se produjo un crecimiento de la productividad, ya que paró de caer el empleo y comenzó la recuperación del PIB. Treinta años después de la caída de la URSS, el empleo se sitúa a un nivel cercano al que había entonces -a pesar de no estar garantizado, sino a consecuencia de las fuerzas de mercado- y el PIB es el mayor de su historia, por lo que a este respecto las reformas de la transición han logrado el efecto deseado.

4.5. Equilibrio presupuestario

La reforma fiscal tuvo éxito en alcanzar el equilibrio presupuestario. Por un lado, los ingresos públicos permanecieron relativamente estables. La caída de ingresos derivada del colapso económico se compensó con el endurecimiento de la normativa fiscal para los oligarcas -que hasta entonces, negociaban sus condiciones individualmente- y con impuestos a las exportaciones de materias primas y al comercio exterior que, con la devaluación, y al estar establecidos en divisa extranjera, se incrementaron notablemente.

Paralelamente, se consiguió reducir el gasto público -que pasó de representar un 48% del PIB en 1997 a un 34% en el 2000, poco después de comenzar la recuperación-. Una gran proporción de la reducción se debió a la desvinculación de las pensiones con respecto a la inflación, no permitiendo que crecieran a la par para mantener su poder adquisitivo como hasta entonces, lo que provocó que, en términos reales, se redujeran prácticamente a la mitad entre 1998 y 1999 (Aslund, 2007).

Conjuntamente, la reducción del gasto para un nivel similar de ingresos llevó a la existencia de superávits presupuestarios a partir del año 2000. En

2006, Rusia ya alcanzaba superávits del 7,5% gracias al crecimiento de los ingresos, a los que contribuyeron en esos años hasta en un 45% los derechos de exportación sobre petróleo y energía, según cálculos de Sakwa (2013). Por tanto, los altos precios del petróleo ayudaron a Rusia a corregir este desequilibrio y a superar también la crisis financiera de 1998. Sin embargo, en los años posteriores, el precio del petróleo volvió a caer y Rusia continuó su crecimiento, por lo que el éxito de los ajustes fiscales y el saneamiento económico no son consecuencia única de la coyuntura favorable de los precios del barril para Rusia como país exportador.

Una vez conseguido el objetivo de la estabilización se pudo llevar a cabo una nueva reforma fiscal, bajando impuestos, para corregir el ineficiente y redundante sistema vigente hasta entonces, que contaba con hasta 200 impuestos, de los cuales el 15% eran federales y el 85% locales y regionales, que en ocasiones recaían sobre los mismos hechos. Se redujeron progresivamente hasta quedar 16 en el año 2004, de los que 10 eran federales, lo que significa que se ha producido en Rusia un proceso de recentralización (Aslund, 2007).

Una de las medidas estrella fue sustituir un impuesto sobre la renta progresivo que llegaba al 30% por uno plano, fijo, del 13%, al estilo del de Estonia o Letonia, y que se mantiene hasta la actualidad. La reducción del tipo impositivo no implicó una caída de ingresos, ya que los nuevos incentivos al trabajo y a salir de la economía sumergida provocaron que los ingresos por este impuesto pasaran, de acuerdo con los datos de Aslund (2007), del 2,4% del PIB en 1999 al 3,3% en 2002 -lo cual podría indicar que, antes de la reforma, Rusia se encontraba en la parte derecha de la curva de Laffer, que relaciona tipos impositivos y recaudación-. También se redujo el impuesto de sociedades, del 35% al 24%, y se introdujeron nuevas deducciones.

Gráfico 4.7: Deuda pública de Rusia en porcentaje del PIB.

Deuda pública rusa en porcentaje del PIB (período 1999-2019)

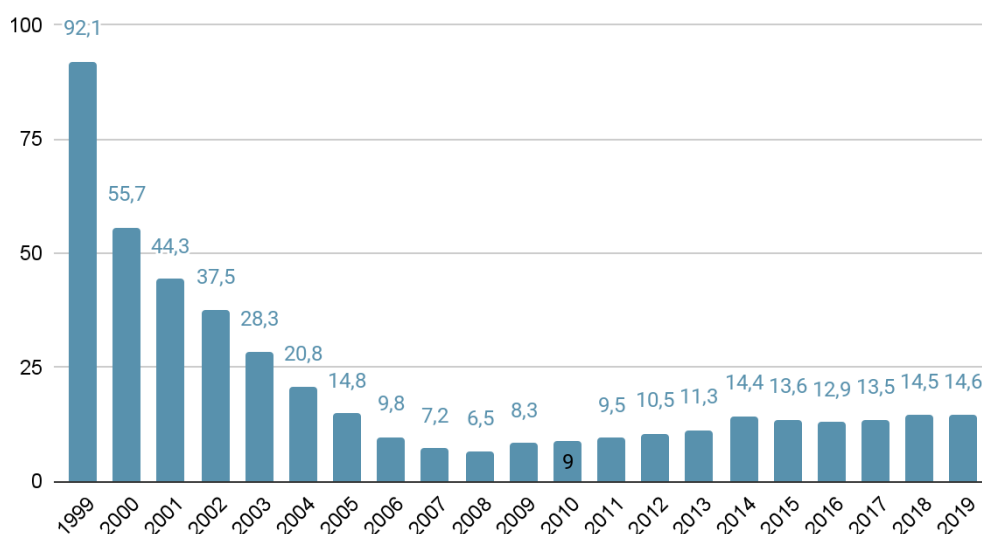


Gráfico: Elaboración propia a partir de datos de Trading Economics

Estas reformas no implicaron la ruptura del equilibrio presupuestario -ya que, salvo durante las crisis de 2008 y de Crimea, Rusia ha presentado superávit año a año, según datos de Trading Economics- y sin embargo sí han beneficiado positivamente al crecimiento de la economía. Los ajustes económicos también han llevado a Rusia a reducir drásticamente su deuda pública con respecto al PIB, siendo en la actualidad unos de los países desarrollados del mundo con menor nivel de endeudamiento público.

4.6. Balanza comercial

Tras la transición, y con la crisis financiera asiática de 1997, se produjo en Rusia una gran devaluación del rublo. Superada la crisis económica, con la depreciación de su divisa y con el crecimiento del precio en el mercado mundial de las materias primas, se produjo un cambio de tendencia en la balanza comercial rusa, que ha conseguido mantenerse hasta la actualidad.

Las exportaciones rusas crecieron de 4.200 millones de dólares en 1992 a más de 40.000 millones en su pico en 2008. La mayor parte del incremento

de su valor viene explicado por la subida del precio del petróleo en dicho período. A partir de entonces, las exportaciones han sufrido fluctuaciones en función del precio internacional del barril, situándose en un valor de entre 20.000 y 50.000 millones de dólares. En cualquier caso, su balanza comercial ha sido positiva de manera ininterrumpida, incluyendo los dos períodos de crisis.

Al respecto del mercado mundial del petróleo, señalar que Rusia no forma parte de la OPEP, cártel formado por los principales países productores de petróleo, que controlan el 81% de las reservas mundiales y en torno al 43% de la producción mundial -según datos del portal web Statista-, por lo que sus decisiones acerca de recortar o aumentar la producción tienen un influencia determinante en el precio mundial del petróleo. En este aspecto, la evolución de Rusia respecto a la Unión Soviética es poca, ya que mantiene esta vulnerabilidad externa, si bien, actualmente, llega en ocasiones a acuerdos comunes con la OPEP, e incluso han aumentado con el tiempo los incumplimientos de los acuerdos por parte de sus miembros, por lo que Rusia no ha sufrido problemas de tanta magnitud como los que ocurrían décadas atrás.

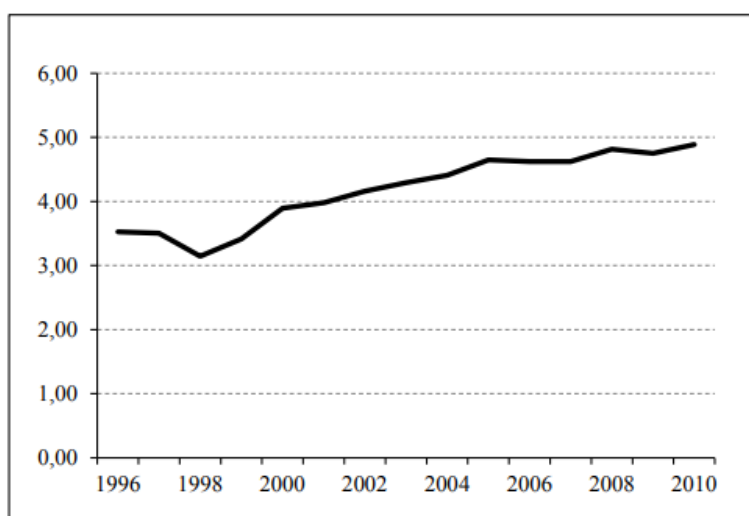
Gráfico 4.8: Nivel de reservas de divisas de Rusia (1993-2020)



El crecimiento de las exportaciones ha permitido a Rusia acumular un gran volumen de reservas de divisas. De esta manera, Rusia ha revertido la situación heredada del colapso de la URSS, en la que el deterioro de la balanza comercial por las necesidades de importación y las bajas exportaciones habían vaciado las reservas de divisas fuertes del país.

Logrado el objetivo de las reformas de sanear la balanza comercial, el reto pendiente de Rusia es diversificar más sus exportaciones para no depender de los precios de las materias primas. El índice de Theil mide el grado de concentración de la estructura de exportaciones de un país. Valores inferiores a 2,5 denotan diversificación en las exportaciones de una economía y los superiores a 4, una mayor concentración.

Gráfico 4.9: Índice de Theil de concentración de las exportaciones para Rusia (período 1991-2010)



Fuente: M. Rohr, "Características singulares del comercio exterior de los grandes países emergentes: el caso de Rusia", p45

Rusia ha diversificado su estructura exportadora con la implantación del capitalismo, si bien la tendencia del índice es creciente y revela una creciente dependencia de la exportación de petróleo, gas natural y energía. En cualquier caso, los niveles de concentración son notablemente inferiores a los que había previos a la caída de la URSS -y que, de hecho, la propiciaron-, ya que llegó a presentar valores de más de un 8 en dicho índice.

5. COMPARACIÓN DE LAS TRANSICIONES AL CAPITALISMO DE RUSIA Y DE POLONIA.

Analizadas las consecuencias del cambio de sistema económico en Rusia durante las últimas décadas, podemos afirmar inequívocamente el éxito de la transición en el país eslavo, que ha mejorado su situación respecto a 1991, como refleja la gran mayoría de indicadores que hemos ido analizando.

Sin embargo, para concluir esto, no basta con el contraste de la situación económica de la Rusia actual con respecto a la situación de colapso final de un sistema agotado. Para tener una mejor perspectiva del éxito del proceso, es necesario poner en relación los avances logrados por Rusia con los de otros países que hayan atravesado procesos de transición similares.

En el presente trabajo, para relativizar los resultados obtenidos por Rusia, se va a comparar su proceso de transición con el de Polonia, por los motivos que expondré a continuación.

En primer lugar, es necesario por razones metodológicas acotar la comparación respecto a un país o grupo reducido de países. Esto es así ya que, sólo con la disolución de la URSS, han surgido de ella 15 estados nuevos independientes, a los que hay que sumar otros 6 a consecuencia de la disolución de Yugoslavia, las dos repúblicas en que se ha dividido Checoslovaquia y hasta otros 5 estados satélite de la URSS -entre los que se encontraba Polonia-, y esto sólo en Europa. Por tanto, resulta inviable una comparación general, ya que existen decenas de experiencias diferentes, con sus respectivas especificidades nacionales y contextos económicos y geopolíticos muy dispares entre sí.

De entre todos estos estados postcomunistas, Polonia es considerada tanto por sus datos macroeconómicos como por la generalidad de la literatura económica como la transición al capitalismo más exitosa en términos relativos respecto al resto de estados previamente mencionados. Al ser considerada como modelo, el fin de su comparación es poder analizar en qué aspectos

concretos Polonia ha tenido un mejor desempeño que Rusia y sus razones, descubriendo los retos pendientes de esta última y qué vías podría adoptar para converger con el rendimiento de la primera.

Por último, la experiencia de Polonia es interesante ya que en 2004 se adhirió a la Unión Europea, permitiendo distinguir en sus 30 años de transición dos mitades diferenciadas por su pertenencia o no a dicha comunidad supranacional. Además de la influencia económica positiva que ha supuesto para Polonia, este hecho sirve de contraste respecto al contexto geopolítico ruso de distanciamiento de la UE, principalmente a partir del conflicto en la península de Crimea, y sus efectos negativos en la economía rusa.

5.1. Punto de partida

La primera diferencia entre ambas experiencias radica, antes que en cualquier diferencia en la estrategia de transición en sí, en la situación inicial de la economía sobre la que se aplican las reformas económicas.

La situación inicial de Polonia y Rusia al comienzo de la transición difería a consecuencia de las políticas de las últimas décadas de socialismo. En Rusia, las reformas de la Perestroika se llevaron a cabo a finales de la década de los 80, impidiendo prácticamente que pudieran tener efecto antes del colapso de la URSS. Las reformas posteriores tuvieron un efecto más extremo que en Polonia, en la que desde comienzos de la década de los 80 ya se habían implementado algunas medidas dirigidas a la liberalización de la economía.

Así, en Polonia ya existía en 1989 una cantidad notable de tierras en manos privadas y ya existía libertad de fijación de los precios para en torno al 60% de los bienes de consumo, según datos de Mueller (2007). Esta liberalización previa provocó que la inflación oficial durante la década de los 80 fuera de media de en torno al 30% anual, llegando en el año 1989 a una inflación del 250%, pero que reflejaba más fehacientemente el nivel de precios

realmente existente en su economía. Esto contrasta con los controles de precios rusos, que prácticamente no se habían levantado con las reformas de la Perestroika, por lo que existía una mayor inflación reprimida o camuflada. Como consecuencia, la aparente menor inflación de Rusia en la década de los 80 se disparó al transformarse en inflación abierta, superando notablemente los niveles de inflación polacos, como recoge la siguiente tabla.

Tabla 5.1: Nivel de inflación anual en Polonia y Rusia tras la caída del comunismo

NIVEL DE INFLACIÓN ANUAL TRAS LA CAÍDA DEL COMUNISMO		
Año tras la transición	Polonia (1989-1997)	Rusia (1991-1999)
0	585,8%	1353%
1	70,3%	859%
2	43%	302%
3	35,3%	190,1%
4	32,2%	47,8%
5	27,9%	14,7%
6	19,9%	27,7%
7	15,1%	85,7%
8	11,7%	20,8%

Fuente: Jackson, J., Klich, J., Poznanska, K. "The Political Economy of Poland's Transition", p.235

A este respecto, la estrategia de liberalización de los precios en transición fue la misma en ambos países, pero la liberalización parcial con la que ya contaba Polonia influyó en que el impacto de la liberalización total fuera menor que en Rusia y se consiguiera estabilizar más rápidamente el nivel de precios.

Las reformas previas de los años 80 también influyeron en cuanto a que lograron que la economía polaca contara ya con un incipiente sector privado relativamente importante al comienzo de la transición, especialmente en comparación con Rusia⁹. Este hecho facilitó la profundización en la creación de empresas como medio para desarrollar su sector privado, frente a la estrategia utilizada por Rusia fruto de la hegemonía de su sector estatal, como veremos a continuación.

5.2. Estrategias de creación del sector privado

Polonia, como el resto de países ex-socialistas, llevó a cabo una serie de reformas para pasar de una economía centralizada a una economía de mercado. Es el conocido como *Plan Balcerowicz*¹⁰. Con sus particularidades se basaba, en esencia, en los mismos pilares que las de otros países en transición¹¹, que consistían principalmente en la liberalización de precios y del comercio exterior, la privatización de la economía, el establecimiento de una política monetaria restrictiva y la eliminación de exenciones y subsidios como medio para eliminar el déficit presupuestario.

Todas las economías en transición aplicaron en mayor o menor medida dichas recetas económicas o similares, ya que perseguían los mismos objetivos. No obstante, el diferente grado o modo concreto en que se hayan

⁹ Estadísticas oficiales reflejaban que el sector privado polaco representaría en 1990 casi un 30% del empleo. Los datos oficiales son poco fiables y la magnitud del sector privado era con toda probabilidad menor, pero sirve como indicador de la existencia de un sector privado mayor que en países como Rusia, cuyas estadísticas oficiales apenas recogían peso alguno del sector privado en su economía.

¹⁰ Plan que recibe su nombre del Ministro de Finanzas y Vicepresidente polaco durante los años de transición, Leszek Henryk Balcerowicz.

¹¹ La mayoría de países en transición, incluidos países en desarrollo asiáticos y de América del Sur, inspiraron sus reformas en el denominado *Consenso de Washington*, un conjunto de recetas económicas liberales impulsadas por organismos financieros internacionales como el Banco Mundial, el FMI o el Departamento del Tesoro de EEUU durante las décadas de los 80 y los 90. Todas estas organizaciones tienen sus sedes en la capital estadounidense, de donde procede la denominación como Consenso de Washington.

llevado a cabo dichas reformas puede explicar las diferencias en los resultados de las experiencias de cada país.

Una de las principales medidas en las que difirieron las estrategias rusa y polaca fue el método de privatización utilizado, que será objeto de análisis a continuación.

Todos los procesos de transición al capitalismo han implicado la creación de un sector privado predominante en la economía. Es el objetivo principal de las reformas, ya que se presume que el sector privado es más eficiente en la asignación de los recursos y productivo que el sector estatal hegemónico propio del socialismo.

Por tanto, Rusia y Polonia compartían un mismo objetivo: el desarrollo de un sector privado en sus economías. En lo que difieren ambos no es en los fines, sino en los medios para originar ese sector privado. Éste puede surgir de la privatización de las empresas estatales preexistentes o mediante la creación de nuevas empresas privadas¹².

Rusia optó por crear su sector privado principalmente a partir de la privatización de las empresas estatales, lo que les permitió completar la privatización de manera más acelerada. Paralelamente, Polonia fue más lenta privatizando su sector estatal, pero, por contra, promovió en mayor medida el establecimiento de empresas privadas de nueva creación, mientras que las antiguas empresas estatales fueron vendidas a un menor ritmo -algunas directamente fueron cerradas, en los casos en que no fuese posible su reestructuración para conseguir hacerlas rentables- (Jackson et. al., 2005).

Los datos corroboran estas diferencias. En Rusia, la nueva oligarquía apoyó el movimiento privatizador por beneficio propio, con poca o nula oposición interna, que desembocó en una rápida privatización de las grandes empresas estatales. En Polonia, existió una mayor resistencia social, lo que

¹² En la práctica, ningún país ha optado aisladamente por una de las dos estrategias, sino por una combinación de ambas en diferentes grados.

supuso que para 1997 se hubieran privatizado solamente en torno a la mitad de las empresas estatales, siendo el país en transición con un proceso privatizador más lento, según Kornai (2003). En cualquier caso, este proceso privatizador supuso que la mayoría de ellas perdiera entre un tercio y la mitad de su plantilla, representando a nivel estatal unos 3 millones de empleos destruidos en la década de los 90 (Jackson et. al., 2005).

Paralelamente, el crecimiento de un nuevo sector privado en Polonia contrarrestó parte de esta caída del empleo. Se estima que para 1997 ya existían en este país 90.000 empresas que no existían en 1989 -año de comienzo de la transición-, que empleaban a 2,3 millones de personas, según estadísticas oficiales. Pero esas estadísticas sólo contabilizaban empresas de al menos 5 trabajadores.

Según otras estimaciones, como la de Dzierzanowski (1999), existían ese mismo año en torno a 1-1,5 millones de empresas con menos de 5 trabajadores, que sumadas a las recogidas oficialmente, representarían un total de 4,5 millones de trabajadores, el equivalente a más de un 25% del total. Por tanto, más que una reforma de la economía socialista para transformarla en una economía de mercado, lo que se produjo en Polonia fue un reemplazo de un sistema por otro, de unas empresas por otras, creando un tejido productivo nuevo.

La Tabla 5.2 refleja cómo la creación de nuevos empleos en la transición moderó la destrucción neta de empleo en Polonia respecto a la de Rusia en los primeros años de la transición. Este empleo fue generado fundamentalmente por las empresas de nueva creación, mucho más numerosas en Polonia que en Rusia, lo que permitió una más rápida reabsorción del sobreempleo destruido.

Tabla 5.2: Creación y destrucción de empleo en la transición rusa y polaca

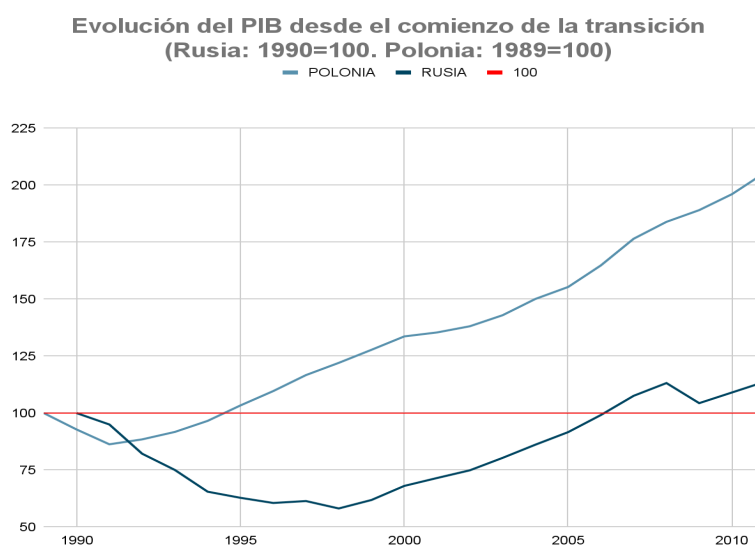
PAÍS Y PERÍODO	% Destrucción neta de empleo (respecto a nivel de empleo inicial)	% Creación bruta de empleo total (respecto a nivel de empleo inicial)	% Empleo creado por empresas de nueva creación
POLONIA (90-97)	39%	48%	98%
RUSIA (91-96)	54%	5%	35%

Fuente: Jackson, J., Klich, J., Poznanska, K. "The Political Economy of Poland's Transition"

La privatización por sí sola no es a este respecto una estrategia suficiente, ya que si las empresas privatizadas no aumentan su productividad, no podrán crear empleo y la recuperación económica se retrasará, lo que pudo provocar que la recuperación en Rusia se produjera de forma más tardía que en Polonia -como refleja el Gráfico 5.1-.

Esta diferencia se aprecia de forma clara en la productividad del factor trabajo, ya que para una destrucción de empleo neto sólo un 27% menor en Polonia, el PIB polaco cayó en torno a un 72% menos que en Rusia.

Gráfico 5.1: Evolución del PIB en Polonia y Rusia desde el comienzo de la transición (Banco Mundial)



Además del propio peso de la privatización del sector estatal en la creación del nuevo sector privado, también tiene importancia en sí el método de privatización utilizado. Esta es la otra diferencia notable encontrada entre los procesos privatizadores de ambos países. El método “*préstamos por acciones*” ruso favoreció como vimos que tomaran el control de las empresas privatizadas los antiguos managers de las mismas, produciendo un acaparamiento por parte de una oligarquía.

En cambio, en Polonia la privatización se llevó a cabo principalmente por procedimientos de liquidación y ventas directas a compañías extranjeras, con mayor apertura y transparencia -lo que, según el economista del Banco Mundial Marcin Piatkowski evitó el surgimiento de una oligarquía polaca al estilo de la rusa-¹³. Así, gran parte de los activos del sector estatal pasaron a formar parte de nuevas compañías privadas, no a una mera reestructuración de las ya existentes -como en el caso de Rusia- y permitió una mejor distribución entre los inversores de los activos estatales. A este factor se atribuye la mayor o menor desigualdad social tras la transición económica.

La Tabla 5.3 evidencia que, si bien los mayores beneficiados en ambos países han sido los grupos más privilegiados, acaparando la mayoría de los beneficios de la transición, en Polonia existe una menor desigualdad de ingresos. La clase media y baja polacas se han visto más beneficiadas por la transición que en el caso de Rusia, donde destaca la merma de los ingresos reales que ha sufrido la mitad de la población más desfavorecida.

¹³ El Economista (2019): “El milagro económico de Polonia toca techo y ahora podría llegar la ‘resaca’”. Disponible en: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/9709311/02/19/El-milagro-economico-de-Polonia-toca-techo-y-ahora-podria-llegar-la-resaca.html> [consulta: 25/06/2021]

Tabla 5.3: Crecimiento de los ingresos y la desigualdad en Polonia y Rusia en el período 1989-2016.

GRUPO (distribución del ingreso nacional antes de impuestos per cápita)	POLONIA		RUSIA	
	Crecimiento real acumulado 1989-2015	Proporción en el total de crecimiento 1989-2015	Crecimiento real acumulado 1989-2016	Proporción en el total de crecimiento 1989-2016
TOTAL	73%	100%	41%	100%
50% inferior	31%	13%	-20%	-15%
40% medio	47%	30%	15%	16%
10% superior	190%	57%	171%	99%
incl. Top 1%	458%	24%	429%	56%
incl. Top 0,1%	1019%	9%	1054%	34%
incl. Top 0,01%	2273%	3%	2134%	17%
incl. Top 0,001%	5066%	1%	4122%	8%

Fuente: *Inequality in Poland: Estimating the whole distribution by g-percentile, 1983-2015.* Pawel Bukowski and Filip Novokmet November 2017. (WID.world Working Paper Series n° 2017/21)

5.3. Adhesión a la Unión Europea

Pocos años después de la caída del comunismo -en el año 1994-, cuando prácticamente se había recuperado económicamente de los costes de la transición, Polonia solicitó formalmente su adhesión a la UE. Tras años de negociaciones, firmó el tratado de acceso en el año 2003 y finalmente se convirtió en miembro de la UE el 1 de mayo de 2004¹⁴

¹⁴ Esa misma fecha, también se convertían en miembros de la UE países del entorno de Polonia como la República Checa, Hungría, Estonia, Letonia, Lituania, Eslovaquia y Eslovenia, y también otros como Chipre y Malta.

Desde que Polonia se incorporó a la UE, los indicadores económicos reflejan la buena situación de su economía y el impacto positivo de la adhesión en su economía. Desde entonces, Polonia ha crecido económicamente todos los años hasta 2020, a una media de más de un 4% anual -según datos del Banco Mundial- consiguiendo mejorar el ritmo de crecimiento de la década anterior, a pesar de la ralentización que supuso para la economía global la crisis financiera de 2008. En 2003, antes de la entrada en el club comunitario, Polonia tenía un PIB per cápita en PPA del 48,8% de la media de la UE. En 2016, ya representaba el 66,9% de dicha media, por lo que se está produciendo una convergencia respecto al resto de países miembros (Piątkowski, 2013).

Los motivos del crecimiento económico han sido principalmente el crecimiento de las exportaciones -beneficiadas por la ausencia de fronteras interiores, que suponen una libertad de comercio intra-UE- y también por el aumento de la inversión extranjera directa y la recepción de fondos estructurales de la Unión Europea. También ha influido positivamente la mejora de la productividad fruto de la libertad de movimientos de personas -trabajadores- y de capitales.

Así, en una década desde la adhesión, las exportaciones polacas a países de la UE prácticamente se triplicaron -de 48.400 millones de euros a 125.200 millones; de un 2,3% del total de las exportaciones intra-UE al 4,3%, convirtiéndose Polonia en la octava potencia exportadora en este ámbito-. En 2014, ya un 32% de las empresas polacas, tanto PyMEs como grandes empresas, exportaban sus productos (Kolodziejczyk, 2016).

A este respecto, también tiene influencia lo señalado en el apartado anterior respecto al modo de creación del nuevo sector privado. La mayor creación de nuevas empresas frente a la reestructuración de empresas estatales está relacionada con una mayor diversificación del tejido productivo. Así, las crecientes exportaciones favorecidas por la entrada en el mercado único son, además, más diversas que las de la economía rusa, que adolece de una mayor concentración heredada de tiempos de la URSS y sus empresas

estatales, que continúan siendo de gran importancia en la economía rusa actual.

Así, el índice de Theil de diversificación de las exportaciones se ha situado en Polonia con datos de 2010 en una media de 2,29, según datos de Parteka (2013), que denota una gran diversificación de las exportaciones de su economía, al situarse por debajo del valor de referencia de 2,5. Por contra, Rusia ha mantenido desde los 2000 un valor del índice por encima del 4, límite a partir del cual se considera que una economía presenta una gran concentración, fruto de la dependencia de la exportación de gas y petróleo.

En cuanto al aumento de la inversión extranjera directa, se apreció ya el primer año tras el acceso, cuando se multiplicó por 2,5 respecto al año previo, alcanzando los 10.290 millones de euros, según datos del Banco Nacional de Polonia. La entrada a la UE convirtió a Polonia en un país más atractivo para las inversiones, siendo un motor de crecimiento y representando esta inversión una mayor proporción respecto al PIB que la recibida por Rusia.

Tras la crisis de 2008, la IED en Polonia comenzó a caer hasta el punto de ser sobrepasada por la rusa por primera vez en el año 2012. Sin embargo, el conflicto territorial en Crimea desencadenó sanciones de la UE hacia Rusia en la que se restringía a las empresas y bancos europeos las exportaciones de determinados bienes de equipo, la ayuda financiera y las inversiones en determinados sectores estratégicos con empresas rusas de dichos sectores, vinculadas al Gobierno ruso, según Tyll et. al. (2018). Este hecho ha perjudicado a las exportaciones rusas y a la inversión extranjera en el país, poniendo de relieve la importancia del contexto exterior en la economía de un país y la diferencia trascendental entre la recepción de apoyo internacional, beneficioso para Polonia, y la rivalidad geopolítica, perjudicial para Rusia.

Por último, destacar el importante papel de los fondos aportados por la Unión Europea al desarrollo de Polonia, que han tenido gran influencia en su crecimiento y han permitido mejorar y desarrollar las infraestructuras del país. Polonia ha sido una beneficiaria neta de estos fondos comunitarios desde el primer año tras su ingreso, contribuyendo en 2004 con el equivalente al 1,4% del presupuesto de la UE y recibiendo un 3,1% de dicho presupuesto, por lo

que fue beneficiaria neta por un 1,7% de dicho presupuesto (Balcerowicz, 2007).

En una década (2004-2014), Polonia ha recibido 119.800 millones de euros de la UE¹⁵, habiendo aportado un total de 37.600 millones en el mismo período, lo que ha resultado en un balance positivo de 82.000M€ a su favor. Esto, junto a los demás beneficios de la adhesión a la UE, han servido a Polonia para reimpulsar su crecimiento tras completar la transición.

¹⁵ La mayoría de ellos -unos 76.400 millones, según el Ministerio de Finanzas de Polonia- proceden de los Fondos de Cohesión, destinados a los países miembros cuya RNB per cápita sea inferior al 90% de la media de la UE. Desde 2011, Polonia se ha convertido en el mayor receptor neto de fondos de toda la Unión.

6. CONCLUSIONES

Durante décadas, la Unión Soviética logró un gran desarrollo que la situó entre las tres primeras potencias económicas a nivel mundial a mediados del siglo XX. Pero su modelo de crecimiento, basado en priorizar la producción de bienes de inversión a costa de los bienes de consumo, tendía a un agotamiento que se manifestó a partir de la década de los 70 del siglo pasado. El estancamiento económico, sumado a las vulnerabilidades externas del país aprovechadas por sus rivales geopolíticos, provocaron el colapso final de la URSS, cuyo fracaso hizo inevitable la transición económica al capitalismo para superar la enorme crisis en la que se encontraban sus países miembros.

Las reformas económicas de transición tuvieron costes inevitables pero temporales. La independizada Rusia heredó los desequilibrios de la época socialista anterior, que se exteriorizaron al terminar con el control centralizado de la economía.

El descontrol inicial del nivel de precios fue inexorable a la par que perjudicial, pero necesario para conseguir que los precios de la economía rusa se convirtieran en mecanismos de racionamiento y asignación eficiente de los recursos escasos y se haya superado la necesidad de racionar los bienes por parte del Estado, como sucede en la Rusia actual.

Del mismo modo, la privatización de la economía provocó fuertes caídas del PIB y del empleo. Sin embargo, fue una consecuencia inevitable de la introducción de los criterios de eficiencia y racionalidad, que consiguieron un aumento de la productividad al acabar con los excesos de demanda de trabajo y la producción de bienes sin demanda. Una vez superado el bache inicial, Rusia ha conseguido hacer crecer su PIB sin necesidad de producir dichos productos sin demanda y situarse en niveles cercanos al pleno empleo sin necesidad de sobrecontratar mano de obra como medio para garantizar artificialmente dicho pleno empleo.

El hecho de que los costes de la transición sean inevitables no implica que todos los países los hayan sufrido en la misma cuantía y duración. La comparación con la transición modelo de Polonia refleja que la de Rusia ha sido un éxito relativo, ya que la primera se recuperó mucho más rápidamente del shock que la última. Esto se debió principalmente a las condiciones iniciales de partida de la economía, que lastraron el potencial de crecimiento de la economía rusa al presentar desequilibrios más acusados.

La principal debilidad de la transición rusa ha sido el evidente incremento de la desigualdad. Los datos reflejan claramente cómo el sector privilegiado de la sociedad ha sido el mayor beneficiado de la transición en detrimento de las clases más desfavorecidas, hasta el punto de haber visto estas últimas mermados sus ingresos reales. Además, esta consecuencia negativa no era del todo inevitable. Si bien la superación del igualitarismo soviético necesariamente iba a conducir a un incremento de la desigualdad, su aumento en Rusia ha sido de los más grandes entre las repúblicas ex-socialistas debido al método de privatización utilizado, que ha beneficiado a las élites privilegiadas del sistema anterior.

Con todo, podemos concluir que la disolución de la URSS y la transición al capitalismo han tenido consecuencias económicas positivas para Rusia. Así lo refleja la evolución de los principales indicadores económicos del país durante los últimos 30 años, que han mejorado sensiblemente de manera generalizada. Además, Rusia no solo ha conseguido superar el colapso económico del fin de la URSS, sino también aspectos negativos heredados como la enorme burocracia estatal y la militarización de la economía, que subordinaba todas las decisiones en materia económica a este objetivo. No obstante, Rusia tiene como reto pendiente diversificar su actividad económica, pues esta sigue dependiendo en gran medida de las exportaciones de gas y energía, y por ende, de sus volátiles precios en el mercado global.

Por último, es claro que el desempeño económico de Rusia no ha sido consecuencia única del mayor o menor éxito de las reformas de transición en sentido estricto, sino también de una pluralidad de factores externos con

influencia sobre la economía de cualquier país. Del mismo modo que la rivalidad geopolítica y las presiones enemigas precipitaron el colapso de la Unión Soviética, la posterior ayuda de organismos financieros internacionales ayudaron a Rusia a recuperarse de la crisis. También, la desaparición de la Comecon perjudicó a las exportaciones rusas, lo que obligó al país a buscar nuevos mercados para relanzar su comercio exterior. Además, la rivalidad geopolítica de Rusia con Occidente nunca ha llegado a desaparecer y, tras el conflicto de Crimea del año 2014, se ha reavivado por medio de sanciones perjudiciales para las inversiones y exportaciones de la economía rusa. Todos estos hechos ponen de manifiesto la importancia que han tenido factores no directamente controlables por Rusia en su evolución económica reciente y revelan una oportunidad para el país si logra una mejora de las relaciones con la Unión Europea y los EEUU como forma para completar la transición iniciada hace 30 años, superando definitivamente los conflictos iniciados con la Guerra Fría.

7. BIBLIOGRAFÍA

Ahrens, J., Hoen H. y Spechler, M. (2016): “State Capitalism in Eurasia: A Dual-Economy Approach to Central Asia”, *Politics and Legitimacy in Post-Soviet Eurasia Journal*, 5.

Aron, L. (2002): “Structure and Context in the Study of Post-Soviet Russia: Several Empirical Generalizations in Search of a Theory.”, *Demokratizatsiya*, vol. 10, no. 4, p. 429+.

Aslund, A. (2001): *Building Capitalism: The Transformation of the Former Soviet Bloc*. Cambridge University Press, Cambridge.

Aslund, A. (2007): *Russia’s Capitalist Revolution: Why Market Reform Succeeded and Democracy Failed*. Peterson Institute For International Economics, EEUU.

Balcerowicz, E. (2007): “The Impact of Poland’s EU Accession on its Economy”, *Center for Social and Economic Research CASE Report No. 335*.

Birman, I. y Clarke, R. (1985): “Inflation and the Money Supply in the Soviet Economy”, *Soviet Studies*, 37(4), pp. 494-504

Boycko, M., Schleifer, A. y Vishny, R.(1994): “Voucher Privatization”, *Journal of Financial Economics*, 35, pp. 249-266.

Clarke, S. (2009): *The Development of Capitalism in Russia*. Routledge, Londres.

Cottareli, C. y Bleier, M. (1992): “Forced Saving and Repressing Inflation in the Soviet Union 1986-1990”, *IMF Staff Papers*, vol. 39, núm. 2.

Di Bella, G., Dynnikova, O. y Slavov, S. (2019): “The Russian State’s Size and its Footprint: Have They Increased?”, *Working Paper No. 19/53 IMF*.

Dzierżanowski, W. (1999):. *Report on the Condition of the Small and Medium-Sized Enterprise Sector in Poland for the Years 1997–1998*. Polish Foundation for Small and Medium Enterprise Promotion and Development, Varsovia.

Gaidar, Y. (2007): *Collapse of an Empire. Lessons for Modern Russia*. Brookings Institution Press, Washington D.C.

Guriev, S. y Rachinsky, A. (2006): “The evolution of personal wealth in the Former Soviet Union and Central and Eastern Europe” *WIDER Working Paper 120/2006*.

Havrylyshyn, O., y Wolf, T. (1999): “El crecimiento en los países en transición”, *FMI Finanzas y desarrollo*, 36, pp. 12 -15.

Jackson, J., Klich, J., Poznanska, K. (2005): “The Political Economy of Poland’s Transition”, *Economic Systems*, Volume 30, Issue 2.

Kolodziejczyk, K. (2016): “Poland in The European Union. Ten Years of Membership.”, *UNISCI Journal*, núm. 40, p13.

Kornai J. (2003): “Ten Years After *The Road to a Free Economy: The Author’s Self-evaluation of Privatisation*” en Kalyuzhnova Y., Andreff W. (eds.) *Privatisation and Structural Change in Transition Economies. Euro-Asian Studies*. Palgrave Macmillan, Londres.

Kotz, D. (2005): “The Role of State in Economic Transformation: Comparing The Transition Experiences of Russia and China”, *UMASS Amherst Economics Working Papers 2005, 04*.

Kravis, I. y Lipsey, R. (1991): *The International Comparison Program: Current Status and Problems*, from *International Economic Transactions: Issues in Measurement and Empirical Research (National Bureau of Economic Research Studies in Income and Wealth)* , Universidad de Chicago, Chicago.

Lehmann, H. y Muravyev, A. (2011): “Labor Markets and Labor Market Institutions in Transition Economies”, *Quaderni DSE Working Paper No. 783*

Mankiw, N. G. (2012): *Principios de Economía*. Cengage Learning Editores, México D.F.

Mazat, N. y Serrano, F. (2012): “An analysis of the Soviet economic growth from the 1950 ’ s to the collapse of the USSR”. *Second draft*.

Milanovic, B. (1998): “Explaining the Growth in Inequality During the Transition”. Washington: World Bank. p22.

Mueller, H. (2007): “Why Russia Failed to Follow Poland: Lessons for Economists”. Disponible en: https://www.hannesfelixmueller.com/themes/politik/pdf/hm_receo_2007.pdf [consulta: 30/06/2021]

Novokmet, F., Piketty, T., Yang, L. y Zucman, G. (2017): “From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia, 1905-2016”, *AEA Papers and Proceedings*, 108, pp. 109-113.

Nuti, D. M. (1989): “The New Soviet Cooperatives: Advances and Limitations”, *European University Institute, 1988EUI Working Papers*, 362.

Parteka, A. (2013): “The evolving structure of Polish exports (1994-2010) – Diversification of products and trade partners”, *GUT FME Working Paper Series A*, 10/2013.

Piątkowski, M. (2013): "Poland's New Golden Age. Shifting from Europe's Periphery to Its Center", *Policy Research Working Papers World Bank*, No. 6639.

Sakwa, R. (2013): *Russian Politics and Society*. Routledge, Londres.

Sidorenko, T. (1995): “La inflación en Rusia: Orígenes y perspectivas de superación”, *Foro Internacional*, 35(2 (140)), pp. 262-292.

Sinelnikov-Murylev S. y Radygin, A. (2018): *Russian Economy in 2017. Trends and Outlooks*. Gaidar Institute for Economic Policy, Moscú.

Schleifer, A. y Tresiman, D. (2005): “A Normal Country: Russia After Communism”, *Journal of Economic Perspectives*, 19, pp. 151–174

Svejnar, J. (2002): “Transition economies: Performance and Challenges” *Journal of Economic Perspectives*, 16, pp. 3-28

Tyll, L., Pernica, K., y Arltová, M. (2018): “The impact of economic sanctions on Russian economy and the RUB/USD exchange rate”, *Journal of International Studies*, 11, pp. 21-33.

Von Mises, L. (1949): *La acción humana*. Fundación Von Humboldt, Berlín. Disponible en <http://vonhumboldt.org/LAACCIONHUMANALUDWIGVONMISES.pdf> [consulta: 30/06/2021]