

Autor: **Fernando Luengo**

Título: **La estructura industrial húngara y las relaciones comerciales con la Unión Europea**

Resumen:

---

Este trabajo se centra en el análisis de los Acuerdos Europeos (AEs) suscritos entre Hungría y la Unión Europea (UE); a pesar de que este país y las otras economías del Este han rubricado diferentes convenios de cooperación económica con los países occidentales, tanto de alcance bilateral como multilateral. Y ello por dos razones fundamentales. La primera es que la UE ya es el principal *partner* comercial de Hungría, protagonismo que se ha acentuado aún más con la progresiva integración de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en las estructuras comunitarias. En segundo lugar, a diferencia de otras propuestas de cooperación con los países occidentales, los AEs representan el intento más ambicioso de ampliar y fortalecer los vínculos económicos, sobre todo los comerciales, con las economías del Este (Direction Générale des Affaires Économiques et Financières 1994: 10).

Una primera parte de este trabajo se ocupa de presentar las características, las principales novedades en relación a otras propuestas de cooperación y las posibilidades comerciales que incorporan los AEs. Pero la descripción de los aspectos institucionales de estos acuerdos -los objetivos, los plazos y las cautelas en materia de desarme arancelario y contingentario-, no debe desviarnos de otras tres cuestiones fundamentales que también se abordan en este capítulo: ¿cómo se acomodan los AEs a la estrategia de crecimiento basada en la apertura hacia el exterior y hasta qué punto favorecen el impulso exportador?; ¿qué características presentan los flujos comerciales recíprocos que se han desarrollado a partir de su firma?; y ¿qué ventajas competitivas contribuye a consolidar el referido acuerdo?. Estos interrogantes se plantean en los apartados segundo -los Acuerdos Europeos y las estrategias de desarrollo económico-, tercero -apertura y equilibrios comerciales-, y cuarto -el patrón de inserción comercial-.

## **El marco institucional de cooperación comercial con las economías desarrolladas de mercado**

### **1. Precedentes**

Las economías de planificación burocrática han mostrado a lo largo de su historia una acusada tendencia a participar sólo de manera marginal en los flujos económicos internacionales -comerciales, financieros y productivos-. Se ha llegado a afirmar, incluso, que la orientación hacia la autarquía constituye una de las señas de identidad fundamentales de la regulación administrativa de la actividad económica. Lo cierto es que se aprecia una evidente desproporción entre la importancia que adquirieron estas economías en la producción industrial mundial y su, exigua, participación en los movimientos comerciales internacionales. Esta desproporción es aún más llamativa en aquellos países, como Hungría, que por su dotación de recursos y el tamaño de su mercado deberían encontrarse más integrados en su entorno exterior. Este desequilibrio se ha debido a dos tipos de factores; unos de naturaleza endógena y otros que pertenecen al ámbito externo.

a) En cuanto a los primeros, las economías gobernadas por reguladores administrativos controlaban y trataban de reducir al mínimo las relaciones comerciales exteriores; a través del monopolio en la utilización de las divisas, de la determinación de los objetivos de las empresas desde el plan económico nacional (que incluía, entre otros aspectos importantes para el funcionamiento de las mismas, dónde abastecerse de insumos y dónde comercializar sus mercancías, así como los precios a los que debían efectuarse esas transacciones) y de la separación de los precios internos y los vigentes en el mercado internacional, razón por la cual los tipos de cambio resultaban arbitrarios

e irrelevantes desde el punto de vista de la información económica que suministraban y de su influencia en los procesos de adopción de decisiones.

Dadas estas condiciones, se comprende que lo fundamental de la producción, los intercambios y el consumo se articularan alrededor de los mercados domésticos de los diferentes países. También se entiende que la mayor parte de los intercambios comerciales exteriores se efectuaran entre aquellos países que presentaban sistemas económicos similares, reduciéndose al mínimo los realizados con otras zonas. Pero incluso en este último caso, cuando los partidos comunistas se planteaban la necesidad de ampliar y profundizar los vínculos comerciales, orientándolos hacia una integración progresiva de las economías de la región, las dinámicas autárquicas y la permanente presencia de los factores administrativos invalidaban o reducían al mínimo aquellas propuestas.

La desintegración del bloque del Este, el dismantelamiento de los sistemas administrativos y la nueva orientación de las reformas, de corte claramente mercantil y capitalista, han creado las condiciones para un rápido crecimiento del comercio exterior con las economías desarrolladas. Han sido suprimidos buena parte de los factores sistémicos e institucionales que antes bloqueaban la participación de los países del Este en los flujos comerciales mundiales. Al mismo tiempo que se ha asistido a una importante liberalización de las relaciones económicas exteriores -con la supresión del comercio de estado- y han aparecido nuevos agentes económicos que desean participar en las actividades de comercio exterior, la disputa por el control de los recursos productivos domésticos y del mercado interno ha dado lugar a alianzas con empresas y organizaciones foráneas, lo cual con frecuencia ha contribuido a intensificar los flujos comerciales exteriores.

Ello no quiere decir, sin embargo, que hayan desaparecido los obstáculos de naturaleza económica para que éstos progresen de manera ordenada y sostenida; más bien al contrario, tanto las restricciones heredadas del régimen anterior como otras nuevas que han aparecido en el período de las reformas, desempeñan ahora un claro protagonismo, condicionando la cantidad y la calidad de la inserción comercial; en este sentido, pueden señalarse, entre otros aspectos, la calidad de los productos comercializables en el exterior y su precio, la disponibilidad de divisas para efectuar las importaciones, el conocimiento de los mercados exteriores y el grado de penetración de las redes comerciales que operan en ellos. La superación de las mismas depende de un conjunto de factores distintos de los que hicieron posible las reformas; éstas recibieron su mayor impulso como consecuencia de la existencia de una clara voluntad política en un contexto en el que la desintegración de las estructuras administrativas ya era muy importante, y que hacía difícil en extremo su recomposición.

Pero la integración comercial, sustentada en el progreso de las exportaciones y las importaciones, precisa de la reconstrucción y la modernización del aparato productivo; por lo tanto, es necesario crear las premisas para que los agentes económicos e institucionales orienten sus estrategias y sus recursos de modo que pueda alcanzarse este objetivo. Naturalmente, el comercio exterior también puede aumentar sin que se den estas condiciones -por ejemplo, si los agentes económicos con capacidad de generar un ahorro orientan el mismo hacia la adquisición de artículos de consumo o si se produce una desordenada captura del mercado interno por parte de las empresas extranjeras-, pero en estos supuestos es probable que los desequilibrios en los pagos exteriores aparezcan como una restricción absoluta y que el contenido de los intercambios comerciales se disocie de las necesidades de modernización del tejido productivo.

b) Pero también existían barreras procedentes del exterior que han actuado como un freno en la participación de las economías del Este en los flujos comerciales internacionales: en el contexto de la Guerra Fría y del enfrentamiento bipolar, los países occidentales han dispensado un trato discriminatorio a las economías del Este. Desde el punto de vista de las importaciones, el COCOM ha limitado las ventas de productos y tecnologías a los que, al menos en teoría, se pudiera dar un uso militar. Con este pretexto, se ha impedido su acceso a los segmentos más dinámicos del mercado mundial. Asimismo, los países con un mecanismo de comercio estatal han sido objeto de restricciones arancelarias y no arancelarias, de una envergadura muy superior a su participación en el comercio mundial y a las aplicadas a otros socios comerciales de la OCDE (Centre for Co-operation with the Economics in Transition 1994), lo cual les ha impedido beneficiarse del proceso de multilateralización de los flujos comerciales que se desarrolló a partir de la Segunda Guerra Mundial; la consecuencia de todo ello ha sido que, hasta 1990, los países del Este, a excepción de Rumania, no han recibido un trato preferencial en su comercio exterior.

Las revoluciones políticas desencadenadas en Europa Central y la radicalización de las estrategias de reforma económica, han contado con el respaldo de Occidente; respaldo que ha cristalizado en la suavización y, en algunos casos, la eliminación de las barreras que dificultaban la participación de aquellos países en los intercambios comerciales mundiales. Pero, como se verá más adelante, este proceso de apertura externa, de indudable importancia, no ha tenido un desarrollo lineal ni ha sido tan amplio y profundo como esperaban los gobiernos poscomunistas. Casi siempre ha estado presente una tensión entre la necesidad de acceder con sus productos a los mercados de los países desarrollados -este aspecto era interpretado por los gobiernos del Este como un requisito imprescindible para el éxito de las reformas-, y la disponibilidad de aquéllos para proceder a eliminar de manera drástica las barreras que se oponen a ello; y también entre la calidad de las capacidades exportadoras y las pautas de comportamiento de los mercados exteriores a los que pretenden dirigirse los productos del Este.

Los Acuerdos Europeos, suscritos el 16 de diciembre de 1991 entre la Unión Europea, por una parte, y Hungría, Polonia y Checoslovaquia, por otra (más tarde se extenderían, como se ha dicho antes, a los otros países de Europa Central), son una pieza más, sin duda la más decisiva, de una trayectoria de cooperación económica que ha adquirido importancia desde finales de la pasada década y que se ha intensificado con la desintegración del bloque del Este. Aunque esta cooperación se ha extendido a los planos comercial, financiero, tecnológico, productivo y humanitario, nos centraremos de manera exclusiva en el ámbito del comercio exterior.

En 1988 Hungría suscribió con la UE el Acuerdo Comercial y de Cooperación con el que se pretendía impulsar los intercambios comerciales recíprocos a partir de la aplicación de la Cláusula de la Nación más Favorecida (CNF). En 1990 Hungría dejó de ser considerado por la comunidad internacional como un país de comercio de estado, por lo que en adelante se le aplicarían las normas vigentes para otras economías de mercado. A partir de 1991 se benefició del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), lo cual significó una reducción de las barreras arancelarias en relación a las que debían abonar con el principio de la nación más favorecida, y en noviembre de 1993 fue suprimido el COCOM. Basándose en estas y otras actuaciones, a lo largo de estos años los países occidentales han suavizado las restricciones cuantitativas que pesaban sobre las importaciones procedentes del Este, al tiempo que han aumentado las cuotas de productos exportables a sus mercados.

Los AEs pretenden proporcionar un impulso decisivo a los procesos de reforma emprendidos en Hungría y los otros países del Este, facilitando su integración en la economía occidental. Estos acuerdos, si bien fueron suscritos con Hungría el 16 de diciembre de 1991, no entraron en vigor hasta el 1 de enero de 1994 (lapso de tiempo que ha sido empleado en la ratificación de su contenido por los respectivos parlamentos de Hungría y de los países de la UE, ratificación que era imprescindible, dado que contenían otros ámbitos de cooperación, además del comercial). Entre tanto, las partes contratantes decidieron que se aplicasen, desde el 1 de marzo de 1992, los denominados Acuerdos Europeos Interinos (AEIs), que contenían las disposiciones relativas al comercio exterior.

En relación a otras iniciativas de cooperación entre la comunidad internacional y los países del Este, los AEs incorporan dos importantes novedades. La primera de ellas es que en estos últimos se negocian las condiciones de acceso de aquellos productos en los que las economías de Europa Central son más competitivas y que son, al mismo tiempo, los ámbitos en los que los países miembros de la UE se muestran más proteccionistas; precisamente estas producciones quedaron excluidas del Acuerdo Comercial y de Cooperación suscrito en 1988.

La otra novedad importante es que en los AEs las esferas del comercio y la integración en la UE están expresamente vinculadas. La cooperación comercial, y los otros aspectos incluidos en los acuerdos, están encaminados a conseguir la plena incorporación de los países del Este a la Unión Europea; objetivo que queda reflejado de manera explícita. Con todo, no fue sino hasta la Cumbre de Copenhague, celebrada en junio de 1993, cuando aparece un compromiso más firme de las autoridades comunitarias de trabajar para la adhesión de las economías de Europa Central, en especial las que forman parte del área de Visegrad. Si hasta ese momento sólo existía un pronunciamiento genérico a favor de la adhesión, en esta cumbre se establecen las condiciones que debe cumplir el país candidato: la consolidación de unas estructuras democráticas y de una economía de mercado, incorporar el acervo comunitario y aceptar y realizar los objetivos de la Unión Económica y Monetaria. Finalmente, la UE debe manifestar su capacidad de proceder a la adhesión del nuevo país miembro. Con esta perspectiva, Hungría decidió solicitar formalmente su incorporación a la Unión Europea en abril de 1994.

## 2. Los Acuerdos Europeos Interinos

Los AEIs tienen como objetivo fundamental crear un área de libre comercio para los productos industriales que se intercambian Hungría y la Unión Europea. En consecuencia, quedan excluidos de los términos de este acuerdo los productos agropecuarios, para los cuales, no obstante, también se fija una agenda, más restrictiva que la que rige para los artículos industriales, destinada a liberalizar en este ámbito los flujos comerciales. Esta agenda incluye el compromiso de la UE de proceder a reducciones progresivas de los aranceles y a aumentar los contingentes.

El plazo máximo en el que estos acuerdos pretenden crear un área de libre comercio para los productos industriales es de 10 años. Su aplicación se sustenta en los principios de asimetría y no reciprocidad, en virtud de los cuales se reconoce que las partes negociadoras tienen distintos niveles de desarrollo económico, siendo también diferentes los efectos de la liberalización comercial sobre sus estructuras productivas.

Si bien se presupone que dicha liberalización será beneficiosa para ambas partes, se acepta que aquellos países con economías más débiles podrían verse perjudicados, por lo que requieren un período de adaptación más amplio y, al mismo tiempo, unas condiciones de acceso a los mercados exteriores más ventajosas. Esta estrategia de negociación ya había sido llevada a la práctica en las negociaciones llevadas a cabo por la UE con los países en desarrollo y había sido incorporada, asimismo, por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) a través del SPG. Como consecuencia de este planteamiento, los países de la Comunidad se comprometen a liberalizar sus importaciones en un período más corto (de cinco años) que el exigido a Hungría (10 años).

Con este Acuerdo más de la mitad de las exportaciones húngaras dirigidas hacia la Unión Europea quedan liberalizadas -es decir, no pesa sobre ellas ninguna restricción arancelaria o contingentaria-, mientras que el resto es objeto de un calendario de liberalización progresiva (cuadros 1 y 2). Dentro de este segundo grupo, los productos que se ven más afectados son los textiles, que en 1992 aportaban una quinta parte de las exportaciones industriales hacia la UE, y los denominados productos sensibles, que representaban una cantidad similar. A considerable distancia se situaban los aceros CECA (el 3,7% de las ventas totales a los mercados comunitarios).

### CUADRO 1

Exportaciones de productos industriales incluidos en los acuerdos de asociación. 1992 (en %)

Productos de base A	0,2
Productos de base B	0,2
Productos sensibles	20,1
Textiles	21,3
Carbón CECA	0,0
Acero CECA	3,7
Otros	54,5

Fuente: Direction Générale des Affaires Économiques et Financières (1994: 6)

### CUADRO 2

Acuerdo Europeo Interino UE-Hungría. Modalidades de acceso de los productos industriales a los mercados de la Unión Europea

<b>1. Disposiciones generales</b>	Marzo 1992	Enero 1993	Enero 1994	Enero 1995	Enero 1996	Enero 1997	Enero 1998
* Derechos de aduana	0	0	0	0	0	0	0
*Restricciones cuantitativas	abolidas						
<b>2. Productos de base</b>							
* Anexo Iia. Derechos de aduana	50	0	0	0	0	0	0
* Anexo lib. Derechos de aduana	80	60	(40) 0	(20) 0	0	0	0
<b>3. Productos sensibles (Anexo III)</b>	Marzo 1992	Enero 1993	Julio 1993	Enero 1994	Enero 1995	Enero 1996	Enero 1997
<b>Con contingentes aduaneros</b>							
* Derechos de aduana	suspendidos				Abolidos		(abolidos)
* Techo	115	130	(130) 140	(145) 165	(160)	(175)	
<b>Sin contingentes aduaneros</b>	Marzo 1993	Enero 1993	Enero 1994	Enero 1995	Enero 1996	Enero 1997	Enero 1998
* Derechos de aduana	90	80	70	(60) 0	(50) 0	0	0
*Restricciones cuantitativas	abolidas						
<b>4. Productos CECA (protocolo 2)</b>							
Acero Derechos de aduana	80	60	40	20	(10) 0	0	0
Rest. cuantitativas	abolidas						
Carbón Derechos aduana		100	50	50	0	0	0
Rest cuantitativas	100	abolidas			abolidas		
R. C del anexo II							
<b>5. Productos AMF (protocolo 1)</b>							
* Derechos de aduana	5/7	5/7	4/7	2/7	1/7	0/(1/7)	(0)
*Restricciones cuantitativas	Reducción no precisada a 0 en (5) 6 años a partir del 1 de enero de 1994						
Nota: las cifras entre paréntesis corresponden a las disposiciones de los AEI y las otras a los acuerdos de Copenhague							
Fuente: Direction Générale des Affaires Économiques et Financieres (1994)							

Aquellos productos cuyo comercio no se liberaliza a la entrada en vigor de los AEIs quedan sometidos, como se ha dicho, a un proceso de liberalización progresiva. A partir de marzo de 1992 se suprimen las restricciones cuantitativas y, por debajo de cierto umbral de importación, no se aplican derechos de aduana, al tiempo que se amplían cada año los techos de importación exentos de gravamen arancelario (no obstante lo cual la Comisión queda en libertad de reintroducir los contingentes y de aplicar los techos acordados). Por otro lado, se reducen, también de manera progresiva, los derechos arancelarios aplicados sobre las importaciones que superan los contingentes. La Unión Aduanera asume

el compromiso de eliminar todos los contingentes y techos tres años después de la puesta en funcionamiento de los AEIs.

Para los productos comprendidos en el anexo II a los aranceles se reducen a la mitad a la entrada en vigor del Acuerdo y se suprimen el año siguiente. En cuanto al anexo II b los derechos de aduana se reducen en un 20% cada año. En ambos casos, la incidencia sobre la actividad exportadora de manufacturas es mínima.

El anexo III se refiere a los productos sensibles, productos que ya representan una quinta parte de las exportaciones vendidas en los mercados comunitarios. Los artículos sometidos a contingentes estarán exentos de aduanas, al tiempo que se ampliará el techo de importación libre de arancel en un 15% cada año. Mientras tanto, para aquellos productos sobre los que no pesa restricción contingentaria, los aranceles se reducirán en un 10% cada año y se eliminarán las barreras de naturaleza cuantitativa.

El protocolo I trata sobre los productos textiles, que constituye el otro capítulo exportador importante de la economía húngara. Aquí se plantea una reducción de los aranceles en seis pasos, las 2/7 partes en 1992 y 1/7 cada uno de los cinco años siguientes. En cuanto a las restricciones cuantitativas serán desmanteladas en el curso de los seis años a partir de la entrada en vigor de los AEIs.

Finalmente, el comercio exterior de carbón y acero, de escasa relevancia en las exportaciones húngaras, se regula en el protocolo II. En el caso del carbón, las tarifas arancelarias serán reducidas a la mitad en 1994 y abolidas en los dos años siguientes. Y en cuanto al acero durante los cuatro primeros años los aranceles serán rebajados en un 20% cada uno de ellos y un 10% el quinto y sexto año.

Los acuerdos contemplan la posibilidad de incluir una cláusula de aceleración, que permite cumplir antes de lo previsto con los compromisos de desarme arancelario y contingentario. Como se puede apreciar en el cuadro 2 esta cláusula se ha aplicado en los cuatro grupos de productos que han sido objeto de una liberalización comercial progresiva.

Es importante destacar que los derechos aplicados sobre el tráfico de perfeccionamiento pasivo también han sido suprimidos. En esta fórmula comercial las empresas occidentales aportan la materia prima y la tecnología, al tiempo que aseguran la comercialización del producto final en los mercados internacionales, mientras que la empresa húngara se encarga de transformar la materia prima en un artículo elaborado. Este tipo de comercio desempeña un destacado papel en diferentes ámbitos de la actividad económica, sobre todo en la industria de confección.

Los AEIs también contienen una serie de cautelas destinadas a evitar la desorganización de los mercados en el curso de su aplicación. Una importante diferencia con la situación anterior, cuando los países del Este eran considerados economías con comercio de estado y se les aplicaba unas normas estrictas y particulares a la hora de acceder a los mercados comunitarios, es que ahora reciben el tratamiento de economías de mercado y, por lo tanto, no son objeto de especiales discriminaciones. Pero, con todo, se ha previsto la aplicación de cláusulas de salvaguarda y de disposiciones *antidumping*, si el país importador se ve perjudicado por las exportaciones de Hungría y los otros países del Este. Se ha estipulado, asimismo, la aplicación de las normas de origen, en virtud de las cuales un producto exportado podrá acogerse a las prescripciones contenidas en los AEIs sólo si puede acreditar un 60% de contenido de origen local o comunitario (en el caso de los países de Visegrad los porcentajes se acumulan). También los aranceles son reintroducidos automáticamente cuando las cuotas han sido alcanzadas; y en el caso de que se cubran los techos de importación la UE debe considerar su reintroducción.

## Los Acuerdos Europeos y las estrategias de desarrollo económico

No es tarea fácil fijar una valoración, siquiera provisional, sobre los AEs. En primer término, porque ha transcurrido poco tiempo desde que están vigentes los protocolos comerciales contenidos en dichos acuerdos. Como consecuencia de su aplicación se han liberado y han recibido un trato preferencial una parte de las capacidades exportadoras, que se han orientado hacia los mercados comunitarios; igualmente ha aumentado la penetración del mercado húngaro por los productos occidentales, sobre todo de origen comunitario; el alcance de estos y otros efectos, y su impacto sobre el crecimiento económico, constituyen componentes esenciales a la hora de efectuar un balance sobre los AEs (sobre

ellos se volverá más adelante). Pero otros aspectos, igualmente decisivos, requieren de un plazo más dilatado de tiempo para su valoración. Por ejemplo, los acuerdos deben propiciar una movilización de recursos financieros y productivos hacia las actividades más integradas en los flujos internacionales, más competitivas y para las que existe una demanda exterior importante. Pero, al mismo tiempo, parece lógico suponer que esta redistribución de recursos no se producirá de manera inmediata y automática. Ha de transcurrir tiempo para que las empresas redefinan sus estrategias, tomen las decisiones de inversión (y de desinversión) oportunas, reúnan los recursos necesarios para su materialización y, como consecuencia de todo ello, surjan nuevas y más modernas capacidades exportadoras.

El segundo aspecto a tener en cuenta es que no siempre es posible, ni prudente, establecer una relación causal entre los fenómenos económicos, sobre todo en un contexto como el actual en el que las interacciones se multiplican y, con frecuencia, desbordan el plano de lo económico; el impulso de la actividad exportadora ¿es la consecuencia directa de la liberalización de los mercados exteriores?, o, en un sentido opuesto, la desaceleración en el crecimiento de las ventas ¿es el resultado de las restricciones y las cautelas contenidas en los AEs?, ¿éstos explican los crecientes desequilibrios comerciales?

Pero, a pesar de todo, y con todas las cautelas que se derivan de las consideraciones anteriores, cuando ya han transcurrido cuatro años desde que entrasen en vigor los AEs, parece necesario aportar argumentos y datos estadísticos que permitan evaluar una propuesta de liberalización comercial en la que, ya se ha dicho antes, ha cristalizado el intento más ambicioso y elaborado de integración de los países del Este en la economía globalizada. La presencia de posiciones encontradas, entre quienes afirman que los acuerdos abren de manera sustancial los mercados exteriores a las economías ex soviéticas y los que, por el contrario, enfatizan lo limitado de las concesiones efectuadas por los países occidentales y las grandes posibilidades que se han creado para sus empresas a la hora de operar en los mercados de los países del Este, no hace sino acentuar aún más la necesidad de proceder a un detallado análisis de esta temática.

Llegados a este punto, es necesario interrogarse sobre el prisma desde el que serán examinados los AEs. Su incidencia sobre los flujos comerciales recíprocos y sobre las especializaciones productivas, son aspectos que serán abordados más adelante, en los dos últimos apartados tercero y cuarto de este capítulo. Por ello ahora nos centramos en examinar el contenido mismo de estos acuerdos en dos planos fundamentales: el alcance de la apertura comercial que plantea y la manera en cómo se contempla la integración de Hungría, y de los otros países de la región, en las estructuras comunitarias.

## 1. La apertura comercial

A la pregunta de si los AEs aportan mejores condiciones de acceso a los mercados europeos que las que existían con anterioridad a su firma la respuesta es afirmativa. De la información contenida en el cuadro 1 se deduce que la mitad de las exportaciones de Hungría a la UE quedaban completamente liberalizadas; sólo el precio, la calidad y la capacidad para comercializar los productos limitaban la actividad exportadora.

Asimismo, los protocolos que regulaban el acceso de aquellos productos considerados sensibles (en sentido amplio), en los que se concentraban buena parte de las políticas proteccionistas de los países occidentales -restricciones cuantitativas y altos aranceles- (Schumacher y Möbius 1994: 31), también contenían una propuesta de liberalización, si bien en este caso progresiva y sometida a ciertas cautelas. Una prueba de esta voluntad liberalizadora ha sido la aceleración de los compromisos de desarme arancelario y de ampliación de los contingentes.

Antes de la aplicación de los AEs una parte fundamental de las exportaciones húngaras pertenecía a las categorías de productos con un grado de protección medio (44,9%) y alto (23,7%). Existía, pues, un considerable potencial de liberalización; lo cual ha supuesto que, tras la firma de los acuerdos, el porcentaje global de protección (medio-alto) se había reducido en 1993 hasta el 22% (Schumacher y Möbius 1994: 35 y 51). En términos arancelarios, los derechos de aduana que debían satisfacer las exportaciones dirigidas a los mercados comunitarios han pasado desde un 7,4% de promedio (con la Cláusula de la Nación más Favorecida) y el 4,5% (con el Sistema de Preferencias Generalizadas) hasta el 2,5% (con los AEs); ello significa una reducción media del 66%. A partir de 1992 el nivel arancelario se reduce hasta alcanzar el 1,9% en 1994 y el 1,2% en 1995, siendo ya nulo en 1997 (Costelo y Toledano Laredo 1994: 163).

<b>CUADRO 3</b>	
Reducción arancelaria	
(puntos porcentuales)	
1990	2,0
1991	0,5
1992	2,0
1993-1994	0,6
1995	0,7
1996-1997	1,2
1990-1997	7,0
Fuente: Schumacher y Möbius (1994: 45)	

Es necesario considerar, en fin, otras dos circunstancias adicionales. La primera de ellas es que sólo se ha utilizado una pequeña parte de las cuotas de exportación; porcentaje que en el caso de los textiles -una de las principales partidas de exportación, en la que la Unión Europea exigió una liberalización más gradual y comedida- se sitúa por debajo del 50%. Ello parece sugerir, más que una fuerte restricción externa, la existencia de factores internos que pueden estar representando importantes trabas para el despliegue y la modernización de las actividades exportadoras y para aprovechar las ventajas concedidas en los AEs (a ellos nos referimos más adelante). Y la segunda cuestión a tener en cuenta es que han sido escasas las actuaciones en materia de medidas *antidumping* y de salvaguarda llevadas a cabo por los países de Europa Occidental (dos entre 1991 y 1993).

En suma, los AEs concretan una propuesta de liberalización comercial similar a la que se ha desarrollado en la Ronda Uruguay en el seno del GATT. Por un lado, avanzar hacia el libre movimiento de mercancías y servicios, reforzando el proceso de apertura de las economías nacionales; y en segundo lugar, limitar el estatuto privilegiado -proteccionista- del que se habían beneficiado aquellas producciones consideradas sensibles.

Pero en este paralelismo encontramos, también, algunas restricciones que merecen ser tenidas en cuenta. Si bien las economías del Este reciben ahora un trato comercial análogo al de otras economías de mercado, ello no significa que hayan sido superadas las tendencias proteccionistas. Las negociaciones llevadas a cabo durante la Ronda Uruguay han sido una prueba elocuente de las dificultades para construir un orden internacional sustentado en las prácticas del libre comercio, similar al que estuvo vigente durante las décadas posbélicas. Incluso los aspectos valorados más positivamente en esta Ronda deben ser concretados y, sin duda alguna, serán objeto de arduas negociaciones entre las partes interesadas.

Así pues, los AEs se han firmado en un contexto donde aún prevalecen, en gran medida, las inercias y las políticas comerciales de signo proteccionista, y que, a menudo, son compatibles con la existencia de un bajo nivel arancelario; el propio acuerdo estaría impregnado de esta dinámica contradictoria e inestable. Es en este escenario en el que cabe situar la liberalización que promueven los AEs y, al mismo tiempo, las restricciones que contienen, referidas estas últimas, sobre todo, a los vectores productivos en los que las economías del Este son más competitivas.

Así, puede señalarse que mientras que el arancel promedio que debían pagar las exportaciones húngaras se situaba en un 2,5%, en los principales rubros exportadores los derechos de aduana alcanzaban cotas sustancialmente mayores: industria de punto (9,6%), vestidos (9,1%), tejidos (7,8%), alfombras y tapices (6,7%) y textiles (5,3%).

En un ámbito más concreto, y como prueba del contenido limitado y contradictorio de los AEs, cabe señalar que los aranceles calculados en el primer año de su aplicación son, en algunos productos, más altos que los que les correspondían con el SPG (por ejemplo, este es el caso de los textiles); esto es así porque los AEs reducen el arancel aplicado sobre todas las importaciones mientras que con el SPG algunos productos podían entrar exentos del pago del mismo (Shumacher y Möbius 1994: 44).

Como se ha señalado antes, el impacto directo de las restricciones contempladas en los AEs sobre las exportaciones ha sido ciertamente limitado. Pero es más difícil evaluar su repercusión sobre otros planos de la actividad económica; por ejemplo, sobre las decisiones de inversión doméstica o sobre las inversiones realizadas por las empresas extranjeras. En ambos casos se trata de decisiones de carácter estratégico y, lógicamente, la persistencia de amenazas en cuanto al acceso a los mercados exteriores o los límites en cuanto al aprovisionamiento de insumos, son factores a tener en cuenta en el cálculo de los riesgos y los beneficios.

En otro orden de cosas, cabe señalar otro aspecto que pertenece más bien al enfoque con el que se han diseñado los AEs que a las restricciones contenidas en los mismos. Los acuerdos parten de una importante premisa implícita, que es necesario poner de manifiesto: plantean el problema de la competitividad intimamente asociada a los precios finales y a las barreras que dificultaban el acceso de los productos húngaros a los mercados occidentales; se supone, pues, que una vez abarataados los precios y eliminadas o suavizadas las referidas barreras, el resultado será un considerable progreso en las exportaciones. Esta perspectiva no considera, sin embargo, -o al menos no lo hace en la medida suficiente- las dificultades de naturaleza interna que pueden limitar la actividad exportadora. Lógicamente, esta defectuosa aproximación a los mecanismos de los que depende la competitividad internacional no es tanto una restricción de los AEs como la concreción de una sesgada estrategia de inserción exterior que no contempla el conjunto de factores de los que depende la presencia comercial de Hungría en los mercados internacionales.

Algunas de las restricciones internas tienen que ver con los desequilibrios macroeconómicos y su gestión; los déficit público y exterior absorben gran cantidad de recursos, que no pueden destinarse, en consecuencia, a la modernización de las capacidades productivas, mientras que la utilización del tipo de cambio como un instrumento clave en la lucha para la contención de los precios, ha contribuido a deteriorar la competitividad de los productos exportables. Otras insuficiencias pertenecen al ámbito de las políticas estructurales: formación del capital humano, modernización de los sistemas de telecomunicaciones, estímulo de las actividades de investigación y desarrollo y renovación de la maquinaria y los equipos productivos. Otras, en fin, exigen el desarrollo de una infraestructura comercial y financiera que haga posible diseñar y aplicar estrategias de marcado signo exportador.

Las reflexiones anteriores han pretendido aportar argumentos a partir de los cuales evaluar el impacto de los AEs sobre la actividad exportadora de Hungría. Pero esta aproximación, aunque fundamental, resulta limitada: es necesario examinar, en paralelo, su influencia sobre las importaciones. Es sabido que la áreas de libre comercio benefician, sobre todo, a las economías con mayor capacidad competitiva; en este caso, la superioridad productiva de la Unión Europea es manifiesta. Estos acuerdos proporcionan nuevas oportunidades de negocio a las empresas comunitarias, que pueden acceder a un mercado en el que existe una fuerte demanda de productos occidentales y una alta propensión a importar; propensión que se ha visto acentuada por el mantenimiento de un tipo de cambio elevado.

Es cierto que la liberalización comercial ha sido asimétrica y que Hungría ha dispuesto de un plazo mayor para proceder al desarme arancelario y contingentario. Pero hay que tener en cuenta que cuando se aplican los AEs Hungría ya había procedido a liberalizar una gran parte de sus importaciones (Graziani 1995: 36), que alcanzaba al 90% de los productos adquiridos en el exterior, y que se traducían en que entre el 70% y el 80% de la industria húngara se encontraba expuesta a la competencia de los productos foráneos. A diferencia de otros países de la región, la liberalización no estuvo acompañada de un proceso de tarificación (construcción de un arancel que regulase el acceso al mercado interno), ni de una devaluación que preservase la posición de los productores domésticos (Nagy 1994: 6-7). Así pues, la apertura del mercado interno es previa y, también, más profunda que la liberalización de los mercados de exportación comunitarios.

El resultado de todo ello ha sido que, en aspectos fundamentales, Hungría podía acreditar en aquellas fechas un

régimen comercial más liberal y permisivo que la Unión Europea. Si se tiene en cuenta la superioridad productiva de las economías comunitarias, en mejor disposición de aprovechar las ventajas contenidas en los acuerdos, se llega a la conclusión de la existencia de una fuerte asimetría, pero que esta vez favorece las importaciones procedentes de los países de la UE y que actúa en contra de las posibilidades exportadoras de la economía húngara, todo lo cual ha tenido efectos adversos sobre la producción doméstica.

## 2. La integración en la Unión Europea

El segundo interrogante importante se refiere a la manera en cómo contemplan los AEs la integración de Hungría en las estructuras comunitarias. La estrategia de la Unión Europea descansa en los siguientes principios básicos. En primer lugar, no resulta factible a corto plazo la adhesión de este país a las comunidades europeas; si ello sucediese el resultado sería el debilitamiento del proyecto de construcción de Europa y se incurriría en unos costes elevados, que deberían soportar tanto Hungría como los países comunitarios. En segundo lugar, se impone un largo período de adaptación, similar al que han conocido otros países miembros de la UE, encaminado a adaptar las estructuras productivas, comerciales y legales a las pautas comunitarias; la aceptación del acervo comunitario pasa por cumplir los compromisos adquiridos en Maastricht. Y en tercer lugar, la creación de un área de libre comercio es la base a partir de la cual se ha de producir todo ese proceso de adaptación.

Un enunciado como éste parece responder más a las viejas inercias -de hecho, en lo fundamental apenas contiene diferencias de los pasos que han debido seguir otros países candidatos a la integración en la Comunidad Europea- que al vertiginoso suceder de acontecimientos económicos y políticos de los años noventa. La desintegración del bloque comunista y de las estructuras administrativas sobre las que se sustentaba, exige una revisión en profundidad de las estrategias de integración seguidas en Europa Occidental. La respuesta política y económica que demandan los nuevos desafíos no puede consistir sólo en la reafirmación de los principios históricos sobre los que se asentó la Unión Europea ni en la mera pretensión de que los países del Este que reivindican y hacen suya una propuesta modernizadora y europeísta supediten sus políticas a las estrictas condiciones de convergencia fijadas en Maastricht. Ni tampoco parece suficiente reducir el proceso de cooperación con las economías del Este a una dimensión comercial, mientras maduran las otras condiciones que darían lugar, supuestamente, a una mayor integración exterior.

Pero han sido los aspectos comerciales a corto plazo los que han prevalecido, mientras que otros fundamentales para la estabilidad económica y política de la región y para su integración ordenada y mutuamente ventajosa en el entorno exterior han permanecido en un terreno genérico y protocolario. Puede citarse en este sentido, a modo de ejemplo, la dimensión social y redistributiva, la movilidad de los trabajadores, o el soporte financiero al proceso de reforma, y en especial al proceso de adaptación a las estructuras y normas prevalecientes en la Unión Europea (Vogel 1994 y Kiss 1995). Paradójicamente, éstos y otros aspectos constituyen ingredientes fundamentales del éxito de la estrategia de transformación económica y política, y deberían formar parte del proceso de construcción de Europa al que se pretende incorporar, al menos en teoría, a los países del Este con una propuesta de reforma más avanzada. Este es un desequilibrio que, sumado a otros, contribuye a crear un escenario de obstáculos de difícil superación y que contrarresta, al menos en parte, las ventajas otorgadas por los países comunitarios en los AEs.

Cuando, recientemente, se ha planteado el tema de la adhesión a las estructuras comunitarias, se han reproducido los criterios tradicionales y los que se desprenden de los acuerdos de Maastricht; una nueva paradoja es que algunos de estos criterios no se observan en la actualidad por buena parte de los países miembros de la Unión Europea (con un mayor nivel de desarrollo y con una situación macroeconómica más favorable). Poner el acento en estas condiciones significa alejar el horizonte de la integración en la UE o abocar a las economías del Este a una fuerte deflación interna, cuando algunas de ellas están iniciando una tímida recuperación. Por lo demás, los requisitos definidos en la cumbre de Copenhague, demasiado ambiguos y generales, otorgan a las autoridades comunitarias un margen de maniobra que pueden utilizar de manera discrecional para aplazar o fijar condiciones más exigentes antes de proceder a la incorporación de un nuevo miembro. Parece claro, en fin, que la consolidación de una economía de mercado y, posiblemente, la estabilización de las estructuras políticas requieren de la cooperación con la Unión Europea; si ésta se demora o se diluye, en nombre de un planteamiento que reclama la profundización del denominado mercado único antes de proceder a una eventual ampliación hacia el Este, aquellos objetivos difícilmente podrán cubrirse.

Parece claro que la perspectiva estrictamente mercantil se ha impuesto sobre otras consideraciones; según ésta, Hungría y los otros países de la región constituyen un mercado potencial en el que pueden canalizarse los excedentes estructurales y las exportaciones de la Unión Europea (Gowan 1995: 18-19); obviando, así, un aspecto crítico: que la consolidación y expansión de estos mercados depende también de que se acometan reformas fundamentales, que no deben ser interpretadas sólo en términos de liberalización y que precisan de una gran cantidad de recursos financieros, una parte de los cuales sólo puede proceder de la cooperación internacional, y de que se avance en un planteamiento de las relaciones entre los países del Este y Occidente más equilibrado y generoso que el actual.

Esta sesgada orientación de las relaciones económicas Este-Oeste es un buen exponente de la deriva mercantil-monetaria del actual proceso de construcción europea, en el que los factores sociales y redistributivos han quedado relegados a un segundo plano y la ausencia de una estrategia colectiva que permita fortalecer la cooperación con los países ex comunistas. La Unión Europea no ha sido capaz de responder al reto -económico y político- que suponía la desintegración del bloque del Este. En lugar de diseñar una propuesta de integración (en un sentido amplio), orientada hacia la reconstrucción y modernización de las economías de la región, han aparecido diferentes iniciativas de contenido económico disperso y poco articuladas entre sí, o en su defecto genéricos pronunciamientos de cooperación política.

Las consideraciones mercantilistas y de corto plazo no deberían sustituir, ni tampoco constituir el ingrediente fundamental, de la estrategia de la Unión Europea hacia los países del Este. La estabilización política y el crecimiento económico del continente europeo depende de que se elabore una política de la integración de los países ex comunistas; aún más, la consolidación interna y la influencia internacional del proyecto de una Europa unida depende, en gran medida, de que se articule un marco de cooperación eficaz con las economías del Este.

La ausencia de una estrategia de contenido paneuropeo ha sido sustituida por una diversidad de iniciativas, que responden a los intereses diferenciados de los países miembros de la Unión Europea, pero que nada tienen que ver con las aspiraciones de una Europa unida y que constituyen, además, una seria amenaza para los frágiles equilibrios comunitarios.

Alemania ha sido el país más ambicioso y coherente en su estrategia de penetración de los países del Este, sobre todo de aquellos que pertenecen a su esfera de influencia. Ha sustituido en su papel vertebrador a la Unión Soviética, absorbiendo la mayor parte de los flujos comerciales y canalizando un porcentaje elevado de las inversiones extranjeras directas, así como de la ayuda pública. Este país se ha convertido en el principal valedor de los intereses de los países del Este, defendiendo su incorporación a las estructuras comunitarias.

Por el contrario, Francia y los países meridionales de la Unión Europea contemplan con recelo la ampliación hacia el Este de la Comunidad; pues la competencia en los precios y las capacidades productivas disponibles de los países del Este harían peligrar sus actuales posiciones de mercado y, probablemente, verían dificultado su acceso a los fondos estructurales y redistributivos de la Comunidad. Entre tanto, el Reino Unido parece dispuesto a alentar cuantas iniciativas de ampliación puedan diluir o retrasar las propuestas de integración comunitaria.

En este contexto, y ante la ausencia de una estrategia realmente europea, han proliferado dinámicas que respondían a los intereses de diferentes grupos de presión que han tratado de hacer valer sus intereses corporativos, invocando las medidas excepcionales de protección del mercado contenidas en el propio acuerdo y las inercias comunitarias. La influencia de estos grupos de presión contrasta, no obstante, con la escasa importancia que tienen los productos adquiridos en Hungría y en los otros países del Este sobre la demanda interna de la Comunidad Europea.

El proyecto de construcción europeo no puede excluir, ni aplazar indefinidamente, la integración de los países del desaparecido bloque del Este que están aplicando reformas orientadas a la construcción de una economía de mercado. Ello no significa, sin embargo, que esa integración deba acometerse de manera inmediata ni que carezca de costes. Ese horizonte, sin embargo, sí debe presidir las transformaciones a realizar en los países de la región, al tiempo que obliga a una reformulación de algunos de los principios básicos en cuanto al funcionamiento y a las políticas aplicadas en la Unión Europea; reformulación que, por otro lado, parece obligatoria para la profundizar en

el proyecto de una Europa unida.

Los enunciados, con frecuencia unilaterales, sobre los efectos de una eventual adhesión de los países del Este en la Unión Europea, deben ser sustituidos por una amplia discusión sobre los costes y los beneficios, para la UE y para cada uno de los países del Este, de la ampliación, así como sobre las condiciones que es necesario cumplir para que esta adhesión se pueda producir y los pasos intermedios que es necesario recorrer hasta ese momento.

## **Apertura y equilibrios comerciales**

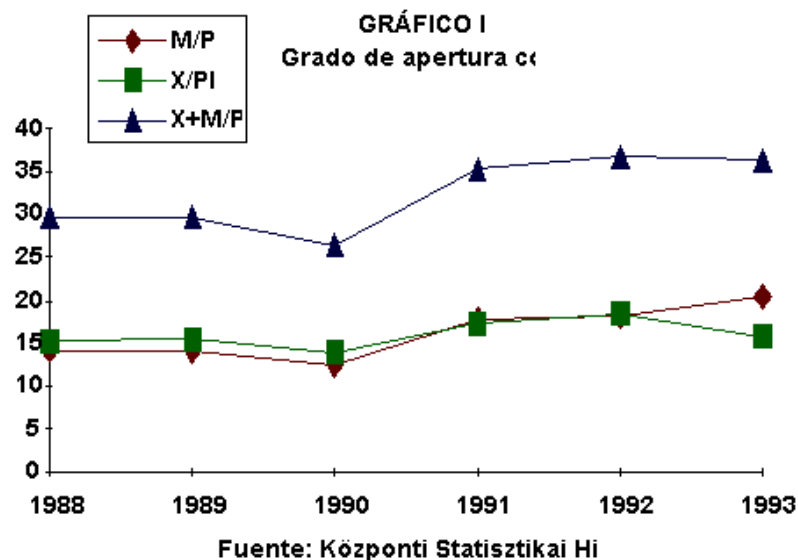
Entre los objetivos fundamentales de los AEs se encuentran la apertura de la actividad económica de Hungría hacia el exterior y la reorientación de los intercambios exteriores de este país hacia los mercados comunitarios, favoreciendo tanto las exportaciones como las importaciones. Este apartado se ocupa de aportar datos y argumentos sobre el grado de cumplimiento de esos objetivos.

### **1. Internacionalización comercial**

Una de las metas fundamentales de las reformas aplicadas desde finales de la pasada década ha sido favorecer la internacionalización de la actividad económica, con el objeto de someter a las empresas a unas condiciones de funcionamiento más competitivas, y de este modo reducir los costes y mejorar el surtido productivo; para lo cual se suprimió el comercio de estado, se redujeron los aranceles y se sentaron las bases para hacer posible la convertibilidad por cuenta corriente del forint. La creación de un área de libre comercio con la UE para los productos industriales debía profundizar en la apertura externa de la economía húngara.

Como se puede apreciar en el gráfico I, entre 1990 y 1993 el proceso de internacionalización comercial ha progresado de manera apreciable, en unos diez puntos porcentuales, desde el 26,4% en 1990 hasta el 36,3% en 1993, cota que, con toda seguridad, ha sido superada en 1994, año en el que se ha registrado una fuerte expansión de los intercambios comerciales.

La tendencia hacia la apertura externa tiende a ser más profunda y sostenida en la actividad importadora; incluso en los años de mayor recesión, la liberalización de los intercambios comerciales, la elevada propensión a adquirir productos occidentales y el estímulo proporcionado por la tasa de cambio, han supuesto un continuo impulso de las importaciones. Por supuesto, la superación de la recesión y el retorno a la senda de crecimiento cristalizará en un flujo aún mayor de productos foráneos en el mercado doméstico.



Por el contrario, la parte de las exportaciones que se comercializa en los mercados exteriores ha conocido un aumento más suave y ha sido más fuerte en los años dominados por la caída de la demanda interna y la desintegración del bloque del Este. Pero la coincidencia de la recuperación de la actividad económica interna y una parcial ralentización de la demanda exterior, han significado una quiebra en la tendencia ascendente de este indicador, que se ha traducido en una reducción en 1993 en el *ratio* entre las exportaciones y el producto interior bruto; la expansión de las ventas en 1994 probablemente han vuelto a situar este indicador en una trayectoria de crecimiento. El dispar comportamiento entre el ritmo de penetración del mercado interno y los progresos realizados en las capacidades exportadoras, está en el origen de los desequilibrios en las cuentas exteriores y constituye uno de los elementos más frágiles del cuadro macroeconómico.

Pese a todo, el proceso de internacionalización comercial de la actividad económica se encuentra aún en un estadio incipiente. Dicho en otras palabras, el mercado interno, que era atendido en 1993 en un 80% por la producción doméstica y en el que se comercializaba el 84% del *output*, representa un importante factor de regulación y de acumulación. Ello significa que el grado de cohesión interna de las distintas fases del proceso económico es todavía hoy importante y que las estrategias empresariales tienen un marcado carácter nacional.

Una tendencia similar se aprecia en el sector industrial (cuadros 4 y 5): fuerte apertura comercial hacia el exterior, liderada fundamentalmente por la actividad importadora. La situación en 1992 era que una cuarta parte de la producción se comercializaba en los mercados internacionales, sin que se hayan producido cambios significativos desde 1989; por lo que respecta a la relación entre las importaciones y la demanda interna, ese *ratio* era del 42%, doce puntos porcentuales por encima de la cota alcanzada en 1989. También es cierto que el mercado interno aún desempeña un papel destacado en la regulación y reproducción de los procesos industriales, pero su protagonismo se ha reducido de manera notable, a medida que las estrategias de reforma han tenido como objetivo reforzar la inserción comercial de Hungría (Centre pour la Coopération avec les Économies en Transition 1993)

#### CUADRO 4

Tasa de penetración de las importaciones

	1989	1992
INDUSTRIA	30,3	41,7
Industria pesada		
* Extractivas	32,4	71,1
* Energía eléctrica	8,7	5,6
* Acero	17,6	50,9
* Equipos mecánicos y eléctricos	48,1	60,6
* Materiales de construcción	15,5	23,3
* Productos químicos	32,5	32,8
Industrias ligeras	28,2	65,9
Industria alimentaria	11,6	n.d

Fuente: Centre pour la Cooperation avec les Économies en Transition (1995: 84)

### CUADRO 5

Exportaciones en porcentaje de la producción

	1989	1992
INDUSTRIA	26,2	25,5
Industria pesada		
* Extractivas	3,9	3,7
* Energía eléctrica	0,2	0,1
* Acero	23,4	37,9
* Equipos mecánicos y eléctricos	40,4	45,2
* Materiales de construcción	11,8	22,3
* Productos químicos	30,2	23,8
Industria ligera	25,7	30,1
Transformación de alimentos	21,7	18,1

Fuente: Centre pour la Coopération avec les Économies en Transition (1995: 83)

Si bien los datos relativos a la producción bruta y a la industria no son comparables entre sí, dado que se refieren a períodos diferentes y están contruidos con diferentes metodologías estadísticas, parece deducirse de ellos que la creciente internacionalización de la actividad comercial de los años noventa ha estado protagonizada por las actividades industriales; otros sectores económicos, como la agricultura y, sobre todo, los servicios, se encuentran en una estadio anterior en este proceso de internacionalización. Pero incluso en este caso, la situación dista mucho de ser homogénea; en la agricultura, por ejemplo, algunas ramas participan muy activamente en los flujos comerciales.

Dentro del sector secundario se observan comportamientos muy diferenciados entre las ramas industriales. La mayor penetración de las importaciones en el mercado interno, por encima del promedio, se registra en las extractivas, las ligeras, la siderurgia y los equipos mecánicos y eléctricos; en las tres primeras industrias el índice de penetración se ha más que duplicado. En el período comprendido entre 1989 y 1992 sólo dos ramas mantienen proporciones

prácticamente invariables: la de energía eléctrica y la química.

Las industrias que comercializan una parte mayor de su producción interna en los mercados exteriores son las que fabrican equipos mecánicos y eléctricos, los aceros y las de productos ligeros; mientras que las más orientadas hacia el mercado interno son las de energía eléctrica y las extractivas. Las ramas en las que se aprecia una tendencia más marcada hacia la exportación son las de materiales de construcción y las acerías; se han registrado crecimientos sustancialmente menores en las ligeras y las de fabricación de equipos mecánicos y eléctricos.

Teniendo en cuenta sólo las industrias en las que se aprecia de manera simultánea una orientación exportadora e importadora -siderurgia del acero, equipos mecánicos y eléctricos e industrias ligeras- se puede comprobar la existencia de una mayor propensión importadora. La otra rama industrial donde la penetración es significativa -la extractiva- apenas genera un flujo de exportaciones.

## 2. Evolución de las exportaciones y las importaciones y reorientación geográfica del comercio exterior

El comercio exterior ha desempeñado un papel cada vez más importante en el desarrollo económico de Hungría durante los últimos años. En cierto modo, también lo hizo con el sistema administrativo, cuando recibía de la Unión Soviética buena parte de los insumos estratégicos de los que dependía su aparato productivo y comercializaba una parte predominante de sus exportaciones, o cuando participaba de manera muy activa en los proyectos de cooperación supranacional articulados alrededor del CAEM. Sin embargo, lo que revaloriza y confiere rasgos nuevos al papel de los intercambios comerciales es que éstos se han desarrollado en un contexto dominado por una fuerte recesión interna y que se realizan mayoritariamente, como se verá a continuación, con los países capitalistas desarrollados.

Tanto las exportaciones como las importaciones han progresado a un fuerte ritmo (cuadro 6). En los años comprendidos entre 1989 y 1994 las primeras han aumentado en un 15,6% de promedio cada año y las segundas en un 23,5%; estos mismos *ratios* referidos al comercio con la Unión Europea son del 28,2% y el 21,3%, respectivamente.

### CUADRO 6

Dinámica del comercio exterior

(año anterior 100, en forints corrientes)

	Importaciones		Exportaciones	
	Total	Unión Europea	Total	Unión Europea
1989	113,6	127,9	116,0	127,6
1990	104,1	111,4	105,7	137,1
1991	157,0	208,1	126,6	179,8
1992	101,6	106,7	110,4	120,1
1993	132,3	124,2	97,2	90,8
1994	132,2	149,6	137,7	150,9

(a) A causa de problemas en el suministro de datos y en las valoraciones en relación al gas natural procedente de los estados ex-soviéticos, la Oficina de Estadística ha efectuado una corrección en los datos de importación correspondientes a 1991 y 1992, sobre la base de estimaciones, con el objeto de calcular los índices

Fuente: Központi Statisztikai Hivatal (1994 y 1995)

Estos datos estadísticos muestran que durante los años más difíciles de la transición se ha alcanzado un cierto equilibrio entre la trayectoria seguida por las exportaciones y las importaciones. A diferencia de otras economías de la región, en las que la apertura externa ha conducido a un brusco aumento de las compras efectuadas en los mercados internacionales que no ha sido compensada por un avance paralelo y equivalente en las capacidades exportadoras, en Hungría éstas han conocido también una expansión notable. Teniendo en cuenta que estos años han sido testigos de un espectacular desplome de los mercados tradicionales con los que se realizaba la mayor parte del comercio exterior, el avance en las exportaciones y las importaciones significa que se ha llevado a cabo con cierto éxito la reorientación de los flujos comerciales desde el desaparecido CAEM hacia los países capitalistas desarrollados, que se han convertido en el principal *partner* comercial.

La mayor participación de la Unión Europea en el comercio exterior húngaro no se debe sólo ni fundamentalmente a la desintegración de las estructuras de cooperación económica regional vertebradas alrededor del CAEM y a la consiguiente desorganización de los flujos comerciales; así pues, no se trata de un efecto meramente estadístico (según el cual el desplome del comercio en el Este daría lugar automáticamente a un aumento en la participación de los países occidentales) sino que ha existido paralelamente un proceso de creación de comercio.

La desviación de comercio ha sido un proceso gradual que se inició con la puesta en marcha de las primeras reformas económicas, en 1968, y que ha avanzado sin solución de continuidad desde aquel momento. No obstante, a finales de la década de los ochenta todavía eran significativas las transacciones comerciales efectuadas con la Unión Soviética y, en menor medida, con los otros países del CAEM. De modo que ha sido tras la desaparición de la URSS y la desintegración de las estructuras de cooperación económica regional cuando se ha operado el grueso de la reorientación geográfica del comercio exterior (cuadro 7).

## CUADRO 7

### Distribución geográfica del comercio exterior

(% en forints)

	1988		1994	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Economías del Este	51,2	49,3	23,1	24,0
Economías desarrolladas	40,2	44,0	72,0	70,6
* Unión Europea	22,6	25,7	51,0	45,4
Economías subdesarrolladas	8,6	6,7	3,9	4,5

Fuente: Központi Statisztikai Hivatal (1994 y 1995)

Todavía en 1988 en torno a la mitad de los flujos comerciales se efectuaban con las otras economías administrativas y sólo una cuarta parte de los mismos se realizaban con la Unión Europea. Estas proporciones han cambiado de manera drástica. Así, en 1994 ya casi las tres cuartas partes del comercio exterior se ha efectuado con los países desarrollados y en torno a la mitad con la Unión Europea; por el contrario, los países del Este sólo aportaban una cuarta parte del monto total.

Si anteriormente una proporción sustancial de los intercambios exteriores con las otras economías planificadas se realizaba a través de acuerdos de compensación y se utilizaba una moneda no convertible, el rublo, ahora los pagos se efectúan en su mayor parte en divisas. En consecuencia, en la actualidad es necesario desarrollar una actividad exportadora rentable en los mercados internacionales que permita financiar las importaciones y el servicio de la deuda externa, además de atender a las necesidades de la convertibilidad de la moneda húngara en las operaciones por cuenta corriente. Esta reorientación de los flujos comerciales tiene otras importantes consecuencias.

a) La competencia sobre el mercado interno se hace más intensa, dado que han sido suprimidas buena parte de las trabas para que los productores extranjeros puedan exportar sus productos; o pueden producir en territorio húngaro realizando inversiones extranjeras directas (inversiones que se han beneficiado de importantes ventajas fiscales y crediticias).

Las empresas húngaras deben redefinir sus estrategias. Acostumbradas a comercializar sus productos y a obtener los insumos que necesitaban en mercados regulados por pautas administrativas, tienen que adaptarse rápidamente a mercados donde prevalecen los comportamientos competitivos y las alianzas estratégicas entre grupos de empresas. Dado que en la nueva situación no pueden contar con la ilimitada cobertura financiera del Estado ni instalarse en prácticas de monopolio, como sucedía cuando operaban en condiciones de planificación, se impone el desarrollo de estrategias de modernización de los equipos productivos y de racionalización de las estructuras empresariales, de penetración de las redes comerciales y de consolidación de alianzas ventajosas con otras empresas que operan en los mercados internacionales. La dificultad de acometer estas tareas, en las condiciones de grave crisis del sector financiero, recesión interna, revaluación del tipo de cambio e insuficiente apoyo externo, y la imperiosa necesidad de operar en condiciones más competitivas, ha obligado a muchas empresas a realizar un importante esfuerzo para moderar los costes y los precios; por ejemplo, controlando los salarios, desdotando los fondos de amortización o manteniendo en funcionamiento los equipos productivos más allá de su período de vida útil. En otras palabras, las adaptaciones productivas han de realizarse con gran rapidez; si no se avanza lo suficiente en los procesos de aprendizaje y asimilación tecnológica, el recurso a la contención salarial y a la devaluación del tipo de cambio pueden convertirse en el único instrumento para estar presente en los mercados internacionales.

b) La importante desviación de comercio que se ha producido en beneficio de las economías occidentales también plantea el problema de las dependencias estratégicas. Los países que han surgido de la desintegración de la Unión Soviética ya no desempeñan la posición predominante que jugó en el pasado ese país; en la actualidad el comercio exterior húngaro se vertebra en torno a la Unión Europea, en particular Alemania se ha convertido en el principal socio comercial. En esta situación los aspectos externos, sobre los cuales apenas puede influir la economía húngara -como las políticas comerciales de los países occidentales, los tipos de interés o los tipos de cambio- pueden afectar de manera decisiva al volumen y a la composición de las transacciones comerciales.

Pero Hungría, que depende en grado creciente de los mercados de la OCDE, con los que se realiza la mayor parte del comercio exterior, es un socio comercial residual para los países desarrollados (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio 1994). Este país, a pesar del nuevo comercio creado con la Unión Europea, representa una cantidad mínima de las transacciones extra-comunitarias; en 1994 se encontraba en el puesto 26 en el ranking comercial, absorbiendo en ese año el 1,1% de las exportaciones realizadas por la Unión Europea y suministrando el 0,9% de las importaciones a esa zona. Esta asimetría en cuanto a las dependencias recíprocas confiere una amplia autonomía a la UE a la hora de elaborar sus políticas económicas y comerciales en relación a Hungría y a los otros países de la región.

Volviendo a la información estadística contenida en el cuadro 6 se aprecia que entre 1989 y 1994 las importaciones tienden a crecer más deprisa que las exportaciones. Este comportamiento se observa también en la mayor parte de los países de la región y muestra el insuficiente desarrollo de las capacidades exportadoras, enfrentadas a la necesidad

de financiar la demanda de importaciones provocada por las políticas de apertura de los mercados domésticos. Este desfase ha tenido un fuerte impacto sobre la balanza de pagos.

Pero, paradójicamente, el comercio exterior con los países de la UE parece obedecer a otro patrón de comportamiento: en este caso las exportaciones han aumentado en mayor medida que las importaciones. Inicialmente cabría pensar, pues, que el viraje comercial hacia esta zona, no sólo ha sido profundo sino que ha contribuido a compensar otros déficit y a suavizar los desequilibrios macroeconómicos.

La resolución de este enigma nos obliga a considerar dos períodos claramente diferenciados, que cubren los años 1989-1991 y 1992-1994, respectivamente (cuadro 8). Este corte temporal permite evaluar el comportamiento de los flujos comerciales antes y después de la entrada en vigor de los AElS; la cuestión fundamental es establecer si a partir de 1992 ha emergido un nuevo patrón de comportamiento en el comercio exterior húngaro y, en este caso, cuales han sido las consecuencias de ese viraje.

<b>CUADRO 8</b>		
Comercio exterior UE-Hungría (*)		
(porcentaje de variación promedio, en ECUs)		
	1990-1991	1992-1994
Importaciones	18,5	11,5
Exportaciones	8,7	20,9
(*) Sólo se considera el comercio extracomunitario		
Fuente: a partir de Eurostat		

En la primera etapa, entre 1989 y 1991, el efecto dominante es la reorientación de las exportaciones en beneficio de los países comunitarios. Las ventas húngaras a la UE no sólo crecen por encima del promedio sino que, también, progresan a un ritmo muy superior al que alcanzan las importaciones procedentes de esa zona. Hungría todavía obtiene una parte sustancial de sus suministros en los países de Europa Central y Oriental. En estos años de fuerte desorganización de los mercados tradicionales, la apertura comercial permitió encauzar una parte creciente de los excedentes exportables hacia la UE, lo cual contribuyó al equilibrio de los pagos exteriores.

Pero en los años siguientes, cuando se aplican los protocolos comerciales de los AEs, el patrón de comportamiento de los flujos comerciales cambia en aspectos sustanciales. Las importaciones procedentes de la UE tomarán el relevo de la actividad exportadora; registrando un crecimiento que supera al de las compras globales y también al obtenido en las ventas efectuadas a los mercados comunitarios. Éstas continúan mostrando un crecimiento superior al promedio, pero su impulso es considerablemente más débil que en el período 1989-1991. Al menos tres conclusiones de tipo general su desprenden de esta evolución.

a) La primera es que el comercio realizado con la Unión Europea ya no opera como mecanismo compensador de los déficit registrados con otras áreas geográficas; al contrario, la dispar trayectoria seguida por las exportaciones y las importaciones requiere de una aportación creciente de recursos para financiar los desequilibrios en los pagos exteriores.

El resultado de esta evolución ha sido el progresivo deterioro de la tasa de cobertura comercial (relación entre el valor de las exportaciones y el de las importaciones), que arrojaba un valor de 103 en 1990 y de 124 en 1994. Asimismo, se ha registrado un considerable déficit en la balanza de comercio exterior (gráfico II). Si en 1991 el saldo comercial entre Hungría y la UE se encontraba equilibrado, cuatro años más tarde, en 1994, el excedente a favor de los países comunitarios ya superaba los mil millones de ECUs. El resultado de esta evolución ha sido el mantenimiento de un alto nivel del endeudamiento exterior; de modo que en 1994 la deuda representaba el 75% del producto interior bruto (La lettre du C.E.P.I.I. 1995), lo que suponía colocar a la economía húngara entre las más endeudadas de la región.

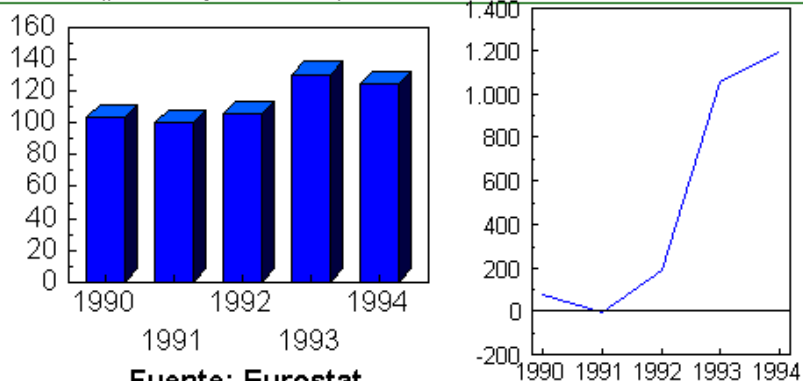
Era razonable suponer que la continua progresión de las importaciones provocaría tensiones en la balanza comercial, pues los excedentes exportables apenas pueden adaptarse, en tan corto período de tiempo, a las nuevas exigencias de los mercados de los países desarrollados, donde la calidad es un complemento imprescindible de un precio competitivo. Ahora bien, que una situación como la descrita fuera previsible no significa necesariamente que sea sostenible desde el punto de vista financiero; "Incluso con aumentos en las exportaciones y cambios favorables en la estructura de las importaciones, los déficit comerciales pueden ser insostenibles" (Economic Commission for Europe 1994: 109).

## GRÁFICO II

### Tasa de cobertura comercial Balanza comercial UE-Hungría

(porcentaje en ECUs)

(en millones de ECUs)



Fuente: Eurostat



Así pues, la reorientación del comercio exterior hacia la UE convierte a la economía húngara, a corto plazo, en más dependiente de los flujos de capitales externos, tanto en forma de préstamos como de inversiones directas, necesarios para equilibrar los pagos exteriores y hacer frente al servicio de la deuda. Esta dependencia de los capitales extranjeros sitúa en el primer plano de la política económica la obtención de divisas convertibles a través las realización de exportaciones rentables; y también obliga a definir un patrón de importaciones compatible con el objetivo de reconstrucción del aparato productivo.

b) El segundo comentario es que la entrada en vigor de los AEl's no ha cristalizado en el esperado viraje en la actividad exportadora, que, sin embargo, ya registraba un notable empuje en los años precedentes. Este fenómeno resulta paradójico, dado que estos acuerdos se presentaron como el instrumento idóneo para facilitar el acceso a los mercados comunitarios. Esta evolución proporciona argumentos a quienes han afirmado que las concesiones

otorgadas a Hungría y las diferentes restricciones contempladas en esos mismos acuerdos no han facilitado una expansión a corto plazo de las exportaciones hacia la UE.

En nuestra opinión, sin embargo, es más importante reparar en los obstáculos de naturaleza endógena que lastran la actividad exportadora y que pueden explicar el parcial agotamiento del potencial de penetración de los productos húngaros en los mercados occidentales, una vez que se han aprovechado las primeras ventajas de la liberalización y se han encauzado los excedentes exportables que antes se destinaban a los mercados del Este. Un agotamiento que tendría que ver tanto con los límites de una especialización productiva donde todavía tienen un papel predominante los productos tradicionales como con los factores que dificultan la modernización del tejido productivo. En este sentido, cabe señalar, por ejemplo, la debilidad de la actividad inversora, que obliga a prolongar el período de vida útil de los equipos productivos y a fundamentar las políticas competitivas en la contención de los costes, y la crítica situación del sector financiero, que priva de recursos a las actividades potencialmente rentables y frena la redistribución de los recursos productivos entre los sectores y las ramas de la actividad económica.

c) La tercera conclusión ya había quedado planteada en el aparatado anterior. Las políticas liberalizadoras se han desarrollado en un contexto en el que existía una fuerte propensión a adquirir productos procedentes de los mercados occidentales (Economic Commission for Europe 1994: 11). Con frecuencia se señala que el factor que explica esta situación se encuentra en la política cambiaria: al haberse convertido en uno de los baluartes esenciales en la lucha contra la inflación, ha facilitado la penetración del mercado doméstico por parte de los productores foráneos. Pero también existen otros elementos que han reforzado y ampliado este proceso: la fuerte liberalización de las importaciones llevada a cabo desde los primeros años noventa; la frágil situación, financiera y productiva, de las empresas domésticas, en pleno proceso de reestructuración, ha creado espacios crecientes a la actuación de los capitales extranjeros; las políticas de suministros de algunos grandes inversores extranjeros; y una distribución de la renta que alimenta la realización de compras de bienes de consumo en los mercados internacionales (Kiss 1995).

## El patrón de inserción comercial

Antes de examinar las transformaciones que se han operado en la matriz comercial de Hungría, conviene formular algunas consideraciones previas. Durante varias décadas este país ha conocido una dualidad comercial. La mayor parte de las transacciones las realizaba, como se sabe, con la Unión Soviética, que exportaba materias primas y otros insumos intermedios y a cambio recibía bienes de equipo y artículos de consumo. Se trataba, en consecuencia, de un patrón comercial marcadamente intersectorial, en virtud del cual Hungría se comportaba en relación a la URSS como un país central con su periferia, especializado en industrias intensivas en capital de mediana y alta densidad tecnológica (Centre pour la Coopération avec les Économies en Transition 1993: 104). Este esquema de intercambios se explica y se pudo mantener gracias al sobredimensionamiento de la industria característico de las estructuras administrativas y a la protección de los mercados interno y regional.

Aún antes de la desaparición de la URSS y de la disolución del CAEM, este esquema de intercambio se encontraba exhausto y, por supuesto, no era exportable al nuevo marco en el que debía de realizarse en adelante la mayor parte del comercio exterior húngaro; se basaba en un consumo desmedido de insumos intermedios, en particular de energía, en la dependencia de las empresas de las instancias administrativas, en el mantenimiento de un tejido industrial claramente obsoleto, que sólo podía producir para mercados poco exigentes, y en unos costes crecientes -tanto en divisas convertibles como en recursos productivos domésticos- que no se compensaban con los eventuales beneficios que se pudieran derivar de su mantenimiento. La ruptura de las solidaridades regionales, que se materializaban a través de las diferentes iniciativas de cooperación que puso en marcha el CAEM, y la necesidad de orientar los intercambios hacia mercados más exigentes y competitivos, cristalizaron en un replanteamiento en profundidad de la matriz de inserción comercial exterior.

En cuanto al comercio con los países occidentales, de menor envergadura que el anterior, respondía a un modelo sustancialmente diferente. Si en sus relaciones comerciales con los otros países del CAEM, Hungría se comportaba como un país con un tejido industrial consolidado y con una escasa base de materias primas, con los países capitalistas desarrollados sus intercambios se correspondían más bien a los de una economía semiperiférica, con grandes necesidades de importación de productos industriales y que sustentaba sus exportaciones en productos

de bajo valor añadido y en la reexportación de otros que obtenía a bajo precio del resto de países del CAEM, sobre todo de la URSS. Pero este esquema tampoco parecía adecuado para liderar una estrategia de inserción en el mercado internacional. En primer lugar, porque la desintegración del bloque del Este y la dispar orientación de las reformas económicas, suponía la supresión de algunas de las ventajas que históricamente había disfrutado la economía húngara; y en segundo lugar, porque instalarse en aquellos patrones de especialización significaba aceptar una dinámica de desindustrialización con importantes efectos negativos a medio plazo.

Así pues, la reorientación de los flujos comerciales hacia los mercados occidentales debía sustentarse en nuevas pautas de especialización productiva. Las capacidades industriales sobre las que tradicionalmente se habían vertebrado las exportaciones orientadas hacia el mercado soviético, en gran parte obsoletas, no podían constituir la base de la nueva inserción exterior. Pero, al mismo tiempo, los responsables de la reforma se enfrentaban a la imperiosa necesidad de crear una base industrial moderna, a partir de nuevas capacidades de producción y, también, del saneamiento de aquellas empresas e industrias que, habiendo estado vinculadas al mercado soviético o al mercado interno, contaban con un potencial de rentabilidad.

Esta problemática es muy distinta a la que deben enfrentar las economías subdesarrolladas del Tercer Mundo, en las que no existe un stock de capital productivo vinculado a actividades industriales; aquí el objetivo estratégico es transformar las estructuras atrasadas de base agraria y mineral y proceder a una modernización radical de las mismas a través de la industrialización. En el caso de Hungría es necesario recorrer, en parte, el camino contrario, dado que la hiperindustrialización ha sido una de las características básicas del período administrativo. Pero, al mismo tiempo, es necesario crear las condiciones macroeconómicas e institucionales que permitan el saneamiento del tejido industrial heredado, y asegurar un funcionamiento en los mercados capaz de discriminar entre empresas y actividades en función de su nivel de rentabilidad actual y futuro.

Las condiciones en las que se tiene que abordar esta tarea son muy desfavorables; la estructura de precios relativos tiende a revelar fundamentalmente las ventajas a corto plazo, los mercados operan aún muy defectuosamente como mecanismos de selección y la insuficiencia de ahorro dificulta la aplicación de políticas modernizadoras. Se puede apreciar, también, que estas condiciones son muy distintas de las que se dan en los países capitalistas desarrollados, donde las interrelaciones entre agentes económicos, mercados, instituciones y recursos están mejor articuladas y se encuentran orientadas por una dinámica de acumulación y de reproducción de su base material. En consecuencia, los problemas de la reconversión industrial y de la inserción exterior en Hungría presenta claras diferencias cuantitativas y, sobre todo, cualitativas en relación a las economías capitalistas y periféricas.

## **1. Nuevas especializaciones y ventajas competitivas**

Ha llegado el momento de aportar los datos estadísticos que permitan identificar las transformaciones que se han operado en los patrones de especialización comercial y su impacto sobre la dinámica económica. Los indicadores que se emplearán pretenden medir la importancia de cada uno de los grupos de productos en el comercio exterior de Hungría y la significación que esos productos tienen en el comercio que realiza la Unión Europea. Esta cuantificación debe aportar argumentos sobre tres cuestiones esenciales; la primera, es analizar si se ha producido un cambio en los patrones de inserción comercial, la segunda, es determinar el contenido y la calidad de las relaciones comerciales con la Unión Europea, y la tercera es reflexionar sobre las relaciones existentes entre la nueva matriz de comercio exterior y el crecimiento económico.

Este análisis se efectuará en dos fases. La primera de ellas, más general, se refiere al conjunto del comercio exterior húngaro -todos los productos y todas las áreas comerciales-; y la segunda, más específica, analiza el comercio industrial con la Unión Europea. Proceder de esta manera tiene algunos inconvenientes; el más importante de los cuales es de naturaleza estadística. Para el examen del comercio exterior de Hungría los datos son proporcionados por fuentes nacionales, en forints, que emplean criterios de clasificación no siempre homologables con los de la Unión Europea; mientras que las transacciones con esta región se contemplan básicamente desde fuentes comunitarias, los rubros comerciales se corresponden con la Clasificación Normalizada de Comercio Internacional y se valoran en ECUs. No obstante lo anterior, las ventajas compensan esos inconvenientes. Con esta aproximación, más amplia, se puede apreciar la dimensión de las transformaciones en la especialización comercial, en general, y comparar si los

cambios operados en el comercio con los países comunitarios son de similar amplitud y profundidad.

Un primer indicador para medir las pautas de especialización comercial es la distribución por productos de las exportaciones y las importaciones (cuadro 8). Para un país que dispone de una importante base industrial que alimentaba una parte sustancial de la actividad exportadora, constituye un cambio sustancial el menor peso específico del grupo de maquinaria y equipo de transporte en el conjunto de las ventas globales. Estos productos aportaban el 29% de los ingresos por exportación en 1987, porcentaje que se había reducido hasta el 13% en 1994. Si en aquel año era el segundo capítulo exportador en importancia, en este último había descendido dos posiciones en el *ranking* hasta ocupar el cuarto.

<b>CUADRO 8</b>						
Composición por productos del comercio exterior						
(% en forints)						
	Exportaciones			Importaciones		
	1987	1991	1994	1987	1991	1994
Combustibles y energía eléctrica	3,6	1,7	3,3	16,4	15,0	11,0
Materias primas, productos intermedios y piezas de repuesto	31,8	38,0	36,5	46,6	37,3	36,8
Maquinaria y equipo de transporte	28,8	12,6	13,0	17,6	20,3	23,4
Bienes de consumo industrial	16,5	22,6	26,7	12,2	21,7	22,0
Productos alimenticios	19,3	25,1	20,6	7,2	5,8	6,8

Fuente: Centre pour la Cooperation avec les Économies en Transition (1995) y Központi Statisztikai Hivatal (1992 y 1995).

La pérdida del mercado soviético (y también el de los otros países de Europa central), al que se destinaba una parte importante de las ventas de maquinaria y equipo de transporte, y la incapacidad, ante el alto grado de obsolescencia tecnológica que se registra en este tipo de industrias, para desviar las exportaciones desde los mercados del CAEM hacia los de los países occidentales, aportan los argumentos cruciales que explican la pérdida de protagonismo registrada en la actividad exportadora en este grupo de productos. A ellos hay que añadir la grave crisis productiva que ha conocido la economía húngara en el proceso de transición, que ha afectado de manera especial a las grandes empresas de este sector.

No obstante, los datos parecen sugerir que el desplome en las ventas de maquinaria y equipo de transporte ha tocado fondo y se ha iniciado una suave recuperación en los últimos años, habiendo aumentado levemente la cuota exportadora. Esta mejora se explica por la recuperación experimentada en el sector industrial, sobre todo en aquellos segmentos en los que es mayor la implantación del sector privado y de los capitales extranjeros.

El grupo de materias primas, productos intermedios y piezas de repuesto continúa dominando la actividad exportadora, con porcentajes superiores al 30% de las ventas totales, lo cual se corresponde con una estructura industrial, en gran parte heredada del sistema administrativo, en la que tuvieron un carácter prominente estas actividades, fuertemente intensivas en capital, con unos índices elevados de consumo material y muy vinculadas a los suministros procedentes de la URSS. La desindustrialización y la crisis productiva de los últimos años, la pérdida de ventajas comparativas a que ha dado lugar la desintegración del bloque del Este y el desplazamiento de recursos hacia otras ramas con mejores perspectivas de negocio en el mercado internacional, pueden explicar el descenso de

este grupo de productos en las exportaciones globales.

Al mismo tiempo que se ha operado una fuerte desindustrialización en la economía húngara, que ha afectado sobre todo a aquellas ramas que habían constituido el núcleo del aparato productivo en las décadas en las que imperó la regulación administrativa, se han reforzado las posiciones exportadoras en el rubro de bienes de consumo industrial. De los diferentes conceptos de exportación que aparecen en el cuadro éste es el único en el que se aprecia una tendencia clara y sostenida a mejorar su cuota en las ventas globales. En 1987 estos productos se encontraban en la cuarta posición en el *ranking* exportador, pero en 1994 ya sólo eran superados por los productos intermedios. Este escenario de contrastes parece mostrar una tendencia hacia un cambio esencial en las pautas de exportación desde las producciones intensivas en recursos y en capital hacia otras básicamente intensivas en trabajo, en las que la principal ventaja competitiva son los bajos salarios (como se verá más adelante, este mismo rasgo se encuentra en el modelo exportador que emerge en las relaciones con la Unión Europea).

## CUADRO 9

### Clasificación de las ramas industriales

	Densidad tecnológica	Utilización de factores	Salarios	Grado de cualificación
Aeroespacial	Alta	Intensiva en I+D	Altos	Cualificado
Ordenadores y maquinaria de oficina	Alta	Intensiva en I+D	Altos	Cualificado
Radio y telecomunicaciones	Alta	Proveedores especializados	Medios	Cualificado
Maquinaria eléctrica	Alta	Proveedores especializados	Bajos	No cualificado
Ind. farmacéutica	Alta	Intensiva en I+D	Altos	Cualificado
Instrumentos de precisión	Alta	Intensiva en I+D	Medios	Cualificado
Química (menos farmacia)	Media	Economías de escala	Altos	Cualificado
Caucho y plásticos	Media	Economías de escala	Medios	No cualificado
Matales no ferrosos	Media	Economías de escala	Medios	No cualificado
Maquinaria no eléctrica	Media	Proveedores especializados	Medios	No cualificado
Vehículos automóviles	Media	Economías de escala	Altos	No cualificado
Otros Transportes	Media	Economías de escala	Bajos	No cualificado
Otras industrias manufactureras	Media	Intensivas en trabajo	Bajos	
Alimentación, bebidas y tabaco	Baja	Intensivas en recursos	Bajos	Cualificado
Textiles, vestido y cuero	Baja	Intensivas en trabajo	Bajos	No cualificado
Madera	Baja		Bajos	No cualificado
Papel e imprenta	Baja	Economías de escala	Medios	No cualificado
Refinado de petróleo	Baja	Intensivas en recursos	Altos	Cualificado
Productos minerales no metálicos	Baja	Intensivas en recursos	Medios	No cualificado
Siderurgia	Baja	Economías de escala	Medios	No cualificado
Productos metálicos	Baja	Intensivas en trabajo	Medios	Cualificado
Construcción naval	Baja	Economías de escala	Medios	No cualificado

Fuente: OCDE

Desde comienzos de la década, la aportación de los productos alimenticios a los ingresos por exportación se ha reducido de manera sustancial, desde una cuarta parte de su valor total hasta una quinta parte. No obstante, la actividad agraria todavía conserva un protagonismo decisivo en la obtención de divisas convertibles, pero la profunda crisis por la que atraviesa el sector ha repercutido negativamente sobre su capacidad de penetración de los mercados exteriores.

La composición y la evolución de las importaciones confirma, en términos generales, los comentarios anteriores. El sobredimensionamiento de la actividad industrial, la hipertrofia de las industrias pesadas y la inevitable dependencia de los mercados internacionales que se da en un país con escasos recursos primarios, explican la importancia del grupo de materias primas e insumos intermedios. Sin embargo, lo más importante ha sido que entre 1987 y 1994 la participación relativa de estos productos se ha reducido en diez puntos porcentuales, desde el 47% hasta el 37%; ello ha sido debido a la recesión, la transformación de la estructura productiva hacia actividades con un menor consumo productivo y a la restricción que pesa sobre las empresas, obligadas a desenvolverse en mercados competitivos y a hacer máximo el valor añadido de su producción. Por las mismas razones se ha reducido el peso de las importaciones de combustible y energía eléctrica, que en 1994 ya sólo representaban la décima parte del valor de las adquisiciones totales.

Las estrategias de modernización del tejido productivo y el *gap* tecnológico que separa a los productores nacionales de los extranjeros, explican el progreso que se observa en las compras de maquinaria y equipo de transporte, que representaban en 1994 cerca de una cuarta parte del valor de las importaciones y describen una evolución en continuo crecimiento.

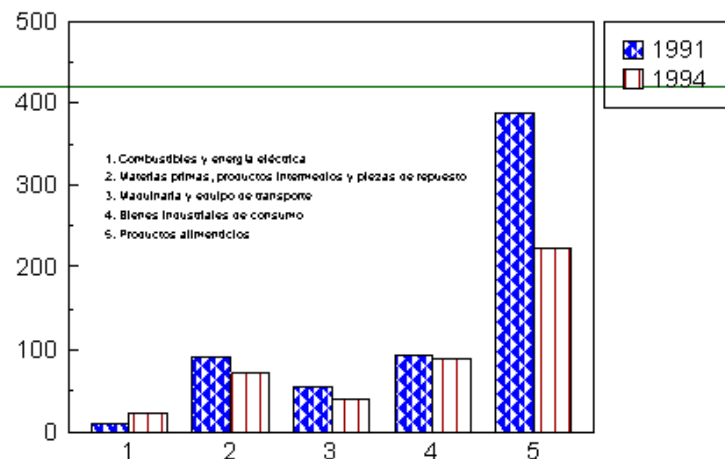
Asimismo, registra una tendencia ascendente en su cuota importadora el epígrafe donde se agrupan los bienes de consumo industrial. Esta tendencia se alimenta, en parte, por una distribución de la renta entre los grupos sociales más propicia que antes a la adquisición de artículos de consumo y a la adquisición de productos relativamente sofisticados en los mercados occidentales, orientación que se ve favorecida por la liberalización de las importaciones.

En fin, la demanda interna de productos agrarios se cubre con la oferta doméstica -una parte de la cual, no obstante, se encuentra controlada por los inversores extranjeros-, con el resultado de que el capítulo de productos alimenticios ha absorbido en los años a los que se refiere el cuadro porcentajes de la actividad importadora que se sitúan entre el 5% y el 8%. Con todo, se observa un progreso en la cuota de penetración de productos foráneos, que pueden estar ocupando segmentos del mercado que antes eran atendidos por los productores nacionales.

El gráfico siguiente muestra información sobre las tasas de cobertura comercial en cada uno de los cinco epígrafes que están siendo considerados. Como resulta lógico en un país con escasas reservas energéticas, las exportaciones no cubren sino una cantidad marginal de las importaciones y la mayor parte de las necesidades internas se satisfacen acudiendo a los mercados internacionales, lo que cristaliza en fuertes déficit.

Mayor significación cualitativa tiene lo que ocurre en los otros capítulos comerciales. Tanto en el grupo segundo -materias primas, productos intermedios y piezas de repuesto- como, sobre todo, en el tercero -maquinaria y equipo de transporte- se ha asistido a un claro deterioro en las tasas de cobertura, lo cual ha originado graves desequilibrios en las respectivas balanzas comerciales. Este proceso ha sido especialmente agudo en el caso del comercio de bienes de equipo, donde la relación entre el valor de las exportaciones y de las importaciones es del 40% (a partir de 1993 ya es el capítulo en el que se registran los peores resultados comerciales). Este mismo indicador referido al comercio de bienes industriales de consumo se ha mantenido más estable, mostrando un valor próximo al 90% en 1994, pero sin llegar a alcanzar una posición excedentaria.

**Gráfico III**  
Tasa de cobertura comercial (X/M)



Fuente: Központi Statisztikai Hivatal (1992 y1994)



En el gráfico se puede apreciar que el mecanismo comercial que ha permitido financiar los déficit precedentes ha sido el comercio de productos agropecuarios, donde las exportaciones superan con claridad a las importaciones. Por esta razón, resulta muy inquietante el vertiginoso deterioro que se ha producido en la tasa de cobertura; tasa que en 1991 se situaba cerca del 400% y que en 1994 ya sólo registraba un valor del 220%; en esta evolución resulta especialmente revelador el fuerte auge que en los últimos años se está registrando en las importaciones (Központi Statisztikai Hivatal 1995).

Los cuadros 10 y 11 recogen la información sobre las pautas de especialización comercial con un mayor nivel de desagregación; contienen datos sobre el porcentaje de cada grupo de productos en relación al total de las exportaciones y las importaciones, y la variación porcentual que han experimentado los principales rubros comerciales entre 1991 y 1994.

Si la planificación burocrática había propiciado una fuerte integración con el mercado de la Unión Soviética, que cristalizó en una fuerte concentración de las exportaciones y de las importaciones, las políticas de apertura externa hacia los mercados occidentales han preservado una situación en la que las actividades de comercio exterior dependen de un limitado número de productos. En 1991 los cinco primeros rubros de exportación representaban el 42,8% de la cifra total de ventas y los diez primeros el 56,9%; estos mismos *ratios* referidos a 1994 eran del 41,7% y 60,1%, respectivamente. Como se puede apreciar, se ha alcanzado una mínima diversificación exportadora en los cinco capítulos más importantes, pero la concentración es aún mayor en 1994 que en 1991 cuando se consideran los diez primeros.

En el caso de las importaciones se ha registrado una evolución similar. Los cinco productos más importantes aborbaban en 1991 el 39%, porcentaje que se ha mantenido invariable en 1994; y en los diez primeros la dependencia se ha hecho más aguda, pues en 1991 suponían el 57,1% de los gastos en divisas y tres años más tarde, en 1994, esta proporción ya había aumentado hasta el 60,7%.

Como quiera que la concentración productiva y espacial se ha desarrollado de manera paralela, el resultado es que la economía húngara continúa siendo muy vulnerable a los avatares del mercado internacional. Las variaciones en los precios de los productos que constituyen la mayor parte de su comercio exterior, las incertidumbres sobre las políticas comerciales de los países desarrollados y las modificaciones en los tipos de interés y en el tipo de cambio, pueden condicionar de manera decisiva la formación de la renta nacional, dado que una parte sustancial y creciente de la misma se forma a partir de los intercambios comerciales.

**CUADRO 10**

## Principales partidas exportadoras

(en porcentaje de las exportaciones totales, en forints)

	1991	1994		
		% Variación media anual		
Textil y calzado (411)	11,4	13,7	27,2	Textil y calzado (411)
Transformados cárnicos y lácteos (541)	10,1	7,5	7,7	Partes y componentes (23)
Productos intermedios de la industria química (222)	8,5	7,3	2,4	Productos intermedios de la industria química (222)
Productos intermedios de la metalurgia (221)	6,0	6,8	12,4	Productos intermedios de la metalurgia (221)
Partes y componentes (23)	6,8	6,4	33,4	Otros bienes de consumo (471)
Otros bienes de consumo (471)	4,9	6,3	-23,9	Transformados cárnicos y lácteos (541)
Equipo de transporte (331)	4,2	4,7	22,6	Conservas de frutas y verduras, y especias (532)
Productos intermedios de otras industrias (223)	3,7	4,2	31	Equipo de transporte (331)
Conservas de frutas y verduras, y especias (532)	3,6	3,7	1,7	Productos intermedios de otras industrias (223)
Materiales de la industria química (215)	3,6	3,7	20,8	Otra maquinaria y equipo (381)
TOTAL	56,9	60,1	47,7	TOTAL

Fuente: a partir de Központi Statisztikai Hivatal (1992 y 1995)

**CUADRO 11**

## Principales partidas importadoras

(en porcentaje de las importaciones totales, en forints)

	1991	1994	
		% Variación media anual	

Productos intermedios de la industria química (222)	10,1	9,6	70,8	Productos intermedios de la industria química (222)
Textil y calzado (411)	8,7	9,0	104,0	Otra maquinaria y equipo (381)
Otra maquinaria y equipo (381)	7,9	7,2	48,7	Textil y calzado (411)
Partes y componentes (23)	6,6	6,9	85,1	Partes y componentes (23)
Productos intermedios de otras industrias (223)	5,7	6,4	101,2	Productos intermedios de otras industrias (223)
Otros bienes de consumo (471)	4,9	5,1	87,4	Otros bienes de consumo (471)
Conveyances y accesorios (421)	3,8	4,9	278,1	Equipo de transporte (331)
Aparatos (351)	3,4	3,9	103,4	Aparatos
Materiales de la metalurgia (214)	3,1	3,9	82,6	Conveyances y accesorios (421)
Productos intermedios de la metalurgia (221)	2,9	3,8	147,1	Manufacturas metálicas (224)
TOTAL	57,1	60,7	79,6	TOTAL
Fuente: a partir Központi Statisztikai Hivatal (1992 y 1995)				

La información que se ofrece en los dos cuadros precedentes permite ofrecer los elementos cualitativos de esta fuerte dependencia exterior. De los diez productos que aparecían en 1991 como principales conceptos de exportación, se mantienen nueve en 1994; sólo el epígrafe de materiales de la industria química ha sido sustituido por el de otra maquinaria y equipo.

Pero tras esta aparente estabilidad se han operado algunas modificaciones dignas de mención. En primer lugar, Hungría refuerza su posición en el grupo de textiles y calzado, que ya aporta en 1994 cerca del 14% de los ingresos totales por exportación; también aumenta el porcentaje correspondiente a otros bienes de consumo (cerca de una quinta parte de las ventas totales es imputable a ambos conceptos). Estos segmentos productivos se caracterizan por su baja densidad tecnológica, ser intensivos en la utilización de trabajo, emplear mano de obra de baja cualificación y sustentar su competitividad en los salarios.

En segundo lugar, el peso específico de algunas producciones intensivas en recursos, como los transformados cármicos y lácteos y los materiales de la industria química, se ha reducido de manera sustancial; lo cual supondría una mayor adaptación a las condiciones de una economía con una base de materias primas limitada. En el caso de las actividades agrarias, el intenso proceso de diferenciación interna, explica que otras actividades, como la de conservas de frutas, verduras y especias, -con una fuerte participación de los capitales foráneos- haya experimentado una mejora sustancial. En tercer lugar, la participación relativa de los productos intermedios se mantiene aproximadamente estable, por debajo del 20%; estas producciones, en parte heredadas del sistema administrativo, son de densidad tecnológica media y se caracterizan por operar con importantes economías de escala. En cuarto lugar, el grupo de maquinaria, equipo de transporte y otros bienes de capital cuenta con una presencia mayor en 1994 que en 1991; está representado por dos epígrafes -equipo de transporte y otra maquinaria y equipo- y contribuye con el 8% de los ingresos por exportación.

Estas transformaciones también se observan en la composición por productos de las importaciones. La participación de las materias primas, los productos intermedios, y las partes y los componentes, se ha reducido ligeramente entre 1991 y 1994, si bien todavía representan la cuarta parte de las compras totales. Al mismo tiempo, la partida de bienes de

capital ha adquirido mayor relevancia, hasta situarse en un 14% de la cifra total. Mientras tanto, el capítulo de bienes de consumo ha retrocedido ligeramente hasta situarse en el 16,2%, siendo el epígrafe más importante el de textil y calzado.

Llegados a este punto del análisis cabe una primera evaluación general de las transformaciones que se están operando en la composición del comercio exterior. Al igual que ha sucedido con otros planos de la reforma económica, se han cosechado mayores logros en romper con la herencia administrativa que en construir un nuevo sistema de relaciones económicas. En efecto, el modelo de cooperación comercial que unía a este país con el bloque soviético - en virtud del cual Hungría se comportaba como un país con una escasa base de materias primas y con un sólido tejido industrial- ha conocido severas transformaciones, pero aún no se ha consolidado un esquema comercial alternativo, basado en nuevas especializaciones. La desespecialización en bienes de capital y en producciones intensivas en recursos se ha desarrollado en paralelo al reforzamiento de aquellas producciones de mediana y baja densidad tecnológica, relativamente intensivas en la utilización de trabajo, donde la principal ventaja competitiva se encuentra en los salarios. Otros procesos de signo bien distinto, como el impulso exportador procedente de industrias de bienes de equipo y material de transporte, tienen menos consistencia en la situación actual.

La estructura exportadora se encuentra en un estado todavía híbrido. En ella coexisten diferentes tendencias no siempre conciliables entre sí: una estructura productiva heredada del pasado y en proceso de transformación, un desplazamiento de las especializaciones productivas desde sectores intensivos en recursos hacia otros intensivos en trabajo y una modernización de parcelas del tejido productivo, como consecuencia de los impulsos proporcionados por los capitales extranjeros y por los nuevos propietarios privados.

El modelo de comercio exterior que está emergiendo en estos últimos años se corresponde con el de un país en el que se asiste a un profundo reajuste productivo, con una importante redistribución de recursos entre sectores y ramas de la producción, y que ocupa una posición semiperiférica en el concierto internacional, muy dependiente de los suministros procedentes de los mercados internacionales y con unas capacidades exportadoras centradas, como se ha dicho, en producciones de bajo valor añadido. No obstante, la economía húngara se encuentra alejada de los patrones de inserción exterior propios de las economías subdesarrolladas; en vez del comercio intersectorial, en el caso que nos ocupa prevalece el comercio inter e intraindustrial. Este modelo se ajusta mejor al existente en el mundo desarrollado, ámbito en el que no son aplicables las teorías tradicionales sobre el comercio internacional basadas en las ventajas comparativas que pueden exhibir los países a partir de sus respectivas disponibilidades de factores productivos. Los flujos comerciales se realizan, en su mayor parte, entre países con similares dotaciones factoriales -con un abundante stock de capital- y presenta un claro componente inter e intraindustrial.

Si se presupone que es un objetivo deseable participar en este tipo de comercio -para modernizar las estructuras productivas, instalarse en dinámicas competitivas, forjar alianzas con grupos empresariales que desarrollan sus estrategias en este ámbito y asentarse en mercados expansivos para dar salida a las exportaciones- y que los AEs debían propiciar la transición desde las especializaciones comerciales tradicionales hacia otras con mayor potencial de crecimiento económico y de transformación estructural, parece que los resultados cosechados han sido bastante modestos. Que esa transición se lleve a cabo continúa siendo un componente esencial de toda la estrategia de reforma económica.

## **2. El modelo de inserción comercial en las relaciones con la Unión Europea**

En las páginas siguientes se pretende contrastar el patrón del comercio exterior de Hungría con el que ha cristalizado en sus relaciones con la Unión Europea; analizar los paralelismos y, también, las diferencias. Ya se advirtió anteriormente que la utilización de diferentes criterios metodológicos en las fuentes consultadas a veces hace difícil la comparación. Esto es lo que sucede con los datos que suministran las estadísticas nacionales y con los que se obtienen a partir de Eurostat; en este caso el análisis comparativo se centrará en describir las tendencias fundamentales que se dan en las relaciones comerciales exteriores y las que se centran en la Unión Europea. Sólo se dispone de datos homologables, con una desagregación suficiente, hasta 1993, lo cual supone un obstáculo a la hora de examinar con una dimensión temporal suficiente el impacto de los AEs sobre la composición del comercio exterior (se cuenta con información estadística relativa a los dos primeros años de aplicación de los acuerdos). No obstante, como quiera que la mayor parte de las relaciones comerciales de Hungría con su entorno externo se realizan con los países desarrollados,

en particular con la UE, las conclusiones que se han obtenido en el apartado anterior pueden considerarse como una buena aproximación de lo que acontece con las transacciones comerciales realizadas con los países comunitarios.

Siguiendo la misma metodología se presenta, en primer término, la información sobre la composición del comercio exterior por grupos de productos con la Unión Europea y la tasa de cobertura comercial; los datos contenidos en el cuadro se refieren sólo a 1994, dado que no se disponía de una información equivalente para 1991 y, en consecuencia no se podían establecer las necesarias comparaciones.

<b>CUADRO 12</b>			
Composición y cobertura del comercio exterior de Hungría con la Unión Europea. 1994			
(%)			
	Exportaciones	Importaciones	Tasa de cobertura
Alimentos, bebidas y tabaco	13,3	6,2	173,7
Materias primas	6,4	2,2	238,1
Combustibles	1,2	0,6	165,7
Productos químicos	7,8	12,7	49,9
Maquinaria y equipo de transporte	28,6	41,3	55,8
Otros productos manufacturados	41,2	35,0	95,1
Total			80,6
Fuente: Eurostat			

La primera conclusión importante que se desprende de este cuadro es que el comercio inter e intra-industrial desempeña un papel predominante en las relaciones comerciales con la UE. La economía húngara tiende a concentrar una buena parte de sus importaciones en el grupo de maquinaria y bienes de equipo, el 41% de los desembolsos totales, situándose en segundo lugar las compras de otros productos manufacturados (capítulo en el que se integran las manufacturas metálicas, la confección, el calzado, el papel, los aparatos ópticos y fotográficos, y los instrumentos científicos y de control).

Estas proporciones se invierten en el caso de las exportaciones, lideradas por las manufacturas diversas. Es de subrayar que las ventas de maquinaria y material de transporte, si bien no tienen la misma relevancia que en las importaciones, aportan más de una cuarta parte de los ingresos totales. En cuanto al grupo de alimentos, bebidas y tabaco, secundario en relación a los otros capítulos, tiene un mayor protagonismo en la actividad exportadora.

El saldo de la balanza comercial en 1994 arroja un déficit, que se origina básicamente en el comercio de productos químicos y de maquinaria y equipo de transporte. Como ya se pudo apreciar cuando se analizó el conjunto del comercio exterior, los excedentes obtenidos en los otros capítulos arancelarios -alimentación, bebidas y tabaco, materias primas y energía- son insuficientes para cubrir los desequilibrios financieros anteriores.

La comparación entre la estructura de las exportaciones de Hungría y la composición de las importaciones extra-comunitarias realizadas por la UE muestra que ese país se encuentra sobreespecializado -el peso relativo en las exportaciones húngaras es mayor que su importancia en las importaciones comunitarias- en los grupos de alimentación, bebidas y tabaco, aceites vegetales y animales, química y productos manufacturados diversos. Sin que esta situación se haya modificado de manera sustancial, sí se aprecia, sin embargo, una cierta aproximación entre ambas estructuras, de modo que el indicador que las relaciona ha pasado desde el 1,56 al 1,43, entre 1991 y 1993.

Esta evolución ha tenido su contrapartida en la trayectoria seguida por aquellas producciones que estaban

menos representadas en las exportaciones de Hungría: los grupos de combustibles y de maquinaria y equipo de transporte. El indicador que relaciona las ventas del país y las compras realizadas por la UE había aumentado desde el 0,57% en 1991 hasta el 0,64% en 1993. Estos datos dan testimonio de unas estructuras comerciales que todavía presentan fuertes divergencias y, al mismo tiempo, una creciente adaptación de las capacidades exportadoras húngaras a las necesidades de importación de los mercados comunitarios.

En los cuadros 13, 14 y 15 se ofrece una información más desagregada sobre la composición de las exportaciones, las importaciones y la estructura de las ventajas comparativas para los grupos de productos más significativos, todo ello referido al período comprendido entre 1988 y 1993.

<b>CUADRO 13</b>		
Principales exportaciones hacia la Unión Europea		
(%) (*)		
	1988	1993
Vestido y calzado	16,2	18,6
Industria eléctrica	7,7	14,1
Alimentos, bebidas y tabaco	21,7	13,3
Industria química	12,2	9,5
Industria mecánica	5,8	6,8
Textil	5,8	6,2
Manufacturas metálicas	3,3	5,2
Metales	10,7	5,2
Vehículos de motor	1,0	4,7
Madera y muebles	4,6	4,0
(*) Los diez epígrafes más importantes en 1993		
Fuente: Eurostat		

<b>CUADRO 14</b>		
Principales importaciones procedentes de la Unión Europea		
(%) (*)		
	1988	1993
Industria mecánica	21,4	14,8
Industria química	21,3	13,5
Industria eléctrica	10,2	12,6
textiles	10,8	10,3
Vehículos de motor	3,2	9,4
Alimentos, bebidas y tabaco	3,8	5,3
Manufacturas metálicas	2,7	4,9

Vestidos y calzado	2,1	3,9
Caucho y plásticos	3,7	3,9
Productos de papel	2,6	3,0
(*) Los diez epígrafes más importantes en 1993		
Fuente: Eurostat		

<b>CUADRO 15</b>		
Índice de especialización en las exportaciones		
(% ) (*) (**)		
	1988	1993
Vestido y calzado	3,3	2,9
Industria eléctrica	0,6	1,0
Alimentos, bebidas y tabaco	3,3	2,4
Industria química	1,4	1,1
Industria mecánica	0,7	0,9
Textil	1,2	1,2
Manufacturas metálicas	1,6	2,1
Metales	1,0	0,7
Vehículos de motor	0,2	0,8
Madera y muebles	1,3	1,2
(*) Los diez epígrafes más importantes en 1993		
(**) Parte de un producto en las exportaciones con destino a la UE, en relación a la importancia que ese producto tiene en el comercio extra-comunitario.		
Fuente: Eurostat		

La primera característica a destacar es que las relaciones comerciales con la Unión Europea también se centran en un limitado número de productos, si bien en los últimos años se ha progresado en una cierta diversificación. En 1993 los cinco primeros epígrafes representaban el 62% de las exportaciones y el 60% de las importaciones totales; estos porcentajes estaban cerca del 70% en 1988.

En cuanto a la estructura por productos, es importante señalar que los textiles y calzados aportaban en 1993 casi una quinta parte de los ingresos totales por exportación, habiendo reforzado su posición en el *ranking* de ventas a la Unión Europea. Un elevado porcentaje del comercio de tejidos y vestidos se efectúa en régimen de tráfico de perfeccionamiento pasivo. Este tipo de comercio presenta una escasa capacidad de difusión tecnológica y una elevada dependencia del *partner* occidental (Gacs 1994: 215-216), habiendo sido el componente más dinámico de los intercambios (Lemoine 1995: 163-164).

En segundo lugar, se observa cómo las industrias eléctrica, mecánica, de manufacturas metálicas y de vehículos de motor han ganado posiciones en la estructura exportadora, pasando del 17,8% en 1988 al 30,8% en 1993; estas ramas han sido, junto a la industria de confección, las que han conocido un crecimiento más fuerte en el período

considerado (Lemoine 1995: 158-159). Se trata de industrias intensivas en conocimiento y de mediana densidad tecnológica, y que traducen la existencia de un cierto reforzamiento del aparato productivo en esas esferas.

En tercer lugar, se aprecia una clara desespecialización en aquellas actividades que se caracterizan por ser más bien intensivas en recursos (industrias alimentaria, química, primera transformación de metales y maderera). Estas industrias cosechan tasas de crecimiento negativo y tienden a reducir su peso específico en las exportaciones; esta evolución queda ejemplificada en el caso de la industria alimentaria, cuya participación en las ventas globales se ha reducido desde el 22% hasta el 13%.

En cuanto a las importaciones, los tres epígrafes más importantes en 1993 eran la industria mecánica, la química y la eléctrica (que absorbían el 41% del valor de las compras totales); se a ellas les sumamos las industrias de vehículos de motor y manufacturas metálicas, aportarían algo menos del 60% de las importaciones totales. Estos porcentajes dan cuenta del importante proceso de modernización del aparato productivo al que se ha asistido durante estos años y del papel que desempeña la Unión Europea en el mismo. No obstante, conviene llamar la atención sobre el componente, posiblemente elevado, de artículos de consumo que se contabilizan en estos rubros, por lo que sólo una parte de estas adquisiciones deben ser consideradas en sentido estricto bienes de inversión.

Por otro lado, las diferencias observadas en el peso relativo de las diferentes ramas se explica por la desaparición como suministrador privilegiado de la Unión Soviética (industria mecánica y química) y por el fuerte impulso que han recibido otras industrias, como consecuencia, en gran medida, de la actuación de los capitales extranjeros (industria eléctrica y vehículos de motor).

En 1993 la economía húngara sólo alcanzaba posiciones excedentarias en el comercio de vestidos y calzado, madera y muebles y primera transformación de metales. Y sólo en el primero de los rubros mencionados se observa una tendencia claramente ascendente. En el resto de las partidas arancelarias se registraban posiciones deficitarias. Este déficit adquiriría especial envergadura en las industrias mecánica, química, de vehículos de motor y de textiles; en todos estos casos, el deterioro de la balanza comercial experimentó un aumento significativo a partir de 1988.

Una parte importante de las ventajas comparativas -actividades en las que se da una sobreespecialización en relación al comercio extracomunitario- se localizan en las industrias de vestido y calzado, y alimentos, bebidas y tabaco. También existe una especialización por encima del promedio, con valores superiores a la unidad, en las industrias del textil, madera y muebles. Se trata de actividades tradicionales, de bajo valor añadido, con escasa capacidad de penetración de los mercados exteriores y a las que la Unión Europea dispensa un trato más proteccionista (Gacs 1994). No obstante, en términos generales, en estas parcelas se ha operado una parcial, aunque limitada, desespecialización, en beneficio de las industrias de manufacturas metálicas, eléctrica y de automoción; las dos primeras arrojan valores por encima de la unidad.

## Nota final

Los mercados exteriores desempeñan un papel fundamental en la primera etapa de las reformas económicas y políticas, cuando es necesario hacer compatible la realización de transformaciones estructurales, la recuperación de la estabilidad macroeconómica y el fortalecimiento de un tejido social favorable al cambio. Como quiera que la inflación, el déficit público y la deuda externa se han mantenido en unos niveles elevados durante el proceso de transición, la aplicación de medidas de austeridad ha sido una de las prioridades destacadas de las políticas económicas; destinadas a la contención de las rentas salariales, a la moderación del gasto público, al aumento de los tipos de interés y al cierre por liquidación de empresas no rentables.

Pero la reducción de la demanda interna, a la que conducen esas y otras medidas llevadas a cabo en los últimos años, si se quiere evitar un colapso en la producción y en la renta nacional, debe ir acompañada de una activa participación en los mercados internacionales: el crecimiento de la actividad exportadora constituye, pues, una exigencia ineludible en la primera fase de la transición hacia una economía de mercado. La desintegración de las estructuras de cooperación regional, vertebradas en torno a la Unión Soviética, exige de las empresas húngaras que su

esfuerzo exportador se oriente a los mercados occidentales; en esta etapa los países de la OCDE, en especial los miembros de la UE, se convierten en la principal fuente de crecimiento económico.

Si la apertura comercial es una pieza necesaria de las estrategias estabilizadoras, también es un argumento imprescindible de las políticas de modernización. La sustitución del mercado soviético -poco exigente y en el que se comercializaban productos de baja calidad- por los mercados occidentales precisa de un considerable esfuerzo de adaptación por parte de las empresas, tanto en la calidad de los productos como en el precio y en las técnicas de comercialización. Por otro lado, la obtención de divisas convertibles en la actividad exportadora es la base fundamental para garantizar un flujo de importaciones de productos modernos y evitar, de este modo, una excesiva dependencia de los flujos externos de capital (préstamos e inversiones directas). Además, el acceso a los mercados occidentales, en una economía de pequeñas dimensiones como la húngara, constituye un factor de atracción fundamental para la realización de inversiones productivas por parte de las empresas occidentales. Cabe señalar, en fin, que el acercamiento -y con mayor razón aún, la convergencia- a los niveles de renta por habitante que registran las economías de la OCDE necesita de un crecimiento sostenido de la actividad exportadora.

En los últimos años la economía húngara se ha abierto hacia el exterior, de modo que una parte creciente de la renta nacional se forma a partir de los intercambios comerciales. La reorientación geográfica del comercio exterior - los países occidentales, sobre todo la Unión Europea, son ahora el principal mercado para dar salida a sus productos exportables y para obtener los suministros que necesita- se ha desarrollado en paralelo a una profunda transformación en el modelo de inserción comercial. Tanto las exportaciones como las importaciones han progresado de manera notable, ha aumentado la importancia de ambas en los mercados internacionales, se ha reducido el peso específico de las actividades y de las empresas vinculadas al pasado burocrático, las transacciones intra e interindustriales prevalecen sobre las de contenido intersectorial y las empresas domésticas se encuentran más y mejor integradas en las redes mundiales de producción e intercambio.

Pero también se han desarrollado otros procesos de signo bien distinto. En primer término, la desespecialización en bienes de capital -reflejo de la profunda desindustrialización de los últimos años- ha conducido a consolidar fuertes dependencias estratégicas de los mercados exteriores. En segundo lugar, las producciones intensivas en trabajo, fácilmente estandarizables, que pertenecen al ciclo de madurez o declive del producto, de bajos salarios, con un limitado potencial de difusión tecnológica, en las que los países occidentales son más proteccionistas y que se enfrentan a una fuerte competencia internacional, parecen tomar el relevo de las producciones intensivas en recursos, que habían sido características de la etapa administrativa (Bucher, Hayden y Toledano Laredo 1994: 91). Y en tercer lugar, los déficit comerciales dan cuenta de un desequilibrio fundamental entre el fuerte crecimiento de la demanda de productos foráneos -tanto bienes de consumo como de inversión- y lo precario del potencial exportador para financiar esas importaciones; en otras palabras, la apertura comercial parece ofrecer *de facto*, al menos a corto plazo, mayores posibilidades de negocio a los proveedores foráneos que a los productores nacionales (Oblath 1995: 13).

Estas *perversiones* del proceso de internacionalización comercial, si se mantienen o, todavía peor, se profundizan, pueden suponer un freno a las transformaciones estructurales; por ejemplo, reduciendo las importaciones de productos tecnológicamente avanzados, desviando recursos desde la esfera productiva a la financiera, colocando a las empresas húngaras en una posición subordinada respecto a los socios occidentales, confinándolas a los segmentos más simples del proceso productivo y limitando sus capacidades de aprendizaje y asimilación tecnológica, o alimentando las tendencias proteccionistas, tras de las cuales pueden ocultarse privilegios injustificados o posiciones oligopolistas. Así pues, la transición desde las actuales especializaciones exportadoras hacia otras de mayor valor añadido y densidad tecnológica, es un escenario menos probable que el anterior; y, desde luego, no existe ningún mecanismo automático que garantice ese tránsito.

A pesar de las indudables ventajas que suponen los Acuerdos Europeos y otros acuerdos de cooperación para el acceso a los mercados de exportación, el contexto económico internacional sólo proporciona, en el mejor de los casos, un limitado impulso en la definición de un nuevo patrón de inserción comercial.

La necesidad de aumentar las exportaciones a corto plazo contrasta con una situación económica internacional aún dominada por el bajo crecimiento; esta situación de no sólo influye, desfavorablemente, sobre la demanda

de importaciones sino que también acentúa la competencia sobre todos los mercados.

Pese a todo, la década actual ha mantenido una tendencia que ya está plenamente consolidada en el mundo capitalista: el comercio internacional ha crecido más rápido que la producción. Ello ofrece mayores posibilidades a aquellas con mayor potencial productivo y que, en consecuencia, se encuentran en mejores condiciones para hacer frente al desafío competitivo de los mercados internacionales.

El capítulo más importante en las transacciones comerciales mundiales es el de maquinaria y equipo de transporte, que en 1993 aportaba cerca del 40% de las exportaciones mundiales, siendo los productos de mediana y alta densidad tecnológica los que han experimentado mayores progresos. Esto explica que una parte creciente del comercio mundial se realice por los países desarrollados y los países asiáticos de la cuenca del Pacífico exportadores de manufacturas, y que la mayor parte de este comercio se efectúe entre estos países y en el interior de los bloques regionales (GATT 1994).

Como la economía húngara se encuentra básicamente especializada en producciones de bajo valor añadido y densidad tecnológica, su participación en los flujos comerciales mundiales no puede ser sino marginal. Así pues, partiendo de esta asimetría, difícil de alterar a corto plazo, una expansión de las importaciones mundiales no tiene por qué dar lugar necesariamente a un crecimiento de las exportaciones de Hungría.

Si no se modifica la matriz tecnológica y productiva, o si al menos no se avanza en esa dirección, la inserción comercial de este país tendrá que descansar en mantener suficientemente bajos los costes de producción, haciendo que ésta sea su principal ventaja comparativa. (Oblath 1995) Así pues, una inserción exterior de calidad requiere incidir sobre las dotaciones de capital físico y humano, a través fundamentalmente de la inversión productiva. Para ello se impone un desplazamiento de las prioridades desde el sector exterior y la demanda, hacia los factores endógenos y la oferta, y desde las medidas coyunturales de política económica, encaminadas a obtener ventajas comerciales a corto plazo, a las políticas estructurales, destinadas a renovar y ampliar el stock de capital de la economía, todo ello a partir de una propuesta de política industrial que defina las áreas de intervención del sector público, los objetivos y los recursos disponibles, compatible con la consolidación de un sector privado comprometido con el proceso de reestructuración del aparato productivo.

## BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (1994): *El comercio internacional. Tendencias y estadísticas*, Ginebra,

Bucher, A., Hayden, M. y Toledano Laredo, E. (1994): "Economic evaluation of EC-CEEC trade" *European Economy*, nº 6, Reports Studies.

Centre pour la Coopération avec les Économies en Transition (1993): *Hongrie*, OCDE, Paris.

Centre for Co-operation with the Economies in Transition (1994): *Integrating Emerging Market Economies into the International Trading System*, OECD, Paris.

Centre pour la Coopération avec les Économies en Transition (1995): *Examen de l'industrie et de la politique industrielle en Hongrie*, OCDE, Paris.

Costelo, D. y Toledano Laredo, E. (1994): "Do the Europe Agreements go far enough? An assesment of the market access provisions of the interim European Agreements" *European Economy*, nº 6, Reports and Studies.

Direction Générale des Affaires Économiques et Financières (1994): "La libération des échanges entre l

"Union Européenne et les pays d'Europe centrale et orientale", *Economie Européenne*, Supplément A, Analyses économiques, nº 7, julio.

Economic Commission for Europe (1994):

Gacs, J. (1994): "The economic interpenetration between the EC and Eastern Europe: Hungary". *European Economy*, nº 6, Reports and Studies.

Gowan, P. (1995): "Unfettered Capitalism, the Open Door Policy in Eastern Europe and the Search for an Alternative", comunicación presentada en la conferencia *Europa del Este y la izquierda hoy. ¿hay alternativas a la vía liberal?*, Fundación de Investigaciones Marxistas, 24-25 de marzo.

Graziani, G. (1995): "La Unión Europea y su política comercial con Europa Central y Oriental", *Información Comercial Española*, núm. 738, Febrero.

Kiss, J. (1995): *The integration of Hungary into the EU*, Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences.

Központi Statisztikai Hivatal (1992): *Magyar statisztikai évkönyv*, Budapest

Központi Statisztikai Hivatal (1994): *Magyar statisztikai évkönyv*, Budapest

Központi Statisztikai Hivatal (1995): *Statisztikai Havi Közlemények*, Budapest.

La lettre du C.E.P.I.I. (1995): "Faut-il payer ses dettes? Hongrie et Pologne cinq ans après", Nº 138, Septiembre.

Lemoine, F. (1995): "La dynamique des exportations des PECO vers l'Union Européenne". *Économie Internationale*, Nº 62, 2º trimestre.

Nagy, A. (1994): "Import liberalization in Hungary", *Acta Oeconomica*, Volumen 46, números 1-2.

Oblath, G. (1995): *Eastern Europe's Trade Performance on Western Markets and Eastern Europe as a Market for Western Exports: a Review of Developments between 1990 and 1993*, Kopint-Datorg Discussion Papers, Nº 30, Junio.

Schumacher, D. y Möbius, U. (1994): "Analysis of Community trade barriers facing Central and East European countries and impact of the Europe Agreements" *European Economy*, nº 6, Reports and Studies.

Vogel, J. (1994): "La Hongrie", en Teló, M. (dir.), *L'Union Européenne et les défis de l'élargissement*, Etudes Européennes, Bruxelles.