

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL)

PROYECTO CEPAL/UNCTAD/PNUD-RLA/76/013

E/CEPAL/PROY.4/R.8  
Noviembre de 1979

RELACIONES ECONOMICAS ENTRE PAISES DE AMERICA  
LATINA Y LOS PAISES MIEMBROS DEL CONSEJO DE  
ASISTENCIA MUTUA ECONOMICA (CAME)

RELACIONES ECONOMICAS DE HUNGRIA CON PAISES DE AMERICA  
LATINA

Bela Kadar, Consultor\*

---

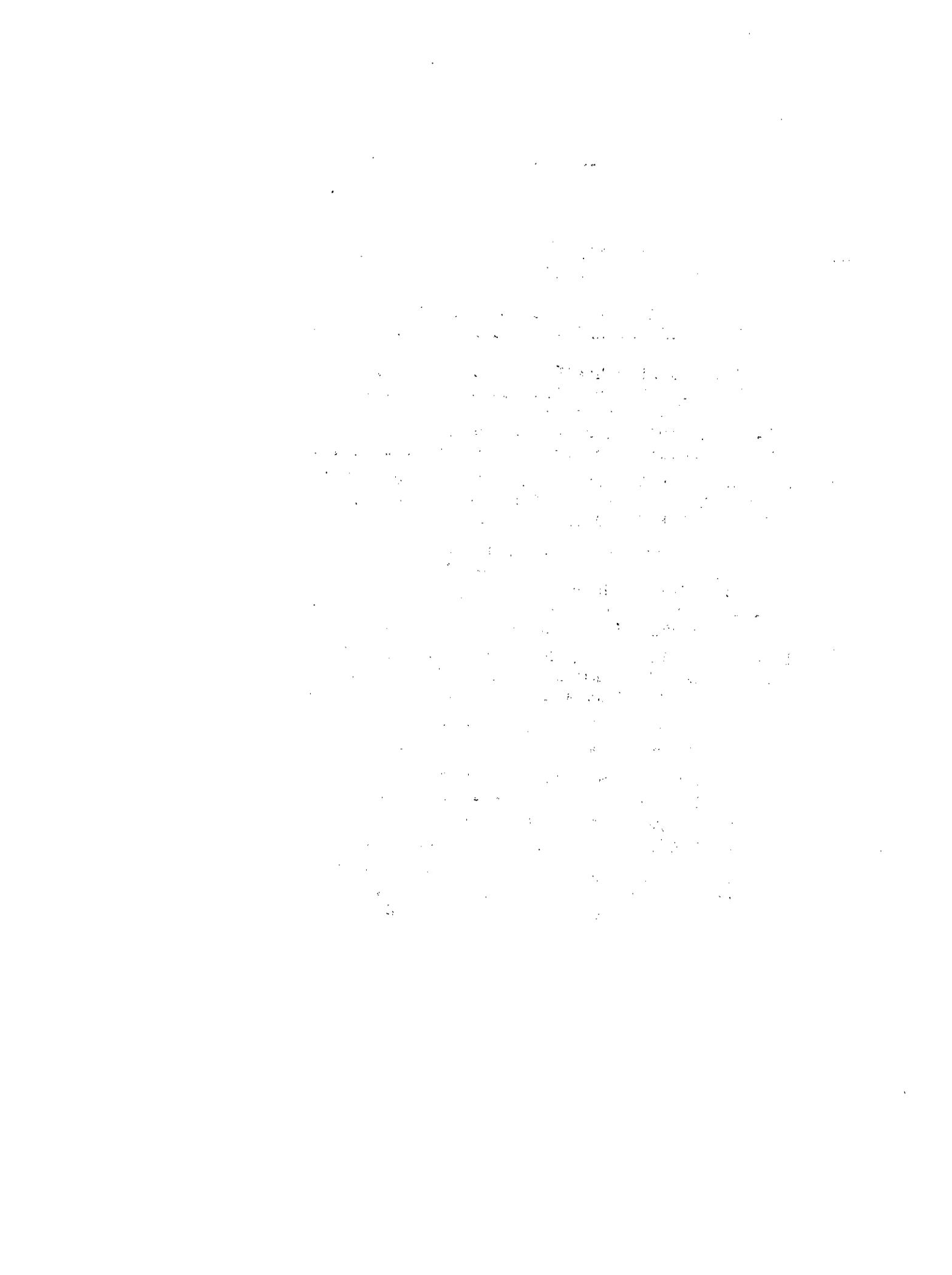
\* Con la colaboración estadística del Sr. Gyorgy Kollath. Las opiniones expresadas son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las instituciones participantes en el proyecto.

79-11-3026



## I N D I C E

	<u>Página</u>
I. LA EVOLUCION ECONOMICA DE HUNGRIA Y LAS PRINCIPALES TENDENCIAS DE LA POLITICA DE DESARROLLO.....	1
II. EVOLUCION DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE HUNGRIA Y LOS PAISES DE MAERICA LATINA.....	12
1. Antecedentes históricos.....	12
2. Balanza comercial.....	13
3. La estructura del intercambio comercial.....	15
4. La distribución geográfica del comercio.....	23
5. Las relaciones entre empresas.....	27
III. LOS MARCOS CONTRACTUALES Y SUS PARTICULARIDADES EN LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE HUNGRIA Y LOS PAISES DE MAERICA LATINA .....	29
1. Los marcos contractuales .....	29
2. Organización contemporánea del comercio exterior de Hungría .....	39
3. La organización de las relaciones económicas entre Hungría y los países de América Latina .....	41
IV. IMPORTANCIA DE LA COOPERACION ECONOMICA CON LOS PAISES LATINOAMERICANOS. LAS PRINCIPALES LIMITACIONES AL DESARROLLO DE LA COOPERACION .....	47
1. La importancia para Hungría de la cooperación económica con América Latina .....	47
2. Los obstáculos para el desarrollo de las relaciones económicas .....	49
V. LAS PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO DE LA COOPERACION ECONOMICA .....	53
1. Intereses mutuos en el desarrollo de la cooperación económica .....	53
2. La estructura de la oferta y la demanda en el futuro .....	57
3. Las relaciones científico-técnicas.....	60
4. Tareas de organización de la cooperación multilateral .....	60
5. Tareas de política económica externa.....	63
ANEXO ESTADISTICO .....	66



## NOTA

Este informe forma parte de la serie de estudios elaborados en el marco del proyecto conjunto CEPAL/UNCTAD/PNUD sobre "Relaciones económicas entre América Latina y países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica" (CAME). La serie completa incluye los siguientes textos de secretaría y estudios de países:

### Informes de secretaría:

- "Relaciones económicas entre América Latina y países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica", Informe de la secretaría de la CEPAL. (E/CEPAL/G.1104).
- "Relaciones comerciales y económicas entre los países de América Latina y los países miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua", Estudio de la secretaría de la UNCTAD. (TD/243/Sup.2).

### Estudios de países:

- Argentina, Informe del Sr. Enrique Estremadoyro, Consultor, con la colaboración del Sr. Rodolfo Haro. (E/CEPAL/PROY.4/R.3).
- Bulgaria, Informe del Sr. Robert Vassilev, Consultor, con la colaboración estadística de la Sra. Svoboda Tosheva. (E/CEPAL/PROY.4/R.4).
- Colombia, Informe de la Sra. Marta Lucía Gómez B., Consultora. (E/CEPAL/PROY.4/R.2).
- Costa Rica, Informe del Sr. Gérard Fichet. (E/CEPAL/PROY.4/R.5).
- Cuba, Informe de los señores Oscar Pino Santos y Osvaldo Martínez M., Consultores, con la colaboración estadística del Sr. Miguel A. González L. (E/CEPAL/PROY.4/R.6).
- Checoslovaquia, Informe del Sr. Daniel Lhotsky, Consultor, con la colaboración del Sr. Vladimir Horak. (E/CEPAL/PROY.4/R.7).
- Hungría, Informe del Sr. Bela Kadar, Consultor, con la colaboración estadística del Sr. Gyorgy Kollath. (E/CEPAL/PROY.4/R.8).
- México, Informe del Sr. Gérard Fichet. (E/CEPAL/PROY.4/R.1).
- Perú, Informe del Sr. Enrique Estremadoyro, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.9)

/- Polonia

- Polonia, Informe del Sr. Olgierd Pódobinski, con la colaboración estadística del Sr. Tadeusz Kania. (E/CEPAL/PROY.4/R.10).
- Rumania, Informe del Sr. Constantin Mecu, Consultor, con la colaboración estadística del Sr. Mircea Miclea. (E/CEPAL/PROY.4/R.11).
- Unión Soviética, Informe del Sr. Romuald G. Tomberg, Consultor, con la colaboración estadística del Sr. Victor I. Komarkov. (E/CEPAL/PROY.4/R.12).
- República Democrática Alemana, Informe del Sr. Heinz Bleckert, Consultor, con la colaboración estadística del Sr. Eberhard Köhler. (E/CEPAL/PROY.4/R.13).

Compilaciones

- Bases contractuales de las relaciones económicas entre países de América Latina y países miembros del CAME. Recopilación de convenios, acuerdos y protocolos vigentes. (E/CEPAL/PROY.4/R.14).
- Información sobre la organización institucional de los países miembros del CAME para las relaciones económicas externas (E/CEPAL/PROY.4/R.15).

## I. LA EVOLUCION ECONOMICA DE HUNGRIA Y LAS PRINCIPALES TENDENCIAS DE LA POLITICA DE DESARROLLO

1. En los años anteriores a la segunda guerra mundial, Hungría pertenecía al grupo de países europeos de economía agrario-industrial poco desarrollados. Los procesos socioeconómicos que se iniciaron después de la segunda guerra mundial, especialmente la integración en los marcos del CAME, condujeron a un aceleramiento del ritmo de desarrollo económico del país. El crecimiento medio anual del producto nacional bruto en las últimas tres décadas sobrepasó el 6%. Actualmente Hungría alcanza un producto bruto nacional de aproximadamente 25.000 millones de dólares, que corresponde a un valor promedio del PBN de acerca de US\$ 2.500 per capita, y se ubica entre los países pequeños medianamente desarrollados pero dinámicos del sistema económico mundial.

El rápido desarrollo trajo consigo la transformación de la estructura económica del país. En el período anterior a la guerra, la proporción de la agricultura en la producción de bienes materiales y en el empleo de mano de obra correspondía aproximadamente a un 60%. Como resultado de la industrialización del país, la industria pasó a ser la rama dominante de la economía nacional húngara y, como tal, suministra cerca de las dos terceras partes de la producción material del país. La estructura de la industria experimentó, igualmente, una transformación. Actualmente, más o menos el 70% de la producción industrial de Hungría se genera en la industria pesada y es también muy significativa la participación - al hacer la comparación a un nivel internacional - de las ramas industriales de alta tecnología, mano de obra muy calificada y bases de investigación desarrolladas, tales como la industria eléctrica y electrónica, la industria automotriz, la industria de instrumentos y la industria farmacéutica.

La aceleración del desarrollo económico húngaro está íntimamente relacionado con el rápido progreso de las condiciones de vida sociales, que se evidencia en el nivel de los servicios de salubridad, de la cultura, educación y de otros sectores. El 3% de la renta nacional del país se invierte anualmente en actividades de investigación y desarrollo,

/y más

y más del 1% de la población activa del país trabaja en institutos de investigación.

En los últimos años, la economía húngara ha entrado a una nueva etapa de desarrollo, lo que, en parte, guarda relación con procesos de desarrollo que se manifiestan en la economía mundial. Uno de los factores principales de esta transición que se opera en Hungría proviene del cambio que ocurre en la situación de la fuerza de trabajo. La creciente incorporación a la producción de mano de obra anteriormente no utilizada jugó un importante papel en el rápido desarrollo económico de Hungría en el cuarto de siglo posterior al término de la segunda guerra mundial. Por el contrario, en los últimos años en Hungría ha venido manifestándose falta de mano de obra. Hoy en día no sólo es un hecho la ocupación total de la población masculina activa; además, el 83% de la población femenina entre los 14 y 55 años de edad trabaja o cursa estudios. Según pronósticos demográficos, en 1990 la mano de obra disponible sobrepasará sólo en un 1% a la actual, por lo que queda descartada la posibilidad de incorporar a la producción, como fuente del desarrollo, a nuevos contingentes de mano de obra. En las actuales circunstancias, el ulterior desarrollo de la economía húngara depende del aumento de la productividad, lo que a su vez requiere, por una parte, el aceleramiento del desarrollo técnico y, por otra, el perfeccionamiento de la organización del trabajo. Cabe señalar, al mismo tiempo, que la transición de la etapa extensiva a la etapa intensiva del desarrollo exige no solamente un aumento de la productividad del trabajo, sino que también un aumento del grado de eficiencia de las inversiones y de aprovechamiento de los medios de producción existentes, tanto más cuanto que Hungría es un país que dispone de poco capital.

Simultáneamente a los cambios relacionados con los factores internos determinantes del desarrollo económico húngaro, se han hecho sentir en forma no prevista efectos muy desfavorables en la esfera de las relaciones económicas externas del país tales como la crisis energética y financiera que ha afectado en este decenio, principalmente a los países de economía de mercado, y los efectos que todo ello ha tenido

sobre los precios de los productos básicos en los diferentes mercados del mundo. A fin de evitar mayores alteraciones de su equilibrio económico interno, Hungría en los próximos años, deberá aumentar aceleradamente las exportaciones y renovar sus esfuerzos dirigidos a mejorar la eficacia de la producción de exportación, para que ésta responda cada vez mejor a los requisitos del mercado internacional, facilitando así un mejor aprovechamiento de las ventajas de la división internacional del trabajo.

Las metas de desarrollo que contempla el V. Plan Quinquenal de Hungría, iniciado en 1976, fueron establecidas tomando en consideración los problemas mencionados, tanto internos como externos, de la economía húngara. Partiendo de las condiciones ya menos favorables para el desarrollo, el plan prevé un incremento del 5.4 al 5.7%, como promedio anual, del Producto Nacional Bruto durante los años 1976 a 1980, incremento algo más modesto que el promedio de los años anteriores, pero superior al ritmo medio de desarrollo de la economía mundial. La estructura de la ocupación no variará sustancialmente por no disponerse de nuevas reservas de mano de obra. La proporción de la población económicamente activa ocupada en la agricultura bajará del 22% a un 19.5%; en la industria manufacturera y de la construcción, por su parte, aumentará del 43% a un 44%. En lo que respecta al incremento de la renta nacional, éste prácticamente en su totalidad se verá asegurado por el aumento en un 33 a 34% de la productividad del trabajo.

En estos años, se realizan importantes inversiones para desarrollar la base energética de Hungría. Se inicia el aprovechamiento de la energía nuclear y, al mismo tiempo, la proporción de los hidrocarburos en el consumo de energía aumenta del 57% a un 76%. A fin de mejorar el rendimiento de la economía nacional se acelerará el proceso orientado a suprimir las ramas de producción y productos no rentables o no suficientemente rentables y técnicamente poco evolucionadas, así como a desarrollar las ramas de producción y tecnologías modernas, especialmente aquellas que trabajan para la exportación.

La nueva etapa del desarrollo de la economía húngara tiene un efecto modelador, como es natural, sobre el sistema de gestión económica.

A fin de facilitar la transición a la etapa de desarrollo intensivo, ya en 1968 se procedió en Hungría a la reforma del sistema de gestión económica que se basa, desde entonces, en la unidad orgánica del control planificado de la economía y de los mecanismos de mercado regulados por la política económica. Esta unidad orgánica significa, ante todo, que las metas y objetivos del plan nacional deben ser cumplidos en base a métodos e incentivos económico-financieros. Entre los rasgos característicos del sistema de gestión económica vigente en Hungría conviene subrayar lo siguiente:

- El objetivo que se persigue con este modelo de gestión económica, es que en la etapa del desarrollo económico intensivo se asegure la más amplia iniciativa empresarial, orientada por el plan nacional, con el fin de cumplir con las metas definidas en el mismo. (Vale mencionar que el plan nacional fuera de las metas de desarrollo y los indicadores principales de la economía, contiene también los métodos de la política económica).

- En la gestión económica de Hungría el plan nacional tiene fuerza de ley para todas las empresas. El Estado, usando los instrumentos económicos y financieros orienta a las empresas, pero no interviene en su función operativa. El plan, que elabora cada empresa, incluye la lista de bienes a producir, su cantidad y la empresa es responsable por la comercialización de ellos. Elaborando el plan la empresa tiene autonomía dentro de los marcos económicos y financieros que establece el Estado y para ella la rentabilidad es indicador de primerísima importancia.

- El costo de producción de la empresa es uno de los criterios más importantes, e influye en forma predominante en el curso de la elaboración de sus planes. Este costo se comparará con el precio de productos análogos en el mercado internacional. Pero si fuera necesario organizar la producción de un determinado bien internamente, aunque en un comienzo el producirlo no resulte rentable, entonces existe para ello todo un sistema de medidas financiero crediticias que incentiva no sólo la producción de dicho bien, sino que además estimula a las empresas a que en un plazo determinado esa producción alcance un nivel rentable y sea competitiva en el mercado internacional.

- La empresa, conociendo mejor sus propias condiciones, puede determinar el camino más conveniente para maximizar sus ganancias netas. Entre los métodos no puede figurar la elevación sistemática de los precios de venta dadas las estrictas prescripciones que regulan la formación de los precios, y además porque la fijación, tanto de los precios de producción como los de consumo, es planificada. Siguiendo ese fin cada empresa prepara sus planes anuales y también el quinquenal. Esos incluyen siempre las ganancias planificadas así como los costos corrientes, los ingresos, la escala y el volumen de los productos, la política de comercialización, las medidas de gestión, de organización, etc., esto es abarcan todos los terrenos de la actividad empresarial.

- Los planes a mediano plazo de las empresas también sirven como base del plan nacional quinquenal, el cual de este modo se basa no sólo en los pronósticos a nivel nacional sino también en las informaciones provenientes de las empresas de importancia, las que llevan una imagen auténtica de las realidades y posibilidades de la economía del país. De esta manera el plan nacional puede determinar con más confiabilidad las metas principales del desarrollo, indicando las tendencias y el ritmo del mismo, así como las proporciones principales de producción entre las diferentes ramas, utilización del ingreso nacional según fines, etc. Esas metas y los objetivos de singular interés nacional (producción de productos básicos, cumplimiento de acuerdos del comercio exterior, etc.), pueden ser conseguidos de igual modo por incentivos de la política económica.

En resumen, la autonomía, la responsabilidad y el riesgo de las empresas han aumentado en gran medida con la introducción del nuevo sistema de gestión económica. La misma se hizo más homogénea porque a las cooperativas agrícolas no se les había incorporado en el desglosamiento del plan nacional. Para que las empresas puedan responder al aumento de exigencias fue indispensable asegurarles los medios económicos necesarios. Por eso, las empresas no tienen que entregar todas sus ganancias al presupuesto nacional, sino al haber pagado los impuestos de producción pueden dividir sus ganancias en tres partes: el fondo de desarrollo para las inversiones; el fondo de sueldos, salarios,

/premios y

premios y el fondo de reservas para cubrir las pérdidas eventuales. Fuera de estos tres, existen otros fondos para fines sociales, culturales, etc. Las utilidades pueden ser divididas entre los fondos mencionados sin limitación alguna de carácter administrativo. Pero los impuestos a las utilidades de las empresas están determinados de un modo que estimulen la productividad como el mejor camino para elevar la rentabilidad por medio de una eficiente asignación y utilización de los fondos.

- El comercio exterior se realiza en Hungría, por lo general, por empresas comerciales especializadas. Al mismo tiempo las grandes empresas productoras que tienen lazos estrechos con el mercado exterior han recibido el derecho autónomo de exportación e importación. Este sistema posibilita que las empresas productoras sientan más directamente las exigencias e influencias del mercado mundial y de acuerdo a ello puedan adaptarse más rápidamente a las nuevas condiciones, modernizando sus productos, modificando el surtido de las mercancías, etc.

- En el comercio exterior húngaro se utilizan dos divisas básicas: el rublo transferible - que sirve para el registro del comercio exterior con los países del CAME y el dólar - por medio del cual se comercia con los mercados del mundo. Tanto el rublo transferible como el dólar tiene su tipo de cambio que es equivalente al costo promedio en forintos húngaros que ha sido invertido para recibir un dólar o rublo transferible en el mercado exterior. A base de este tipo de cambio se calcula el ingreso de exportación de dicho producto y si el no es rentable debe ser suprimido. De esta manera se puede determinar cuáles son las fábricas cuyo surtido de mercancías en el exterior requiere ser renovado.

- Con el fin de promover la exportación rentable y, como precondition, la modernización de la producción, la política crediticia gana importancia cada vez mayor mientras tanto las medidas tienden a disminuir el papel del sistema de devolución (draw back), como estimulador de la exportación. En los últimos años se otorgó crédito especial a las empresas que hayan asumido la amortización completa del préstamo, tanto en forintos húngaros como en divisas en un plazo de tres años. El cumplimiento de los objetivos, desde luego, fuera de las tareas

/internas supone

internas supone un cuidadoso proceso de comercialización, el cual ejerce una influencia favorable en la gestión empresarial.

- Las empresas reciben para el desarrollo de la exportación créditos en monedas extranjeras y deben reembolsarlas y pagar el interés bancario correspondiente. En el caso de no cumplir este deber, el banco nacional toma las medidas financieras para obligar a las empresas a cumplir con dichas obligaciones.

- Las empresas que exportan reciben las divisas y las ponen en su cuenta en el Banco Nacional, pero en conformidad con el monopolio del Estado sobre las divisas, tienen un derecho limitado para usar, según el plan, las divisas recibidas de la exportación de sus productos.

- En el caso de convenios comerciales con otros países surgen deberes para Hungría. Dentro del marco del CAME los representantes de las empresas húngaras participan en las subcomisiones de éste que permite elaborar los planes de cada empresa tomando en cuenta las posibilidades de venta en el mercado socialista, el suministro de materias primas, la cooperación en producción, intercambio y asistencia científico-técnica mutua. En el caso de convenios comerciales con los países de economía de mercado, también surgen deberes para las empresas que son considerados por éstas al elaborar su plan de producción.

2. La influencia de los cambios ocurridos en la economía mundial sobre la economía húngara se explica a causa de la extraordinaria sensibilidad del comercio exterior de esta última. En efecto, siendo Hungría un país pequeño en el conjunto de la economía mundial, no está en condiciones de desarrollar en forma racional ramas industriales modernas sobre la base de su mercado interno; es extremadamente pobre en fuentes de energía y riquezas naturales, por lo que debe atender por vía de la importación la mayor parte de sus necesidades de materias primas. Además no se debe olvidar que la situación geográfica del país y el hecho de no tener costas marítimas, ejercen una marcada influencia sobre sus relaciones económicas internacionales. En el curso de los últimos 25 años el crecimiento en una unidad de la renta nacional ha ido pareja con el crecimiento en dos unidades, como promedio del intercambio comercial. Como resultado del desarrollo dinámico del comercio

/exterior,

exterior, actualmente las exportaciones representan aproximadamente el 50% de la renta nacional de Hungría, lo que refleja el alto grado de sensibilidad respecto al comercio exterior, no sólo en comparación con otros países socialistas, sino que también a nivel de todo el comercio internacional. Es comprensible, pues, que el desarrollo del sector externo de la economía influye en forma decisiva sobre el desarrollo global de la economía nacional de Hungría.

En el V. Plan Quinquenal, partiendo de la importancia fundamental del sector externo, se propende a un desarrollo orientado a la exportación en una medida mucho mayor que en períodos anteriores. Según las previsiones del plan, en el período de 1976 a 1980, el promedio anual de las importaciones aumentará en un 10 a 11%, y el de las exportaciones, en un 13-14%, lo que exige ingentes esfuerzos para acrecentar la capacidad competitiva en el sector externo, para mejorar las posiciones de Hungría en el mercado mundial, tanto más si se considera que estas metas deben ser logradas en una etapa de crecimiento relativamente lento del comercio internacional (según estimaciones 7% anual).

La profundización de la cooperación, la eficiencia de ésta entre los países del CAME, el mejor aprovechamiento de las posibilidades dadas en los convenios interestatales a largo plazo, entre dichos países, facilita considerablemente el rápido incremento de su intercambio comercial. Cabe a la política crediticia un papel destacado en la creación de líneas de productos y bienes competitivos en el mercado internacional, condición necesaria para asegurar el dinamismo requerido en el comercio exterior. El Banco Nacional de Hungría ha establecido un fondo de créditos por 45 millones de forintos (el 50% de los fondos de inversiones del Banco) a utilizarse en los próximos 5 años con el objeto de facilitar la creación y ampliación de capacidades productivas de bienes competitivos en el mercado internacional. Las empresas húngaras beneficiarias de dichos créditos los reembolsan en un plazo de 3 a 5 años a partir de la fecha de su otorgación, utilizando para ello sus entradas en divisas por exportación. Los montos suscritos hasta el presente de este fondo crediticio aseguran ya, según se prevé, un incremento de las entradas en divisas, para 1980, correspondientes a

/800 millones

800 millones de dólares y 250 millones de rublos transferibles. El Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Finanzas conjuntamente conceden reducciones de impuesto a la renta a aquellas empresas húngaras que se comprometen a doblar sus exportaciones hasta 1980. Esta flexible política de divisas, que refleja adecuadamente el movimiento de los mercados monetarios internacionales y de las principales tendencias de precios, así como las preferencias y reducciones que se conceden a la exportación, intensificarán en los años siguientes el interés de las empresas en la exportación y en el incremento de los ingresos por exportación, especialmente de aquellas con condiciones más favorables que las que posee la generalidad de las empresas.

Los cambios ocurridos en la estructura económica del país ofrecen una base adecuada para el desarrollo dinámico de las relaciones económicas con el exterior. En el período anterior a la segunda guerra mundial, el 80% de las exportaciones húngaras estaba constituido por productos agropecuarios y materias primas no elaboradas. Como resultado de la industrialización del país, actualmente más de las tres cuartas partes de las exportaciones húngaras están compuestas por productos industriales. Entre las más importantes ramas industriales orientadas a la exportación puede citarse, por ejemplo, el caso de la industria automotriz, que en 1975 fabricó más de 10 mil autobuses, 50 mil trenes traseros y 20 mil motores diesel Raba-Mann, destinados fundamentalmente a mercados de exportación. Para 1980, aumentará a 13 mil el número de autobuses y en un 55-60% la cantidad de piezas y repuestos que se fabricarán anualmente.

Hacia 1980 la producción de las industrias de instrumentos, de equipos para las telecomunicaciones, de técnica al vacío, así como la producción de aparatos y equipos médicos, aumentará aproximadamente en un 100%.

En el período comprendido entre 1975 y 1980, la proporción de establecimientos completos (fábricas de aluminio, frigoríficos, fábricas de conserva, mataderos), en las exportaciones de la industria metal-mecánica del país aumentará de un 6 a un 15%; en este mismo período la producción de máquinas-herramienta experimentará una expansión del 60-65%.

/También,

También, aumentará al doble la producción de la industria química pesada, lo que generará, a su vez, nuevas capacidades de exportación.

Hoy, las exportaciones de la industria química húngara están constituidas en su mayor parte por productos farmacéuticos. Con una exportación anual de aproximadamente 300 millones de dólares, Hungría ocupa entre el sexto y séptimo lugar en el mundo en lo que respecta a volúmenes de exportación de productos farmacéuticos, y el tercer lugar, según valor de las exportaciones de productos farmacéuticos per capita. Hungría no solamente exporta productos farmacéuticos e instrumentos y equipos médicos, sino que, basándose en el elevado nivel de evolución general alcanzado por el sistema de salud pública, en una medida creciente promueve la transferencia de los resultados obtenidos en el campo de las investigaciones médicas y de salubridad, así como el desarrollo de las organizaciones de salubridad a objeto de facilitar su suministro al exterior; a este mismo fin, promueve igualmente la capacitación de personal de la salud pública proveniente de otros países, así como la creación y estructuración de sistemas médicos y de salubridad complejos. En estos próximos años aumentará considerablemente la exportación de tecnologías como resultado de una ampliación de las bases de investigación y proyección existentes en el país.

Cabe mencionar, finalmente, que las tradiciones agrícolas del país se manifiestan a través de la considerable capacidad de exportación de la agricultura húngara, de las ventas al exterior de tecnologías y know-how agropecuarios, lo que no deja de ser por demás significativo en un mundo en que cerca de 100 países consideran como objetivo fundamental el desarrollo acelerado de la producción agropecuaria y de la industria alimenticia.

Las nuevas formas de cooperación económica internacional (acuerdos de cooperación entre empresas, acuerdos de producción conjunta, empresas mixtas) juegan igualmente un importante papel en la profundización de las relaciones internacionales, en el establecimiento de bases estables de interés mutuo en estas relaciones. En estos años, los países del CAME han establecido numerosos acuerdos de cooperación con empresas de países no socialistas y un número importante de estos acuerdos fueron suscritos por Hungría.

/Al considerar

Al considerar los factores de estímulo al desarrollo mencionados más arriba, resulta fundamentado el objetivo del V. Plan Quinquenal dirigido a incrementar en un 9% como promedio anual, las importaciones húngaras provenientes de países no socialistas en el período de 1975 a 1980, e incrementar en un 14% las exportaciones dirigidas a esos mismos países, en igual período. Actualmente, aproximadamente el 45% del intercambio comercial de Hungría se realiza con países no socialistas. Hungría, país continental sin costas marítimas y orientado tradicionalmente al comercio europeo, realiza una décima parte de su intercambio comercial total con los países en desarrollo.

Hungría, al igual que los demás países del CAME, considera de sustancial importancia la intensificación de la cooperación con los países en desarrollo en el marco de la transformación del actual sistema de relaciones económicas internacionales. Además, la cooperación económica de Hungría con los países en desarrollo está estrechamente vinculada a los objetivos generales que Hungría se propone en relación con el desarrollo de la estructura económica del país y de sus relaciones económicas internacionales. En la resolución del 20 de octubre de 1977 del Comité Central del Partido Obrero Socialista Húngaro se establece que "... en la esfera de las exportaciones hay que elevar la proporción de las instalaciones completas y los sistemas complejos de producción y servicios. La cooperación técnico-científica y la capacitación de especialistas debe servir a este objetivo, cuyo cumplimiento puede facilitarse, trasladando determinadas actividades productivas a países en desarrollo.

Una proporción sustancial de materias primas y combustibles cuya adquisición no es posible en los países socialistas habrá de adquirirla en los países en desarrollo. Hay que intensificar, así mismo, la importación de productos semiterminados, partes y repuestos, así como de artículos de consumo de origen industrial procedentes de los países en desarrollo. Hay que ampliar las compras efectuadas en países en desarrollo sobre bases de una cooperación duradera, en consonancia con la política selectiva de desarrollo que aplica nuestro país."1/

1/ Tareas actuales y a largo plazo en la labor de construcción de la economía, Budapest, 1977. Editorial Kossuth. Páginas 53-55.

## II. EVOLUCION DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE HUNGRIA Y LOS PAISES DE AMERICA LATINA

Las relaciones entre Hungría y los países de América Latina se han concentrado generalmente en la esfera económica debido a las particularidades del desarrollo histórico, a las grandes distancias y a la estructura de intereses derivada de la ubicación continental de Hungría, manteniéndose otras esferas de vinculaciones a un nivel recíprocamente apenas perceptible o en un plano muy subordinado. 2/

1. Antecedentes históricos. La historia del desarrollo de las relaciones económicas entre Hungría y los países de América Latina se inicia en la década de 1930. En los años anteriores al estallido de la segunda guerra mundial, en 1937-1938, las exportaciones húngaras eran del orden de los 3.7 millones de dólares, y las importaciones, de 1.8 millones de dólares, lo que significaba, respectivamente, una incidencia del 3% en el total de las ventas al exterior de Hungría y de un 1.5% de sus compras en el exterior. Si se toma en consideración los problemas económicos internacionales de aquel entonces, así como las dificultades propias de la iniciación de las actividades de intercambio, aquellos niveles de intercambio no dejan de ser dignos de atención. La Segunda Guerra Mundial y las pérdidas y daños que ésta ocasionó a Hungría condujeron, naturalmente, a un quebranto en las relaciones económicas, que fueron reiniciadas en 1947-48 con Argentina. Sin embargo, el comercio con América Latina sólo en 1950 alcanzó niveles próximos a los más elevados de los años de preguerra.

El período de 1950 a 1955 puede considerarse como el comienzo de la cooperación económica entre Hungría y los países latinoamericanos. Las ventas húngaras alcanzaron en 1955 un máximo de 25 millones de dólares; a su vez, las compras llegaron a un total de 12 millones de dólares. El período comprendido entre 1955 y 1963 puede considerarse como una etapa de mantenimiento de los niveles, a pesar de manifestarse en estos años los primeros síntomas desfavorables de la etapa

---

2/ La dinámica y estructura del intercambio comercial entre Hungría y los países de América Latina en el período 1960-1976, así como la distribución geográfica del mismo están debidamente cuantificadas en el anexo estadístico de este informe.

siguiente. El período de 1963 a 1968 se caracteriza por la rápida contracción de las exportaciones húngaras, por la pérdida de posiciones en los mercados latinoamericanos. A partir de 1969 puede observarse la aparición de un incipiente dinamismo en la evolución de las relaciones comerciales. Los años transcurridos de la década del 70 a pesar de los cambios ocurridos en la economía mundial con efectos desfavorables para Hungría y varios países latinoamericanos, se caracterizan por una profundización de la cooperación o, muy especialmente, por la notable expansión de las importaciones húngaras procedentes de América Latina.

2. Balanza comercial. Además de cierto retraso que se manifiesta en la dinámica de las exportaciones húngaras dirigidas a los países latinoamericanos con respecto al ritmo de desarrollo del comercio mundial y del comercio exterior húngaro, se manifiesta en forma cada vez más acentuada un deterioro de la balanza comercial de Hungría con Latinoamérica. En los años anteriores a la segunda guerra mundial y también en la década de 1950, el intercambio comercial húngaro con Latinoamérica arrojaba un significativo saldo positivo. Las tendencias de la evolución de las exportaciones e importaciones, que divergen a partir de los años 70, generaron un creciente déficit de carácter estructural para Hungría en el comercio con los países latinoamericanos. La proporción de las compras húngaras cubiertas por las exportaciones, en el ámbito latinoamericano, era aún de un 138% en 1960, y llegaba a un promedio del 53% en 1969-1971, alcanzando a no más de un 47%, como promedio, en 1975-76. Si dejamos fuera de consideración el comercio con Cuba, el desequilibrio adquiere proporciones aún mayores. En efecto, en este caso, la proporción de cobertura de las importaciones en los tres períodos mencionados es, respectivamente del 129%, del 32% y del 25%. Más aún, en 1976 las ventas húngaras no alcanzaron ni siquiera a igualar la quinta parte del valor de las compras en Latinoamérica. El desequilibrio en el intercambio comercial con Brasil

/adquirió dimensiones

adquirió dimensiones graves en extremo, ya que en 1976 la proporción de las importaciones cubiertas por las exportaciones ni siquiera alcanzó el 5%.

Hungría, al igual que la mayor parte de los países pequeños medianamente desarrollados, en el curso de los 5 lustros transcurridos desde la segunda guerra mundial cerraba, en general, su balanza comercial anual con importaciones excediendo ligeramente el monto total de exportaciones. En el caso de Hungría, la proporción de cobertura de las importaciones en estos 25 años, alcanzaba, en término medio a cerca del 95%. En la década del 70, la modernización acelerada de la economía húngara, así como la transición a la etapa intensiva de crecimiento económico ha conducido a un incremento extremadamente rápido de las importaciones vinculadas a la actividad inversionista y, por ende, al rápido aumento del déficit de la balanza comercial con el exterior. Esta situación se ha visto agravada por el persistente deterioro de los términos del intercambio a partir de 1973, lo que, a su vez, provocó una acentuación del déficit de la balanza comercial e hizo necesario la utilización de considerables recursos provenientes de fuentes externas. Sin embargo, el deterioro de la balanza comercial con los países desarrollados de economía de mercado no alcanzó el desequilibrio (70 a 80% de cobertura de las importaciones) que se manifiesta en relación con los países latinoamericanos. A esto ha contribuido el hecho de que las importaciones húngaras están constituidas mayormente por materias primas y productos alimenticios cuyos precios ha denotado una fuerte tendencia de alza. En la actual situación económica, las consecuencias y efectos del deterioro del equilibrio del intercambio comercial constituyen una de las principales limitaciones al crecimiento de la economía húngara. En estas circunstancias, una evolución tal de la cooperación económica que vaya pareja con el ulterior incremento del desequilibrio no es viable para Hungría, por lo que el desarrollo dinámico de las relaciones con los países latinoamericanos puede concebirse sólo en caso de disminuir el actual desequilibrio.

/Cabe mencionar

Cabe mencionar que en el comercio exterior de Hungría no se da ninguna otra área geográfica con la cual la evolución de las relaciones económicas presente un aspecto a tal extremo desfavorable.

3. La estructura del intercambio comercial. La tendencia desfavorable que en el largo plazo ha imprimido su sello a la evolución del intercambio comercial se refleja en la evolución de la estructura según productos de este último. Los primeros resultados importantes en la exportación de productos industriales, en especial de maquinarias, fueron logrados por Hungría en los mercados latinoamericanos, en los que las empresas húngaras alcanzaron mejores posiciones que antes como proveedores de trenes motores Ganz, medidores eléctricos, materiales electrotécnicos y productos de la industria metalmecánica. Las ventas húngaras anteriores a la segunda guerra mundial estaban constituidas por productos agrícolas principalmente y en la década del 50 la composición de las exportaciones húngaras correspondía a maquinarias (en primer lugar, trenes motores) en un 50%, a productos industriales manufacturados diversos en un 10% y a materias primas, artículos alimenticios y productos semiterminados, en el monto restante. En los últimos 15 años, los mayores cambios operados en la estructura de las exportaciones húngaras se caracterizan por la proporción creciente de los productos químicos y la tendencia decreciente de la proporción de las máquinas y otros productos manufacturados. A pesar de estas tendencias, Hungría suministra maquinarias y otros productos industriales a América Latina en una proporción muy elevada, si se la compara a un nivel internacional. En el total de las exportaciones de Hungría, los productos elaborados industrialmente representan una proporción que varía alrededor del 70%. La circunstancia de que este porcentaje sea mayor en el comercio con América Latina guarda relación en primer lugar, con el hecho de que las maquinarias y bienes de capital de valor específico elevado soportan mejor los altos costos de flete a largas distancias.

/La entrada

La entrada (ingreso) a América Latina de la producción de la industria húngara se inició con los materiales rodantes ferroviarios. Entre 1948 y 1963, Argentina adquirió 370 unidades de trenes motores, línea de exportación ésta que, después de 10 años de interrupción, nuevamente adquiere vitalidad. En efecto, en 1973 se vendieron a Brasil 12 trenes motores de 3 unidades y en 1974, a Uruguay, 15 trenes motores similares. La industria húngara de autobuses, que en los últimos años experimentó un gran desarrollo hasta alcanzar cifras de producción y exportación significativas incluso a nivel internacional, hizo su primera aparición en los mercados latinoamericanos en 1973, año en que 50 autobuses articulados fueron colocados en el Perú, y posteriormente, en 1975, 600 autobuses vendidos a Venezuela.

En la esfera de equipos e instalaciones médicos y de salubridad los mayores logros por parte de Hungría se han traducido en la exportación de hospitales completos. En los países de América Central menos industrializados, al igual que en Ecuador, Bolivia y Perú, la capacidad de suministro de unidades hospitalarias es un requisito básico para ser competitivos. En los países de mayor desarrollo industrial, a la par del avance de la industrialización este requisito deja de ser imperativo y las posibilidades de exportación pueden concretarse por vía de cooperación con los fabricantes nacionales u otros medios similares. Las ventas de productos de la industria farmacéutica se realizan principalmente bajo la forma de exportación de productos o materiales básicos que son procesados por laboratorios privados de los países latinoamericanos para la obtención de productos terminados.

La participación en la reforma de la enseñanza de los países latinoamericanos ha abierto la posibilidad de un significativo desarrollo en las relaciones de intercambio, por vía del equipamiento de universidades, escuelas técnicas y secundarias con laboratorios completos. A iniciativa de la empresa de comercio exterior Metrimpej, conjuntamente con los ministerios de la enseñanza de varios países latinoamericanos fueron proyectados modelos de instalaciones de

/laboratorios y

laboratorios y talleres que han sido generalizados en las instituciones de enseñanza de dichos países. Dado que estas operaciones en la esfera de la enseñanza hacen necesaria la participación de un gran número de subcontratistas, ello ha posibilitado la presentación e introducción de la industria húngara en un amplio espectro. Para dar una idea de la magnitud de estas operaciones en la esfera de la enseñanza, cabe mencionar que el monto de las mismas en el Perú ha sido de 28 millones de dólares, estableciéndose contratos con el Brasil por un valor de 20 millones de dólares.

En el marco de estas operaciones, en la década del 60 Hungría suministró principalmente principalmente máquinas herramientas tradicionales aptas para fines de enseñanza (a Brasil). En 1970, en cambio, se inicia el suministro por parte de Hungría de sub-sistemas de enseñanza (talleres de instrucción para la industria metalmecánica, alimenticia y de la confección; laboratorios completos; plantas de reparaciones, con fines de instrucción; fundiciones, etc., a Brasil y Perú, por ejemplo), con lo que la transferencia de sistemas, en comparación con el suministro de máquinas e instrumentos, pasa a ocupar un lugar preponderante. Como parte de estas transacciones se suministraron no solamente maquinarias y equipos, sino que también los productos intelectuales y servicios adicionales necesarios para la utilización y aplicación de aquellos.

En estos últimos 10 años pasa a ocupar un lugar de importancia en el intercambio con América Latina la exportación de materias primas y elaboradas húngaras que en los años 70 corresponde a cerca de una tercera parte de las exportaciones húngaras a esa área geográfica. Las exportaciones húngaras de materias primas y similares corresponden, en su mayor parte, a productos terminados y básicos de la industria farmacéutica así como al aluminio, es decir, a categorías de productos en los que Hungría - en parte gracias a sus yacimientos de bauxita, y por otra parte, a sus tradiciones y al elevado número de especialistas que trabajan en la industria farmacéutica - goza de una posición competitiva por demás ventajosa en el ámbito internacional, debido a las ventajas de una especialización natural en estas dos esferas de su actividad productiva. El desarrollo de la exportación de materias

/primas y

primas y otras, guarda relación con factores tales como que la colocación de estas categorías de productos no requiere la concesión de créditos, no hace necesario el establecimiento de extensas organizaciones de comercialización o de redes de servicio y suministro post-ventas, todo lo cual en general sobrepasa las posibilidades de comercialización en los mercados exteriores de un país pequeño.

La porción de bienes de consumo presenta una tendencia decreciente, lo que tiene su causa en la industrialización de los países de América Latina. Estos artículos, en el periodo de 1950 a 1970, constituían más de la quinta parte, como promedio, de las exportaciones húngaras dirigidas a América Latina, proporción que en los años transcurridos de la década del 70 ha disminuido a no más de un 10%.

La estructura de las exportaciones húngaras de productos industriales refleja una creciente adaptación a los requisitos cambiantes de los países latinoamericanos en proceso de evolución, y además, una adaptación a las posibilidades de un país pequeño como Hungría; refleja, pues, una división del trabajo cada vez más efectiva. Los centros de gravedad de la exportación de productos industriales aparecen en parte, en torno a la industria de materiales rodantes ferroviarios y a la industria de productos básicos, industrias que cuentan con tradiciones de muchos decenios, y en parte, van relacionándose cada vez más con las considerables reservas de capacidad intelectual y las posibilidades de cooperación internacional de Hungría en el campo de la salud pública, la enseñanza y la actividad científica. Esta estructura de exportación hace posible el aprovechar en medida creciente las ventajas comparativas inherentes a la experiencia de producción del país, al nivel de sueldos y salarios de la mano de obra capacitada, a la estructura institucional de investigación científica, y tropieza en relativamente menor medida con obstáculos tales como la competencia crediticia internacional, a la que los pequeños países apenas a sólo a costa de grandes sacrificios pueden hacer frente.

/En lo

En lo que respecta a la exportación de bienes de capital húngaros, aparecen problemas específicos relacionados con la entrega llave en mano de los mismos. En el caso de suministro de establecimientos completos, las empresas húngaras buscan la cooperación con subcontratistas locales para la ejecución de los trabajos de construcción. El punto de vista de los contratistas principales húngaros es que los subcontratistas locales deben igualmente participar de las obligaciones derivadas de las condiciones financieras, técnicas, de suministro, de garantía, etc., que emanan del contrato establecido entre el contratista principal y el inversionista. La aceptación por parte de los subcontratistas de las obligaciones contenidas en el contrato principal, plantea temas con frecuencia polémicos. Así, a menudo surge el problema de que los subcontratistas, en diversos países de América Latina piden del contratista húngaro el pago de un monto mayor que el anticipo estipulado en el contrato principal al iniciar las obras de construcción. Ocorre también, corrientemente, que los subcontratistas presentan sus cuentas mensualmente sobre la base del trabajo cumplido cada mes, en circunstancias en que el contratista principal por su parte recibe el valor estipulado en el contrato sólo después de la entrega del establecimiento terminado. De esta manera, la subcontratación trae consigo problemas adicionales de financiamiento, crédito y pago de anticipos, que limitan las posibilidades de venta. La estructura de las exportaciones húngaras dirigidas a los países latinoamericanos hace necesario el continuo suministro de partes y repuestos, el servicio de post-venta. Las empresas húngaras al efectuar los suministros de trenes motores a la Argentina y Brasil, de grúas flotantes a Brasil y de autobuses a Perú y Venezuela, han hecho entrega de partes, accesorios y repuestos suficientes para un período de varios años y que corresponden a un 15-30% del valor de los productos suministrados. En caso de instalaciones mecánicas, equipos y maquinarias, el servicio de mantención y el suministro continuo de repuestos y partes es atendido, en parte, por medio de alguna forma de cooperación (empresa conjunta húngaro-peruana para mantención de autobuses) y, en parte, por medio de contratos con

/firmas locales

firmas locales (en Brasil, Argentina y Uruguay). A fin de asegurar el suministro ininterrumpido de repuestos para los trenes motores húngaros vendidos a la Argentina en los años 50 y 60, la empresa exportadora húngara posibilitó la fabricación local de partes y repuestos en el marco de un contrato de transferencia de licencia y "know-how". Además, dicha empresa húngara asegura en forma ininterrumpida a través de sus técnicos y especialistas en Argentina el peritaje técnico y los servicios de mantenimiento necesarios. Organizaciones húngaras de servicio y mantenimiento de trenes motores funcionan en Brasil, de trenes motores e instalaciones hospitalarias en Uruguay, de instalaciones hospitalarias e instalaciones para la enseñanza en Perú., así como para autobuses en Venezuela y Costa Rica. Las empresas húngaras organizan no solamente la capacitación local de la mano de obra, sino que aseguran, según se requiera, la instrucción y entrenamiento de los técnicos de los países latinoamericanos en las plantas industriales húngaras.

La estructura de las importaciones húngaras procedentes de América Latina muestra una mayor estabilidad relativa. Ya en los años 50, la industria húngara (en primer lugar la industria de la curtiembre, peletería y textil) optó por la elaboración de materias primas provenientes de determinados países latinoamericanos e invariablemente se atiene a la adquisición de estas materias primas, lo que tiene un efecto constante de expansión de las importaciones. En la década del 70 el cumplimiento del programa de fomento de la ganadería húngara ha incrementado acentuadamente la demanda por componentes para alimentos balanceados (soja, harina de pescado). En estos mismos años adquiere proporciones crecientes la importación de minerales por parte de Hungría. Las importaciones húngaras de productos industriales latinoamericanos se componen de productos de la industria alimenticia, industria ligera (conservas, bebidas, productos de cuero y confecciones, cristalería de uso doméstico) y en menor medida, de productos químicos básicos. Así, por ejemplo, las

/empresas húngaras

empresas húngaras importan conservas de pescado desde Perú, bebidas diversas y cigarros de Cuba, vajilla de vidrio termo-resistente de Argentina, tejidos de punto de lana desde Uruguay, "blue-jeans" y nescafé de Brasil; calzado de cuero, conservas de ananás y productos textiles de México. Diversos factores motivan las compras de Hungría de productos no tradicionales latinoamericanos. En parte, se tiende a encauzar en esta dirección las compras de dichos productos efectuadas hasta el presente en países capitalistas desarrollados; se trata, en parte, de la adquisición de productos que la industria húngara no fabrica o que produce a un costo muy elevado, y se trata, finalmente, de ampliar el surtido de la oferta interna de Hungría.

Las importaciones húngaras de productos industriales procedentes de los países latinoamericanos, sin duda, no reflejan aún el nivel de desarrollo industrial alcanzado por estos últimos países. Hungría, en principio, de buen grado ampliaría igualmente en la esfera de las importaciones la división del trabajo en el plano industrial con los países latinoamericanos. No obstante, es obvio que no se ha de esperar la acentuada intensificación de las importaciones de productos industriales "no vitales" de procedencia latinoamericana en las circunstancias actuales de desequilibrio del intercambio. La posibilidad del incremento de las importaciones de productos industriales se halla en grado sumo vinculada a una disminución del déficit húngaro o, más bien dicho, a un ascenso de las exportaciones de Hungría. Cabe mencionar, por ejemplo, que en relación con Argentina, la parte húngara se comprometió a dedicar el 30% de los ingresos provenientes de las ventas de maquinarias y bienes de capital en general a la compra de artículos industriales procedentes de ese mismo país, lo que por falta de adquisiciones por la parte argentina no pudo ser realizado. Otra circunstancia que frena la expansión de las importaciones húngaras de artículos industriales es la insuficiencia de las relaciones entre las empresas, ya que la división del trabajo en el plano industrial y a escala internacional presuponen una cooperación empresarial más estrecha. Es de mencionar, /igualmente, que

igualmente, que la introducción más amplia de los productos industriales latinoamericanos se ve dificultada por la circunstancia de que los países de América Latina practicamente no, o apenas, realizan publicidad efectiva alguna (muestras de productos, participación en exposiciones, avisos económicos, etc.) a efecto de facilitar la exportación de dichos productos.

La circunstancia de que la calidad de las materias primas y básicas, de los productos agropecuarios y de ciertos artículos de consumo, alcanza, en general, y en determinados casos sobrepasa el nivel medio de calidad de tales productos en el mercado internacional, juega un importante papel en la expansión de las importaciones húngaras procedentes de América Latina. Según las empresas de comercio exterior húngaras es favorable el nivel de precios de los productos adquiridos. A pesar de las grandes distancias o, en otras palabras, de la incidencia en los precios de los costos de transporte, Hungría frecuentemente adquiere en América Latina productos que podrían ser comprados en países mucho más cercanos, ello porque el nivel de precios y la calidad adecuada de los productos fundamenta la conveniencia de su adquisición en los mercados latinoamericanos. Estas consideraciones condujeron, por ejemplo, a la compra de limones en la Argentina y de lana y algodón de proveedores de Centro y Sudamérica. En los últimos años, las empresas húngaras han disminuido sus compras de café colombiano y brasileño por su precio superior al del mercado mundial. Al mismo tiempo, los importadores húngaros orientaron compras de considerable volumen de harina de soja de los Estados Unidos a Brasil (en 1977, por más de 100 millones de dólares) - confiando en facilitar con ello el aumento de las exportaciones de productos industriales húngaros - en circunstancias en que el precio del producto en este último mercado estaba, en esencia, al mismo nivel que el procedente del mercado norteamericano.

/Las empresas

Las empresas de comercio exterior húngaras aumentan sus compras de productos latinoamericanos igualmente si así lo requiere el abastecimiento del mercado interno, siempre y cuando ello no implique desventajas económicas concretas.

Si bien el nivel de los precios de oferta de los exportadores latinoamericanos así como la calidad de sus productos son competitivos comparados a un nivel internacional, a menudo surgen dificultades en las operaciones de importación debido a lo engorroso de la administración local, a la lentitud de los trámites y de la expedición y transporte de las mercaderías. Por ello, más de una empresa húngara se ve obligada a comprar los productos en cuestión de empresas multinacionales en Europa Occidental o a través de otros intermediarios, frecuentemente a precios más elevados, pero en condiciones de suministro más confiables y con la regularidad requerida en las entregas.

4. La distribución geográfica del comercio. Las particularidades de desarrollo de los vínculos económicos en la relación Hungría - América Latina dependen en gran medida de aspectos tales como la rentabilidad del flete, el carácter de la estructura del intercambio y el volumen relativamente modesto del mismo. Es cosa por demás conocida que en las circunstancias de aguda competencia existentes en América Latina, la venta de los productos exige una actividad de publicidad, comercialización, etc., que si bien difiere en magnitud según la mercadería, requiere ser conducida con mucha intensidad, exige igualmente una dinámica acción de representación comercial, gastos adicionales para la introducción de nuevos productos, y la organización del suministro de partes y repuestos, así como centros de mantención en el caso de productos técnicos. Las fuentes de recursos de Hungría no hacen posible, y la magnitud de sus ventas al exterior no justifican, el que desarrolle su actividad exportadora en un gran número de mercados, más aún en el caso de una oferta de exportación encauzada naturalmente a una especialización seleccionada. La disminución del nivel de costos específicos del intercambio, la rentabilidad de este último, requiere concentración, y al conformar el rumbo de dicha concentración pasan

a primer plano los mercados en que se puede lograr una mayor volumen de intercambio. Así, pues, la rentabilidad del intercambio orienta de manera inequívoca este proceso de concentración hacia los grandes mercados compradores, hacia los países más grandes, especialmente en el caso de productos técnicos.

En relación con los factores mencionados, cabe señalar que las exportaciones húngaras dirigidas a América Latina han mostrado tradicionalmente un alto grado de concentración según países. Los mercados nacionales de mayor peso en las exportaciones húngaras tuvieron en éstas la participación siguiente: en 1938 un 60% (Argentina); en 1950, un 94% (Argentina); en 1960, un 55% (Argentina); en 1970, un 44% (Brasil); en 1976, un 62% (Cuba). La participación de otros mercados más importantes en los años indicados fue, respectivamente, de un 15% (Uruguay), un 2% (Venezuela), un 23% (Brasil), un 26% (Cuba), y un 8% (Perú). Así, pues, el principal mercado de exportación cambió repetidamente en los pasados cinco decenios, pero su significación fue siempre determinante. En efecto, el 70 a 96% de las ventas húngaras en América Latina han sido regularmente colocadas en los dos principales mercados de exportación. La magnitud de la concentración no varía significativamente si las correspondientes proporciones se calculan sin tomar en consideración la participación de Cuba en el intercambio. En este caso, las cifras correspondientes a los principales mercados pasan a ser las siguientes: Brasil, con un 60% en 1970 y Perú con un 22% en 1976. La concentración del intercambio según países se refleja igualmente en las importaciones húngaras. La participación en las importaciones del principal país vendedor fue del 50% en 1938 (Argentina), del 99% en 1950 (Argentina), del 58% en 1960 (Argentina), del 58% en 1960 (Argentina) y del 27% y el 54%, respectivamente, en 1970 y 1977 (Brasil). En esos mismos años, la proporción correspondiente a los segundos mayores mercados de suministro fue del 22% (Brasil) del 1% (Uruguay), del 29% (Brasil), del 23% (Argentina) y del 16% (Cuba). Si bien los principales mercados fueron cambiando, del 70 al 100% de las importaciones húngaras procedentes de América

/Latina,

Latina, fueron suministradas, a excepción de 1970, por no más de 2 países. Al calcular las importaciones húngaras sin considerar el intercambio con Cuba, las cifras indican una proporción del 29 y del 73% respectivamente, en 1970 y 1976 para el proveedor Principal (Brasil) y del 17 y del 13% en esos mismos años para el segundo mayor proveedor.

En el caso de países como Hungría con una economía nacional de dimensiones reducidas y que, en su calidad de exportadores de productos de la industria metalmeccánica, son sensibles al monto de los costos de comercialización, la concentración del intercambio comercial tiene motivaciones económicas objetivas. En los años del decenio en curso hubo que dar un mayor énfasis, a base de experiencias anteriores, a los aspectos de seguridad del intercambio. En efecto, a raíz de cambios y vuelcos económicos y políticos, que en América Latina, haciendo la correspondiente comparación a nivel internacional, se dan con frecuencia, el comercio bilateral ha sufrido intensos vaivenes, por lo que a menudo años de intercambio máximo fueron seguidos por años de intercambio mínimo. Estas fuertes fluctuaciones afectan muy desfavorablemente, como es natural, a los países de marcada sensibilidad con respecto a su comercio exterior, y muy especialmente a aquellos como Hungría, que propenden a un control planificado de los procesos económicos, tanto en el sector interno como en el sector externo de su economía. Estas frecuentes fluctuaciones han hecho necesario que Hungría establezca y desarrolle relaciones de cooperación en un círculo más amplio de lo que se justificaba en el momento dado, confiando en un cambio de la situación económica o de la orientación política y de política comercial vigentes en ese entonces. La diversificación de la estructura según países del intercambio comercial húngaro-latinoamericano en los años transcurridos de la década del 70, se explica por puntos de vista relativos a la seguridad del intercambio y a su desarrollo futuro, y no guardan relación con valores económicos óptimos transitorios. Esta diversificación ha facilitado el que la caída del intercambio ocurrido en estos últimos años en los mercados de mayor peso,

/haya podido

haya podido ser compensada, en gran parte, en otros países latinoamericanos, evitándose así la radical contracción del intercambio regional, frecuente en los años 60.

En los cambios operados en los centros de gravedad del intercambio según países conforme a los intereses económicos de Hungría, han incidido factores más bien ajenos a las esferas de decisión de Hungría. Cabe establecer que, como tendencia general, la preponderancia que se observaba en los años de 1920 a 1960 por parte de los países del Cono Sur (Argentina, Uruguay) en las relaciones económicas húngaro-latinoamericanas posteriormente desapareció. El incremento del peso de Brasil y, en parte, de la zona del Caribe caracterizan las dos principales tendencias de cambio que surgen en la década del 60 en la estructura del intercambio. La participación de los países de la región del Caribe en el intercambio comercial húngaro-latinoamericano en los años 50 no tenía aún mayor significación, pero ya en 1976 cerca de las tres cuartas partes de las exportaciones húngaras iban destinadas a esa zona. La modificación de la estructura según países del comercio de Hungría y Latinoamérica no ocurre independientemente del desplazamiento del centro de gravedad del comercio latinoamericano de la mayor importancia que Brasil y la zona del Caribe juegan en la economía mundial.

La concentración según países que se manifiesta en otras formas de las relaciones económicas no guarda una correlación estrecha con el intercambio de mercaderías. La formación de técnicos y especialistas extranjeros en Hungría, así como el envío de expertos al exterior, que Hungría realiza en el marco de convenios de cooperación técnico-científica, se desarrolla en su mayor parte con Cuba. En el período de 1967 a 1976, más de las tres cuartas partes de los créditos gubernamentales otorgados por Hungría en el ámbito latinoamericano y el total de las líneas de crédito bancario fueron utilizados por el Perú. Las líneas de crédito gubernamental y bancario, de significativo monto, otorgadas a la Argentina, así como las líneas de crédito bancario húngaras otorgadas a Ecuador, Brasil, Jamaica y Venezuela, no han sido utilizadas.

El intercambio comercial, así como otras formas de cooperación económica muestran una acentuada concentración según países, lo que guarda relación con las particularidades y condiciones objetivas del fomento de los vínculos económicos. Desde el punto de vista de los intereses económicos húngaros directos, no se justificaría una modificación apreciable de esta concentración si, además, tomamos en consideración la actual magnitud y estructura según productos del intercambio comercial.

5. Las relaciones entre empresas. El sistema de dirección económica de Hungría sitúa en la esfera de gestión económica de las empresas el establecimiento de relaciones inter-empresariales, de acuerdos de cooperación en el campo de la producción, de "joint-ventures", con la sola limitación de no ser sus intereses opuestos a los de la economía nacional. La política económica húngara considera bajo un enfoque positivo el que las firmas húngaras desarrollen iniciativas empresariales en los países en desarrollo, sea en conjunto con una empresa extranjera o sin ella, y no limita la cooperación con el capital privado. La interpretación del concepto de "joint-venture", por la parte húngara, es por demás amplia, e incluye actividades tales como la extracción e importación de materias primas, procesos de elaboración, producción de artículos industriales, cooperación técnico-científica, etc., es decir, en general, diversas formas de cooperación orientadas a fomentar las relaciones económicas. Cabe agregar que el riesgo que todas estas actividades puedan significar debe ser afrontado por las empresas húngaras, por decisión propia. La cooperación puede desenvolverse conforme a numerosas variantes, por lo que la aplicación de esquemas no tiene o apenas tiene significación económica, y cualquier decisión en cuanto a la forma más adecuada conviene que se adopte a base del análisis de la situación concreta.

Hasta comienzos de 1977, las empresas húngaras han establecido 18 "joint-ventures" en los países de desarrollo, dos de las cuales son empresas enteramente de propiedad húngara; en las restantes, la participación húngara es del 50% o menor. La mayoría de estas empresas conjuntas son, en su mayoría de magnitud más bien pequeña, no así la

empresa establecida en la India en el campo de la producción farmacéutica, que abastece una tercera parte de la demanda interna de vitamina B<sub>12</sub> de ese país. Estas empresas mixtas, hasta el momento, juegan un papel mayor no tanto en el desenvolvimiento de la actividad comercial, sino más bien en la transferencia de tecnologías húngaras y en la modernización de la producción local, siendo por demás variada su especialización según ramas industriales.

Las relaciones inter-empresariales significativas y de importancia creciente en el marco de las relaciones económicas externas de Hungría con los países no socialistas, no se han establecido todavía en la cooperación con América Latina.

En el curso de los años 1970, delegaciones de Hungría de alto nivel, gubernamentales y de buena voluntad, visitaron Argentina, Ecuador, Brasil, Uruguay, Colombia, Venezuela, Chile, Perú, Bolivia y México, con el objeto de ampliar las relaciones con los países de América Latina. Estas visitas no solamente fueron beneficiosas desde el punto de vista del desarrollo y afianzamiento de las relaciones entre los organismos oficiales de las partes, sino que han contribuido asimismo a llamar la atención del mundo de los negocios de los países visitados acerca de las posibilidades de intercambio provenientes de la falta de conocimientos suficientes acerca de Hungría y los productos húngaros. A este mismo objetivo ha contribuido la participación de Hungría en la Feria Internacional de Bogotá, en la Feria del Pacífico en Lima, así como las exposiciones húngaras realizadas en Brasil, Venezuela y Ecuador.

Las relaciones entre las Cámaras de Comercio han significado una ayuda todavía modesta pero creciente a efecto de facilitar la actividad comercial de Hungría en los aún no suficientemente conocidos mercados latinoamericanos. Los vínculos existentes entre la Cámara de Comercio de Hungría y más de 50 organismos similares en América Latina (cámaras provinciales, cámaras industriales, federaciones de exportadores) han jugado un papel no despreciable en el intercambio de la información, en la preparación del programa de visitas de delegaciones húngaras, en la expansión de las relaciones entre las partes.

### III. LOS MARCOS CONTRACTUALES Y SUS PARTICULARIDADES EN LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE HUNGRIA Y LOS PAISES DE AMERICA LATINA

En el nivel de desarrollo de los países latinoamericanos, en su estructura de producción, de consumo y de comercio exterior; en su sistema de instituciones y preferencias en la esfera de la política económica, así como en la práctica de su comercio exterior se evidencian diferencias considerables que, a su vez, generan una correlación de intereses característico y propio de cada país. Tomando ésto en consideración, Hungría no ha establecido principios y normas de política comercial comunes a todos los países de la región. Las relaciones económicas con cada uno de los países latinoamericanos han evolucionado según las formas contractuales y práctica comercial más convenientes a fin de lograr los mejores resultados en el desarrollo de los vínculos económicos. Esta práctica refleja la concepción imperante en la política económica exterior de Hungría, en cuanto a que las formas contractuales y métodos de cooperación económica con cada país no constituyen un dogma de vigencia general, sino que deben ser considerados como el instrumento más idóneo del fomento de las relaciones económicas.

1. Los marcos contractuales. Los requisitos e intereses recíprocos y las particularidades del desarrollo de las relaciones han conducido a que las relaciones económicas entre Hungría y los países latinoamericanos hayan evolucionado en la forma contractual de convenios bilaterales. Según puede preverse, esta forma será la más idónea, a mediano plazo, por cuanto es la que mejor satisface los requisitos relacionados con el fomento de las relaciones y la que mejor expresa los intereses nacionales particulares que se manifiestan al respecto. Los resultados hasta ahora alcanzados en la evolución de la integración regional entre los países latinoamericanos, aún no han posibilitado el que Hungría establezca una cooperación de carácter multilateral con los países miembros de las agrupaciones regionales latinoamericanas. Por otra parte, varios países latinoamericanos han manifestado su intención de cooperar con el CAME.

/Sin embargo,

Sin embargo, los pasos dados hasta ahora en este sentido por los países latinoamericanos han conducido, principalmente, a facilitar el mejoramiento de la atmósfera de cooperación mutua y un mejor conocimiento de los propósitos al respecto, pero no han conducido aún a ampliar en forma real y concreta la cooperación económica. Así, pues, hasta el presente los resultados de las iniciativas de cooperación multilateral no se reflejan en las relaciones de Hungría con los países latinoamericanos, y no se han logrado, por consiguiente, experiencias prácticas en este sentido. No obstante, y dada la importancia potencial de las formas multilaterales de cooperación, en Hungría se está procediendo al análisis de las concepciones de especialización en el seno de cada uno de los grupos subregionales, a fin de tratar sobre una base bilateral acerca de la creación de empresas mixtas de producción (por ejemplo, producción farmacéutica, montaje de autobuses, etc.), cuya actividad se ajuste a los acuerdos de especialización en el plano regional entre determinados países latinoamericanos. Así, por ejemplo, están ya adelantadas las tratativas para establecer una empresa mixta en Venezuela en el campo de la industria farmacéutica con el objeto de fabricar y comercializar 6 a 8 tipos de componentes farmacológicos activos. Esta empresa mixta no solamente produciría para el mercado interno sino que extendería sus ventas a los otros países del Pacto Andino.

El principio básico y objetivo de la política de comercio exterior de Hungría es el de desarrollar sus relaciones económicas internacionales sobre la base de la igualdad y de las ventajas mutuas. De este concepto de reciprocidad proviene el hecho de que Hungría haga valer el principio del trato de la nación más favorecida en sus convenios comerciales. Hungría adhirió al GATT en septiembre de 1973, anteriormente a lo cual ha hecho valer el principio del trato de la nación más favorecida en sus convenios comerciales bilaterales. Los acuerdos comerciales de Hungría con los países miembros del GATT posteriores a su adhesión al GATT, reafirman la aplicación recíproca del principio de la nación más favorecida entre las partes. La aplicación de este

/principio se

principio se enuncia igualmente en los convenios de Hungría con los países latinoamericanos, a lo cual cabe agregar que determinados países de América Latina (por ejemplo Panamá y Venezuela) conceden el trato de la nación más favorecida aún cuando no se haya firmado convenio alguno.

En lo que respecta a las excepciones en la aplicación del tratamiento de la nación más favorecida, Hungría se atiene a las prescripciones del GATT y a las recomendaciones de la UNCTAD, al respecto. Conforme a ello, Hungría reconoce como excepción en la aplicación del trato de la nación más favorecida las ventajas y exenciones que

- los países vecinos se conceden mutuamente a objeto de facilitar el comercio fronterizo;
- se conceden mutuamente los países miembros de zonas de libre comercio o de uniones aduaneras;
- los países en desarrollo se conceden mutuamente en el marco de convenios comerciales multilaterales;
- Hungría aplica en sus relaciones económicas con los países miembros del CAME, ya que estas ventajas y exenciones fueron igualmente aceptadas por el GATT en ocasión de la adhesión de Hungría a este último organismo.

Los convenios vigentes establecidos entre Hungría y los países latinoamericanos reflejan los principios antes enunciados,

La mentalidad práctica que se traduce en la política comercial húngara en lo que se refiere al desarrollo de la cooperación económica internacional ha permitido establecer formas variadas de relaciones contractuales. El primer convenio que Hungría firmó con países en desarrollo fue el Convenio de Comercio y de Pagos establecido con Argentina por un período de 5 años en 1948. Para mediados de la década del 70, se contaba ya con un conjunto de convenios económicos intergubernamentales que aseguran una firme base contractual para el desarrollo del intercambio comercial y de la cooperación técnico-científica. A continuación se enumeran los acuerdos y convenios vigentes, de carácter económico, suscritos con diversos países de Latinoamérica.

/Argentina

Argentina

- Convenio Comercial 1967
- Protocolo adicional del Convenio Comercial 1974
- Acuerdo de Cooperación Económica y Técnica 1974
- Protocolo Adicional del Convenio de Cooperación Económica y Técnica 1974
- Acuerdo de Cooperación Técnico-Científica (su vigencia expiró) 1974

Bolivia

- Convenio Comercial 1970
- Convenio de Cooperación Económica, Técnica y Científica 1970

Colombia

- Convenio Comercial y de Pagos (compensación) 1967
- Convenio de Cooperación Técnico-Científica 1970

Cuba

- Coordinación de los planes económicos para el período 1967-1980 1976
- Convenio Comercial para el período 1967-1980 1976
- Convenio de Pagos (respecto a las cuentas en rublos transferibles) 1976

Ecuador

- Convenio Comercial 1967
- Convenio de Pagos Interbancario (compensación) 1967
- Convenio de Cooperación Técnico-Científica 1970

México

- Convenio Comercial 1975
- Acuerdo de Crédito Interbancario (US\$15 millones) 1977

/Convenio de

- Convenio de Cooperación Técnico-Científica 1977
- Reglamento de la Comisión Mixta de Cooperación Técnico-Científica 1977
- Convenio Especial de Cooperación Técnico-Científica en el Campo de la Silvicultura entre el Ministerio de la Industria Alimenticia de Hungría y el Ministerio de Agricultura e Hidrología de México 1977
- Condiciones Generales y Financieras para la Ejecución del Plan de Trabajo del Acuerdo de Cooperación Técnico-Científica 1977

Costa Rica

- Convenio Comercial 1971

El Salvador

- Convenio Comercial 1973

Panamá

- Convenio de Cooperación Técnico-Científica 1976

Brasil

- Convenio Comercial y de Pagos (compensación) 1961

Perú

- Convenio Comercial 1968
- Acuerdo de Cooperación Económica 1969
- Acuerdo de Crédito Interbancario (US\$ 20 millones) 1970
- Convenio de Pagos Interbancario 1970
- Convenio de Cooperación Técnico-Científica 1970
- Convenio de Crédito Intergubernamental 2/ (US\$ 45 millones) 1971
- Convenio de Crédito Intergubernamental 3/ (US\$ 10 millones) 1975

2/ Vigencia terminada

3/ Vigencia expirada.

/-Acuerdo

- Acuerdo de Suministro de Mercaderías a largo plazo 1975
- Acuerdo de Créditos entre el BNH y la COFIDE (US\$ 20 millones) 1975
- Reglamento de Funcionamiento de la Comisión Mixta Económica Intergubernamental 1976
- Programa de Trabajo de Cooperación Técnico-Científica 1976

Guyana

- Convenio Comercial 1977
- Convenio de Cooperación Técnico-Científica 1977

Jamaica

- Convenio de Crédito Interbancario 1977
- Convenio Comercial 1978
- Acuerdo de Cooperación Técnico-Científica 1978

-----

Resulta patente la evolución alcanzada en lo que respecta a los marcos contractuales de la cooperación económica entre Hungría y los países de América Latina. En efecto, a fines de 1976 estaban en vigencia 26 convenios (convenios comerciales, de cooperación técnica y de créditos), así como 8 acuerdos entre bancos. Los de mayor transcendencia son los convenios comerciales, en los que se enuncian los principios del desarrollo de las relaciones recíprocas, la creación de comisiones mixtas, el carácter de las cuentas y, en casos dados, listas indicativas de exportación e importación. El protocolo adicional al convenio comercial, firmado con Argentina 7 años después de suscrito el convenio, establece que todos los pagos entre ambos países serán efectuados en divisas de libre convertibilidad. Los convenios comerciales y de pago difieren de la forma contractual anteriormente mencionada en que establecen un determinado sistema de cuentas de compensación para los pagos relativos al intercambio comercial entre las partes. Los acuerdos de pago interbancarios eran más

/frecuentes en

frecuentes en decenios anteriores, lo que guardaba relación con el insuficiente desarrollo de las relaciones a nivel de gobierno. En lo que va de la década del 70, los pagos a través de cuentas de compensación ocurren con el Ecuador a base de un convenio de este tipo. Los convenios de cooperación económica y técnica pueden considerarse como formas contractuales de nuevo tipo, que establecen los campos concretos de cooperación entre las partes (por ejemplo, desarrollo de zonas portuarias, telecomunicaciones, desarrollo del sistema de enseñanza, etc.), así como las formas de la cooperación (formación de empresas mixtas de producción y comercialización, transferencia de licencias y "know-how", intercambio de expertos, etc.). Los acuerdos establecidos en forma de planes para la aplicación de los convenios de cooperación técnico-científica contienen las condiciones generales y, concretamente, los campos (envío de expertos, recepción de becados), las formas, métodos y condiciones financieras y materiales de dicha cooperación. Los acuerdos de suministro de mercaderías a largo plazo indican las cantidades de productos para cuya adquisición recíproca, en los años de vigencia del acuerdo, las partes tomarán las medidas necesarias. Los acuerdos de intención son documentos en que las partes expresan su intención de exportación o cooperación a mediano o largo plazo. No contienen compromisos concretos, sino que solamente expresiones de intención, por lo que no son frecuentes en la práctica del desarrollo de las relaciones internacionales. Los convenios de crédito se relacionan, en general, con el otorgamiento de créditos por parte del gobierno húngaro o de un banco del país, con el objeto de financiar la exportación de bienes de capital de origen húngaro. Cabe señalar, como un aspecto nuevo en las relaciones crediticias, el hecho de que el Banco Central del Brasil, a fin de facilitar propósitos de diversificación del intercambio, ha otorgado una línea de crédito al Banco Nacional de Hungría para el financiamiento de exportaciones de productos industriales brasileños.

/El Banco

El Banco Central de Argentina ha otorgado igualmente una línea de crédito a corto plazo por un valor de 15 millones de dólares para el financiamiento de las ventas argentinas de productos semiterminados y terminados, línea de crédito que, por su reglamentación no suficientemente expeditiva y su período de vigencia, no fue utilizada por los importadores húngaros.

Si bien no pertenecen a la esfera de convenios de carácter económico intergubernamentales, cabe mencionar, por su positivo efecto sobre la evolución de las relaciones, los acuerdos de cooperación entre Cámaras, entre determinados ministerios (Ministerio de Agricultura, de Finanzas, etc.), así como los convenios culturales y científicos que juegan un papel importante en el intercambio de profesionales altamente calificados y hombres de ciencia. Son importantes documentos de las relaciones económicas entre los gobiernos, los Memorandum acerca de las tratativas a alto nivel, así como las actas finales de las reuniones de comisiones mixtas, que si bien no requieren ratificación, además de documentar el curso de las tratativas, contienen, en determinados casos, tareas concretas a corto o mediano plazo.

Los convenios establecidos con Cuba difieren en cierta medida de las formas contractuales aplicadas en las relaciones con los demás países latinoamericanos. Después de su adhesión en 1972 al CAME, Cuba pasó a aplicar el sistema contractual vigente en las relaciones comerciales entre los países del CAME. Uno de los rasgos característicos de estos convenios es su enfoque prospectivo, a largo plazo y su encuadramiento en ciclos de planificación quinquenales. En lo que respecta al nivel institucional, aparece como un nuevo rasgo la cooperación entre las Oficinas Nacionales de Planificación de Hungría y Cuba, la coordinación del trasfondo de la estrategia general de desarrollo de las relaciones económicas internacionales de las partes, así como acuerdos de cooperación directos entre los organismos nacionales cubanos y húngaros (ministerios, organismos de competencia nacional) cuyo número alcanza a 29. En cuanto a las particularidades de contenido

/de los

de los convenios, cabe mencionar el principio de formación de precios, que refleja la preferencia político-económica imperante en las relaciones de Hungría con Cuba. Según este principio, el nivel de precios coordinado entre las Partes fija hasta 1980 los términos del intercambio vigentes en 1975, extremadamente favorables a la parte cubana.

El número y variedad de los convenios y acuerdos son un indicio de que los problemas de la cooperación económica húngara-latinoamericana no provienen de la insuficiencia de los marcos contractuales, que demuestran ser instrumentos idóneos para el fomento de la cooperación y el enriquecimiento de su contenido.

En lo que respecta a la aplicación y validez de los convenios interestatales, en determinados países latinoamericanos no se procede a la ratificación de estos documentos debido a circunstancias de derecho constitucional (por ejemplo en el Perú, desde 1968 los poderes para la firma de un tratado son concedidos por medio de un decreto presidencial, por lo que no se requiere proceso de ratificación alguna). Cabe mencionar, como experiencia que se da frecuentemente, que el proceso de ratificación por parte de los gobiernos latinoamericanos requiere un lapso por demás prolongado. Si bien ello no refleja, mayormente, discriminación alguna contra Hungría, sino que cambios políticos o económicos ocurridos en el país, la ausencia o prolongación del proceso de ratificación resulta un impedimento para el cumplimiento de los convenios. La prolongación del tiempo necesario para la ratificación tiene un efecto perturbador, especialmente en el caso de los convenios de crédito. La ratificación de la línea de crédito concedida por el gobierno húngaro por un monto de 50 millones de dólares, a Argentina, en 1974, demoró casi tres años, lo que impidió que se aprovecharan posibilidades de transacciones comerciales que entre tanto surgieron. En acuerdo separado, Hungría se comprometió a adquirir productos argentinos por un valor correspondiente al 100% de los suministros húngaros a realizarse con la utilización del mencionado convenio de créditos, con el agregado de que el 30% de estas adquisiciones serían de productos no tradicionales. Según opinión de la

/parte húngara

parte húngara estas condiciones son ventajosas para la contraparte, ya que posibilita la compra a crédito a largo plazo y, al mismo tiempo, la venta al contado de productos por igual valor.

Es usual incluir en los convenios una cláusula que posibilite denunciar la vigencia del convenio o prolongar esta vigencia automáticamente (a excepción de los convenios de crédito que, al expirar, deben ser nuevamente prolongados por la correspondiente resolución de parte del gobierno o del banco interesado).

La gran mayoría de las empresas húngaras firman sus contratos con los clientes latinoamericanos sobre la base de precios FOB puerto europeo en caso de exportación y CIF, en caso de importación. Debido a diversas circunstancias tales como la gran distancia geográfica entre Hungría y los países latinoamericanos, la insuficiencia de las fuentes de financiamiento de Hungría, el no disponer de costas marítimas así como el modesto tonelaje de su propia flota marítima mercante, hacen que Hungría no tenga posibilidades para atender el transporte y la expedición de los suministros y el seguro de éstos con medios propios, ni la de financiar los costos de transporte y seguros, es decir, no tiene posibilidad para aceptar condiciones de suministro que difieren de las actuales.

Se ha dado ya el caso que la parte latinoamericana requiera que las ofertas de exportación húngaras financiadas con créditos a largo plazo, sean formuladas sobre la base de precios CIF o C&F en lugar de precios FOB, que la diferencia de costos entre los precios FOB por una parte y el precio CIF, o C&F por la otra sea igualmente financiada y que, además, la mercadería en cuestión sea transportada en navíos pertenecientes al país latinoamericano comprador. Hasta el presente, no se han concertado contratos de compra-venta que correspondan a tales requisitos. La divergencia de intereses relacionada con la aplicación de las cláusulas CIF y FOB, aunque no sea muy significativa responde a causas estructurales, no siendo posible salvarla, por el momento.

/2. Organización

2. Organización contemporánea del comercio exterior de Hungría. El comercio exterior en Hungría es un monopolio estatal que se regula por el Decreto de Comercio Exterior del 10 de enero de 1975 y está bajo la tuición directa del Consejo de Ministros y del Ministerio de Comercio Exterior. Por el momento hay unas 40 empresas especializadas de comercio exterior en Hungría; además un gran número de empresas industriales y asociaciones tienen derecho a realizar operaciones de comercio exterior. Se han organizado algunas empresas para realizar actividades de representación, agencias, intermediación.

Las relaciones comerciales directas pueden ser realizadas por y con las empresas húngaras especializadas de comercio exterior, así como por las empresas industriales y de otras zonas y tipos autorizadas por el Ministerio de Comercio exterior. Las contrapartes extranjeras pueden establecer contactos directos con las empresas productoras por mediación de esas empresas de comercio exterior.

La organización de comercio exterior incluye todas las variantes de la presencia continua de Hungría en los mercados extranjeros:

- representantes o agentes que trabajan en comisión de las empresas de comercio exterior húngaras;
- empresas húngaras establecidas en países extranjeros;
- la red de representaciones comerciales dirigidas directamente por el Ministerio de Comercio Exterior de Hungría que funcionan como departamentos comerciales de las embajadas de Hungría.

Las formas mencionadas de la presencia continua en los mercados extranjeros son interdependientes y se complementan una con otra.

a) Cerca del 40% de las exportaciones húngaras dirigidas a los países de Europa Occidental y los países de ultramar se realizan por la asistencia de las organizaciones de mercado locales, es decir por la red de los agentes-representantes locales. El número de los agentes y representantes húngaros en comisión aumentó en casi la mitad entre 1967-76, al mismo tiempo el valor total de las exportaciones a las áreas antes mencionadas se incrementó en un 320%. Eso indica que el valor de las exportaciones implementadas en promedio por un agente o

/representante creció

representante creció considerablemente y aparte de las ventas directas un papel bastante importante fue desempeñado por las compañías extranjeras que representaban empresas húngaras.

b) El establecimiento de compañías parcial- o enteramente de propiedad húngara se comenzó a desarrollar después de 1970. La mayoría (un 70%) de estas compañías son de carácter comercial; las empresas productoras todavía no representan más que 10%, mientras las empresas combinadas de carácter productor y comercial tienen aproximadamente un 20%. Estas empresas realizan un 27% de las exportaciones dirigidas a los países industrialmente avanzados. Dentro de este volumen la parte de los productos alimenticios representa más del 50% y los productos textiles y de cuero representan más del 25%.

c) El núcleo de la organización de comercio exterior es la red de las representaciones comerciales húngaras que - aparte de mantener relaciones oficiales y resolver tareas intergubernamentales -, coordinan las actividades de las compañías húngaras que trabajan en el mercado en cuestión. Por el momento, hay representaciones comerciales de Hungría en 65 países y en los países grandes hay oficinas locales conforme a las conveniencias regionales o económicas. El principio fundamental de la organización de estas representaciones es una división de trabajo por sectores (agricultura, industria ligera, industria química, metalurgia, industria de maquinarias) y una especialización de las empresas de comercio exterior que realizan un intercambio considerable en el mercado en cuestión. En función del volumen comercial los asuntos de dos o más sectores o empresas son atendidos normalmente por un secretario comercial. Los encargos así como la extensión y el contenido de las actividades de los secretarios se influyen continuamente y significativamente por la situación del mercado, las características del producto en cuestión (por ejemplo las tareas de comercialización aumentan con el grado de elaboración del producto en cuestión), la extensión geográfica del mercado, etc.

En base a las experiencias de los últimos años Hungría quiere seguir desarrollando su organización de mercado en los países extranjeros. Por el momento la mayoría de los representantes está concentrada en las capitales; las zonas interiores de los países son bastante descuidadas por la organización de mercado. Se planea encargar un representante común para comercializar todos los productos vendidos por el mismo canal. En los últimos años las organizaciones comerciales de propiedad húngara han sido los elementos más dinámicos de la presencia mercantil húngara, su expansión es considerada como una tarea primordial. El desarrollo de las representaciones comerciales existentes requiere más empleados.

El desarrollo estructural y la participación creciente en la división internacional del trabajo requieren que Hungría haga cada vez mayores y continuos esfuerzos para desarrollar su organización de mercado en países extranjeros.

3. La organización de las relaciones económicas entre Hungría y los países de América Latina. En lo que respecta a los marcos de organización de las relaciones económicas entre Hungría y los países de América Latina, se ha manifestado una significativa fluctuación en los últimos 25 años y que ha afectado tanto a la participación del sector estatal como al sector privado. En los años 50, el principal comprador de los productos (compuestos en su mayor parte por material rodante ferroviario y maquinarias diversas) era el sector estatal. Después de la contracción que caracterizó las ventas húngaras en el decenio de los años 1960, el principal mercado para las crecientes exportaciones de maquinarias húngaras y bienes de capital es nuevamente el sector estatal. Tomando en consideración el intercambio con Cuba, la contraparte principal en las exportaciones húngaras es el sector estatal latinoamericano.

Una parte sustancial de las transacciones corresponde a ventas al sector público, tanto a Brasil (equipos para la enseñanza, grúas flotantes) como a Perú (central hidroeléctrica, instrumentos diversos, equipos para la enseñanza e instalaciones hospitalarias, equipos de telecomunicación,

/autobuses);

autobuses); a Uruguay (trenes motores con tracción propia y unidades acompladas, taller de reparaciones ferroviarias, hospital completo, subestaciones eléctricas); a Bolivia (instalaciones hospitalarias y equipos para la enseñanza, tableros luminosos); a Venezuela, Costa Rica (autobuses) y naturalmente Cuba. Los mercados de exportación para los productos húngaros en Argentina, Colombia, Ecuador, Venezuela, la región del Caribe y de América Central están constituidos, fundamentalmente, por el sector privado.

La expansión del sector público latinoamericano en la esfera de las importaciones hace igualmente sentir su efecto. Materias primas y básicas (harina de pescado, café, minerales) importantes para Hungría son comercializadas por proveedores estatales; no obstante, el peso del sector privado en las importaciones húngaras es sustancialmente grande. Sin contar a Cuba, el 70-80% del intercambio total se desarrolla con el sector privado latinoamericano.

El aumento del peso del sector estatal es sin duda ventajoso para las empresas de comercio exterior de los países de economía planificada, puesto que crea condiciones más favorables para el fomento a largo plazo de las relaciones comerciales, para su modernización estructural y para la introducción de formas más avanzadas y complejas de cooperación. Por otro lado, frecuentemente ocurre que los organismos estatales, que cuentan con un presupuesto determinado previamente manifiestan exigencias de una financiación cada vez mayor. Sin embargo, Hungría continúa sus esfuerzos por participar en las inversiones del sector estatal a objeto de lograr un mayor dinamismo en las transacciones de gran volumen y que, por su carácter, ejercen un efecto positivo sobre la evolución de la estructura del intercambio; por otra parte las empresas húngaras se esfuerzan, al mismo tiempo, por extender sus relaciones comerciales con las firmas privadas, que tienen un rol importante en el comercio exterior de sus países.

El peso del sector estatal hace resaltar muy especialmente la importancia de los mecanismos de cooperación eficaces en cuanto a facilitar la evolución de las relaciones económicas internacionales.

/Al respecto,

Al respecto, cabe mencionar el destacado papel que corresponde a las comisiones mixtas en la evaluación sistemática de las relaciones bilaterales y en la solución de los problemas que se presentan. La creación de comisiones mixtas puede preverse en los convenios comerciales, en los convenios de cooperación económica y técnica o en los convenios de cooperación técnico-científica; en casos determinados, la creación de dichas comisiones puede ser establecida por medio de intercambio de cartas. En los años transcurridos de la década del 70, se han creado 9 comisiones mixtas entre Hungría y México, Ecuador, Perú, Cuba, Bolivia, Brasil, Argentina, Guyana y Jamaica. De estas comisiones mixtas, tres fueron creadas y presididas a nivel de ministro y cuatro a nivel de viceministro. Las comisiones mixtas desarrollan su actividad según un reglamento de funcionamiento firmado oportunamente por ambas partes contratantes. Las comisiones mixtas - según las partes lo consideren conveniente y de acuerdo con la magnitud de las relaciones bilaterales tienen subcomisiones (comercial, financiera, técnico-científica, etc.). Las sesiones se celebran anualmente alternando la sede de las mismas; ellas posibilitan no sólo el intercambio de ideas y la consideración de los problemas que pudieran surgir, sino que también la de recoger experiencias e impresiones personales respecto al país de la contraparte, así como el establecimiento de relaciones y contactos personales a alto nivel. En el caso de Argentina, Ecuador, Brasil y México, los representantes del sector privado participan también en las comisiones mixtas.

Tienen gran importancia, igualmente, las relaciones entre la Cámara de Comercio de Hungría y las Cámaras y otras organizaciones de función similar existentes en los países latinoamericanos.

Actualmente hay dos acuerdos vigentes entre Cámaras: la Cámara de Comercio de Hungría suscribió en 1977 un convenio de cooperación con la Confederación General Económica de Argentina, y otro documento similar en 1977, con el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. En 1976, fue suspendida por el Gobierno la actividad de la Confederación General Económica, por lo que el mencionado acuerdo no funciona. En

/el caso

el caso de México, las relaciones han evolucionado muy positivamente: en octubre de 1977 una delegación de la Cámara de Comercio de Hungría con la participación de numerosas empresas húngaras, efectuó negociaciones en México, que condujeron a la firma de contratos de importación de productos mexicanos (algodón, calzado de cuero, conservas de ananás, productos textiles varios) por un valor aproximado de 6 millones de dólares y, al mismo tiempo, surgieron posibilidades de exportación de productos húngaros (equipos de enseñanza e instalaciones hospitalarias, grúas portuarias e instalaciones siderúrgicas). La Cámara de Comercio de Hungría, independientemente de la existencia o no de acuerdos de cooperación, suministra regularmente material informativo a las organizaciones similares y organismos interesados (ministerios, institutos de comercio exterior y cámaras) de los países de América Latina. La Cámara ha establecido muy buenas relaciones con el Instituto de Comercio Exterior de Venezuela, con la Cámara de Comercio Exterior de Caracas, con el Instituto Colombiano de Comercio Exterior y con las autoridades económicas de Perú y Bolivia.

Las formas de organización del comercio exterior reflejan recíprocamente problemas relativos al sistema de dirección económica, estructurales y otros vinculados al grado de desarrollo. Los problemas económicos y comerciales que surgen in situ, vinculados a las relaciones entre Hungría y cada uno de los países latinoamericanos, son atendidos por las representaciones comerciales húngaras que funcionan en dichos países en calidad de departamentos comerciales de las embajadas. Actualmente, funcionan representaciones comerciales en 9 países latinoamericanos: Argentina, Costa Rica, Ecuador, Colombia, Cuba, México, Perú, Venezuela y Brasil (en este último país en Brásilia, Río de Janeiro y Sao Paulo). En casos determinados, éstas no solamente atienden los asuntos comerciales en los países en que tienen su sede, pues su esfera de acción se extiende a otros países (por ejemplo, el Departamento Comercial con sede en México está facultado para atender asuntos comerciales en América Central; el de Venezuela, a Guyana e Islas del Caribe; el de Argentina, a Uruguay, el Departamento Comercial con sede

/en Perú

en Perú, a Bolivia). Si la marcha de los negocios así lo justifica, las empresas de exportación húngara establecen oficinas de representación propias en sus mercados más importantes.

Tal es el caso de las oficinas de representación de empresas húngaras que funcionan en México, Venezuela, Perú, Brasil y Argentina. En el caso de ventas de mayor volumen de maquinarias y equipos, que según las propiedades y características del producto requieren el envío de personal técnico para la instalación, puesta en marcha, funcionamiento de prueba, servicios de garantía y, eventualmente, trabajos de mantenimiento y reparaciones posteriores a la garantía; las empresas húngaras atienden igualmente dichos requisitos. Es así que personal técnico de servicio y mantención, enviado por las respectivas empresas húngaras, trabaja actualmente en Perú, Venezuela, Brasil, Uruguay y Costa Rica.

La representación de comercio exterior de los países latinoamericanos en Hungría presenta un cuadro mucho más desfavorable, ya que México, Argentina, Venezuela, Bolivia, Brasil, Colombia, Perú y Uruguay sólo han establecido misiones diplomáticas en Hungría y Cuba es el único país que cuenta con un Departamento Comercial en su Embajada. El incipiente desarrollo de la organización de comercio exterior de los países latinoamericanos en Hungría no solamente obstaculiza el logro de un mejor conocimiento y aprovechamiento de las posibilidades de cooperación económica, sino que, muy especialmente, dificulta la realización de los esfuerzos orientados a la diversificación de las exportaciones de los países latinoamericanos. Las actuales tendencias del comercio internacional prueban fehacientemente que existe una correlación inequívoca entre la estructura del intercambio de mercancías y la organización de comercio exterior. Contrariamente a lo que ocurre con las mercancías que se comercializan a través de las bolsas de comercio y que requieren una organización menos desarrollada para su comercialización, la colocación y la promoción de los productos industriales y en especial de las maquinarias y equipos apenas puede asegurarse sin una organización comercial suficientemente desarrollada.

El hecho que el comercio intermediario representa una proporción muy elevada en el intercambio húngaro-latinoamericano (alcanza un promedio del 15-30% y, en el caso de determinados países, aún mayor) guarda relación con los problemas de organización de la comercialización que se manifiestan con una incidencia cada vez mayor. El papel creciente del comercio intermediario se explica por factores como los siguientes:

- Insuficiente grado de desarrollo de las relaciones directas entre las empresas húngaras y las firmas latinoamericanas;
- las ofertas de las firmas intermediarias aseguran condiciones (precio, plazo de entrega, etc.) que frecuentemente son más favorables que las de los exportadores latinoamericanos.

La incidencia del comercio intermediario es mayor que el promedio total del comercio húngaro principalmente en el caso de productos de exportación húngaros y artículos de importación procedentes de países latinoamericanos que se comercializan en volúmenes menores. Según el punto de vista húngaro, es de interés común el "desconectar" a los intermediarios del intercambio comercial bilateral, lo que a su vez requiere como principal condición previa el mejorar recíprocamente la actividad y la organización de la comercialización.

#### /IV. IMPORTANCIA

#### IV. IMPORTANCIA DE LA COOPERACION ECONOMICA CON LOS PAISES LATINO- MERICANOS. LAS PRINCIPALES LIMITACIONES AL DESARROLLO DE LA COOPERACION

##### 1. La importancia para Hungría de la cooperación económica con América Latina

La circunstancia de que en el período transcurrido entre las dos guerras mundiales, así como en los años 50 cerca del 4% del comercio exterior de Hungría se haya desarrollado con los países latinoamericanos, refleja las posibilidades objetivamente favorables para la división del trabajo entre Hungría y los países latinoamericanos. A fin de apreciar la importancia relativa de la participación de los países latinoamericanos en el comercio con Hungría, y su evolución en el contexto de la transformación de la estructura del comercio exterior húngaro, según países, posterior a la segunda guerra mundial, conviene comparar dicha participación, no tanto con respecto al intercambio comercial total de Hungría, sino más bien, con respecto a su intercambio con los países en desarrollo. La participación de los países latinoamericanos en el comercio exterior de Hungría con los países en desarrollo fue de aproximadamente un 30 a 40% en el período transcurrido entre 1930 y 1955; de más o menos un 25% entre 1955 y 1973, y del 20% en 1976. Como consecuencia del rumbo cada vez más divergente de la evolución de la exportación y la importación, en 1976 los países latinoamericanos participaron con un 39% en las importaciones húngaras procedentes de los países en desarrollo; y en ese mismo año apenas alcanzó al 8% de su participación en las exportaciones húngaras, dirigidas a esos mismos países, sin computar el intercambio con Cuba.

La coincidencia de intereses que se manifiesta en las relaciones comerciales de Hungría con los países latinoamericanos se fundamenta en causas estructurales objetivas. La magnitud de las exportaciones y de las importaciones indican que, hasta el presente, destacan, en primer lugar, los intereses de importar de Hungría. Hungría se cuenta entre los países menos provistos de materias primas, lo que explica que más de la mitad de sus importaciones está constituida por materias primas y productos agrícolas.

Hungría compra de casi todos los productos de exportación de América Latina. La seguridad de estas adquisiciones es, en general,

/mayor que

mayor que en el caso de los países de Africa o Asia, y las compras provenientes de América no requieren de cooperación que requieran inversiones complementarias.

América Latina es una importante fuente para la adquisición en condiciones convenientes, por parte de Hungría, de materias primas tales como harina de soja, café, cacao, bananas, harina de pescado, cueros crudos, lana, materias primas para la industria farmacéutica y minerales, cuya importación es prácticamente imprescindible desde el punto de vista de la vida económica de Hungría. En efecto, las materias primas importadas por Hungría de Latinoamérica no pueden ser sustituidas por la producción interna, a lo que puede agregarse que la demanda húngara por estos productos evidencia una expansión dinámica.

Una nueva zona de intereses de importación de Hungría aparece con perfiles más definidos a partir de la segunda mitad de los años 70. En efecto, la falta de mano de obra obstaculiza cada vez más el desarrollo de determinadas ramas industriales debido a haberse agotado las reservas de fuerza de trabajo y a que, para 1990, apenas aumentará el número de personas en busca de empleo. En perspectiva, los intereses de importación de Hungría se ampliarán a las importaciones industriales, lo que posibilitará economías en el empleo de la mano de obra disponible.

El interés de Hungría en cuanto a la exportación a los países latinoamericanos se explica, en primer lugar, por la circunstancia de que la proporción de las maquinarias, instalaciones y equipos (grúas portuarias, máquinas-herramienta, hornos eléctricos, instrumentos, plantas hidroeléctricas, laboratorios de enseñanza, equipos para hospitales) en las exportaciones húngaras a los países latinoamericanos es mucho mayor (40-50%) que la que ocupan las exportaciones dirigidas a otras áreas geográficas. El 25 a 30% del total de las exportaciones de máquinas y equipos húngaros dirigidos a los países en desarrollo encuentra mercado en los países latinoamericanos. Varias empresas húngaras exportadoras de maquinarias y productos afines (Metrimpex, Ganz Mávag, Mogürt, Medimpex) consideran a los mercados

/latinoamericanos como

latinoamericanos como bases de comercialización de sus productos. Las exportaciones húngaras de equipos y maquinarias en determinados casos adoptan la forma de transferencia de sistemas completos (enseñanza, salud pública) que posibilitan la utilización y aplicación de las bases de investigación y desarrollo así como la considerable capacidad intelectual de que Hungría dispone. De tal manera, las exportaciones húngaras con destino a los países latinoamericanos, no obstante lo modesto de su magnitud, contribuyen a acelerar la transformación estructural de la economía húngara.

Para Hungría, desde el punto de vista de los esfuerzos por fomentar sus relaciones con los países en desarrollo, no es indiferente el nivel de evolución, de acumulación y capacidad de gestión que caracterizan a los países latinoamericanos, lo que puede contribuir a disminuir los costos del fomento de dichas relaciones. Al examinar los factores de interés referente al desarrollo de las relaciones, conviene considerar no solamente aquellos que se originan en la estructura de la oferta y la demanda, sino también aquellos que ejercen su efecto de manera indirecta. Para Hungría, no es de ninguna manera indiferente la evolución del ambiente internacional, de la cooperación entre las diversas naciones. Hungría desea contribuir al desarrollo de las relaciones con los países latinoamericanos, a la liquidación del atraso y la dependencia económica, a la normalización de la situación internacional. Debido a los cambios políticos y ciertas limitaciones en el desenvolvimiento de las relaciones que se manifiestan a veces en algunos países latinoamericanos, la cooperación económica y el comercio exterior representan el único vínculo de conexión con determinados países de la región, sin el cual no podría asegurarse el mantenimiento de las relaciones en general.

## 2. Los obstáculos para el desarrollo de las relaciones económicas.

En lo que se refiere a las limitaciones al desarrollo de las relaciones, las principales tendencias del intercambio comercial entre Hungría y los países latinoamericanos ilustran fehacientemente

/que la

que la magnitud y la dinámica de las exportaciones húngaras son los factores que mayor retraso demuestran con respecto a las posibilidades existentes, no obstante el incremento obtenido en los últimos años. Si tenemos en consideración un periodo suficientemente prolongado, de un cuarto de siglo, América Latina representa el área menos dinámica de evolución de las exportaciones húngaras.

i) Es necesario señalar la existencia de factores que pueden calificarse de exógenos desde el punto de vista de la cooperación bilateral, que indudablemente inciden en el insuficiente desenvolvimiento de las exportaciones húngaras. La distancia geográfica representa un obstáculo considerable e imposible de eliminar, que desde el punto de vista de los exportadores de un país como Hungría, que no cuenta con puertos marítimos propios, significa cargas y dificultades adicionales.

Las actividades de comercialización, los costos de viaje son mucho más elevados que en el caso de países más cercanos. El transporte de los productos a puertos de embarque a ultramar, la contratación de compañías navieras extranjeras en el caso de ventas CIF, las frecuentes fluctuaciones del mercado internacional de fletes, generan en su conjunto una posición competitiva desventajosa, en especial en el caso de productos de mayor sensibilidad respecto al plazo de entrega.

ii) El éxito del desarrollo de las relaciones económicas entre los países depende en mucho de las orientaciones en la política económica y exterior que desarrolla cada contraparte. Las medidas correspondientes que ellas realizan pueden favorecer al intercambio comercial y al desarrollo de otras formas de relaciones económicas o, en el caso contrario, pueden crear limitaciones, pueden surgir barreras para la promoción de los productos procedentes de la otra parte contratante, barreras para la participación en las licitaciones, demoras en otorgar las visas para los técnicos y otras limitaciones. Estas dificultades y barreras se multiplican y crecen debido a la interferencia de las corporaciones multinacionales al comercio exterior de América Latina. Las condiciones del financiamiento

/que prestan

que prestan algunas organizaciones internacionales, como por ejemplo el Banco Mundial, significan igualmente limitaciones al desarrollo de las importaciones desde ciertos países.

iii) La política comercial de limitación de las importaciones aplicadas por determinados países latinoamericanos en ciertos casos significa el mayor obstáculo para las exportaciones húngaras. La primera contracción de mayor magnitud sufrida por las exportaciones húngaras a comienzos de la década del 60 tiene su explicación, principalmente, en cambios de política comercial (Argentina, Brasil). El entorpecimiento que sufren dichas exportaciones en el periodo entre 1973 y 1977 se debe en primer lugar a causas de política comercial. Las limitaciones a la importación introducidas por países de América Latina a raíz de la crisis del petróleo tuvo manifestaciones, como por ejemplo, en el sistema de depósitos de importación puesto en vigencia en Brasil, depósitos que en determinados casos significaban un 100% del valor de la mercancía a importar, lo que prácticamente paralizó las compras en el exterior por las firmas privadas con menor disponibilidad de capital.

En el caso de los convenios de cooperación técnico-científica, el hecho de no concretarse los correspondientes programas de trabajo que determinan los campos y formas de la cooperación, las necesidades de expertos, las condiciones de pago, etc., frecuentemente obstaculiza el desarrollo de las relaciones. En más de un caso resulta difícil establecer cuál es el organismo o autoridad que en los países latinoamericanos se ocupa de las cuestiones de la cooperación técnico-científica.

iv) Tomando en consideración el sistema de intereses imperante en la economía húngara, las empresas de exportación naturalmente no se ven estimuladas a penetrar en mercados donde deben enfrentarse a diversas circunstancias que en la práctica significan condiciones de desigualdad de competencia con otros proveedores. Hungría no pretende, ni tampoco los objetivos de su política comercial en el sector externo están orientados a que se establezcan flujos de

/intercambios bilaterales

intercambios bilaterales equilibrados con cada uno de los países latinoamericanos, eventualmente en desmedro de aspectos de rentabilidad. Sin embargo, el grado de desequilibrio actual ha llegado al límite de tolerancia de la economía nacional húngara, por lo que el desarrollo futuro de las relaciones dependerá en forma decisiva de la evolución de las exportaciones húngaras, de la eliminación de las barreras existentes para su exportaciones.

Creemos que los obstáculos al desarrollo de las relaciones económicas entre Hungría y los países de América Latina al ser de diferente índole más bien se ubican en la esfera de la política económica. Los marcos o fundamentos contractuales de la cooperación son idóneos, y en su forma actual dan posibilidad para un desarrollo de contenido substancial. Es igualmente adecuado el nivel institucional de las relaciones. Los problemas residen principalmente en la insuficiencia de las organizaciones de comercio exterior y en las relaciones con el sector estatal.

## V. LAS PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO DE LA COOPERACION ECONOMICA

La cooperación económica entre Hungría y los países de América Latina cuenta con un pasado breve, por lo que las relaciones están lejos de ser intensivas como pudiera justificarlo el conjunto de los intereses económicos mutuos. El factor tiempo no puede dejar de considerarse, puesto que la reordenación de las relaciones económicas siempre requiere un tiempo prolongado y las relaciones de real contenido entre Hungría y la mayoría de los países latinoamericanos se establecieron solamente en el curso del decenio pasado. Debido a la breve tradición y modesta dimensión de las relaciones, la extrapolación de las experiencias pasadas ofrece un punto de referencia de valor insuficiente en lo que respecta a las reservas, dirección y forma de la cooperación futura.

### 1. Intereses mutuos en el desarrollo de la cooperación económica.

En lo que respecta a Hungría, las perspectivas de la cooperación están determinadas por los objetivos de la nueva etapa de desarrollo de su economía y de la nueva estrategia en el sector externo. Los trabajos preparatorios del plan quinquenal correspondiente al período 1981-85 se iniciaron recientemente, por lo que las metas definitivas aún no son conocidas. No obstante, a base de pronósticos y de la evaluación de la situación económica actual, es de prever que el comercio de Hungría con los países en desarrollo experimentará una expansión anual del 8 a 12%, a precios constantes, en el curso de los años 80. Según estimaciones, el crecimiento económico de los países latinoamericanos en la década de 1980 se apoyará en grado creciente sobre la división internacional del trabajo, y dichos países constituirán un área dinámica de desarrollo de la economía mundial. Uno de los objetivos estratégicos de Hungría en el sector externo es la intensificación de la cooperación con las áreas más dinámicas de la economía mundial.

La circunstancia de que la importación de determinadas materias primas (por ejemplo, componentes proteínicos para alimentos balanceados)

/experimentará un

experimentará un incremento mayor que el promedio de incremento de las importaciones, influye significativamente sobre las posibilidades de expansión de las importaciones húngaras procedentes de los países latinoamericanos. La elevación de nivel de vida, la diversificación del consumo provocarán un rápido aumento de la demanda interna por frutos tropicales y otros artículos de consumo similares. La invariabilidad del número de personas activas, así como la carencia de mano de obra que esto provoca, harán necesaria la intensificación de las importaciones de artículos industriales para lograr economías en la utilización de mano de obra en la década de 1980, igualmente, los problemas energéticos harán necesaria la importación de artículos industriales que conduzca a economías en la utilización de energía.

Debido a la carencia de mano de obra e insuficiencia de capitales, el ritmo de crecimiento de la economía húngara está determinado por la intensificación de su eficiencia, por lo que Hungría, en los próximos años, desarrollará su industria conforme a una selectividad creciente y propenderá a satisfacer una proporción cada vez mayor de la demanda interna de artículos industriales por vía de la importación de productos o grupos de productos diversos. Así, pues, las principales tendencias del desarrollo, consideradas desde el punto de vista de la importación, hacen posible la ampliación dinámica de la cooperación con los países latinoamericanos.

La estrategia de desarrollo selectivo de la economía implica que Hungría procederá a desarrollar en primer lugar las ramas de la economía orientadas a la exportación con un ritmo mayor que el promedio, principalmente aquellas que disponen de suficiente mano de obra calificada y bases de investigación y fomento. Entre los objetivos destacados de desarrollo económico figuran las ramas de la industria metal-mecánica, cuyos productos han encontrado mercado, hasta el presente, en los países latinoamericanos, lo que al mismo tiempo deriva de la necesidad de atenuar las tensiones de la balanza de pagos.

/Puede estimarse

Puede estimarse que el fomento de la cooperación económica con Hungría desde el punto de vista de los países latinoamericanos es también ventajosa. El dinamismo del mercado de importación húngaro en la década de 1980 superará considerablemente el promedio mundial de crecimiento del comercio. Esto constituye un importante factor de orientación para los países latinoamericanos, que en medida creciente participan en la división internacional del trabajo. Más aún, el carácter de la demanda de importación húngara presenta puntos de coincidencia cada vez más numerosos - como consecuencia de la insuficiente disponibilidad de materias primas y de la carencia de mano de obra - con la oferta de exportación de los países latinoamericanos. En lo que respecta a la oferta de exportación de Hungría, puede estimarse que el carácter de dicha oferta tampoco es indiferente a los países latinoamericanos. En efecto, en las exportaciones húngaras los bienes de capital representan una proporción mucho mayor que el promedio mundial; además del suministro de bienes de capital Hungría transfiere tecnología de producción, conocimientos y experiencias de organización a los países compradores. Cabe señalar, que las máquinas y tecnologías, diseñadas y desarrolladas en Hungría para el logro de las mayores economías posibles, requieren inversiones menores que las diseñadas y producidas en los países desarrollados de economía de mercado.

De esta manera los países en desarrollo podrían disponer de otros canales de abastecimiento de bienes de capital para aumentar su nivel de inversiones, ensanchando su base productiva, elevando el empleo y la productividad. Según los cálculos realizados por Béla Balassa en relación con la intensidad de factores de los principales productos que participan en el comercio internacional <sup>1/</sup> la relación de sueldos e inversiones de capital calculada a base de datos promedios vigentes en 1972, en diferentes ramas de la industria

---

<sup>1/</sup> A Stages Approach to Comparative Advantage, conferencia pronunciada en el congreso mundial de la Sociedad Internacional de Economistas en Tokyo, en septiembre de 1977.

de maquinarias de 36 países, presenta coeficientes, cuyo valor se incrementó de 0.8 a 1.5.

Esto induce a sugerir una selección apropiada de máquinas y equipos, cuya tecnología compatibilice adecuadamente el incremento en el uso de mano de obra y la elevación de la productividad. Al respecto Hungría, al igual que los otros países miembros del CAME, tiene experiencia, la que creemos podría ser útil a los países de América Latina. Las proporciones imperantes en la industria mecánica y de máquinas de Hungría no proviene del costo elevado - si se lo compara a un nivel internacional - de la mano de obra húngara, sino que se debe más bien al empleo de tecnologías que requieren una utilización mayor de mano de obra. La radicación de tecnologías con un menor requerimiento de capital puede tener una importancia destacada desde el punto de vista de un mayor grado de eficiencia en el crecimiento económico de los países latinoamericanos que se ven enfrentados a problemas de desempleo, y también desde el punto de vista de un mayor nivel competitivo de las exportaciones de estos países.

Los objetivos de la estrategia de Hungría en el sector externo de su economía, las metas de su política de modificación de las estructuras, la transformación de su estructura de producción y de comercio exterior, la dinámica de sus exportaciones e importaciones, en su conjunto crean - en un campo cada vez más amplio - una complementariedad estructural entre Hungría y los países latinoamericanos. El único factor del crecimiento en que a base de la disponibilidad de los factores productivos no puede establecerse una complementariedad estructural, está constituido por las fuentes de recursos financieros. Hungría realiza ingentes esfuerzos a objeto de disminuir las restricciones en la esfera de la financiación, y es de suponer que el desarrollo del mercado crediticio interno de los países latinoamericanos atenuará, en el futuro, los problemas financieros de la cooperación.

/Según estimaciones,

Según estimaciones, las exportaciones húngaras dirigidas a América Latina alcanzarán, en 1985, el valor de 150 a 200 millones de dólares, y las importaciones procedentes de esa área alcanzarán un valor de 550 a 600 millones de dólares. Si consideramos que la participación de Hungría en el comercio exterior total de América Latina está en el orden de 0.3%, ello implica que las posibilidades del fomento de las relaciones económicas no dependen directamente de los rasgos fundamentales de la estructura según países en las relaciones económicas externas de los países latinoamericanos. Por consiguiente, cabe la posibilidad de multiplicar el actual volumen de intercambio comercial entre Hungría y América Latina sin modificar necesariamente en forma sensible la orientación de las vinculaciones económicas externas de esta última.

Desde el punto de vista de las relaciones por países, Hungría está pronta para desarrollar dichas relaciones con todo país latinoamericano, siempre y cuando factores políticos no lo imposibiliten. Sin embargo, en el futuro, igualmente, habrá que contar con una concentración del intercambio hacia determinados países, debido a aspectos de dimensión y rentabilidad del intercambio. La dinámica de la expansión del intercambio, la complementariedad, así como la estabilidad política y económica, son los factores que determinarán las condiciones del proceso de concentración. Si bien el cauce principal del desarrollo de los vínculos económicos serán las relaciones bilaterales, al mismo tiempo, la expansión entre los países miembros del CAME y los países latinoamericanos, la cooperación entre el CAME y los organismos económicos internacionales y regionales, la expansión de las operaciones del Banco de Inversiones del CAME, la ampliación del campo de circulación del rublo transferible, son factores que en su conjunto facilitarán una presencia mayor del multilateralismo en el fomento de las relaciones.

2. La estructura de la oferta y la demanda en el futuro. Los factores objetivos anteriormente mencionados influirán en el futuro, igualmente, sobre la estructura según productos de las relaciones comerciales. El núcleo de las exportaciones húngaras estará

/constituido, igualmente

constituido, igualmente en el futuro, por máquinas y equipos, lo que se explica por la distancia a que deben efectuarse los suministros y por la demanda correspondiente a la actual etapa de desarrollo de los países latinoamericanos. Los rasgos característicos de la oferta de exportación de Hungría coinciden en los siguientes campos con los objetivos de desarrollo de los países latinoamericanos.

a) Los objetivos del desarrollo agropecuario en América Latina significan un posible mercado de colocación para diversos productos suministrados por la industria húngara, tales como instalaciones y equipos para el aprovechamiento y suministro de agua, centrales hidroeléctricas de capacidad pequeña, plantas industriales y equipos para la fabricación de maquinaria agrícola y maquinaria para la industria alimenticia, plantas industriales para el procesamiento de productos agropecuarios, laboratorios e instalaciones de sanidad animal.

b) El desarrollo del sistema de salud pública de los países latinoamericanos, así como el aumento del consumo de medicamentos ofrece igualmente posibilidades para una cooperación con Hungría que está expandiendo rápidamente sus exportaciones de fábricas e instalaciones para el procesamiento de productos farmacéuticos básicos, así como instalaciones para laboratorios y hospitales.

c) Una de las condiciones del crecimiento económico y desarrollo social de América Latina reside en el rápido desarrollo de la red de enseñanza y capacitación técnica. Los suministros de las empresas húngaras en el campo de la enseñanza en los últimos 10 años han jugado un importante papel en la cooperación húngaro-latinoamericana, y la constante evolución tanto cualitativa, como organizativa de la oferta húngara en este sector establece igualmente bases promisorias para una continuidad de esta cooperación.

d) En el desarrollo del sistema transporte latinoamericano existen igualmente importantes oportunidades para la cooperación. Hungría, con una producción anual de 13 mil unidades se ubica en la

/avanzada en

avanzada, en escala internacional, de la producción de autobuses. La exportación de autobuses, el suministro de trenes motores y de grúas portuarias en cooperación con firmas locales, así como la participación en el establecimiento de las bases de mantención, reparaciones y fabricación necesarias, constituyen igualmente un campo favorable para el fomento de las relaciones económicas.

e) Hungría es un importante exportador, a nivel internacional, de plantas de producción de aluminio y de alúmina. A base de las experiencias y capacidad de suministro que Hungría posee, está en condiciones de contribuir a la exploración, explotación y elaboración local de los recursos de bauxita latinoamericanos.

Además de las principales categorías de productos mencionadas, la oferta de exportación de Hungría puede ampliarse a equipos de telecomunicación e instrumentos, así como a las instalaciones fabriles para la producción de los mismos; al suministro de máquinas-herramienta y de productos semiterminados de la industria química y siderúrgica. La población de medio millón de habitantes de origen húngaro que vive actualmente en América Latina puede significar un mercado de adquisición de productos alimenticios húngaros especiales de alta calidad.

f) Las importaciones húngaras procedentes de América Latina en la década de 1980 estarán constituidas en su mayor parte, según puede preverse, en un 85 a 90%, por materias primas y productos agropecuarios. Cabe la posibilidad de ampliar la división industrial del trabajo por vía de la importación de productos alimenticios, textiles, de la industria de la confección y productos de la industria química, de procedencia latinoamericana, en función de la profundización de la cooperación y de la expansión de las exportaciones húngaras.

Por parte de Hungría, las posibilidades de cooperación se analizan según diferentes niveles de complejidad, o sea, según se trate de productos o grupos de productos individuales, instalaciones completas o sistemas complejos. La evolución de la división del trabajo entre Hungría y los países latinoamericanos conforme a uno u

/otro nivel

otro nivel de complejidad dependerá, en parte, del grado de desarrollo conjunto de las diferentes formas de cooperación.

3. Las relaciones científico-técnicas. Estas relaciones independientes del intercambio de mercancías, que de una manera indirecta y a largo plazo fundamentan el desarrollo de las relaciones, pueden significar una esfera dinámica más de la cooperación. Hungría, dada la insuficiencia de sus recursos financieros, está en condiciones de contribuir principalmente por medio de sus recursos intelectuales al aceleramiento del desarrollo de los países latinoamericanos y de las relaciones húngaro-latinoamericanas.

Por vía de TESCO, organización estatal encargada del cumplimiento de los acuerdos de cooperación científica técnica, 70 expertos húngaros trabajaron, en 1965, en los países en desarrollo, cifra que aumentó a cerca de 400 expertos en 1975. Según se prevé, en 1980 habrá aproximadamente 1000 expertos húngaros en los países en desarrollo. La mayoría de los expertoshúngaros son profesionales de la industria, siendo significativa también la proporción de médicos y de expertos en la agricultura. El envío de expertos facilita el que en el futuro la contribución por parte de Hungría en la formación de profesionales de los países en desarrollo no ocurra en las instituciones de enseñanza húngaras sino que, en medida creciente, se efectúe localmente. Por consiguiente, el aumento del número de expertos húngaros que desarrolla su actividad en los países latinoamericanos sirve a los intereses recíprocos del desarrollo de las relaciones.

4. Tareas de organización de la cooperación multilateral. Según se estima por la parte húngara, los marcos jurídicos de la cooperación con los países latinoamericanos hacen posible el rápido desarrollo futuro de las relaciones.

a) El desarrollo de la cooperación plantea una serie de quehaceres en el plano organizativo. La insuficiencia de las relaciones húngaras con el sector estatal latinoamericano, la participación por demás modesta de Hungría en los programas estatales de desarrollo,

/dificultan considerablemente

dificultan considerablemente el aprovechamiento de las posibilidades ya exploradas de cooperación. Se requiere igualmente el realizar continuos esfuerzos por ambas partes a fin de mejorar el trabajo de comercialización y reforzar las organizaciones de comercio exterior de las partes. El desarrollo de las relaciones económicas y, muy especialmente, la división industrial del trabajo, exige una aplicación más extensa de las formas modernas de cooperación entre las empresas. El sistema de estímulos económicos y el sistema jurídico imperante en Hungría no limitan el establecimiento de cooperaciones interempresariales, de empresas mixtas. Una vez amortizados sus aportes a las empresas mixtas, la parte húngara presentará la mejor disposición para transferir su participación en la propiedad de la empresa a los socios estatales o privados de la contraparte. En este sentido, los aportes húngaros pueden incluso considerarse como créditos a largo plazo, después de cuya amortización el socio húngaro cede sus derechos de propietario.

Hungría consideraría muy positivo el que los países latinoamericanos estimularan por medio de su política económica el desarrollo de las relaciones entre las empresas.

b) En determinados casos, las insuficiencias de las organizaciones comerciales húngaras en los mercados externos, así como la carencia de recursos de financiación, objetivamente determinan la conveniencia de la participación de terceros países en las transacciones comerciales, a objeto de mejorar las condiciones de cooperación con los países latinoamericanos. La operación tripartita o multilateral tiene razón de ser no tanto en el terreno de la intermediación, sino que en la coparticipación de suministros de productos, producción conjunta, financiación, participación en los riesgos y en los servicios de mantención. Las empresas húngaras cooperan también con las firmas de los países desarrollados de economía de mercado (Ferrostahl-Mogürt en Venezuela, Brown Boveri-Ganz Mávag en el Perú, Siemens-Medicor en Brasil). La evolución de las condiciones de cooperación entre las empresas de los países miembros del CAME podrá hacer surgir, en perspectiva, nuevas posibilidades de cooperación multilateral. En

/forma similar,

forma similar, sería conveniente propender a la participación de países del CAME en las empresas y programas de desarrollo conjuntos de los países latinoamericanos. Cabe considerar la posibilidad de formas de cooperación conforme a las cuales, proyectos orientados a la exportación y desarrollados con participación húngara son realizados con la financiación de países vecinos, facilitándose así la comercialización de los productos resultantes. Formas de cooperación entre determinados países socialistas y empresas latinoamericanas orientadas a una acción conjunta en países africanos y asiáticos pueden conducir igualmente a resultados positivos.

c) De acuerdo con la realidad de la economía mundial en la década de 1980, creemos sería oportuno empezar a considerar formas de cooperación multilateral, en la cual participen conjuntamente países latinoamericanos, los países desarrollados de economía de mercado y los países miembros del CAME. Dicha cooperación debiera tener como objetivo aprovechar en forma más eficiente los recursos de unos y otros países y contribuir en forma efectiva a elevar el nivel de desarrollo de los países latinoamericanos, sustituyendo los viejos métodos de obtener de estos países el máximo de provecho con el mínimo de aporte. La coexistencia pacífica, como sistema de compromisos internacionales, el nuevo orden económico mundial, el desarrollo de las relaciones entre el Este y el Oeste, todo ello en conjunto plantea quehaceres urgentes en lo que respecta al establecimiento y la cooperación multilateral entre los países desarrollados de economía de mercado, los países socialistas y los países en desarrollo. Las empresas mixtas de estos tres grupos de países podrán jugar un papel útil no sólo en la intensificación de la cooperación económica directa sino que también en el mejoramiento de la atmósfera internacional. La importancia futura de la cooperación internacional de este tipo justificaría el que los organismos internacionales (UNCTAD, CEPAL) promuevan estas formas multilaterales de cooperación, enriqueciendo en este sentido la propia esfera institucional de su actividad.

/Naturalmente, el

Naturalmente, el criterio fundamental del establecimiento de estas nuevas formas de cooperación multilateral y de los eventuales marcos institucionales de estímulo a este proceso, debe ser la participación conjunta de los países socialistas y los países latinoamericanos, así como la facultad de decisión de parte de estos países.

La aceleración del flujo de información mútua facilita el desenvolvimiento de la actividad recíproca en los mercados exteriores, así como una mejor evolución de las relaciones intergubernamentales y entre las empresas. Las representaciones locales, la organización de exposiciones así como la publicidad, habrán de jugar un papel de importancia en cuanto al mejor conocimiento de los países y las posibilidades de cooperación económica. Las visitas recíprocas a alto nivel evidencian una influencia positiva, como ya se ha visto, en el desarrollo de las relaciones. Igualmente han demostrado su utilidad las conferencias de mesa redonda organizadas con la participación de especialistas en política económica y economistas. Las relaciones entre la Cámara de Comercio de Hungría, que representa a las empresas de producción y exportación de Hungría, con las Cámaras de Comercio de Comercio o Industria latinoamericanas, son de gran importancia desde el punto de vista de un mejor desenvolvimiento del intercambio de informaciones y de la cooperación entre empresas. Las relaciones directas entre universidades e instituciones científicas, que hasta el presente han sido por demás incipientes, constituyen formas útiles para ampliar la gama de las relaciones. El aprovechamiento en un círculo más amplio de todas las posibles esferas de vinculaciones entre los países, liberaría nuevas energías potenciales de cooperación entre los países de América Latina y Hungría, tal como es el caso con respecto a otras regiones.

5. Tareas de política económica externa. Las medidas a tomarse en la esfera de la política de comercio exterior constituyen las acciones más directas y de efectos más inmediatos en cuanto al fomento de la cooperación. La estrategia elaborada recientemente en Hungría respecto al sector externo de la economía crea condiciones ventajosas para el

/desenvolvimiento de

desenvolvimiento de la actividad de las empresas húngaras en América Latina. Al mismo tiempo, desde el punto de vista del desarrollo de las relaciones, surge la conveniencia de que en aquellos países en que el intercambio comercial actual arroja un déficit excesivo para Hungría, los países latinoamericanos faciliten la entrada de los productos húngaros a esos mercados en condiciones iguales que las otorgadas a otros proveedores (otorgamiento expedito de las licencias de importación, exención de depósitos, etc.), por vía de su política comercial y a fin de atenuar el desequilibrio. A su vez, Hungría en su política comercial ha tomado las medidas para ampliar el comercio con los países latinoamericanos. Todo esto en su conjunto, promovería las relaciones económicas entre Hungría y los países de América Latina.

b) Simultáneamente a la eliminación o atenuación de los obstáculos actuales, hay que proceder cuanto antes a la elaboración de una política conjunta de cooperación activa a largo plazo. Las experiencias emanadas de los convenios de especialización entre los países del CAME, así como de ciertos convenios de especialización establecidos con empresas de países desarrollados de economía de mercado, testimonian, por igual, que la forma más eficiente de lograr la división industrial del trabajo, tanto a nivel de países como de empresas, como procedimiento más adecuado para asegurar la dinámica y estabilidad requerida a largo plazo, es por vía de acuerdos de especialización que regulan, igualmente a largo plazo, la estructura de la producción y el comercio. El intensificar la eficiencia económica, el evitar las situaciones difíciles de la especialización, es de mutuo interés tanto para Hungría, como para los países latinoamericanos, por lo que habría que extender gradualmente la cooperación económica de la esfera de la política comercial hacia la de la cooperación y de la política de estructuras.

La cooperación en el campo de la política de estructuras puede establecerse tanto en el ámbito de la microesfera, bajo la forma de acuerdos de especialización entre empresas de producción, como en la

/macroesfera, por

macroesfera, por medio de una determinada forma de hacer compatible las concepciones de desarrollo a mediano y largo plazo entre los países o entre los ministerios competentes en el ramo dado y, en parte entre los organismos estatales de planificación. Ambas vías hacen posible la ampliación del espectro de la cooperación y la expansión de nuevas formas de cooperación capaces de generar una comunidad de intereses a largo plazo. Las comisiones mixtas actualmente existentes pueden ofrecer el marco adecuado para la iniciación de cooperaciones de este tipo. La armonización de las estructuras económicas requiere, naturalmente, una atmósfera de confianza mutua y de estabilidad, condición previa de lo cual es, igualmente, el mejoramiento de las relaciones políticas.

La economía nacional húngara así como la de la mayor parte de los países latinoamericanos es en extremo sensible a los fenómenos derivados de las nuevas tendencias en los procesos internacionales y de las nuevas tendencias de la división internacional del trabajo. Las formas modernas del desarrollo de las relaciones no sólo contribuyen a una profundización de la cooperación bilateral, sino que facilitan, asimismo, de manera recíproca, la confluencia con las nuevas tendencias de desarrollo de la economía mundial.

/ANEXO ESTADISTICO



ANEXO ESTADISTICO

/Cuadro 1



Cuadro 1

HUNGRÍA: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE AMÉRICA LATINA<sup>a/</sup>,  
SEGUN LA CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

Nº clave secciones	Título de secciones	1958	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<u>Exportaciones</u>																			
	<u>Total</u>	<u>100.0</u>																	
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	1.4	1.2	2.0	1.0	2.1	0.8	0.4	0.3	0.5	0.8	0.4	40.5	0.7	0.6	-	5.8	6.1
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	2.8	2.6	1.2	15.0	1.3	5.7	-	60.5	-	13.9	11.8	2.0	9.8	8.2	5.8	3.9	8.9
5	Productos químicos	4.8	4.4	11.7	10.3	12.4	14.2	16.3	8.0	4.4	13.3	12.2	16.2	12.1	15.8	15.5	12.9	8.0	13.3
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	26.6	24.1	21.0	11.4	1.5	8.0	2.8	3.4	0.8	11.7	13.8	5.0	2.1	10.2	9.2	10.9	12.6	9.8
7	Maquinaria y material de transporte	43.6	42.0	52.7	51.6	49.8	44.8	54.8	49.1	20.9	50.5	44.3	48.3	27.4	45.6	48.9	54.6	42.8	32.2
8	Artículos manufacturados diversos	13.5	15.3	20.3	9.1	05.4	12.4	10.2	7.2	4.4	8.6	5.6	7.9	5.7	5.6	5.1	5.1	17.2	22.9
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	11.3	10.0	16.1	14.4	15.2	17.2	9.4	31.9	8.7	15.4	9.4	10.4	10.2	12.3	12.5	10.7	9.7	5.8
<u>Importaciones</u>																			
	<u>Total</u>	<u>100.0</u>																	
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	0.1	34.7	32.3	42.1	24.9	16.9	19.7	15.6	17.2	13.6	18.1	43.9	58.9	54.4	63.1	61.7	85.5
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	29.4	16.0	24.9	18.5	34.0	38.3	21.4	26.4	42.4	47.2	49.3	25.2	22.7	17.8	19.3	12.8	3.6
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	0.2	0.4	-	-	7.7	11.7	3.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.6
5	Productos químicos	12.0	0.4	-	3.8	4.4	3.4	2.2	3.9	1.9	1.5	1.5	6.0	6.3	1.7	2.7	1.6	0.6	7.2
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	1.1	1.4	1.8	-	0.1	1.6	3.1	1.5	3.4	1.9	10.8	4.6	6.2	1.4	8.3	2.5
8	Artículos manufacturados diversos	88.0	68.6	45.3	35.8	61.5	29.8	29.3	43.0	44.5	36.2	34.3	24.7	13.4	12.0	18.3	14.4	16.4	0.6
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	1.3	2.3	1.8	1.7	0.2	1.3	7.1	8.5	1.2	-	-	0.4	0.1	0.6	0.2	0.2	-

a/ Incluye Cuba.

Cuadro 2

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

clave	Titulo de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>6.23</u>	<u>10.47</u>	<u>7.71</u>	<u>6.89</u>	<u>2.99</u>	<u>1.92</u>	<u>0.54</u>	<u>0.57</u>	<u>0.32</u>	<u>1.69</u>	<u>2.04</u>	<u>0.77</u>	<u>1.85</u>	<u>1.74</u>	<u>2.87</u>	<u>4.04</u>	<u>1.46</u>	<u>10.29</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.08	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	0.32	0.11	0.04	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.02	0.02	0.14	0.08	0.10	0.14	0.23	0.58	-	0.58
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	1.76	4.29	0.08	-	-	-	-	-	-	0.67	1.56	0.32	1.28	1.13	0.86	1.88	0.08	-
7	Maquinaria y material de transporte	2.81	4.86	5.97	5.69	2.39	0.54	0.15	0.16	0.16	0.83	0.31	0.18	0.13	0.39	0.98	0.87	1.10	0.81
8	Artículos manufacturados diversos	0.74	0.37	0.23	0.17	0.01	0.03	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.08	0.02	0.40	0.02	0.02	0.01
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	0.60	0.84	1.39	1.01	0.57	1.33	0.35	0.37	0.12	0.15	0.21	0.17	0.26	-	0.38	0.31	0.26	1.00
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>11.19</u>	<u>7.98</u>	<u>5.17</u>	<u>5.45</u>	<u>11.86</u>	<u>13.66</u>	<u>9.06</u>	<u>12.07</u>	<u>8.88</u>	<u>6.43</u>	<u>7.64</u>	<u>11.52</u>	<u>4.44</u>	<u>3.41</u>	<u>5.56</u>	<u>1.60</u>	<u>8.88</u>	<u>1.02</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	0.01	0.06	0.46	3.67	5.38	2.26	3.75	1.71	0.62	1.62	2.82	0.53	1.83	0.62	-	5.40	0.13
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.35
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	0.03	0.07	-	-	1.98	2.57	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.32
5	Productos químicos	1.37	0.06	-	0.02	0.46	0.63	0.50	0.44	0.32	0.23	0.13	0.35	0.54	0.14	0.43	0.44	0.58	-
8	Artículos manufacturados diversos	9.82	7.88	5.04	4.97	7.73	5.67	3.73	6.88	6.81	5.58	5.84	8.35	3.37	1.44	4.81	1.16	2.90	0.22
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 3

HUNGRIA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BOLIVIA; SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

NA clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
					<u>Exportaciones</u>														
	<u>Total</u>				0.0894	0.016	0.061	0.056	0.096	0.133	0.0114	0.033	0.050	0.052	0.938	0.320	0.283	0.241	0.546
5	Productos químicos													0.004	0.006	0.049		0.018	0.110
6	Artículos manufacturados clasificados según el material																		0.060
7	Maquinaria y material de transporte				0.0004		0.002	0.002	0.004	0.008	0.0004	0.003	0.003		0.904	0.256	0.214	0.166	0.370
8	Artículos manufacturados diversos				0.0890	0.016	0.059	0.054	0.092	0.125	0.0110	0.030	0.047	0.048	0.028	0.015	0.065	0.042	0.006
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza																0.004	0.015	-
					<u>Importaciones</u>														
	<u>Total</u>													0.053	0.133	0.128	0.295	0.181	0.410
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles													0.053	-	-	0.166	0.181	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material																0.129		0.410
8	Artículos manufacturados diversos													0.133	0.128	-	-	-	-

Cuadro 4

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BRASIL, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

NR clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<b>Exportaciones</b>																			
	<b>Total</b>	<u>0.09</u>	<u>4.34</u>	<u>1.49</u>	<u>3.40</u>	<u>4.29</u>	<u>3.19</u>	<u>2.55</u>	<u>1.26</u>	<u>14.09</u>	<u>2.11</u>	<u>10.86</u>	<u>8.56</u>	<u>2.08</u>	<u>4.71</u>	<u>17.11</u>	<u>14.08</u>	<u>11.72</u>	<u>5.23</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	0.25	-	-	-	-	-	-	0.01	0.04	0.03	-	-	-	-	-	-	1.28
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	2.29	3.27	-	0.72	-	11.37	-	2.51	1.94	0.50	1.54	2.69	2.01	1.24	-
5	Productos químicos	-	0.47	0.23	0.26	0.27	0.92	0.72	0.40	0.25	0.22	1.00	0.86	0.27	0.77	1.65	1.33	1.36	1.59
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	0.12	0.32	0.35	1.24	0.15	0.21	0.14	0.29	0.91	0.51	0.46	0.89	2.33	5.42	1.93	0.40
7	Maquinaria y material de transporte	0.07	1.55	0.55	0.38	0.19	0.25	0.38	0.51	1.81	1.11	5.66	4.56	0.55	1.26	9.46	6.49	6.77	1.90
8	Artículos manufacturados diversos	0.02	1.85	0.06	0.04	0.07	0.69	0.53	0.02	0.15	0.14	0.12	0.34	0.24	0.12	0.03	0.05	0.04	0.03
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	0.22	0.55	0.11	0.14	0.09	0.05	0.12	0.36	0.31	0.63	0.25	0.08	0.13	0.95	0.78	0.38	0.05
<b>Importaciones</b>																			
	<b>Total</b>	-	<u>3.98</u>	<u>4.08</u>	<u>3.22</u>	<u>6.10</u>	<u>5.88</u>	<u>7.72</u>	<u>12.44</u>	<u>8.41</u>	<u>15.48</u>	<u>9.50</u>	<u>13.58</u>	<u>12.40</u>	<u>12.00</u>	<u>21.50</u>	<u>49.73</u>	<u>51.56</u>	<u>109.30</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	0.23	0.02	0.19	0.20	1.09	1.85	1.03	2.20	1.14	1.78	2.78	5.40	12.49	28.39	31.09	104.18
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	2.96	1.73	2.20	3.07	3.07	4.90	5.15	4.12	9.16	7.38	11.48	9.08	6.20	7.67	13.60	11.47	0.88
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.63
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	-	0.05	0.14	0.10	0.13	0.10	0.06	0.13	0.23	0.09	0.50
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.42
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.09
8	Artículos manufacturados diversos	-	0.84	2.04	0.81	2.52	0.61	1.53	5.24	3.10	3.90	0.66	0.26	0.44	0.34	1.19	7.48	8.89	0.60
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	0.18	0.08	0.19	0.32	-	0.20	0.20	0.11	0.08	0.02	0.01	-	-	0.02	0.02	0.02	-

Cuadro 5

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA, SEGUN LA  
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>0.02</u>	<u>0.80</u>	<u>0.78</u>	<u>0.40</u>	<u>0.71</u>	<u>0.60</u>	<u>0.33</u>	<u>0.23</u>	<u>0.26</u>	<u>0.69</u>	<u>0.35</u>	<u>0.64</u>	<u>0.42</u>	<u>0.57</u>	<u>0.45</u>	<u>0.57</u>	<u>0.90</u>	<u>0.80</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.07
1	Bebidas y tabacos	-	-	0.01	-	-	-	-	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	-	0.02	-	-	-	0.01	-	-	0.06	0.01	0.04	-	0.03	0.18	0.15	0.04	0.07
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	0.03	0.07	-	0.04	-	-	-	-	-	-	-	0.01
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.38	0.30	0.17	0.44	0.28	0.19	0.09	0.23	0.49	0.22	0.48	0.34	0.45	0.19	0.31	0.77	0.44
8	Artículos manufacturados diversos	0.02	0.30	0.37	0.22	0.25	0.27	0.06	0.04	0.02	0.07	0.07	0.08	0.06	0.07	0.06	0.08	0.02	0.11
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	0.12	0.08	0.01	0.02	0.05	0.04	0.02	0.01	0.03	0.05	0.04	0.02	0.02	0.02	0.03	0.07	-
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	-	<u>1.15</u>	<u>0.09</u>	<u>0.75</u>	<u>0.52</u>	<u>0.37</u>	<u>1.08</u>	<u>0.22</u>	<u>0.96</u>	<u>0.44</u>	<u>2.22</u>	<u>3.08</u>	<u>2.76</u>	<u>2.66</u>	<u>2.21</u>	<u>2.32</u>	<u>9.03</u>	<u>1.16</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.11	0.57	0.39	0.20	1.61	0.52
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	1.15	0.09	0.75	0.52	0.37	1.08	0.22	0.96	0.43	0.41	1.64	1.05	0.25	-	0.56	0.62	0.64
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	1.81	1.44	1.60	1.84	1.82	1.56	6.80	-

Cuadro 6

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COSTA RICA, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

No clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
						<u>Exportaciones</u>													
	<u>Total</u>	-	0.11	0.07	0.14	0.14	0.10	0.18	0.14	0.14	0.13	0.13	0.13	0.15	0.26	0.16	0.30	0.23	1.01
5	Productos químicos	-	-	-	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	0.13	0.06	0.11	0.17	-
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.76
8	Artículos manufacturados diversos	-	0.10	0.07	0.13	0.14	0.10	0.18	0.14	0.14	0.13	0.13	0.13	0.11	0.13	0.10	0.19	0.06	0.25
						<u>Importaciones</u>													
	<u>Total</u>	-	-	-	-	-	-	-	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.15	0.04	-	-	0.03
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.40	0.15	0.04	-	-	-

72



## Cuadro 8

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA ECUADOR, SEGUN LA CLASIFICACION  
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	<u>Total</u>		<u>0.045</u>	<u>0.024</u>	<u>0.020</u>	<u>0.042</u>	<u>0.042</u>	<u>0.044</u>	<u>0.041</u>	<u>0.110</u>	<u>0.071</u>	<u>1.704</u>	<u>1.893</u>	<u>1.961</u>	<u>1.623</u>	<u>1.453</u>	<u>2.243</u>	<u>0.421</u>	<u>0.095</u>
5	Productos químicos		0.007	0.005	0.006	0.008	0.002	-	-	0.004	0.001	1.635	0.475	0.008	0.006	0.008	0.009	-	0.002
6	Artículos manufacturados clasificados según el material		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.680	1.470	1.375	2.185	0.358	0.070
7	Maquinaria y material de transporte		0.005	0.001	0.002	0.012	0.016	0.014	0.006	0.021	0.020	0.028	0.304	1.239	0.111	0.009	0.010	0.106	0.013
8	Artículos manufacturados diversos		0.033	0.018	0.012	0.020	0.019	0.029	0.034	0.085	0.050	0.041	0.031	0.034	0.031	0.061	0.038	0.087	0.010
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza		-	-	-	0.002	0.005	0.001	0.001	-	-	-	1.083	-	0.005	-	0.001	-	-

Cuadro 9

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE MÉXICO, SEGUN LA  
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

NS clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>0.09</u>	-	<u>0.01</u>	<u>0.01</u>	<u>0.03</u>	<u>0.07</u>	<u>0.10</u>	<u>0.25</u>	<u>0.26</u>	<u>0.62</u>	<u>0.46</u>	<u>0.83</u>	<u>0.71</u>	<u>0.90</u>	<u>1.22</u>	<u>1.73</u>	<u>1.45</u>	<u>3.01</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.02	0.02	0.04	0.01	-
1	Bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.03
5	Productos químicos	0.01	-	-	-	0.01	0.06	0.09	0.17	0.19	0.19	0.32	0.48	0.24	0.42	0.71	1.21	0.94	2.20
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	0.04	0.03	0.42	0.10	0.26	0.40	0.38	0.40	0.43	0.36	0.71
8	Artículos manufacturados diversos	0.08	-	0.01	0.01	0.02	0.01	0.01	0.03	0.02	0.01	0.03	0.03	0.01	0.04	0.06	0.02	0.08	0.07
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.02	-	0.01	0.06	0.05	0.04	0.03	0.03	0.06	-
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	-	-	-	-	-	-	-	<u>0.37</u>	<u>0.01</u>	<u>0.16</u>	<u>0.41</u>	<u>1.66</u>	<u>2.19</u>	<u>0.35</u>	<u>0.80</u>	<u>1.21</u>	<u>0.94</u>	<u>4.52</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.09
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	-	-	0.51
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	0.30	-	0.09	0.14	1.57	2.13	0.32	0.73	-	-	2.11
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	0.07	-	-	0.18	-	-	-	-	1.10	0.70	1.81
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.07	0.09	0.09	-	-	-	-	-	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.06	0.03	0.03	0.11	0.24	-



Cuadro 10

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE PERU, SEGUN LA  
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>										0.02	0.08	0.18	10.41	3.84	9.59	13.26	8.43	6.44
0	Productos alimenticios y animales vivos										-	-	-	9.83	-	-	-	-	0.08
5	Productos químicos													0.03	0.09	0.27	0.34	0.40	0.17
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material																		0.01
7	Maquinaria y material de transporte													0.15	3.33	7.90	11.59	7.06	4.56
8	Artículos manufacturados diversos										0.02	0.08	0.18	0.01	0.01	0.35	0.07	0.17	0.22
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza													0.39	0.41	1.34	1.26	0.80	1.40
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>			0.81	1.05	2.58	2.67	2.24	1.32	1.95	2.70	2.70	7.46	7.43	5.12	8.12	6.52	11.31	21.85
0	Productos alimenticios y animales vivos													7.00	4.98	5.22	6.10	6.70	8.98
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles			0.81	1.05	2.58	2.67	2.24	1.32	1.95	2.70	2.70	7.46	0.31	0.14	0.79	0.06	0.48	3.27
5	Productos químicos															0.01	0.13	0.02	9.60
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material															0.57	0.03	4.08	-
8	Artículos manufacturados diversos																0.20	0.03	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza													0.12		1.53			-

Cuadro 11

HUNGRIA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE URUGUAY, SEGUN LA  
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUFI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
						<u>Exportaciones</u>													
	<u>Total</u>	<u>0.01</u>	<u>0.41</u>	<u>0.12</u>	<u>0.13</u>	<u>0.08</u>	<u>0.08</u>	<u>0.06</u>	<u>0.02</u>	<u>0.04</u>	<u>0.05</u>	<u>0.05</u>	<u>0.08</u>	<u>0.06</u>	<u>0.07</u>	<u>0.07</u>	<u>0.19</u>	<u>0.69</u>	<u>1.61</u>
5	Productos químicos	-	0.14	0.01	0.02	-	0.02	-	0.01	0.01	-	0.01	-	0.02	-	0.01	-	0.03	0.06
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	0.02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.20	0.04	0.07	0.06	0.04	0.02	0.01	0.02	0.05	0.04	0.08	0.03	0.07	0.05	0.19	0.66	1.55
8	Artículos manufacturados diversos	-	0.07	0.03	0.01	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.10	-	-	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	0.01	-	0.02	0.03	0.01	0.02	0.04	-	0.01	-	-	-	0.01	-	-	-	-	-
						<u>Importaciones</u>													
	<u>Total</u>	<u>0.21</u>	<u>0.59</u>	<u>0.50</u>	<u>0.86</u>	<u>1.03</u>	<u>2.04</u>	<u>1.62</u>	<u>0.93</u>	<u>1.00</u>	<u>1.72</u>	<u>0.62</u>	<u>0.51</u>	<u>0.48</u>	<u>0.12</u>	<u>0.08</u>	<u>0.47</u>	<u>0.11</u>	<u>0.54</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	0.03	0.83	0.40	0.31	-	0.23	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.20
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.20
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.01	0.04
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.10
8	Artículos manufacturados diversos	0.21	0.59	0.50	0.86	1.00	1.21	1.18	0.62	0.92	1.49	0.62	0.51	0.48	0.12	0.08	0.46	0.10	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	0.04	-	0.08	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 12

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA VENEZUELA, SEGUN LA CLASIFICACION  
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	<u>Total</u>	<u>0.11</u>	<u>0.31</u>	<u>0.04</u>	<u>0.11</u>	<u>0.23</u>	<u>0.30</u>	<u>0.26</u>	<u>0.16</u>	<u>0.22</u>	<u>0.20</u>	<u>0.14</u>	<u>0.16</u>	<u>0.26</u>	<u>0.62</u>	<u>0.90</u>	<u>1.72</u>	<u>3.84</u>	<u>2.88</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	0.22	0.03	0.01	-	0.12	0.03	0.03	-	0.01	0.03	-	0.01	0.02	0.01	0.02	0.03	0.04
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.31	0.47	0.74	0.60	-
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	0.04	0.07	-	-	-	0.01	0.01	0.01	0.10	0.66	1.15
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.10
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.05	-	0.01	0.02	0.01	0.03	0.03	0.09	0.05	0.07	0.10	0.09	0.14	0.26	0.50	2.14	1.59
8	Artículos manufacturados diversos	0.11	0.04	0.01	0.09	0.21	0.17	0.20	0.10	0.09	0.07	0.04	0.05	0.14	0.12	0.15	0.33	0.30	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	-	0.02	-	0.03	0.11	-

HUNGRÍA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE AMÉRICA LATINA, 1960-1976

(Millones de dólares a precios corrientes)

País	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<b>Exportaciones</b>																	
<u>América Latina</u>	<u>19.10</u>	<u>22.13</u>	<u>24.13</u>	<u>25.52</u>	<u>16.57</u>	<u>12.55</u>	<u>9.43</u>	<u>20.58</u>	<u>10.20</u>	<u>21.59</u>	<u>19.69</u>	<u>24.68</u>	<u>24.63</u>	<u>45.10</u>	<u>52.88</u>	<u>72.39</u>	<u>81.41</u>
Cuba	1.28	11.28	11.06	14.81	8.47	8.43	5.15	3.20	3.15	3.78	5.04	8.78	7.03	7.74	12.61	40.48	50.70
<u>América Latina (excluido Cuba)</u>	<u>17.82</u>	<u>10.85</u>	<u>13.07</u>	<u>10.71</u>	<u>8.10</u>	<u>4.12</u>	<u>4.28</u>	<u>17.38</u>	<u>7.05</u>	<u>17.81</u>	<u>14.65</u>	<u>15.90</u>	<u>17.60</u>	<u>37.36</u>	<u>40.27</u>	<u>31.91</u>	<u>30.71</u>
Argentina	10.47	7.71	6.89	2.99	1.92	0.52	0.57	0.32	1.69	2.04	0.77	1.85	1.74	2.47	4.04	1.46	2.39
Bolivia	...	...	0.09	0.02	0.06	0.06	0.10	0.13	0.01	0.03	0.05	0.05	0.94	0.32	0.28	0.24	0.55
Brasil	4.34	1.49	3.40	4.29	3.19	2.54	1.26	14.09	2.11	10.86	8.56	2.08	4.71	17.11	14.08	11.72	5.23
Costa Rica	0.11	0.07	0.14	0.14	0.10	0.18	0.14	0.14	0.13	0.13	0.13	0.15	0.26	0.16	0.31	0.23	1.01
Colombia	0.80	0.78	0.40	0.71	0.60	0.33	0.23	0.26	0.69	0.35	0.64	0.42	0.57	0.45	0.57	0.90	0.70
Ecuador	0.05	0.02	0.02	0.04	0.04	0.04	0.04	0.11	0.07	1.70	1.89	1.96	1.62	1.45	2.24	0.45	0.10
México	...	0.02	0.01	0.03	0.07	0.11	0.25	0.26	0.62	0.46	0.83	0.71	0.90	1.23	1.74	1.45	3.01
Guyana	0.16	0.17	0.12	0.16	0.15	0.14	0.05	0.05	0.02	0.03	...	0.03	0.01	0.01	0.07	0.07	0.04
Perú	...	...	...	...	...	...	...	...	0.02	0.09	0.18	10.41	3.84	9.59	13.26	8.43	6.44
Uruguay	0.41	0.12	0.13	0.08	0.08	0.06	0.02	0.04	0.05	0.05	0.08	0.06	0.07	0.07	0.19	0.69	1.61
Venezuela	0.31	0.04	0.11	0.23	0.30	0.25	0.16	0.22	0.20	0.14	0.18	0.26	0.62	0.90	1.72	3.84	2.88
<b>Importaciones</b>																	
<u>América Latina</u>	<u>13.85</u>	<u>18.71</u>	<u>20.54</u>	<u>34.12</u>	<u>27.07</u>	<u>22.03</u>	<u>33.40</u>	<u>28.04</u>	<u>35.97</u>	<u>30.66</u>	<u>51.18</u>	<u>48.59</u>	<u>36.99</u>	<u>56.79</u>	<u>98.91</u>	<u>133.65</u>	<u>202.40</u>
Cuba	...	7.04	9.05	12.98	0.28	0.28	2.68	3.17	3.52	3.88	5.01	13.45	6.89	10.94	15.34	30.80	32.20
<u>América Latina (excluido Cuba)</u>	<u>13.85</u>	<u>11.67</u>	<u>11.49</u>	<u>21.14</u>	<u>26.29</u>	<u>21.75</u>	<u>30.72</u>	<u>24.87</u>	<u>32.45</u>	<u>26.78</u>	<u>46.17</u>	<u>35.14</u>	<u>30.10</u>	<u>45.85</u>	<u>83.57</u>	<u>102.85</u>	<u>170.20</u>
Argentina	7.98	5.17	5.45	11.86	13.66	9.06	12.07	8.88	6.43	7.64	11.52	4.44	3.41	5.86	1.60	8.88	1.02
Bolivia	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0.05	0.13	0.13	0.30	0.18	0.40
Brasil	3.98	4.08	3.22	6.10	5.88	7.72	12.44	8.41	15.48	9.50	13.58	12.40	12.00	21.50	49.73	51.56	109.30
Costa Rica	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0.40	0.15	0.07	...	...	...
Colombia	1.15	0.09	0.75	0.52	0.37	1.08	0.22	0.96	0.44	2.42	3.08	2.76	2.66	2.21	2.32	9.03	1.16
Ecuador	...	...	...	...	...	...	...	1.61	1.79	1.28	4.58	4.73	6.13	4.42	7.82	11.86	13.30
México	...	...	...	...	...	...	0.37	0.01	0.16	0.41	1.66	2.19	0.35	0.80	1.21	0.94	4.52
Guyana	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Perú	...	0.81	1.05	2.58	2.67	2.24	1.32	1.95	2.70	2.70	7.46	7.43	5.12	8.12	6.52	11.31	21.85
Uruguay	0.59	0.50	0.86	1.03	2.04	1.62	0.93	1.00	1.72	0.62	0.51	0.48	0.12	0.08	0.47	0.11	0.54
Venezuela	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	0.01	...	...	...