



# EL COLEGIO DE MÉXICO

*Centro de Estudios Internacionales*

## LA FORMACIÓN DEL TRIÁNGULO TAIWÁN-HONG KONG-CHINA (EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS)

Tesis que para obtener el título de *Licenciatura en Relaciones Internacionales*  
presenta  
María Lizete De la Torre García

México, D.F. abril 1996.

“Nada ni nadie puede destruir al pueblo chino. Su afán de sobrevivencia es inflexible. Su civilización ha pasado por una serie de fases, pero sus características básicas se mantienen casi intactas. Ellos, al igual que el bambú, se doblan con el viento, pero jamás se rompen”.

Pearl Buck, China. Past and Present, 1972.

## ÍNDICE

Introducción.....	1
-------------------	---

### CAPÍTULO 1

Aspectos teóricos y de definición.....	9
El debate teórico: Liberalismo-Interdependencia-Realismo.....	9
La respuesta realista.....	9
Teoría de la Integración.....	20
Integración económica “silenciosa”.....	28
Economía Política Internacional: algunos enfoques para el análisis.....	34
Metodología.....	42

### CAPÍTULO 2

La larga marcha china hacia una economía abierta.....	49
Introducción.....	49
Antecedentes: el legado maoísta.....	52
¿Por qué la reforma?.....	61
La reforma económica china.....	65
La reforma en el campo.....	68
Industria.....	72
La política de puertas abiertas y la creación de zonas económicas especiales.....	81
Consideraciones preliminares y perspectivas futuras.....	96
ANEXO 1: Marco legal para la inversión extranjera directa en China.....	104
ANEXO 2: Reglamentos que rigen la inversión extranjera directa en China..	105
Tratados Multilaterales (protección de inversión extranjera en China)...	105
Tratados Bilaterales.....	106
ANEXO 3: Las empresas conjuntas más grandes en China, 1988.....	107
ANEXO 4: Las empresas chinas y conjuntas más exitosas fuera de China, 1988.....	108
ANEXO 5: Declaraciones oficiales relacionadas con la “economía socialista de mercado”.....	109

### CAPÍTULO 3

Economía política y crecimiento económico en Taiwán y Hong Kong.....	112
Taiwán.....	117
Fases de desarrollo industrial en Taiwán.....	121
Los años 80 y 90: nuevos retos y soluciones.....	133
Hong Kong.....	143
Taiwán y Hong Kong: elementos para el análisis.....	158

<b>ANEXO 6: Instituciones gubernamentales en Taiwán.....</b>	<b>167</b>
<b>ANEXO 7: Empresas transnacionales más importantes que operan en Taiwán: 1988.....</b>	<b>168</b>
<b>ANEXO 8: Principales empresas taiwanesas de operación internacional, 1988.....</b>	<b>169</b>
<b>ANEXO 9: Empresas transnacionales más importantes que operan en Hong Kong, 1988.....</b>	<b>170</b>
<b>ANEXO 10: Empresas hongkonesas de operación internacional, 1988...171</b>	

#### **CAPÍTULO 4**

<b>La creación del triángulo Taiwán-Hong Kong-RPC.....</b>	<b>174</b>
<b>Crónica de una difícil relación: Taiwán-Hong Kong-RPC.....</b>	<b>175</b>
<b>a: Beijing-Taipei.....</b>	<b>175</b>
<b>b: Beijing-Londres.....</b>	<b>182</b>
<b>La triangulación Taiwán-Hong Kong- RPC.....</b>	<b>187</b>
<b>a: el nexa sino-hongkonés.....</b>	<b>189</b>
<b>b: Taiwán entra en la ecuación.....</b>	<b>201</b>

#### **CONSIDERACIONES FINALES**

<b>Consideraciones finales.....</b>	<b>221</b>
<b>Perspectivas y escenarios posibles.....</b>	<b>226</b>

#### **BIBLIOGRAFÍA**

## Tablas

Tabla 1: Porcentaje de la producción agrícola vendida a precios de mercado (1989).....	69
Tabla 2: Crecimiento de la producción agropecuaria (porcentajes).....	70
Tabla 3: Porcentaje de participación en el PNB por tipo de empresas (%).....	80
Tabla 4: Inversión extranjera directa en China, 1979-1994.....	86
Tabla 5: Comercio exterior de China, 1986-1993.....	93
ANEXO Capítulo 3: Indicadores económicos Taiwán-Hong Kong- RPC (hasta 1990).....	172
Taiwán: composición de exportaciones, 1953-1990 (%).....	173
Tabla 6: Composición comparativa del PNB para Hong Kong y la RPC (1985).....	189
Tabla 7: Hong Kong: Comercio exterior (1955-1991).....	191
Tabla 8: Hong Kong: Principales socios comerciales (%).....	192
Tabla 9: Comercio Bilateral Hong Kong-RPC como proporción del comercio total, 1978-1991 (%).....	194
Tabla 10: Composición porcentual del comercio entre Hong Kong y RPC, 1988-1991.....	195
Tabla 11: Región Delta del Río Perla, 1990.....	197
Tabla 12: Distribución sectorial en la economía (Taiwán-RPC) como porcentaje del PNB.201	
Tabla 13: Comercio bilateral entre la RPC y Taiwán (vía Hong Kong), 1979-1991.....	205
Tabla 14: Índice de Intensidad Comercial entre la RPC y Taiwán, 1983-1991.....	209
Tabla 15: Inversión registrada de las 10 principales industrias de inversión extranjera en la RPC, 1992.....	215
Tabla 16: Estimaciones del Índice de Intensidad Comercial entre Taiwán, Hong Kong y la RPC, 1978-1991.....	217

## Gráficos

gráfico 1: Distribución sectorial de inversión extranjera directa en la RPC, 1979-91.....	85
gráfico 2: Crecimiento de la inversión extranjera directa en la RPC, 1979-1992.....	87
gráfico 3: Flujos de Inversión Extranjera Directa por país de origen en China, 1979-1992.....	90
MAPA DE LA RPC.....	103
Anexo 6: Tasas de crecimiento de los principales indicadores económicos de la RPC (1979-1992) .....	111
MAPA DE TAIWÁN.....	165
MAPA DE HONG KONG.....	166

## ***Introducción***

No cabe duda que las relaciones internacionales contemporáneas atraviesan por una etapa de grandes cambios y transformaciones. Actualmente las políticas económicas de un país, una región económica y de gran parte del mundo se ven afectadas por las implicaciones de la globalización de los mercados internacionales<sup>1</sup>. Así, cuestiones como la severa competencia, los cambios ideológico-políticos tras el término de la Guerra Fría, flujos transnacionales de inversión y nuevas tecnologías en comunicaciones presentan nuevos retos<sup>2</sup> --a la vez que oportunidades-- a los Estados.

Simultáneamente, se dice que está ocurriendo un importante cambio geopolítico-económico en el cual el centro de gravedad del poder y la riqueza mundial se está desplazando del Atlántico al Pacífico, tal y como en otra época el centro de la civilización occidental pasó del Mediterráneo al Atlántico. Según los numerosos autores que están de acuerdo con esta percepción, este cambio probablemente producirá lo que se ha dado por llamar "la era del Pacífico"<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>.- Se empleará aquí el término "globalización" para referirnos a la aparición de un mercado mundial para productos, servicios y flujos financieros.

<sup>2</sup>.- El fenómeno de la globalización de los mercados y las comunicaciones puede presentar costos a la vez que generar vulnerabilidades a los Estados. El reto en este sentido, es minimizarlos.

<sup>3</sup>.- Víctor Kerber, La Cuenca del Pacífico. Escenario de la competencia por el poder en el sistema mundial: la estrategia de Japón, México, Centro Latinoamericano de Estudios Estratégicos A.C, 1988, pp. 13-15 *passim*. Ver también a Forbes, "The Pacific Century", The Far East and Australasia 1992, Inglaterra, Europa Publications

En este ámbito, el avance del Este Asiático es la noticia económica de nuestro tiempo. Antes, sólo Japón nos causaba admiración. A su éxito, se agregaron luego los 'cuatro dragones asiáticos': Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Ya no se habló únicamente del 'milagro japonés', como si en la Cuenca del Pacífico existiera un solo caso excepcional de crecimiento económico, sino de un 'modelo asiático' cuyas características son la ética de trabajo, disciplina social, cultura confuciano-budista, intervención del Estado 'a favor' del capitalismo y concentración en las exportaciones<sup>4</sup>. Paulatinamente, a este modelo se empezaron a sumar jóvenes 'dragones' como Indonesia, Malasia y Tailandia. Mientras todo esto ocurría ante los ojos sorprendidos de Occidente (inmerso en un periodo de estancamiento económico) un nuevo fenómeno pasaba casi inadvertido aunque fuera --potencialmente-- el mayor de todos: la creación de un dinámico triángulo económico entre Taiwán, Hong Kong y la República Popular China.

En los últimos años Taiwán y Hong Kong han experimentado importantes cambios estructurales en sus economías. Lo anterior, aunado a la transición de la República Popular China (en adelante RPC) hacia una economía 'de mercado', ha permitido la interacción constante entre estas tres entidades. El impresionante crecimiento económico logrado a raíz de esto ha llevado a la aceleración y profundización de los cambios en las tres economías, lo que a su vez ha repercutido en una integración económica creciente.

---

Limited, 1992, pp. 114-19; Wang, "The Pacific and the Global Economy", The Pacific Review, 5(2), 1992, pp. 135-40, passim.

<sup>4</sup>.- Para más detalles, ver la obra de Chan, East Asian Dynamism, Estados Unidos, Westview Press, 1990, pp. 1-10. También Woronoff, Jon, Asia's Miracle Economies, Tokyo, Lotus Press, 1992, pp. 5-7.



El dinámico crecimiento de lo que se conoce hoy en día como "área económica sónica" no es producto único de causas aisladas dentro del ámbito interno de las entidades que la conforman. Para su análisis también se debe recurrir a explicaciones en el contexto --mucho más amplio-- de la nueva división regional del trabajo y de la situación del comercio mundial. El vínculo de lo interno (políticas de cambio estructural para el caso de Hong Kong y de Taiwán; políticas de apertura en la RPC) con lo externo (el comercio mundial) está constituido por un conjunto de empresas y grupos financieros transnacionales que han actuado intensamente en los tres territorios.

Una vez llegados a este punto, es importante alertar al lector de varias cuestiones (que se tratarán en detalle en los próximos capítulos) al respecto de la formación de este triángulo, para que se pueda apreciar la complejidad del proceso. Es necesario poner énfasis en el hecho de que tanto la RPC como Taiwán y Hong Kong han mantenido regímenes políticos separados no obstante tener un trasfondo cultural, lingüístico, religioso y racial común.

Si bien Taiwán fue durante siglos parte del territorio chino (salvo por el periodo 1895-1945 en el que pasó a ser colonia japonesa) actualmente, ambas entidades existen como entes separados y han sido extremadamente hostiles entre sí desde la guerra civil de los años 40. Ambas han buscado incansablemente el reconocimiento internacional de la representación del pueblo chino en diferentes foros internacionales. Por años --y respondiendo a la lógica de la Guerra Fría-- la RPC (que contó con el apoyo soviético hasta 1959) y el régimen nacionalista taiwanés

(respaldado económica, militar y políticamente por Estados Unidos) representaron en el teatro del Pacífico asiático una reproducción a escala del conflicto ideológico-geopolítico mundial que siguió a la postguerra de 1945. Inclusive, el choque adquirió en varias ocasiones tintes de violencia en sucesivas crisis internacionales: la primera en 1949, la segunda en 1954 y la tercera --y más peligrosa-- en 1958. En cada una de ellas la intervención estadounidense fue decisiva, por lo que Taiwán pudo sobrevivir como ente separado.

En lo que respecta a Hong Kong, este territorio (bajo control británico) es una de las dos reminiscencias coloniales en China<sup>5</sup>. A principios de la década de 1980 el panorama de la relación bilateral del gobierno británico con China tampoco era promisorio. Para entonces el enclave británico ya había alcanzado impresionantes adelantos económicos y se reveló como uno de los principales centros financieros del orbe. Por su parte la RPC, país comunista, se encontraba inmersa en graves crisis económicas heredadas de los experimentos maoístas y apenas se aventuraba hacia un camino de reformas económicas de tipo experimental. Gran Bretaña miraba con recelo al régimen del Partido Comunista Chino (PCC) y trataba de buscar salidas alternativas para lo que se veía como el inminente futuro regreso de Hong Kong a soberanía china.

Así, luego de una primera aproximación parecería casi impensable el hecho de que entre estas tres entidades se esté llevando a cabo --y con una gran velocidad-- un proceso de integración económica. No obstante, en esta tesis se demostrará que esta integración se ha realizado a lo largo del decenio de 1980 y que está creciendo.

---

<sup>5</sup>.- La otra es la posesión portuguesa de Macau.

Lo que queda por definirse en el tiempo es si ésta llegará a formalizarse (ya que hasta ahora este proceso de integración económica no ha sido resultado de acuerdos de cooperación **formal** entre las autoridades de estas entidades) o si se pueden esperar cambios en su funcionamiento futuro. Evidentemente, queda fuera de nuestro alcance la predicción del curso de los acontecimientos, no obstante, un estudio de las tendencias de este fenómeno tal vez nos permita --en la parte final de este trabajo-- elaborar una serie de escenarios posibles al respecto.

En ámbitos tanto académicos, como políticos y empresariales existe la percepción de que una serie de procesos de integración (como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o la aceleración del proceso integrador en Europa Occidental) están ocurriendo en diversos puntos del planeta. La explicación liberal de que estos fenómenos son resultado de un proceso de "**integración silenciosa**" ha adquirido gran arraigo entre algunos analistas.

De todo lo anterior se derivan diferentes cuestiones importantes. En un primer plano de índole más bien empírico, hay que definir qué es lo que se entiende por integración económica, determinar hasta qué punto están integradas actualmente las tres economías y finalmente, si esta integración es en alguna medida irreversible y de qué depende que esto sea cierto. Hay también que indagar quiénes son los actores (tanto estatales como no estatales) que se benefician más de esta relación, quiénes son más dependientes y por ende, los más vulnerables.

En un segundo plano teórico, este estudio de caso nos llevará de manera *indirecta* a mostrar que el popular concepto liberal-interdependentista de integración

silenciosa" se fundamenta en una visión superficial y limitada que da una visión parcial y sesgada de una realidad económica internacional más complicada de lo que parece a primera vista.

La interdependencia en su interpretación liberal asume que son **únicamente** las consideraciones de mercado y "flujo de inversiones y comercio" los determinantes que de forma "casi imperceptible y espontánea" van creando redes y nexos cada vez más poderosos primero entre los actores no estatales (principalmente empresas transnacionales) y más adelante entre las economías a través de las fronteras nacionales. La conclusión que se deriva de esto es que esta interacción puede desembocar en un marco institucional y hasta formal más amplio.

La visión anterior relega el papel del Estado a las fuerzas del mercado y a las consideraciones ético-filosóficas de los actores. Considero que esto es una falsa percepción, pues no resulta creíble que se margine **totalmente** al Estado --actor principal, aunque quizás ya no el único-- en el sistema internacional. Antes bien, tal vez **sean precisamente sus políticas y actitudes las que --esperada o inesperadamente-- determinan el contexto internacional y las reacciones de los actores no gubernamentales (empresas transnacionales en este caso).**

En este trabajo se buscará sustentar lo anterior con evidencia empírica, al mostrar que el proceso de integración económica entre Taiwán, Hong Kong y la República Popular China no se debe únicamente a la acción de las fuerzas del mercado como muchos suponen. Por paradójico que pueda parecer, fue más bien a raíz de la implementación de políticas estatales internas en las tres entidades del

triángulo --en momentos coyunturales de su historia-- que este estado de integración económica se ha alcanzado. Se ve entonces que un análisis de tipo sistémico es insuficiente para explicar el fenómeno que nos ocupa. De ahí la necesidad de complementarlo con una perspectiva de segunda imagen para determinar dentro del Estado el juego de fuerzas políticas que han definido el ***policy outcome*** estatal. Se utilizará también la inversión de esta segunda imagen, pues no se puede negar que dicho ***policy outcome*** no sólo es resultado de políticas intraestatales, sino también sistémicas (esto es, los Estados también se adaptan al sistema).

La generalización que puede hacerse a partir de la hipótesis anterior es que los procesos que se han caracterizado como de ***integración silenciosa*** son más bien resultado (directo o indirecto) de políticas internas estatales. Lo que hay que determinar aún es si éste es un efecto no esperado o, si por el contrario, es una medida neomercantilista estatal del Estado con mayor poder estructural en la región. Esto nos llevará a utilizar un marco teórico de Economía Política Internacional que incluya la polémica de las críticas de los neorrealistas a los liberales.

Quizá marginalmente este estudio de caso también permita demostrar, por un lado, que ni el proteccionismo mina al libre comercio de la manera tan drástica como la que se le percibe, ni el libre comercio asegura que el proteccionismo desaparezca. Todo esto se confrontará con la evidencia empírica del noreste asiático y cuyos resultados nos permitirán al final hacer una evaluación de las perspectivas que quedan abiertas en la economía política regional.

Antes de proceder a los capítulos en los que se presentarán las evidencias empíricas para demostrar la hipótesis principal que guiará la investigación general, es necesario hacer un primer acercamiento a algunos aspectos teórico-metodológicos y de definición que servirán como herramientas para realizar un análisis de la situación, de los actores que han participado en este proceso y de las respuestas teóricas a las nuevas cuestiones que, como ésta, moldean la vida internacional.

# CAPÍTULO I

## *Aspectos teóricos y de definición*

### El debate teórico: Liberalismo-Interdependencia-Realismo

Como se ha mencionado antes, el objetivo principal de esta tesis es demostrar mediante la evidencia empírica disponible que Taiwán, Hong Kong y China se están integrando económicamente. Creemos que una vez hecho esto, tendremos elementos de análisis para realizar una crítica al concepto de integración económica "silenciosa" (ver *infra*) que procede de la visión liberal-interdependentista de las relaciones internacionales. En nuestra opinión, si bien de primera instancia este modelo parece darnos una explicación del fenómeno, un estudio más detallado de los acontecimientos nos muestra que ésta es una visión parcial y sesgada de un fenómeno mucho más complejo y que incluye también elementos políticos.

Por ende, en esta primera parte se tratará de realizar mediante el manejo de las diferentes propuestas teóricas, una crítica al Liberalismo y a la Interdependencia desde la visión realista de la Economía Política Internacional. Para ello, en esta sección se buscará plantear las premisas básicas del Liberalismo y de la

Interdependencia, así como las primeras reacciones realistas ante éstas. Una vez hecho esto, se procederá a hacer un recuento de los principales planteamientos de la teoría de la integración --que deviene de esta tradición liberal-interdependentista-- para tener idea de cómo (según esta teoría) se dan los impulsos a lo que actualmente se conoce como integración "silenciosa".

Más adelante, se hablará acerca de las aportaciones recientes que para este tipo de análisis ha introducido la Economía Política Internacional. Ya hacia la parte final, se señalarán los términos y los enfoques metodológicos que se tomen de las diferentes perspectivas teóricas (puesto que cada programa de investigación representa modelos *ideales* de explicación que no necesariamente reflejan fielmente al mundo real) para adentrarnos en la parte empírica de la investigación.

### **La teoría liberal-interdependentista**

Robert Gilpin, uno de los teóricos más importantes de la Economía Política Internacional, señala que la economía y la política operan con lógicas distintas y que su interacción constituye una fuerza que moldea los acontecimientos tanto nacionales como internacionales. La lógica del mercado tiende a ubicar las actividades económicas donde sean más productivas y generen mayores beneficios. La lógica del Estado es controlar y canalizar al mercado para hacer que sirva a sus intereses.

El debate intelectual respecto a la existencia paralela y dirección contraria de estas fuerzas ha tomado tres vertientes: el Liberalismo, el Marxismo y el



Mercantilismo. Existe un rasgo común entre los dos primeros: según estos, es la esfera económica la de mayor importancia frente a la política. Sin embargo, la diferencia entre las dos visiones se encuentra en que para el enfoque marxista, la economía *determina* a la esfera política (ésta es una superestructura que refleja el modo de producción y acumulación). Por su parte, el enfoque liberal adopta una posición normativa y sostiene que la esfera económica *debiera* sobreponerse a la política, de modo que el mercado mundial asegure condiciones pacíficas y de bienestar colectivo. En contraste, el Mercantilismo sostiene que es el Estado (o la interacción estatal) el que se antepone al mercado<sup>6</sup>.

La visión liberal clásica de las relaciones internacionales proviene de una larga tradición intelectual que ha recogido elementos filosóficos de los trabajos de Kant, Groccio y Smith. El postulado básico de la teoría liberal "clásica" de las relaciones internacionales es que los Estados deben de estar libres de toda intervención extranjera. Así, se puede ver que el concepto de libertad negativa (*freedom from*) que en lo interno se aplica al individuo frente a las arbitrariedades del Estado, busca trasplantarse al ámbito --más amplio-- del acontecer internacional. Por ende, el Liberalismo considera que así como los individuos gozan del derecho a la libertad, los Estados que los representan también tienen el derecho de ejercer su independencia política. El respeto mutuo de esos derechos entonces se ha convertido en la piedra angular de la teoría liberal. Así, se elabora la hipótesis de que cuando los Estados respetan los derechos de otros, los individuos son libres de establecer los nexos

---

<sup>6</sup>.- Robert Gilpin, The Political Economy of International Relations, Princeton, Princeton University Press, 1978, capítulo 2 especialmente pp. 25-35.

privados internacionales que consideren necesarios sin temer que la interferencia estatal los prive de estas actividades, que por lo demás, se considera que benefician a todos<sup>7</sup>.

Podemos ver entonces que el Liberalismo pone énfasis en las ganancias *absolutas*, por ende, la economía no necesariamente es un juego suma cero. Los intercambios benéficos entre comerciantes y entre culturas tienden a crear una red de ventajas mutuas y de compromisos que son la base de la actitud cooperativa que existe principalmente entre las democracias liberales (de ahí el interés inicial de la perspectiva liberal por estudiar dentro del Estado las causas de su comportamiento internacional)<sup>8</sup>. En virtud de lo anterior la teoría liberal también prevé que la guerra es un evento improbable entre democracias y de altos costos para todos. Se asume entonces que debido al hecho de que el *laissez-faire* opera con base en expectativas racionales por parte de los individuos (o sea que la guerra es un acto *irracional* desde esta perspectiva) las relaciones internacionales tenderán a ser pacíficas.

Del mismo modo, la teoría liberal sugiere que los crecientes nexos internacionales surgen principalmente del comercio, de la división internacional del trabajo y de las ventajas comparativas. Se asume que cada economía está mejor en este esquema que si estuviera aislada; entonces cada Estado tiene el incentivo de evitar políticas que llevarían a otros Estados a romper sus nexos con éste. Dado el hecho de que mantener los mercados abiertos es un mecanismo para que el

---

<sup>7</sup>.- Para más detalles ver a Michael Doyle, "Kant, Liberal Legacies and Foreign Affairs", en Philosophy and Public Affairs, 12(4), 1983, passim.

<sup>8</sup>.- Esta perspectiva se ve claramente desde las reflexiones clásicas de Adam Smith y Richard Cobden, así como en los planteamientos de Woodrow Wilson. Desde un punto de vista teórico, este tipo de análisis correspondería a la segunda imagen de Kenneth Waltz.

intercambio se haga con respecto a los precios (antes que debido a la coerción) existe un sentimiento de seguridad mutua que es vital para evitar la búsqueda de la autarquía económica y se genera entonces la interdependencia. Los liberales creen que el libre comercio beneficia a **todos por igual** y que el ámbito económico y el político constituyen esferas separadas y que no obstante, lo económico *debiera* condicionar lo político.

El advenimiento de la Primera Guerra Mundial dio paso a toda una disciplina académica que se avocó a la búsqueda de nuevas propuestas para la revisión del sistema internacional y evitar un conflicto de esta naturaleza en lo futuro. El papel de Estados Unidos --particularmente de Woodrow Wilson-- en este proceso fue importante ya que reintrodujo la visión del pensamiento liberal decimonónico<sup>9</sup> del Derecho Internacional (la idea del *rule of the Law* trasplantado al ámbito internacional) como fuente de paz internacional y de la democracia como solución a los conflictos. Mucha de la literatura que siguió estos parámetros adquirió aspectos normativo-idealistas.

La creencia en la armonía de los intereses nacionales se popularizó en gran medida gracias a la influencia de la escuela del liberalismo económico de Adam Smith. Se pensaba que así como los individuos --al perseguir su propio bienestar-- coadyuvan al bienestar de toda la comunidad guiados por la "mano invisible" del mercado, las naciones --al perseguir sus intereses-- servirían a la humanidad como un todo. Siguiendo la idea de Montesquieu "...el efecto natural del comercio es llevar a la paz. Dos naciones que comercian se vuelven mutuamente dependientes si una

---

<sup>9</sup>.- E.H. Carr, The Twenty Years' Crisis, 1919-1939, Londres, Macmillan, 1946, p. 27.

tiene interés en comprar y la otra en vender"<sup>10</sup>. Así, se puede observar que el argumento liberal tiende a subordinar lo político a lo económico.

No obstante, el fracaso de la Sociedad de Naciones, el advenimiento de la Segunda Guerra Mundial y el ámbito internacional que siguió a este conflicto (en el que existían Estados vencidos y divididos, vacíos de poder y rivalidad política de dos potencias periféricas emergentes) llevaron a los estudiosos de lo internacional a buscar en otros supuestos teóricos, tanto propuestas de acción políticas así como justificación para el comportamiento de las potencias en lo que se percibía como un sistema internacional anárquico y hostil.

La perspectiva liberal de las relaciones internacionales ha sido a partir de entonces fuertemente criticada por los realistas clásicos que prosperaron al término de la Segunda Guerra Mundial. Se le consideró utópica, puesto que introduce en el análisis internacional elementos de orden que sólo existen dentro del Estado<sup>11</sup>. Las premisas expuestas previamente contrastan con los supuestos básicos del Realismo. La principal crítica que se le hace al Liberalismo desde el punto de vista realista es que en lo internacional el Estado soberano existe en un sistema internacional anárquico, dentro del cual está inmerso como ente independiente y en el que no se encuentra obligado con acuerdo o ley alguna dada la ausencia de una autoridad

---

<sup>10</sup> .- Ibid., pp. 41-62, passim. Ver también a Albert O. Hirschman, The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before its Triumph, cit. por Robert O. Keohane, "International Liberalism reconsidered", en John Dunn, The Economic Limits to Modern Politics, Londres, Cambridge University Press, 1990, pp. 176-177.

<sup>11</sup> .- Las críticas más importantes al Liberalismo en las relaciones internacionales se pueden encontrar en E. H. Carr, The Twenty Year's Crisis, 1919-1939, op.cit. y en Kenneth Waltz, Man, the State and War, Nueva York, Columbia University Press, 1959.

central que dictamine las reglas del juego internacional<sup>12</sup>. Además, de acuerdo con esta lógica sistémica los Estados, independientemente de su ordenamiento interno (liberales o autoritarios) no pueden escapar de la necesidad de buscar su seguridad, sobrevivencia y de la búsqueda por el poder (definido como la capacidad para influenciar o cambiar el comportamiento de otros)<sup>13</sup>.

Durante varias décadas a lo largo de la Guerra Fría la perspectiva realista clásica tuvo gran influencia en los análisis de política internacional. Las consideraciones militares, de balance de poder y de seguridad abarcaron gran parte de la literatura. Sin embargo, no fue sino hasta principios del decenio de 1970 que comenzaron a hacerse esfuerzos para salir de este ámbito analítico y explicar nuevos fenómenos y acontecimientos como la *detènte*, la cuestión de los *free riders* (como Japón y Alemania Occidental principalmente), la crisis petrolera internacional y la transnacionalización<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> .- Dentro de este sistema internacional anárquico, los Estados buscan constantemente su seguridad en un ámbito de juego suma cero donde la paz no es más que una tregua armada y donde la eficacia y la prudencia son los únicos límites a la actuación internacional del Estado. En la teoría realista clásica, la clase de poder involucrado era la capacidad física de tomar territorios. Se asume que el equilibrio en el sistema se obtiene cuando las capacidades militares de cada Estado son equivalentes, así que ninguna parte tiene la capacidad de vencer al otro en la guerra y cambiar el *status quo*. Con esto se evita en teoría la hegemonía de un solo Estado y se puede mantener la independencia y existencia de las demás unidades. Para más referencias acerca del Realismo clásico ver a Hans Morgenthau, Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace, Nueva York, Borzoi Books, 1959, pp. 155-164.

<sup>13</sup> .- Kenneth Waltz, op.cit., pp. 120-123.

<sup>14</sup> .- Ya desde principios del decenio de 1970 resultaba relevante el papel de los actores transnacionales (*i.e.* actores públicos o privados que cuentan con una burocracia jerarquizada y centralizada con funciones especializadas y que actúan a través de las fronteras nacionales). Samuel Huntington fue uno de los pioneros en estudiar el fenómeno transnacional en su artículo --todavía con tintes realistas-- "Transnational Organisations in World Politics", World Politics, 25(4), 1973. Otros pioneros en la interdependencia fueron Robert Keohane y Joseph Nye, Transnational Relations and World Politics. Estos libros se presentaron como paradigmas para interpretar el fenómeno de la transnacionalización, resultado de las interacciones crecientes entre las sociedades. Es importante mencionar que todavía a principios de 1970 el fenómeno de la transnacionalización (vía empresas transnacionales principalmente) era típicamente estadounidense. Samuel Huntington al respecto menciona algo muy importante: "las empresas multinacionales de origen estadounidense...cumplen las funciones de un nuevo tipo de imperialismo, ya no de tipo territorial, sino de funciones", p. 343.

A pesar de las críticas, la corriente liberal del estudio de las relaciones internacionales continuó y se fue sofisticando cada vez más en su intento por mostrar cómo el intercambio de bienes y servicios --además de las reglas e instituciones internacionales-- pueden promover la cooperación internacional y la prosperidad económica. Una de las perspectivas liberales más en boga hoy en día es la que analiza el fenómeno de la interdependencia (i.e. dependencia mutua) y de las relaciones transnacionales. Los teóricos de la Interdependencia desarrollaron hipótesis más acabadas para explicar el fenómeno, entre ellas:

- ***Es importante el estudio de las relaciones entre la economía y la política.*** A partir de entonces, surgieron numerosos estudios de relaciones internacionales en los que se buscaba conjuntar ambas disciplinas en estudios formales (esto ya lo había hecho el Marxismo). Se puso énfasis en la idea de que lo económico determina lo político.
- ***Existen además del Estado otros actores en el sistema que también son importantes y que moldean el ámbito internacional (por ejemplo, las empresas transnacionales).*** Ésta es la crítica más importante al Realismo clásico.
- ***Debido a que existen más actores que el Estado, las posibilidades de conflicto tienden a disminuir, ya que los intereses creados con la transnacionalización de la economía tienen mucho que perder ante la eventualidad de un conflicto. Por ende, las posibilidades de que exista la cooperación están presentes.***

- ***El empleo de la fuerza en las relaciones internacionales*** (en un periodo en el que se había alcanzado la paridad estratégica entre Estados Unidos y la Unión Soviética) ***es cada vez más costoso y por tanto, menos probable.***
- ***En la agenda internacional el lugar predominante ya no lo poseen las consideraciones de hi politics (seguridad), sino las de low politics*** (cuestiones económicas, comerciales y otras que tradicionalmente se consideraban dentro del ámbito estatal únicamente). Por ende, se cree que el fenómeno de la interdependencia provoca que cada vez sea más difícil fijar las prioridades de la agenda internacional, lo cual pueden aprovechar los Estados más débiles en el sistema para promover sus intereses, o paliar su vulnerabilidad frente a los poderosos. Se asume, en resumen, que existen en la agenda diversos *issue areas* que afectan la desigualdad entre los Estados.
- ***La interdependencia también pone énfasis en el impacto de las reglas e instituciones internacionales para el comportamiento de los Estados. Se asume que estos dos elementos favorecen la cooperación y la disminución de conflictos.*** A partir de esta hipótesis surge otra corriente importante: la de los regímenes internacionales.
- Otra de las críticas al Realismo es la concepción unitaria que éste le da al poder, que asimismo es vaga y difícil de medir. Los interdependentistas consideran que ***la capacidad militar ya no es el único elemento que puede servir como indicador del poder estatal ni como elemento de cambio internacional.*** Esto ante la perspectiva de que países como Alemania y Japón adquirirían --en lo

económico-- cada vez más capacidades, mientras que se tenía la percepción de que Estados Unidos se debilitaba cada vez más a este respecto<sup>15</sup>.

### **La respuesta realista**

Ante esta nueva visión --sumamente optimista-- de las relaciones internacionales, no se hizo esperar la reacción realista que, no obstante, aceptó y sofisticó algunos supuestos de la Interdependencia. Por ejemplo, se aceptó que si bien la transnacionalización era evidente, el Estado seguía siendo el más fortalecido ante una disputa con una empresa transnacional, puesto que ésta debe negociar con el Estado el acceso a los mercados para poder desempeñar sus funciones<sup>16</sup> (lo que quedó demostrado empíricamente cuando en el decenio de 1970 se sucedieron en diversos países subdesarrollados expropiaciones de este tipo de empresas; esto dentro del conflicto Norte-Sur, que se acendró en esos años<sup>17</sup>).

En cuanto a la crítica liberal que subraya el anacronismo del uso de la fuerza, los realistas responden que la transnacionalización no se sobrepone a cuestiones de seguridad. La guerra, afirman, sigue siendo una posibilidad. Inclusive, los años 80 evidenciaron el recrudecimiento de la Guerra Fría, el aumento en el gasto de defensa por parte de las potencias, así como una serie de invasiones a pequeños países. De hecho --contrariamente a lo que postulan los liberales-- a mayores vínculos entre los

---

<sup>15</sup> .- Esto fue especialmente cierto luego del trauma que para Estados Unidos significó el fracaso en Vietnam y su salida de Bretton Woods.

<sup>16</sup> .- Samuel Huntington, art.cit., p. 355.

<sup>17</sup> .- Kenneth Waltz, "The Myth of National Interdependence", en Charles Kindleberger, The International Corporation, Cambridge, MIT Press, 1970, p. 205.



Estados, lo más probable es que se generen más puntos de conflicto que de cooperación<sup>18</sup>.

El Realismo ha asimilado las nociones de Keohane y de Nye<sup>19</sup> en cuanto a que la interdependencia no es necesariamente benéfica para todos los que en ella participan (esto es, el libre comercio no necesariamente beneficia a todos por igual). Más bien, ésta es una situación caracterizada por efectos recíprocos producto de una mutua dependencia que por ende conlleva costos recíprocos (no necesariamente simétricos). De ahí se derivan los conceptos de *sensibilidad* y *vulnerabilidad*<sup>20</sup>. Por el contrario, si no hay costos en una relación, no se habla entonces de dependencia, sino sólo de interacción.

*Sensibilidad* es el grado en el que un Estado está expuesto a sufrir los costos impuestos desde el exterior, antes de intentar hacer un ajuste para evitarlo. Por *vulnerabilidad* se entiende la incapacidad de evitar la sensibilidad. Es el grado en el que un país sufre los costos de lo que sucede en el exterior aún después de que se han alterado las políticas mediante un ajuste.

Surge entonces la idea de la *interdependencia compleja*, interesante compuesto de proposiciones de la Interdependencia con nociones neorrealistas. Según esta visión, se admite que el Estado sigue siendo la unidad dominante en el sistema internacional, aunque también se acepta la aparición de nuevos actores, así como la noción de que la fuerza militar (como instrumento político disponible y reflejo

---

<sup>18</sup> - Robert Keohane and Joseph Nye, Power and Interdependence: World Politics in Transition, Boston, Little, Brown and Company, 1977, pp. 3-37, passim.

<sup>19</sup> - Ibid., pp. 25-29.

<sup>20</sup> - Ibid. pp. 39-40.

del poder efectivo de coerción) no siempre es la mejor alternativa inmediata. Se asimila también la idea de una agenda internacional con *issue-areas* y se diferencia la alta política (*high politics*) para cuestiones de seguridad estatal, de la baja política (*low politics*) o sea, de los asuntos económicos y sociales.

En lo que respecta a la cuestión de la cooperación entre los Estados, los neorreallistas encuentran que estos son entes posicionales en el sistema internacional. El temor a que otros Estados fallen en la cooperación genera miedo y éste los inhibe a cooperar. Aunque hipotéticamente decidieran hacerlo, siempre temerán que sus socios ganen más de la cooperación. La dificultad para lograr la cooperación según el Neorrealismo, radica en el hecho de que los Estados buscan ganancias tanto *absolutas* como *relativas*, por ende, a pesar de que ésta se lleve a cabo, puede terminar cuando un Estado ve que los demás se benefician más que él. La idea que subyace a esta afirmación es que 'los amigos de hoy pueden ser los enemigos de mañana'<sup>21</sup>

### **Teoría de la Integración**

La teoría de la integración --al igual que varias otras que intentan explicar el ámbito de las relaciones internacionales-- es relativamente nueva, aunque su objeto de estudio, la *integración* entre Estados nacionales, es un fenómeno que se ha presentado en diversas ocasiones a lo largo de la historia universal contemporánea.

---

<sup>21</sup> .- Para más detalles, ver a Joseph Grieco, "Anarchy and the Limits of Cooperation", International Organisation, 42(3).

Como su nombre lo indica, esta teoría busca analizar a la integración, sus causas y efectos tanto dentro como fuera de los Estados. En realidad, hay poco consenso en cuanto a la definición del concepto integración, que es la variable dependiente (la que se intenta explicar).

La teoría de la integración forma parte de la perspectiva liberal-interdependentista de las relaciones internacionales, por tanto, contiene una buena dosis de consideraciones normativas y un enfoque que generalmente pone de relieve lo económico por encima de lo político. Las diversas corrientes dentro de esta teoría se distinguen entre sí puesto que algunas ponen mayor énfasis en lo normativo, mientras que las más recientes se interesan especialmente en el estudio de los determinantes de la integración: las cuestiones económicas, de interdependencia y transnacionalización. Además, como se ha mencionado antes, existen diferentes definiciones de lo que es la integración<sup>22</sup>. No existe un consenso entre los teóricos al respecto de si ésta es un proceso o una condición, cuándo se puede decir que ésta existe, si es irreversible o no y cuál es su forma institucional última (*i.e.* la creación de una organización supranacional, un nuevo Estado federal, o un marco jurídico que reglamente las condiciones en las que ésta opere y en el que se manifiesten las disposiciones para solucionar disputas pacíficamente). Por ejemplo, durante el período de entreguerras, la teoría **funcionalista** proponía como solución a los exacerbados nacionalismos que amenazaban a la paz mundial, la creación de

---

<sup>22</sup> .- Para más detalles acerca de las diferentes corrientes dentro de esta teoría, ver a McCall, Louis, Regional Integration: A Comparison of European and Central American Dynamics, Estados Unidos, Sage Publications, 1976, pp. 1-13. También ver a Karl Deutsch y Burrell, *et al.*, Political Community and the North Atlantic Area, Princeton, Princeton University Press, 1957, p. 5. Karl Deutsch, The Analysis of International Relations, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1968, p. 159.

organizaciones internacionales. Éstas se especializarían en funciones específicas y estarían integradas por expertos técnicos en la materia (los cuales se creía que podrían manejar la organización independientemente de los mandatos de los Estados de los que estos fueran originarios). Lo anterior se veía como medio útil para erosionar paulatinamente el apoyo popular a los Estados-nación.

La propuesta funcionalista era engendrar entidades independientes y autónomas que manejaran el tráfico marítimo, los correos, las frecuencias internacionales de radio y comunicaciones, por ejemplo. Así, al iniciar con el manejo de funciones que --en la perspectiva de los funcionalistas-- son 'políticamente neutras'(!) se daría paso a la creación de una 'comunidad mundial'. Se creía que, al proveer bienestar para todos y crear una comunidad de intereses, estas organizaciones atraerían poco a poco las lealtades de los pueblos, fomentarían la creación de otras nuevas para manejar cada vez más asuntos y a la larga se podría concebir un mundo en el que las fronteras fueran un concepto anacrónico<sup>23</sup>.

Más adelante, en las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial, el **federalismo** predominó como teoría de integración. La destrucción europea tras el conflicto y el interés estadounidense de contener el expansionismo soviético con una Europa occidental fuerte y políticamente unida sirvió como impulso poderosísimo para que surgiera la idea de que sería deseable la creación de unos 'Estados Unidos de Europa'<sup>24</sup>. La idea de alcanzar una federación europea en la que los Estados

---

<sup>23</sup> .- El principal exponente de la teoría funcionalista es David Mitrany. Para más detalles ver A Working Peace System, Chicago, Quadrangle, 1966, pp. 62, 73, 83.

<sup>24</sup> .- Forsyth, M., "The Political objectives of European integration", International Affairs, 43(3), 1967, pp. 483-497, passim. Carlos Rozo, La integración europea. Del Acta Unica al Tratado de Maastricht, México, U.A.M, 1993, pp. 181-82. Herbert Weiner, "America's Role in the Founding of the European Community", en Richard

miembros perdieran parte de sus atributos soberanos y en la que existiera una Constitución que rigiera las relaciones entre las autoridades centrales y las locales, resultaba una panacea para paliar las diferencias culturales, lingüísticas y económicas entre los Estados europeos y reducir así el riesgo de una tercera guerra europea.

El federalismo ha tomado como ejemplo principal a los Estados Unidos, evidencia de que los arreglos institucionales pueden lograr relaciones pacíficas entre los Estados de una federación, al lograr un delicado equilibrio entre unidad y diversidad. Según la propuesta federalista, el poder político debe dividirse entre instituciones locales y centrales (cada una actuando autónomamente en su propia esfera). Desde esta perspectiva, una organización de tipo federal satisface los criterios de eficiencia (al crear organismos centrales que desempeñan funciones específicas y que resuelven las disputas entre los Estados federados) y de democracia (al descentralizar otras actividades para asegurar un mayor control local y mayor autonomía estatal). Así, el Tratado de Roma de 1957 se vio como el primer paso hacia la realización del sueño federalista. Fueron los federalistas los que dieron su inspiración moral y establecieron el tono y el estilo de la retórica que ha rodeado a la Unión Europea hasta hoy. No obstante, han existido obstáculos en la consecución de este ideal<sup>25</sup> a partir de los cuales, en opinión de Tugendhat<sup>26</sup> se hizo evidente que

---

Belous, Rebecca Hartley (eds.), The Growth of Regional Trading Blocs in the Global Economy, U.S.A. National Planning Association, 1990, pp. 57-61.

<sup>25</sup> .- La idea de unos Estados Unidos de Europa no ha resultado atrayente para todos y su existencia se ha visto obstaculizada por fuertes resistencias. Entre las más memorables se encontraba la del general De Gaulle, quien para contrarrestar esta idea propuso la de una Europa de Naciones, idea más cercana a una confederación o alianza interestatal, en la que la soberanía se mantuviera intacta. Otros obstáculos a la federación europea han sido la salida de Francia del brazo armado de la O.T.A.N en 1966 y el período conocido como "Eurosclerosis" en los años 80. No obstante el hecho de que a partir de la elaboración del White Paper de 1985, del Acta Única

la Comunidad evolucionaría como una unión de Estados soberanos o que no evolucionaría del todo.

Así, se puede ver que las primeras teorías de integración compartían la preocupación liberal por el establecimiento de las relaciones pacíficas entre los Estados. Ambas elaboraron propuestas de lo que sería *deseable* para alcanzar este objetivo, y comparten la meta final de lograr, ya fuera la abolición de las fronteras nacionales para alcanzar una comunidad global, o la aparición de un nuevo Estado federal. Si estos objetivos no se alcanzaban, los teóricos consideraban que toda integración era inestable, temporal y frágil.

Las dificultades para vencer los argumentos realistas sobre la preeminencia de las cuestiones de soberanía y la evidencia empírica que mostraba el proceso europeo con todos sus obstáculos y dificultades, contribuyeron a que las nociones modernas acerca de la integración ya no pusieran tanto énfasis en el carácter normativo característico de los enfoques funcionalista y federalista. Inclusive, ya no se manifiesta como objetivo final *deseable* la unión política entre entidades estatales distintas para alcanzar una federación. Por su parte, la idea de la creación de una comunidad mundial sin fronteras está fuera de toda consideración. Más bien se ha puesto especial atención al fenómeno de las economías de escala, de interdependencia y sus repercusiones para el sistema. Otra cuestión importante, es el

---

Europea de 1986 y del ambicioso Tratado de Maastricht de 1991, la hoy Unión Europea es el ejemplo más notable de supranacionalidad, esto no es aún en la perspectiva federal la fase final de integración deseable. La consecución de esta última fase parece cuando menos a corto plazo, casi imposible, ya que queda por ver si existe la voluntad política y el consenso suficiente para lograr cumplir con los exigentes criterios de convergencia para alcanzar la moneda única antes de 1999, la elaboración de una política exterior común y la formación de un sistema de defensa europeo.

<sup>26</sup> .- Christopher Tugendhat, El sentido de Europa, México, Alianza Editorial, 1986, cit. por Carlos Rozo, op.cit., p. 184.

hecho de que se ha pasado de un concepto unidimensional de integración (*i.e.* la aspiración a la unión política de varios Estados como última fase de integración) a otra que podría caracterizarse como multidimensional<sup>27</sup>, que considera que la integración no necesariamente lleva a una nueva entidad política, sino que ésta puede darse en diferentes esferas. Se comenzó a hablar a partir de este planteamiento de integración económica en específico.

Las teorías contemporáneas de la integración económica (*i.e.* *la creación de una economía transnacional e interdependiente*) han atraído mucha atención en los últimos años, ya que se tiene la percepción de que en diferentes partes del mundo se están creando bloques regionales. Así, el estudio de fenómenos como la globalización de los mercados, la creciente interdependencia entre los Estados y las relaciones transnacionales se ha vuelto parte central de los análisis modernos que acuden a un nivel de análisis sistémico (*i.e.* de "tercera imagen" de Waltz). En este ámbito internacional tan competitivo, los teóricos modernos de la teoría de la integración dicen que ésta puede ser --para algunos Estados medianos o pequeños--

---

<sup>27</sup>.- En su artículo "Comparative regional integration", Joseph Nye señala que es importante desagregar el concepto de integración en diferentes tipos (p. 858). Este autor define en consecuencia a la **integración económica** como la formación de una economía transnacional e interdependiente. A su vez, ésta se puede presentar como integración comercial o de servicios. Se puede hablar entonces de **tipos** y de **subtipos de integración** además de **niveles de integración**. Esto en su opinión facilita la comparación entre diferentes esquemas de integración regional como la ALALC, la CEE o el Mercado Común Centroamericano por ejemplo. Otra de las conclusiones a las que llega es que la integración económica no necesariamente lleva a la integración política. Es más, asegura que --paradójicamente-- en un mismo ámbito pueden coexistir aspectos de integración económica y de desintegración política. Muestra como ejemplo el caso del Mercado Común Africano (p. 859). Ver para más información, Joseph Nye, "Comparative regional integration: Concept and measurement", International Organization, 22, 1968, pp. 855-880, passim.

un elemento importante que aumenta sus capacidades de negociación con el exterior<sup>28</sup>.

Existen diferentes enfoques en las nuevas corrientes de la teoría de la integración. Algunos ponen mayor énfasis en el papel que desempeñan las instituciones y en la negociación entre los Estados para alcanzar la integración (**neofuncionalismo**) mientras que otros hacen hincapié en las transacciones políticas, económicas y sociales crecientes (**transaccionalistas**)<sup>29</sup>. Estos últimos son los que nos ocuparán en lo sucesivo.

Karl Deutsch fue uno de los padres fundadores de la teoría moderna de la integración. Éste define a la integración como una **condición** en la que unidades políticas (que anteriormente eran independientes y autónomas) alcanzan una relación estrecha de mutua interdependencia y que producen, por el hecho de estar integradas, efectos en el sistema que antes no se manifestaban al actuar por separado<sup>30</sup>.

Deutsch es exponente de la perspectiva transaccionalista y en su obra The Analysis of International Relations (1968) estudia los síntomas de la integración y de la interdependencia, así como también analiza cómo evolucionan el sentido de comunidad y de organización entre los Estados dentro de una región. La corriente transaccionalista pone énfasis en el papel que desempeñan las crecientes

---

<sup>28</sup> .- Alexandre Stakhovitch, "Unas y otras integraciones", en Víctor Urquidi, Gustavo Vega (compiladores), Unas y otras integraciones. Seminario sobre Integraciones regionales y subregionales. México, El Colegio de México, F.C.E., 1991, p. 71.

<sup>29</sup> .- Para más detalles, ver a Michael Hodges, "Integration Theory", en Taylor Trevor (ed.), Approaches and Theory in International Relations. Estados Unidos de Norteamérica, Longman Group, 1986, pp. 242-247.

<sup>30</sup> .- Karl Deutsch, The Analysis..., op.cit., pp. 196-198 y ss.



transacciones (económicas, sociales, políticas) entre los pueblos como indicador de sus actitudes y de la interdependencia entre esas comunidades. Deutsch elabora la hipótesis de que a mayor interacción entre los Estados, la relación entre estos adquiere cada vez mayor importancia. No obstante, esto no necesariamente lleva a la integración a no ser que este proceso se acompañe de concesiones y respuestas a demandas entre los diferentes actores (tanto estatales como no estatales). Así, la integración es una condición en la que la comunidad de una región ha alcanzado -- como resultado de numerosas y crecientes transacciones-- un sentido de comunidad, en la que están de acuerdo en la forma de solucionar problemas comunes sin necesidad de recurrir a la violencia. Para ello, los miembros de la comunidad ponen énfasis en la importancia de la creación paulatina de instituciones y procedimientos capaces de asegurar el cambio pacífico y de manejar eficientemente la interdependencia<sup>31</sup>.

Deutsch reconoce que las transacciones no son garantía de que se lleve a cabo una integración, puesto que en ocasiones, los mayores puntos de contacto pueden crear tensión si existe un choque entre valores e intereses divergentes, más que una identificación común de estos, lo cual es el sustento de la integración. La idea que subyace a esta afirmación de los transaccionalistas es que las élites (gubernamentales y no gubernamentales) se dan cuenta de que les conviene pensar en términos de la región, antes que en cuestiones puramente nacionales en determinados asuntos (por ejemplo en el ámbito comercial, de inversión). Para los transaccionalistas, existen indicadores que señalan la interdependencia entre

---

<sup>31</sup> .- Estas nociones constituyen la base teórica de la teoría de la integración silenciosa que aquí nos ocupa.

diversos Estados. Estos son por ejemplo, el volumen de las transacciones económicas, políticas y sociales dentro de la región con respecto al resto del mundo. Al estudiar ejemplos de integración en América latina, África, Medio Oriente y el Pacífico Asiático se ha puesto énfasis en estos aspectos de la integración, así como en los aspectos de negociación política para la creación de esquemas de cooperación regional. Además, paulatinamente se ha ido asimilando la noción de que el concepto de integración es **relativo** y no necesariamente **absoluto**, es decir, se emplea para indicar si una comunidad está más/menos integrada hoy que hace 10 años, por ejemplo.

### **Integración económica “silenciosa”**

Clark Reynolds va más allá al identificar un fenómeno nuevo, que denominó como integración económica “silenciosa”<sup>32</sup> (*i.e.* crecientes nexos e interdependencia entre las economías como resultado, **no de la intención formal entre los Estados, sino de numerosos nexos informales**). La definición misma del concepto de **integración silenciosa** (al considerar que **no** resulta de la iniciativa de los actores estatales como hasta entonces había sido el caso en otros esquemas de integración en diversas regiones del mundo) evidencia entonces la poca utilidad que tiene --

---

<sup>32</sup> .- Clark Reynolds, “Perfil económico en los 90: Estados Unidos”, en Sidney Weintraub, Luis Rubio, Alan Jones. Integración industrial México-Estados Unidos: Alternativas para el futuro. El reto del libre comercio, México, CIDAC-DIANA, 1992, p. 59. Reynolds ha estudiado este fenómeno en las economías de Estados Unidos y Canadá primero, y más adelante, también para el caso de la economía mexicana y su vinculación con Estados Unidos. Ver también cita de Reynolds en Luis González Souza, “México ante la integración de Norteamérica” en Román Rey, La integración Comercial de México a los Estados Unidos y Canadá, México, Siglo XXI, 1993.

desde este punto de vista-- analizar el fenómeno mediante la introducción de variables de política interna o por medio de un análisis que abarcara únicamente los aspectos políticos de las relaciones interestatales, puesto que la cooperación no es **formal** (o sea que no resulta de una negociación explícita en la forma de tratados internacionales). Así que se recurre entonces a buscar las causas de esta integración en los aspectos sistémicos de la economía internacional como la competitividad, costos relativos, nuevos mercados y las ventajas comparativas.

Reynolds definió a la integración silenciosa como una situación en la que las economías regionales avanzan hacia una mayor vinculación de manera casi "espontánea e imperceptible"<sup>33</sup>, mediante crecientes nexos comerciales, flujos de inversión y empresas multinacionales. En gran medida los volúmenes de inversión, tecnología y comercio se relacionan íntimamente con el último factor: el actor no estatal, representado por las empresas transnacionales<sup>34</sup> que en los últimos años aumentaron fuertemente sus inversiones foráneas. Ésta fue su respuesta al panorama competitivo que se presentó en los últimos años del decenio de 1980.

El hecho de explicar las estrategias productivas de este tipo de empresas requiere de la comprensión de qué es lo que lleva a esas compañías a buscar invertir fuera de sus países de origen y en consecuencia, dónde es más factible que vayan. A este respecto, los teóricos de la transnacionalización señalan que la viabilidad para

---

<sup>33</sup> .- Luis González Souza, *ibidem*.

<sup>34</sup> .- En esta tesis empresa transnacional tendrá la connotación que empleó Samuel Huntington (pionero en el estudio del fenómeno de la transnacionalización) en su artículo "Transnational Organisations in World Politics" *art.cit.* Así, por empresa transnacional se entiende una empresa (en este caso, privada) con un cuerpo burocrático, jerarquizado y centralizado, que desempeña una función productiva específica (que puede ser de tipo financiero, manufacturero o de servicios) y cuyas funciones se localizan en más de un Estado a la vez.

instalar una empresa de este tipo será mayor cuanto mayor sea la disponibilidad de recursos naturales (materias primas y energéticos). Otros elementos importantes son la abundancia de mano de obra barata, pocas restricciones ambientales, bajos impuestos y vías de comunicación que permitan un acceso rápido y fácil a los mercados. Lo anterior constituye para las empresas un medio para maximizar beneficios, ser más competitivas y garantizar su supervivencia<sup>35</sup>.

Uno de los cambios más trascendentales en el ámbito económico internacional contemporáneo es el que algunos autores han caracterizado como "globalización" de la producción, mercados y flujos financieros. Esta situación ha cambiado la concepción de "lo interno" y "lo externo" al crear nexos que a veces logran escapar a los controles estatales. En este contexto, se debe estudiar con atención al actor no estatal que ha servido en gran medida como catalizador de este fenómeno, ya que desde hace algunas décadas han sido cruciales para que estos crecientes vínculos entre las economías de los Estados existan en la forma que los conocemos

---

<sup>35</sup> .- Es importante señalar aquí que las empresas transnacionales han elaborado principalmente dos tipos de organización para funcionar. La primera de ellas es la organización "horizontal" de producción. En ésta, las empresas transnacionales cuentan con plantas que operan en distintos Estados produciendo esencialmente los mismos productos para diferentes mercados. Por su parte, la división "vertical" de la producción es aquella en la que la transnacional opera en diferentes Estados aprovechando las ventajas de producción que cada uno de estos les ofrece. Se trata de un esquema en el que diferentes etapas de la producción de un producto se llevan a cabo en diferentes países. Esto a través de empresas subsidiarias, con respecto a las cuales la transnacional se convierte en un monopsonio y por ende, la interdependencia entre estas es muy grande. Por lo general, la cadena de producción se divide en tecnología (provista centralmente por la transnacional), insumos y mano de obra. Los países más propicios en cada una de estas áreas son los elegidos para albergar a estas empresas dentro de la división de trabajo. En los últimos años este tipo de organización es la que ha proliferado, más aún a raíz de los adelantos en comunicaciones y bajos costos de operación. Para el caso mexicano, las maquiladoras son un buen ejemplo de que este país provee de ventajas comparativas en cuanto a mano de obra abundante, barata y no especializada, pocas restricciones ambientales y recursos naturales. Para un análisis más profundo ver a Paul Krugman, "The 'New Theories' of International Trade and the Multinational Enterprise" en Kindleberger y Audretsch (eds.), *The Multinational Corporation in the 1980's*. Estados Unidos, MIT Press, 1984, p. 66. Curtis Eaton. Richard Lipsey y Edward Safarian, "The Theory of Multinational Plant Location. Agglomerations and Disagglomerations", en Lorraine Eden (ed.), *Multinationals in North America*. Canada, The University of Calgary Press, 1994, pp. 79-90.

actualmente<sup>36</sup>. Sin duda alguna, en los últimos años, este ámbito económico internacional "globalizado" se ha visto reforzado por los crecientes flujos de inversión y de tecnología, y han sido precisamente estas empresas las principales agentes de este proceso<sup>37</sup>.

El concepto de integración silenciosa ha sido empleado principalmente en estudios concernientes a los orígenes del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá<sup>38</sup>. Por ejemplo, Appel Molot y Eden argumentan que "la integración entre Estados Unidos y sus vecinos se llevó a cabo rápidamente una vez que las empresas (transnacionales) estadounidenses comenzaron a penetrar fuertemente las economías canadiense y mexicana a partir del decenio de 1950..."<sup>39</sup>. También dicen que "Inicialmente, la inversión extranjera directa buscaba abastecer los mercados de esas economías, protegidas tras altas barreras arancelarias, (más tarde esta penetración) continuó creciendo cuando las (transnacionales) comenzaron a racionalizar sus estrategias de producción...Las empresas, mediante operaciones de comercio intrafirmas, tecnología y flujos de inversión crearon fuertes nexos intracontinentales". Todo lo anterior, no obstante el hecho de que por ejemplo, en México se siguiera --cuando menos en el discurso-- una retórica nacionalista y una

---

<sup>36</sup> . - Ibidem.

<sup>37</sup> . - John Dunning, Multinationals, Technology and Competitiveness, London, Unwin Hyman, 1988, pp. 25, 41, 68, 151-156, 159, 260.

<sup>38</sup> . - Por ejemplo, ver a Maureen Appel Molot, Lorraine Eden, From Silent Integration to Strategic Alliance: The Political Economy of North American Free Trade, Canada, Carleton University, 1991, mimeo. Ver también a Hugh Aitken, American Capital and Canadian Resources, Cambridge, Harvard University Press, 1961; Sidney Weintraub, "Política de integración industrial", en Weintraub, Luis Rubio, Alan Jones, Integración industrial México-Estados Unidos. Alternativas para el futuro. El reto del Libre Comercio, México, CIDAD-DIANA, 1992, pp. 71-88, passim. Nótese, no obstante, que el enfoque de Weintraub en este artículo es parecido al que se intenta dar en este trabajo. En éste ella pone énfasis en que la integración silenciosa ha sido un resultado **no previsto** de políticas estatales orientadas hacia adentro de los Estados.

<sup>39</sup> . - Lorraine Eden y Maureen Appel Molot, art.cit., p.1.

política exterior aparentemente independiente de Estados Unidos que incluso rayaba en el "Izquierdismo" para efectos de consumo interno. Asimismo se tenía una política proteccionista de sustitución de importaciones. Ejemplo de esto lo constituyen la Ley de Inversión Extranjera de 1973 y el internacionalismo echeverrista con su propuesta de un Nuevo Orden Económico internacional. Algo similar acontecía en Canadá, quien siguió fuertes políticas proteccionistas especialmente contra Estados Unidos hasta 1935<sup>40</sup>. Históricamente este país ha temido ser "absorbido" por Estados Unidos ya que las múltiples afinidades que existen entre ambos (en ideología, idioma, cultura y la pertenencia a la OTAN) no facilitan una clara diferenciación que sustente un verdadero sentido de nación. Por ende, este país siguió también durante varias décadas políticas que pusieran énfasis en el carácter y las limitaciones a la inversión extranjera y en la protección a lo que se podría considerar como el sentido de comunidad diferente *vis a vis* Estados Unidos.

Se puede ver entonces en los supuestos de la integración silenciosa (que se asume que actúa paulatinamente y se retroalimenta de los nexos que va creando) la enorme influencia que las nociones del Liberalismo e Interdependencia tienen en estos argumentos. A partir de consideraciones económicas, en estos trabajos se asume que los gobiernos optaron por hacer caso a las presiones que existían por parte de los actores no gubernamentales y de intereses creados que se beneficiaron de esta interdependencia para proceder a, primero, establecer políticas compatibles con este proceso y finalmente, avanzar hacia la institucionalización de esta relación

---

<sup>40</sup> .- Peter Morici (ed.), Making the Free Trade Work, Estados Unidos, Council on Foreign Relations Press, 1990, pp. 53-56, passim.

mediante la negociación y la firma de un TLC. Podemos ver por ende, que desde esta perspectiva el Estado es más bien un actor **pasivo y reactivo** ante las presiones del mercado, identificadas como nexos comerciales, flujos de inversión directa y patrones de producción de las empresas transnacionales<sup>41</sup> y que este proceso de integración silenciosa puede llevar --tras las presiones de los actores no estatales a los Estados-- a la institucionalización.

En el estudio de caso de esta investigación tratará de demostrarse que esto opera con una lógica distinta. Si bien a primera vista, luego de ver el estado de las relaciones diplomáticas entre estas tres entidades y el ámbito internacional en el que esta integración se ha llevado a cabo, el enfoque de la integración silenciosa **parece ser la opción más válida para explicar el fenómeno, un estudio más detallado de la situación demuestra que esta teoría explica sólo una parte (si bien muy importante) del proceso. En realidad, *éste empieza antes. Aquí se verá que, cuando menos en este estudio de caso, fueron las empresas transnacionales las que reaccionaron a las políticas de los Estados en los que realizan sus operaciones, de ahí que optaran por canalizar inversiones y aliarse en empresas conjuntas para mantener su competitividad. Estas empresas son por ende, entidades altamente sensibles y reactivas.* Recordemos que según la perspectiva realista de la economía política internacional, las empresas deben negociar con los Estados el acceso a sus mercados y deben funcionar de acuerdo con los lineamientos que estos les marcan. Un cambio en políticas de ajuste macro,**

---

<sup>41</sup> .- E.H. Carr, op.cit., p.117.

microeconómico o de índole jurídico genera en este tipo de empresas una reacción, al buscar sobrevivir en este ambiente internacional tan competido y al intentar maximizar sus beneficios.

### **Economía Política Internacional: algunos enfoques para el análisis**

En su obra The Twenty Years' Crisis (1939), E.H. Carr señaló que los procesos económicos no son autónomos y que su existencia presupone un orden y estructuras políticas para que estos se lleven a cabo. Por ende, desde esta perspectiva, la economía no puede estudiarse aislada de lo político. Se debe tener en cuenta que -- si bien los intereses económicos de individuos o grupos dentro del Estado y en el sistema son agentes de cambio muy importantes-- la estructura del sistema internacional y el ordenamiento interno del Estado en el que actúen son un importante factor que limita los resultados que estos obtengan.

Es cada vez más común la noción de que la prosperidad y viabilidad económica es una cuestión de seguridad nacional. La riqueza de un Estado constituye --tanto un recurso de poder en lo externo-- como un factor de legitimidad sustantiva en lo interno. Tras largos periodos de investigación en los que se ha minimizado la importancia del Estado en la economía internacional, es ahora evidente que el Estado aún no está terminado como fuente fundamental de poder y autoridad en el sistema internacional; es más, los intereses políticos de un Estado afectan la naturaleza de su actividad económica en lo externo tanto como con respecto al



mercado interno. La riqueza, así como el poder son objetivos de los Estados. Gilpin señala que la política determina el marco de acción de la actividad económica y la canaliza en direcciones que satisfagan los intereses de los grupos más poderosos y añade '(el) ejercicio de poder en todas sus formas es un determinante en la naturaleza de un sistema económico. Los procesos económicos tienden a redistribuir el poder y la riqueza; por ende, a la larga pueden llevar a la transformación del sistema político, dando lugar a una nueva estructura de relaciones económicas. Así, la dinámica de las relaciones internacionales en el mundo contemporáneo es en gran medida una función de la interacción recíproca entre lo económico y lo político'<sup>42</sup>. Este autor visualiza al Estado, a la interacción de los intereses nacionales y a los actores semi-independientes (las transnacionales) como los determinantes de la economía política mundial.

En este orden de ideas se asume que la interdependencia trae consigo costos al igual que beneficios. Altos niveles de participación en la economía internacional pueden traer consigo los beneficios de la eficiencia que resulta de la especialización y de la división internacional del trabajo. Siguiendo el argumento empleado por Albert O. Hirschman ('el libre comercio beneficia a todos, más no a todos por igual') abrirse totalmente al comercio y la inversión puede traer a corto plazo beneficios inmediatos. Esto también puede sin embargo, implicar la destrucción de algunas industrias nacionales que no son capaces de competir internacionalmente. Contrariamente a la posición liberal, aquí se sostiene que las relaciones económicas internacionales son en la práctica también relaciones políticas. La interdependencia de las economías

---

<sup>42</sup> .- *Ibid.*, pp. 2-11.

crea poder económico, definido como la capacidad de un Estado para dañar a otros mediante la interrupción de las relaciones comerciales y financieras<sup>43</sup>.

A diferencia de la autarquía, la liberalización comercial crea en el tiempo dependencia en un mercado abierto. Así que los costos de salirse de este esquema son altos. Pero tal es el costo del libre comercio y de la gran movilidad de los flujos de capital; el miembro con mayor grado de apertura puede ser el más beneficiado, pero también es el más *vulnerable*, porque es el más dependiente. Entonces la interdependencia no solamente crea beneficios --como creen los portavoces del liberalismo clásico-- sino que también genera vulnerabilidades. Estas son las dos caras de una misma moneda denominada libre comercio.

La capacidad de un Estado para ajustarse al cambio y el hecho de que pueda volver hacia una relativa autarquía con los menores costos lo hace menos vulnerable respecto a los demás. Ese Estado puede ejercer su poca vulnerabilidad en forma de poder político sobre sus socios más vulnerables<sup>44</sup>. Por ende, los Estados buscan mantener un equilibrio y controlar las variables para minimizar los costos que trae consigo la interdependencia y la transnacionalización de la producción. Esta tarea parece titánica, y en efecto, lo es. En concreto, *cada Estado aplicará políticas económicas que reflejen las necesidades económicas y políticas de orden doméstico, así como sus intereses políticos en lo externo*, sin preocuparse demasiado por los

---

<sup>43</sup> .- Robert Gilpin, "The Nature of Political Economy", en Robert J. Art, Robert Jervis (eds.), International Politics. Enduring Concepts and Contemporary Issues, Nueva York, Harper Collins Publishers, 1992, p. 238.

<sup>44</sup> .- Ibid., p. 249.

efectos que estas políticas tendrán en otros países o en el sistema económico internacional como un todo<sup>45</sup>.

Asumimos aquí que es a partir de esta proposición donde debe partir el análisis para explicar este proceso de integración, ya que fueron más bien decisiones de índole **político** las que cambiaron algunas reglas del juego. En lo interno esto fue evidente con las políticas taiwanesas y hongkonesas respecto a nuevas disposiciones en el control de cambios, en políticas ecológicas, laborales y de control inflacionario. En lo externo, uno de los factores determinantes fue el retiro por parte de Estados Unidos de la cláusula de nación más favorecida para ambos en los 80. Fue evidente entonces para los empresarios taiwaneses y hongkoneses que era el momento de buscar nuevos centros de producción en los que fueran más competitivos. En esta coyuntura, la reforma económica en la RPC resulta crucial. *Vemos entonces que a partir de que las empresas reaccionan ante los cambios que propician los Estados, si nos es útil emplear algunos de los planteamientos de la teoría de la integración silenciosa, ya que ésta nos da herramientas para explicar porqué la inversión se ubica en ciertas zonas y porqué no en otras. También para entender la lógica de las empresas que están empleando un proceso de producción vertical y para calcular el grado de interacción entre las economías.*

La agenda de investigación de la Economía Política Internacional se concentra prácticamente en dos cuestiones fundamentales: la primera se refiere al comportamiento de los actores internacionales (Estados, organizaciones

---

<sup>45</sup>.- Janice Thompson y Stephen Krasner, "Global Transactions and the Consolidation of Sovereignty", en International Politics. Enduring Concepts and Contemporary Issues, Robert J. Art, Robert Jervis (eds.), Nueva York, Harper Collins Publishers, 1992, p. 312.

internacionales y empresas) y la segunda se relaciona con el manejo del sistema. A este respecto las preguntas relevantes que se formulan son: ¿Qué motiva el comportamiento del Estado en las relaciones económicas internacionales? ¿Cómo el Estado responde a las consecuencias de la creciente interdependencia y cómo maneja los conflictos que de ésta surgen? y ¿Cuáles son las circunstancias económicas y políticas que permiten que los actores transnacionales desempeñen actividades semi-independientemente dentro del sistema? Las metodologías empleadas para encontrar las respuestas a estas preguntas básicas varían, dependiendo del enfoque o de la cuestión específica que se considere. No obstante, y siguiendo la opinión de una de las principales exponentes de esta disciplina, Susan Strange, la Economía Política Internacional más bien tiende a una posición **eclectica** en el estudio de la situación económica-política internacional<sup>46</sup>.

Susan Strange ha propuesto enfoques sumamente interesantes para estudiar el fenómeno de la globalización, de la interdependencia y de las compañías transnacionales. Para empezar, propone que es importante señalar que --si bien el Estado continúa siendo la variable **endógena** más importante del sistema político internacional-- existen también otras dos variables de tipo **exógeno** que afectan poderosamente las cuatro estructuras que juntas constituyen lo que se denomina como "poder **estructural**"<sup>47</sup>. Estas estructuras son la de seguridad, la de

---

<sup>46</sup> - Susan Strange, "An Eclectic Approach", en Murphy Craig, Roger Tooze, The New International Political Economy, Estados Unidos, Lilynne Rienner Publishers Inc., 1991, pp. 33-38.

<sup>47</sup> - Esto se refiere a quién tiene el poder para decidir qué, cómo, cuando y dónde se produce. Quién puede proveer de crédito (que crea a su vez el consumo y la inversión), qué y cómo se provee la seguridad, quién tiene mayor influencia sobre las reglas del juego, los valores y las ideas. También quién lleva la vanguardia sobre las nuevas técnicas, descubrimientos científicos, el nuevo conocimiento. Estas cuatro estructuras (**producción, financiera, seguridad y la del conocimiento**) constituyen los componentes de lo que esta autora considera como

conocimientos, la de producción y la financiera. Poder estructural se entiende en este contexto como “...la capacidad que tiene un Estado para moldear y determinar las estructuras de la economía política global dentro de la que operan los Estados, sus instituciones políticas y las empresas (nacionales y transnacionales)...”<sup>48</sup>. Así, se puede ver que el poder estructural le confiere a los Estados más poderosos la capacidad de decidir cómo han de hacerse las cosas y cuál será el marco en el que las relaciones interestatales, individuales y empresariales se realizan. Teniendo en cuenta esta definición es difícil diferenciar claramente entre poder económico y poder político. Ambos van de la mano.

Strange pone énfasis en que la tecnología y el mercado internacional han tenido una gran influencia en los cambios que han acontecido en los últimos años. Los grandes avances en telecomunicaciones, la disminución en costos/tiempo de medios de transporte y las nuevas tecnologías (que se emplean en la producción, los equipos militares y el medio financiero) han coadyuvado en gran medida a que la interdependencia hoy en día sea mayor. Las empresas, así como los Estados, buscan sobrevivir, es por ende, una cuestión de seguridad la que los obliga a buscar interiorizar beneficios y externalizar los costos. Es precisamente debido a esta situación que se han desarrollado nuevos tipos de negociación a todos niveles: éstas se dan a nivel **interestatal, intraestatal y aún entre empresas domésticas y foráneas**. La competencia por mercados hoy día es feroz.

---

poder estructural. Estas cuatro estructuras son a su vez alteradas o modificadas por tres variables: los Estados, los mercados y la tecnología. Para un acercamiento más detallado a estos planteamientos ver especialmente a Susan Strange. *States and Markets*, Gran Bretaña, Pinter Publishers, 1994 (segunda edición).

<sup>48</sup> .- *Ibid.*, pp. 25-26.

En un principio, como ya se ha mencionado antes, el fenómeno de la transnacionalización de la producción comenzó como un fenómeno típicamente estadounidense. Ahora, si bien las principales compañías transnacionales del mundo provienen de Estados Unidos, es evidente que la producción internacional es un fenómeno global y que existen transnacionales grandes y pequeñas, tanto europeas como japonesas, así como de países del Tercer Mundo.

Los Estados cada vez más han visto a las empresas como un socio atractivo que provee de empleos, divisas y nuevas tecnologías. De ahí que incluso en algunos casos se les provea con subsidios y se les proteja. No obstante, la gran movilidad de capitales que existe en la actualidad hace factible la posibilidad de que si las condiciones para que una empresa opere no son las que ésta considera adecuadas, traslade sus instalaciones a diferentes países que le ofrezcan mayores oportunidades. Esto ha debilitado importantemente el poder de los sindicatos y de los productores locales de materias primas, y constituye el principal elemento de negociación de las empresas con respecto a los Estados. No obstante, es importante señalar que no por este hecho los Estados están perdiendo terreno ante los nuevos actores internacionales. Se tiene la percepción de que se está dando en el mundo una ola de proteccionismo, caracterizado por la implementación de tarifas no arancelarias, restricciones voluntarias al comercio --que se negocian entre los Estados--, amenazas de sanciones comerciales ante casos en los que se provea a las empresas de subsidios, o en los que el gobierno mantenga un control de cambios estricto para mantener su competitividad, políticas *antidumping*, entre otras. Estos son

algunos de los ejemplos más relevantes de que el comercio, los flujos de inversión y las medidas estatales también se pueden emplear como medio de poder y presión por parte de los Estados y de los grupos poderosos dentro de éste (que a su vez influyen en la toma de decisiones).

Se puede ver entonces que la economía política internacional de las próximas décadas estará determinada por tres tipos de relaciones fundamentalmente: las interestatales, las intraestatales (especialmente Estado-empresas domésticas o transnacionales) y las inter e intracorporativas<sup>49</sup> (o sea, las que realizan las empresas con otras para formar alianzas o la forma organizativa con respecto a sus filiales). Todo esto para paliar vulnerabilidades frente a sus competidores más cercanos, compartir los costos de los avances tecnológicos y como medio para establecer vínculos con los Estados en los que se ubican estos. Esas relaciones serán especialmente evidentes en los centros económicos más dinámicos del planeta. Y serán en todo caso, las consideraciones de poder las que determinen la relación entre la autoridad y el mercado<sup>50</sup>.

Es previsible por ende, un escenario en el que esta relación sea fructífera en tanto exista entre los actores (tanto estatales como no estatales) una identificación básica de intereses. No obstante, al igual que en todo tipo de relación, siempre

---

<sup>49</sup>.- Típicamente, las alianzas estratégicas son relaciones contractuales entre dos o más organizaciones que especifican las responsabilidades mutuas concernientes a un proyecto o tarea específica. Estas alianzas pueden cubrir una gran variedad de actividades, desde las comerciales hasta la realización conjunta de esfuerzos de investigación y desarrollo. El objetivo fundamental de la mayor parte de las alianzas es mantener la flexibilidad de cada uno de los socios disminuyendo así los costos de operación, de investigación y el riesgo que corren entre ambos.

<sup>50</sup>.- Silvia Ostry. Governments and Corporations in a Shrinking World. Trade and Innovation Policies in the USA, Europe and Japan, Estados Unidos. Council on Foreign Relations Books, 1990, p.2.

existirá un actor más poderoso, menos vulnerable y que ejerza su poder estructural para conseguir sus intereses.

## Metodología

Es importante subrayar que cada una de las propuestas teóricas aquí expuestas constituye un **modelo ideal** de explicación de un problema determinado. Evidentemente, ninguno refleja por sí mismo la totalidad de eventos que acontecen en el mundo. Cada teoría trata de abarcar algunas variables y las aísla de su entorno para intentar --cuando menos-- explicar los mecanismos y engranajes que mueven a las sociedades, los Estados o al sistema en su conjunto. No obstante, dada la limitación que constituye el hecho de que la realidad es más complicada que lo que se asume cuando se elabora una teoría, es aún poco factible que cualquiera de las existentes se proclame como la panacea heurística. Esto es, no existe una sola teoría que lo explique todo.

De acuerdo con Imre Lakatos, la historia de la Ciencia es la historia de programas de investigación científica en competencia, de los que el más progresivo es el que logra sobresalir entre los demás. Esto mediante su poder heurístico, su capacidad para producir hechos nuevos y explicar la evidencia anómala para convertirla en evidencia corroborante. Por ende, se dice que una teoría es progresiva si cumple cuando menos tres condiciones: primero, debe incluir hechos y predicciones nuevas respecto de las teorías previas. Segunda, es preciso que



algunas de estas predicciones se cumplan y tercera, es necesario estructurar la teoría de acuerdo con la heurística del programa<sup>51</sup>.

En virtud de que por lo que se ha visto hasta ahora tanto el Liberalismo como el Realismo proveen con un buen número de hipótesis válidas acerca de los acontecimientos del mundo contemporáneo, podríamos considerar que son en ese sentido progresivas según la definición de Lakatos. Sin embargo, el primero con su énfasis en el mercado como fuerza que determina lo político da una visión sesgada acerca de una realidad más complicada y en la que operan también variables endógenas y exógenas. En cuanto al segundo, una visión puramente estatocéntrica y sistémica tampoco es suficiente para explicar un fenómeno como el que se está dando entre Taiwán, China y Hong Kong. Se requiere por ende, de una combinación de algunos elementos de ambos.

En el análisis también se emplearán las premisas de la Economía Política Internacional expuestas en el apartado anterior, puesto que pone énfasis en la importancia de la política estatal y en las repercusiones que ésta tiene sobre otros actores importantes de la vida internacional, en este caso las empresas domésticas y transnacionales.

Recordemos que el Estado continúa siendo la unidad fundamental de autoridad en el sistema político internacional y que en su seno se han alojado innumerables centros de producción, financieros y de servicios que funcionan de acuerdo con sus lineamientos y que deben negociar el acceso a su mercado. Así, es

---

<sup>51</sup> .- Javier Elguea, Las Teorías del desarrollo social en América latina, México, El Colegio de México, 1989, pp. 43-102, passim.

evidente que éste no es resultado de un proceso de generación espontánea y que constituye un elemento que, junto con los Estados y los avances tecnológicos, moldean la vida internacional contemporánea y definen las transformaciones en el poder estructural de los actores.

Kenneth Waltz, en su Man, the State and War proveyó un esquema compuesto por tres niveles que buscan encontrar los determinantes del comportamiento de los Estados en el mundo. Los más populares en los análisis de Economía Política Internacional son el **sistémico** (o estructural) y el de **segunda imagen**. El primero es análogo a la "tercera imagen" y se concentra en el análisis del Estado tratado como Actor Racional Unificado. El valor metodológico de este enfoque es que hace de las preferencias estatales variables exógenas para propósitos de análisis (o sea que se estudia cómo interactúan los actores en el sistema internacional; en él los Estados identifican sus intereses, según se ubiquen en distintas posiciones en el sistema).

No obstante la gran utilidad que representa este enfoque, no siempre resulta revelador para todos los casos de estudio. Es en este tipo de situaciones cuando se recurre al análisis de política interna o de "segunda imagen". Éste se concentra en las características internas de los Estados para explicar su comportamiento internacional. Los estudios que lo emplean se concentran en las interacciones estratégicas entre los actores domésticos (dentro o fuera del gobierno) para ver cómo influyen en las acciones internacionales del Estado, lo que a su vez tiene repercusiones al exterior del Estado.

En este trabajo se pondrá énfasis en estos dos niveles de análisis. En los capítulos referentes a los casos particulares acerca de Taiwán, Hong Kong y China se recurrirá a una explicación de segunda imagen para tratar de explicar las razones de índole interno y los principales actores que participaron en la elaboración de las políticas económicas estatales de estos en los últimos años. Esto es, hay que identificar las variables cruciales que determinan las respuestas nacionales ante una situación determinada. Entre éstas se encuentran los actores ejecutivos en la toma e implementación de las decisiones políticas. Al respecto de este tipo de estudios Graham Allison en su Essence of Decision (1971)<sup>52</sup> provee de tres modelos de toma de decisiones. El primero (modelo I) es aquél que considera al Estado como un actor racional unificado cuyas decisiones se toman con base en un cuidadoso cálculo de ganancias y costos respecto a un asunto determinado<sup>53</sup>. Una acción particular se explica de la forma: el Estado x realizó y para alcanzar z. En otros términos, el analista se pone en el lugar del tomador de decisiones y realiza los cálculos que cree que éste realizó.

En contraste con este tipo de explicación, existen dos modelos alternativos que cambian radicalmente el foco de la elección gubernamental al proceso de toma de decisiones y que asumen a varios actores en este proceso. Allison dice que el modelo I debe complementarse con el análisis del peso de otros actores u organizaciones que tienen un peso específico en el ordenamiento político interno. Así, el modelo II<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> .- Graham Allison, Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis, Boston, Little Brown, 1971. Este libro representa un interesante intento por demostrar la íntima relación entre el uso de un modo particular de análisis y la explicación que resulta respecto del comportamiento del Estado.

<sup>53</sup> .- Ibid., pp. 4-5.

<sup>54</sup> .- Ibid., pp. 5, 67.

asume que el gobierno de un Estado está compuesto de un conglomerado de organizaciones relacionadas, dentro y entre las que existen pequeños "feudos" de poder. Así, la política estatal se ve como el producto de organizaciones que funcionan de acuerdo con un patrón de comportamiento establecido, más que como producto de un poder estatal unificado y racional.

El modelo III<sup>55</sup> se avoca al estudio de los numerosos actores (gubernamentales y no gubernamentales) que tienen sus propios problemas, que actúan en términos de sus objetivos y luchan entre sí para influir en las decisiones gubernamentales. Este modelo implica que el proceso de toma de decisiones ni es resultado de un actor racional unificado, ni de una forma de organización gubernamental, sino que proviene de una serie de negociaciones entre jugadores clave dentro del Estado. El modelo III es particularmente empleado en el estudio de las políticas estatales en sociedades altamente pluralistas con numerosos grupos de presión, organizaciones no gubernamentales, asociaciones locales, etcétera, a la manera típicamente norteamericana. De ahí que para propósitos de este ensayo se consideren primordialmente los modelos I y II, ya que en la práctica las tres entidades bajo estudio tienen un alto grado de concentración en cuanto a las decisiones políticas en la élite gubernamental (tanto Taiwán como la RPC son países sumamente autoritarios, e inclusive Hong Kong es manejada directamente desde Gran Bretaña. En realidad los hongkoneses han tenido poco que decir al respecto de las políticas británicas en la isla).

---

<sup>55</sup> .- Ibid., pp. 7, 144.

Evidentemente es importante también reconocer que las políticas de un Estado no sólo responden a cuestiones de índole interno, sino que también se ven afectados por los vaivenes de la política y la economía internacional. Por ende, se empleará también la inversión de la segunda imagen<sup>56</sup> para ver cómo estos Estados han reaccionado para intentar adaptarse al sistema internacional (esto es; ver cómo los cambios en el sistema internacional afectan el cálculo de ganancias y costos de los Estados y cómo esto afecta en la toma de decisiones y en el peso de los actores dentro de los Estados).

Las repercusiones de las políticas estatales en el sistema internacional se analizarán en el cuarto y quinto capítulos, cuando se hable de la integración económica que se está dando entre las tres entidades y las consecuencias que ésta pueda traer para el comercio internacional, el orden geopolítico regional y aún mundial, así como también se tomará en cuenta el nivel de análisis sistémico para elaborar algunos escenarios posibles a manera de consideraciones finales.

Una vez que se han señalado las herramientas teóricas y de análisis para la elaboración de este estudio de caso, pasemos a algunas cuestiones metodológicas respecto a la definición que aquí se dará al concepto de integración económica. Integración económica se entiende aquí como la **condición en la que se alcanza entre entidades políticas distintas una relación estrecha de mutua interdependencia económica (comparativamente con el resto de los países en el**

---

<sup>56</sup> .- Peter Gourevitch, "The Second Image Reversed: The International Sources of Domestic Politics", en International Organization, 32(4), 1978, pp. 881-911. En este artículo Peter Gourevitch explica que el sistema internacional no es únicamente una expresión de las estructuras domésticas (resultado externo de las políticas estatales) sino que también condiciona en cierta forma las políticas internas que siguen los Estados (es decir, los Estados también se adaptan al sistema).

sistema internacional). Y que producen, por este hecho efectos en el sistema que antes no se manifestaban al actuar por separado. Algunos autores han intentado operacionalizar esta definición mediante el empleo del índice de intensidad comercial<sup>57</sup>.

Lo que se tratará de determinar es el conjunto de causas que han propiciado que esta integración se alcanzara. La hipótesis que guiará la argumentación general es que esta integración económica es resultado de políticas domésticas estatales tanto de Taiwán, Hong Kong y la RPC. Lo que hay que establecer aún es si éste es en realidad un efecto no esperado o, si por el contrario, es una medida neomercantilista estatal del Estado con mayor poder estructural de la región: China.

Una vez que se han delimitado los instrumentos que se emplearán en el análisis, pasemos al estudio de la corroboración empírica del argumento.

---

<sup>57</sup>.- Este índice se expresa de la siguiente forma:

$$Ic^{jh} = (X_{ij}^h / (X_{ij} + X_{ik})) / ((M_{ji}^h + M_{jk}^h) / (M_{ji} + M_{jk}))$$

Donde **X** es el valor en dólares de las exportaciones, **M** es el valor en dólares de las importaciones, **I** es el país exportador, **j** y **k** son los otros dos países y **h** es un bien o mercancía particular. La fracción en el numerador del índice de intensidad comercial mide las exportaciones del país **i** al país **j** del bien **h** como porcentaje del total de las exportaciones totales del país **i** a los países **j** y **k**. La fracción del denominador del índice mide las importaciones totales del bien **h** de los países **i** y **k** como porcentaje de las importaciones totales del país **j** de los países **i** y **k**. Si el índice es mayor a 1 esto significa que el comercio del país **i** con el país **j** en este bien es de mayor importancia para los dos países que su comercio en otros productos y con otros socios comerciales. Maureen Appel Molot, Lorraine Eden, op.cit., p. 5.

## CAPÍTULO II

### *La larga marcha china hacia una economía abierta*

#### Introducción

Tras la muerte de Mao y luego del breve periodo en el poder de Hua Guofeng, Deng Xiaoping --el nuevo hombre fuerte-- inició una serie de reformas que transformaron China. Bajo el lema de "ser rico es glorioso...háganse ricos", comenzó la campaña de las "cuatro modernizaciones" a fines de los años 70<sup>1</sup>. Empezaron a partir de entonces reformas rurales con base en un sistema de responsabilidad familiar en función del rendimiento. A éstas le siguieron experimentos en las industrias colectivas y estatales mientras que al mismo tiempo, se incurrió en la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE's) y la apertura de catorce ciudades costeras al comercio internacional.

Paulatinamente, los cambios instituidos lograron atraer capitales, tecnología y experiencia del exterior. Así, durante los años 80 China logró transformar muy rápidamente su fisonomía, sobrepasó las expectativas de dos planes quinquenales y logró aumentar su Producto Nacional Bruto (PNB) hasta alcanzar una sorprendente cifra de incremento anual cercano a 13% a partir de 1992 y el volumen total de exportaciones e importaciones llegó a sumar US\$165,000 millones. Con ello se

---

<sup>1</sup> .- David Goodman, "China: The State and Capitalist Revolution", *Pacific Review*, 5(4), 1992, pp. 350-359.

resolvieron en parte algunos problemas económicos y se logró además elevar el nivel de vida de la población en términos generales.

En el XIV Congreso Nacional del PCC (octubre de 1992) se estableció el papel directivo de la teoría de Deng sobre la construcción de un socialismo con características propias y se adoptó oficialmente el término de "economía socialista de mercado", lo cual significó un giro total en la retórica con respecto a la dirección del desarrollo chino que se había venido manejando<sup>2</sup>. Diferentes analistas coinciden en señalar que en los años 90 se han logrado índices altos de estabilidad política, tranquilidad social y la ampliación de un mercado que --de seguir las tendencias actuales-- promete ser próspero. Si bien la reforma económica no fue acompañada de la política (tal y como lo muestra la masacre de Tiananmen<sup>3</sup> de 1989) la libertad, derechos y bienestar del que goza el pueblo representan el nivel más alto de su historia<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> - Elizabeth Perry, "China in 1992", *Asian Survey*, 33(1), 1993, pp. 13-21.

<sup>3</sup> - Tras la cual se purgó al reformista Zhao Ziyang. Para detalles ver a Adshhead, "Mao to Modernity: China joins the World Order?", *PacificReview*, 2(3), 1989, pp. 236-245.

<sup>4</sup> -

***Cambios en el nivel de vida de la población china (promedio) 1978-1990***

	1978	1990
<b>índice de consumo real p/cápita</b>	100	208
consumo p/cápita de:		
grano (kgs.)	196	239
oleaginosas (kgs.)	1.6	5.7
puerco (kgs.)	7.7	16.6
huevo (kgs.)	2.0	6.3
azúcar (kgs.)	3.4	4.9
tela (metros)	8.0	10.6
<b>propiedad de bienes por consumidor (núm. / 100 personas)</b>	<b>1978</b>	<b>1990</b>
máquinas de coser	3.5	12.3
relojes	8.5	51.6
bicicletas	7.8	34.2
radios	7.8	22.0



El estudio de la integración económica entre Taiwán, Hong Kong y la RPC requiere (entre otros elementos) de un análisis de los cambios en las políticas internas que se han llevado a cabo en los tres vértices de este triángulo económico, en momentos coyunturales de su historia. En particular, el presente capítulo se concentrará en la República Popular China y las reformas que ha puesto en práctica en los últimos años. A este respecto el liderazgo chino ha señalado que el origen de estos cambios radica en la necesidad de corregir errores del pasado. De ahí la necesidad de examinar y evaluar la historia reciente de este país para entender la razón y los objetivos de las reformas. Buscaremos aquí analizar su evolución --con sus avances y retrocesos-- hasta la fecha. Comenzaremos con una sección en la que se darán algunos antecedentes al respecto de las condiciones iniciales que llevaron a la reforma en 1978. En la siguiente parte se hablará de las principales políticas macro y microeconómicas llevadas a cabo poniendo especial énfasis en la descripción de las características de la política de "puertas abiertas", instrumento primordial para la modernización china. La cuarta y última parte de este capítulo incluirá algunas consideraciones preliminares respecto a los efectos de la reforma en China.

---

televisiones

0.3

16.2

---

Es necesario matizar lo anterior, en virtud de que esto es más cierto para la población en las ciudades costeras que para la que habita en el campo. Peter Nolan, "The China Puzzle: Touching Stones to Cross the River", *Challenge*, enero-febrero 1994, p. 25.

### **Antecedentes: el legado maoísta**

Cuando el Partido Comunista Chino (PCC) llegó al poder se enfrentó a muchos problemas producto del desgaste de una larga y cruenta guerra civil y del hecho de que ninguno de los líderes del partido tenía experiencia en el gobierno. El principal problema que se presentó entonces era qué hacer para gobernar este inmenso país. Si bien la experiencia en las bases rurales había servido al nuevo liderazgo para asegurar una fuerte presencia e influencia en el campo, esto no era del todo cierto en las grandes ciudades. El gran reto en este sentido era organizar al proletariado urbano y penetrar en las zonas urbanas, a la par que deshacer las resistencias anticomunistas que todavía existían<sup>5</sup>.

El principal objetivo de Mao Zedong era la creación de un Estado fuerte con una economía fuerte. Para ello empleó a lo largo de su mandato sus intuiciones y con ellas intentó guiar al país al comunismo. A lo largo de este proceso logró imponerse al resto de los líderes del PCC hasta llegar a convertirse en la “cabeza fuerte” que lideró China hasta 1976. E inclusive, con el tiempo, llegó a crearse en derredor suyo un culto a su personalidad.

Mao trató de adecuar la teoría socialista con las condiciones chinas<sup>6</sup>. Pretendía lograr un desarrollo económico global con alto crecimiento, pero no a costa de dejar

---

<sup>5</sup> .- James Pinckney, The Long March to Power. A History of the Chinese Communist Party, 1921-1972, Nueva York, Praeger Publishers, 1972, pp. 148-165.

<sup>6</sup> .- Lyman Van Silke, “The Chinese Communist Movement during the Sino-Japanese War, 1937-1945”, en The Cambridge History of China, vol. 18, pp. 685-704, passim.

estancado o de lastimar aún más el nivel de vida de la población como era el caso en el modelo soviético. Durante diferentes periodos usó sus intuiciones con el afán de desarrollar un modelo diferente y exitoso de desarrollo. Si bien durante los primeros años de su liderazgo obtuvo ciertos éxitos económicos ( 4-5% crecimiento del PIB en promedio a partir de 1957) cada vez se hizo más evidente la creciente ineficiencia de los mecanismos de producción y el bajo nivel de vida de la población.

A pesar de que el liderazgo chino aseguraba que la base de la economía china era el campo, esto en la práctica no era lo cierto. Ya desde el primer Plan Quinquenal (1953-57) gran parte de la inversión se dirigió a la industria pesada. Esta tendencia continuó hasta la muerte de Mao Zedong en 1976<sup>7</sup>. Así, el Partido Comunista Chino introdujo un sistema y una estrategia económica que tenía mucho en común con el modelo soviético de los años 30. Durante el decenio de 1950 en China se puso énfasis en la producción de maquinaria pesada, así como de armamentos y acero en los planes quinquenales. El crecimiento de estos sectores significaba en este contexto, crecimiento económico y era también una forma de fortalecer la capacidad defensiva del país. En este sentido, el primer Plan Quinquenal (1953-57) podría calificarse como de exitoso, ya que propició el crecimiento de la economía en 7-8% anual<sup>8</sup>.

A pesar del éxito inicial, Mao no estaba del todo satisfecho. Temía que el funcionamiento de las burocracias llevara a tensiones que a la larga tendieran a diluir

---

<sup>7</sup> .- Frederick C. Teiwes: "Establishment and consolidation of the new regime", en The Cambridge History of China, vol. 14., pp. 83-97, passim.

<sup>8</sup> .- Para más detalles, ver a Nicholas Lardy, "Economic Recovery and the First Five Year Plan", en The Cambridge History of China, vol. 14, pp. 51-143, passim.

las metas revolucionarias. Esto en virtud de que en su opinión, el aparato burocrático tiende a proteger sus propios intereses. De esta forma, su desconfianza en las burocracias le llevó a creer que el secreto para alcanzar una nueva pauta de desarrollo económico rápido y una sociedad comunista estaba en la continua movilización de las masas<sup>9</sup>. Convencido de que "el Estado debe tener una cabeza fuerte", llegó a la conclusión de que a las masas sólo debía guiarlas un líder. Es en este contexto en el que se entiende la purga de Gao Gang en 1956.

Por esas fechas en Europa del Este ocurrieron diversos levantamientos anticomunistas. Esto hizo que Mao se diera cuenta de que era aún posible que existieran enemigos internos del sistema que intentaran volver al capitalismo. En consecuencia, a partir de mediados del decenio de 1960 Mao mostró más interés que nunca en el manejo ideológico y en el control de las masas (en términos marxistas, puso énfasis en la superestructura más que en la base económica material). Lo anterior lo utilizó como medio para evitar que los enemigos del régimen pudieran contaminar al pueblo chino y que sembraran con ello las semillas de la reacción capitalista en China. Se procedió a partir de entonces a periódicos movimientos de rectificación y a la purga regular de importantes líderes que mostraran simpatía por reformas económicas consideradas "derechistas"<sup>10</sup>.

El "Gran Salto hacia adelante" de 1958 puede considerarse un buen ejemplo del pensamiento maoísta aplicado al desarrollo económico. Para entonces, en el

---

<sup>9</sup>.- James Pinckney, *op.cit.*, pp.204-217.

<sup>10</sup>.- Ver por ejemplo el artículo de Kenneth Lieberthal, "The Great Leap Forward and the Split in the Yenan Leadership", *The Cambridge History of China*, vol. 14, pp. 293-359. El movimiento de las cien flores es otro ejemplo de rectificación.

área, sólo Japón evidenciaba cierto éxito económico y en otros países de la región el gran despegue económico que habría de venir todavía no se vislumbraba. Se crearon entonces grandes expectativas respecto de estas políticas económicas. En un afán por lograr lo que Wallerstein señala en sus análisis sistémicos como “salto” de la periferia al centro, Mao intentó desbordar el entusiasmo de las masas para lograr el crecimiento económico bajo su liderazgo y terminar con el creciente burocratismo evidenciado durante los primeros dos planes quinquenales. No obstante, el Gran Salto terminó en un gran desastre económico (tanto por la deficiente organización como por causas climatológicas) que costó millones de vidas por la hambruna que causó<sup>11</sup>. A partir de entonces comenzaron a aparecer claras grietas en el liderazgo del partido comunista.

Debido a que Mao consideró los ataques al “Gran Salto” como ataques personales, sus críticos fueron purgados. El más importante de entre ellos fue el ministro de defensa Peng Dehuai. Este episodio puede verse como el inicio de la elevación de Mao a un nivel de autoridad por encima de la “sabiduría colectiva” del partido. A Peng Dehuai lo sustituyó en su cargo Lin Biao, quien pronto logró acercarse a Mao al proponer el estudio del “pensamiento de Mao Zedong” en el ejército chino.

A principios del decenio de 1960 Mao decidió retirarse del manejo directo de los asuntos del gobierno. Estas funciones las dejó en manos de Liu Shaoqi, de Deng Xiaoping (Secretario General del Comité Central del PCC) y de Zhou Enlai. Estos buscaron la recuperación de la economía china tras el Gran Salto. Llevaron a cabo un

---

<sup>11</sup> .- Ibidem.

programa impresionante de recuperación económica, levantando la producción de 1965 a los niveles anteriores al Gran Salto, en casi todos los sectores. Mientras tanto, formalmente cuando menos, Mao se concentró en el manejo de los asuntos externos de China.

Acorde con su filosofía, Mao Zedong pensaba que toda influencia externa era nociva y que introducía influencias corrosivas para la estabilidad y el bienestar chinos. Esta percepción se hizo aún más evidente luego del rompimiento sino-soviético de fines de los años 50. A partir de entonces se vio con absoluta desconfianza a las tecnologías extranjeras y se procuró evitar al máximo los contactos con el exterior. Por ende, las importaciones eran vistas como un mal necesario que debía eliminarse o reducirse a la mayor brevedad posible. El objetivo final era una condición autárquica<sup>12</sup>. Las exportaciones dentro de este esquema servían para pagar las importaciones esenciales y no tenían otro propósito económico particular.

A partir de 1966 Mao miró con preocupación el desempeño del liderazgo de Liu Shaoqi, Deng Xiaoping y de Zhou Enlai. Según su percepción, existía en esos momentos en China una disminución en el *ethos* revolucionario que podían aprovechar las fuerzas de la reacción capitalista. Así, decidió recuperar una posición formal dominante para revertir esta tendencia. La "Revolución Cultural" se convirtió

---

<sup>12</sup> - Jude Howell, "The Impact of the Open Door Policy on the Chinese State", en Gordon White (ed.), The Chinese State in the Era of Economic Reform, Hong Kong, Macmillan, 1991, p. 120. Ver también a J.C.H. Chai y Sun Haishun. Liberalizing Foreign Trade: Experience of China, Australia, Queensland University, 1993, p. 1. Este autor menciona que antes de las reformas, China participaba únicamente con 0.6% del comercio mundial.

en el medio idóneo para lograrlo. Ésta fue dirigida contra los principales líderes que "estaban tomando el camino capitalista"<sup>13</sup>.

Los años de la Revolución Cultural (1966-76) estuvieron caracterizados por movilizaciones constantes de estudiantes universitarios (Guardias Rojas) que generaron un ambiente de violencia, persecuciones, purgas, faccionalismos y caos político. Así, Mao logró su propósito de recuperar su posición de autoridad suprema en todos los aspectos de la vida de China. Varios líderes, entre los cuales destacaron Liu Shaoqi<sup>14</sup> y Deng Xiaoping fueron purgados, luego de acusárseles de ser los principales pro-capitalistas. A Deng Xiaoping se le obligó a expresar públicamente su arrepentimiento y autocrítica, mientras que Liu Shaoqi fue encarcelado.

En 1969 Mao hizo un llamado para reconstruir al PCC y convocó al Noveno Congreso del partido. El nuevo Comité Central estuvo dominado por elementos del ejército. También participaron personajes cercanos a Mao durante la Revolución Cultural y algunos de los miembros más viejos del PCC que no habían sido purgados. Se proclamó entonces una nueva constitución y se designó a Lin Biao como el sucesor de Mao.

Haciendo un balance general sobre Mao Zedong, podríamos concluir que buscó crear un nuevo tipo de hombre socialista, que trabajara por el bien común, en una sociedad sin distinciones sociales y motivado únicamente por beneficiar a la comunidad más que por beneficios personales. Lo cierto es que en su afán por conseguir mayor igualdad entre la población (para evitar actitudes "burguesas" entre

---

<sup>13</sup>.- Jean Daubier, Historia de la revolución cultural proletaria en China, México, Siglo XXI, 1977, pp. 27-173.

<sup>14</sup>.- Él había sido designado por Mao como su sucesor. No obstante, fue removido de su cargo como jefe de Estado en octubre de 1968 y murió en prisión en 1969.

las masas más beneficiadas) se quitaron todo tipo de incentivos. Así, ni los salarios subieron, ni los bonos o los premios por la productividad volvieron a aparecer por casi quince años<sup>15</sup>. Se puede ver entonces que Mao, con su temor obsesivo a la reacción capitalista, su afán continuo de cambiar las políticas (haciendo más caso a sus intuiciones que a los otros líderes) y con su creciente interés en la movilización de las masas y en los movimientos de rectificación, llevó al país al borde del colapso en varias ocasiones.

No obstante la preeminencia que tenía la persona de Mao como cabeza del Estado y como formulador de las políticas, varios grupos lucharon entre sí<sup>16</sup> durante su liderazgo en un intento por influir en las decisiones finales. Unos y otros tuvieron pequeños momentos de triunfo y esto se puede observar por los giros en las políticas puestas en práctica durante los primeros años de la novel República Popular de China.

La repentina muerte de Lin Biao en 1971 introdujo aún más elementos de agitación política. Luego de este incidente, muchos de los líderes que habían sido

---

<sup>15</sup> .- Dwight Perkins. China. Asia's Next Economic Giant?, Seattle, University of Washington Press, 1986, pp. 45-46.

<sup>16</sup> .- Según Harding, luego de la muerte de Mao Zedong, se pudieron distinguir claramente tres tendencias políticas que luchaban por el poder. Por una parte estaban los restauracionistas --liderados por Hua Guofeng-- quienes tenían proyectos de reforma económica superficial y moderada y que para ganar adeptos pusieron énfasis en el papel del PCC, en la ideología maoísta y también hicieron esfuerzos por rehabilitar políticamente a algunas de las víctimas de la Revolución Cultural. Por otra parte se encontraban los maoístas revolucionarios --liderados por la viuda de Mao-- Jiang Qing. Estos seguían impulsando las tendencias ideológicas expresadas en la revolución cultural y tras un frustrado intento por quitar a Hua Guofeng del liderazgo político, este grupo (especialmente "la banda de los cuatro" en 1976) fue desarticulado. Por último, se encontraba la tendencia reformista que a partir de 1978 adquirió preeminencia política luego de la destitución de Hua Guofeng. Esta tendencia quería implementar una reforma política y económica que ganó apoyos y finalmente fue aceptada en el Tercer Pleno del PCC en diciembre de 1978. Esta facción adquirió el control del Politburó en el XII Congreso del Partido en 1982 y consolidó su autoridad sobre el Politburó, el secretariado y el Comité Central para 1985. Harry Harding. China's Second Revolution. Washington DC, The Brookings Institution, 1987, capítulo 1.



fuertemente criticados durante la Revolución Cultural fueron rehabilitados. El más notable de ellos fue Deng Xiaoping, quien a partir de 1973 --y en virtud de la precaria salud de Zhou Enlai-- apareció como una fuerza política importante, principalmente en el ejército.

Zhou Enlai murió en enero de 1976. Multitudes salieron a las calles para honrar la memoria de este líder. El mismo Deng Xiaoping reconoció la importancia de este hombre en la historia de China. La figura póstuma de Zhou Enlai alcanzó entonces límites insospechados, dado el carácter espontáneo de las movilizaciones y su gran tamaño. Con el tiempo, no se hicieron esperar las críticas a Mao y a Jiang Qing, ni los disturbios. El más grave de los cuales se conoce como el "incidente de Tiananmen". El liderazgo conservador consideró a este episodio como un movimiento contrarrevolucionario. Deng Xiaoping fue culpado de instigar al desorden y fue destituido de todos sus puestos oficiales en el gobierno, sin embargo pudo seguir siendo miembro del PCC.

Fue así como Hua Guofeng apareció en el mapa político chino, convirtiéndose en la segunda cabeza del partido y del gobierno. Esto generó un peligroso descontento entre los miembros más radicales del grupo de la Revolución Cultural (entre los que se encontraba la Banda de los Cuatro, dirigida por Jiang Qing) ya que buscaban a toda costa ocupar el lugar de Mao cuando éste muriera.

Mao Zedong murió el 9 de septiembre de 1976. Hua Guofeng ocupó su lugar. No obstante, desde un principio se encontró en una situación de debilidad puesto que no era un héroe reconocido popularmente y porque se encontró con la enorme fuerza

política de Deng Xiaoping. Éste, no obstante haber sido acusado de los disturbios tras el incidente de Tiananmen<sup>17</sup>, tenía el apoyo del ejército, de los viejos comunistas que habían sido perseguidos durante la Revolución Cultural y de las facciones interesadas en sacar a China del subdesarrollo.

Hua Guofeng tuvo pequeños éxitos iniciales en su gestión. Por ejemplo, pudo desarticular a la peligrosa oposición de la "Banda de los Cuatro" encabezada por Jian Qing (gracias al apoyo del ejército y de viejos comunistas que apoyaban a Deng Xiaoping). No obstante, una vez que este grupo desapareció del espectro político, volvieron a aparecer las discrepancias y las críticas a su mandato. En opinión de los estudiosos de este periodo, Hua Guofeng no presentó una estrategia clara para China. Los puntos clave de su programa eran lograr un crecimiento rápido, continuar la planeación central, mantener el orden político, el liderazgo del partido y el conservadurismo ideológico<sup>18</sup>.

A pesar de que uno de los objetivos principales de su estrategia era reactivar la economía, serios cuellos de botella en el abasto impidieron que esto se lograra. Intentando paliar esta deficiencia se permitió importar indiscriminadamente productos básicos y tecnología del exterior. No obstante, esto generó el mayor déficit en la cuenta corriente del país en las últimas dos décadas. Fue evidente entonces que el crecimiento económico sería imposible si antes no se daba un cambio estructural y si se seguían estableciendo metas poco realistas que no tomaran en cuenta la situación real del país.

---

<sup>17</sup> .- Que le costó la pérdida de sus puestos en el gobierno. Michael Yahuda, "The People's Republic of China. Recent History", *The Far East and Australasia*, Inglaterra, Europa Publications Limited, 1994, p. 192.

<sup>18</sup> .- Harry Harding, *op.cit.*, p. 68.

Ante los fracasos económicos y en un intento desesperado por legitimarse ante los otros líderes y la población, Hua Guofeng anunció su apego irrestricto a los ideales políticos de su antecesor, Mao Zedong. No obstante, su inexperiencia y su poco carisma político fueron los elementos que finalmente dieron al traste con su gobierno, que podríamos caracterizar más bien como un período de transición.

Es aquí donde la persona de Deng Xiaoping desempeñó un papel fundamental. Sus vastas conexiones tanto en el ejército como en el partido le dieron acceso a una red de influencias entre los cuadros veteranos del partido a la que Hua Guofeng no tenía acceso (menos aún porque él había sido de los más beneficiados en este periodo de caos). Deng Xiaoping complementó esta poderosa base política de apoyos con una serie de medidas clave que a la postre resultaron en la remoción de Hua Guofeng del liderazgo chino.

### **Por qué la reforma?**

Durante el Tercer Pleno del Comité Central del Partido Comunista Chino (diciembre 1978) se criticó fuertemente a las políticas de Hua Guofeng y a su irrestricto apego a las doctrinas de la Revolución Cultural. También se reconoció que la economía china estaba caracterizada por profundos desbalances estructurales, por una grave ineficiencia y desperdicio de recursos. En concreto, se aceptó que esta condición fue resultado de políticas erróneas que buscaron lograr rápido crecimiento económico poniendo énfasis en la industria pesada a costa del consumo, la

agricultura y la calidad de vida de la población. Asimismo se señaló que existían también fallas sistémicas, producto de un sistema excesivamente centralizado<sup>19</sup>. Este análisis y evaluación de la historia reciente constituyó uno de los acontecimientos más importantes en la RPC. A partir de entonces, comenzó un proceso de reformas que han transformado a esta nación.

Las reformas tuvieron sus orígenes en tres consideraciones fundamentalmente. En *primer término* se consideró necesario **recuperar la credibilidad y legitimidad sustantiva del régimen comunista**. Debemos recordar que los experimentos maoístas del Gran Salto y la Revolución Cultural generaron mucha confusión, persecuciones, hambrunas y desorden social<sup>20</sup>. Existía por ende, gran descontento y una sensación creciente entre las masas (tanto rurales como urbanas) de que sus niveles de vida se habían estancado durante una década y de que estas políticas habían ocasionado más problemas de los que habían resuelto. Con base en lo anterior, se llegó a la conclusión de que esta tendencia podía revertirse si se lograba **reactivar la economía y si se mejoraban los niveles de vida de la población**.

---

<sup>19</sup> - Cyril Zhiren Lin, "China's Economic Reforms: Western Perspectives", Asian Pacific Economic Literature, 2(1), marzo 1988, pp. 7-8.

<sup>20</sup> - La Revolución Cultural comenzó en 1966 a instancias de Mao como un intento para recobrar el control del partido y del gobierno que él mismo había depositado en Liu Shaoqi, Deng Xiaoping y Zhou Enlai en 1959. Este movimiento lo canalizó al movimiento caótico de las masas, a las que instó a criticar y tomar medidas en contra de los "líderes del partido que tomaron el camino capitalista". Las tropas de "choque" de la Revolución Cultural fueron las Guardias Rojas, formadas principalmente por estudiantes de educación media y superior que concentraron sus ataques en los intelectuales, profesores y aún en algunos de los principales líderes del PCC. Así, este fue un período de caos y desorden generalizado y en el que las luchas políticas entre las facciones que pugnaban por la modernización de China y las que buscaban ahondar en el camino de la Revolución china marcaron la pauta del acontecer nacional. Después de la muerte de Lin Biao, se procedió a la rehabilitación de numerosos personajes que habían sido purgados durante la Revolución Cultural. Entre ellos, Deng Xiaoping quien volvió a la escena política en 1973, gracias a la intervención a su favor de Zhou Enlai.

La *tercera* consideración que se tomó en cuenta para la reforma económica **fue la de indole externo**. Durante los años 50 y 60 China alcanzó ciertos logros en lo económico, especialmente cuando sus principales indicadores mostraban resultados sorprendentes respecto de períodos previos de desunión y caos político durante etapas de conflicto civil como el que caracterizó a la época de los "señores de la guerra"<sup>21</sup>. No obstante el carácter relativo de estos logros, esta consideración fue empleada comúnmente para mostrar al mundo la efectividad del programa comunista chino y obtener así prosélitos entre la comunidad internacional.

Pero ya para fines del decenio de 1970 esta situación cambió. Si se comparaba el desempeño económico chino con el de sus vecinos asiáticos éste parecía en verdad raquítrico, dado el potencial y características del territorio chino<sup>22</sup>. El advenimiento de nuevas potencias económicas como Japón, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán (el acérrimo enemigo ideológico y político de la RPC) hizo que los líderes chinos consideraran que era tiempo de que China recobrarla la posición que le correspondía en el mundo. Para ello eran necesarios algunos cambios. Se estudiaron entonces las pautas contemporáneas del comercio internacional y se decidió aprovechar lo que más se pudiera de éste.

<sup>21</sup> .- Robert Scalapino, "China in the Late Leninist Era", *China Quarterly*, 38(4), 1994, p. 952.

<sup>22</sup> .- Mientras que la tasa promedio de crecimiento de la economía china alcanzó entre 4 y 5% de 1965 a 1973, los de sus vecinos en Asia se comportaron durante este período en forma ascendente como lo demuestra la siguiente tabla:

<b>Taiwán</b>	<b>10.3%</b>
<b>Japón</b>	<b>9.8%</b>
<b>Corea del Sur</b>	<b>10.0%</b>
<b>Hong Kong</b>	<b>7.9%</b>
<b>Singapur</b>	<b>13.0%</b>

Así, el nuevo liderazgo incursionó en un camino de reforma económica. El primer paso consistió en señalar los factores nocivos en la economía: gran desperdicio, falta de eficiencia en el manejo de los insumos para la producción y falta de incentivos<sup>23</sup>. También se descubrió que los energéticos eran cada vez más escasos<sup>24</sup>. Todos estos elementos ponían en tela de juicio la viabilidad y continuidad de largo plazo del modelo inspirado en el stalinismo<sup>25</sup>. No obstante, es importante señalar que aún no se había llegado a una crisis que diera un sentido de urgencia a la necesidad de implantar reformas<sup>26</sup>. El liderazgo consideró que era importante remover ciertos obstáculos que impedían el funcionamiento *óptimo* de la economía china. Por ende, los cambios se justificaron con el objetivo de alcanzar la modernización y acelerar a su máxima capacidad el crecimiento.

Podemos concluir este segmento señalando que *los objetivos de la reforma a nivel doméstico eran aumentar el nivel de vida de la población, mejorar la capacidad del Estado para satisfacer las demandas sociales y asegurar la estabilidad social. Y a nivel externo, la meta era recobrar el status de potencia para China*. Lo anterior debía

<sup>23</sup> .- Harry Harding, *op.cit.*, pp. 13-21. Ver también a Gordon White (ed.), *op.cit.*, pp. 3-13, *passim*.

<sup>24</sup> .- A partir del decenio de 1960 China había incursionado en la explotación de sus numerosos y ricos yacimientos petrolíferos. No obstante únicamente se habían podido perforar cierto número de pozos petroleros porque todavía para mediados de los años 70 una de las fuentes energéticas más empleadas era aún el carbón. Además, si bien se tenía noticia de que existían en el subsuelo chino grandes reservas petroleras, se carecía de la infraestructura necesaria para su explotación adecuada. Para más detalles acerca de las reservas chinas de petróleo ver a Selig Harrison, *China, Oil and Asia: Conflict Ahead?*, Estados Unidos, Columbia University Press, 1977, pp. 13-18, *passim*. Durante los últimos 14 años, China ha firmado 92 acuerdos de exploración y explotación conjunta atrayendo U\$3,600 millones de dólares en divisas. Esto le ha ayudado a China a descubrir grandes yacimientos petroleros con un total aproximado de reservas de 1000 millones de toneladas de petróleo y 170.000 millones de metros cúbicos de gas natural. James Xiaoning, "The role of foreign direct investment in market-oriented reforms and economic development: the case of China", *Transnational Corporations*, 2(3), diciembre 1993, p. 140.

<sup>25</sup> .- Dwight Perkins, *op.cit.*, pp. 45-46.

<sup>26</sup> .- Esto es, la economía no estaba a punto de colapsarse. Ver a Harry Harding, *op.cit.*, capítulo 1 y a Perkins, *op.cit.*, p. 46. No obstante el hecho de que el PNB crecía 2.50% anual, los ingresos y el consumo estaba estancados debido a que no habían existido incrementos salariales por más de diez años.

darse no obstante, dentro del esquema de los cuatro principios básicos de Deng: "el camino socialista, la dictadura del proletariado, el liderazgo del Partido Comunista Chino y el pensamiento marxista-leninista-pensamiento de Mao Zedong"<sup>27</sup>. Estos objetivos, y no la consecución de una economía de mercado *per se* constituyeron el proyecto de reforma económica en China<sup>28</sup>. Estas ideas las expresó Zhao Ziyang en la sesión inaugural del XIII Congreso del Partido Comunista en 1987<sup>29</sup>.

### **La reforma económica china**

La economía china cambió significativamente a partir de la muerte de Mao Zedong. El liderazgo en manos de Deng Xiaoping y del grupo reformista puso cada vez más énfasis en la importancia que tenía alcanzar la riqueza y aumentar el poder nacional. Este giro se puso de manifiesto formalmente en el pleno de diciembre de 1978. Los cambios clave se dieron en la nueva actitud hacia el comercio exterior (importaciones y exportaciones) en el reconocimiento de la importancia de la tecnología (aún la extranjera) y en la creación de incentivos materiales para motivar a los trabajadores.

A raíz de estas disposiciones se introdujo un aumento sustancial en los ingresos urbanos (los primeros en 15 años) y se aumentó el precio de compra gubernamental de productos agrícolas. Se volvieron a emplear los bonos y las

---

<sup>27</sup> .- Gordon White (ed.), op.cit., p.4.

<sup>28</sup> .- Michael Yahuda, art.cit.,p. 192.

<sup>29</sup> .- Zhao fue durante el decenio de los años 80 uno de los principales proponentes de la reforma --hasta que fue purgado luego de los acontecimientos en Tiananmen en 1989--. Dorothy Solinger, China's Transition From Socialism, Estados Unidos, E.M. Sharpe, 1993, pp. 292, pp. 1-4.

promociones para casos excepcionales en los que la productividad individual fuera alta con respecto a los demás trabajadores. Para hacer esta medida compatible con el entorno económico existente en China por ese entonces, también se puso énfasis en un cambio cualitativo en la inversión productiva. Así, a partir de 1979 se comenzó a invertir cada vez más en la producción de bienes de consumo y menos en la industria pesada. Una de las lógicas que subyacía a esta decisión era que en realidad sería de poca utilidad aumentarle el sueldo a los empleados si no tenían mucho que comprar. Por ende, esta política fue un refuerzo al sistema de incentivos a la producción<sup>30</sup>.

La inversión en las industrias pesadas disminuyó también porque existían graves problemas de infraestructura y rezagos en el abasto en esas áreas. A partir de 1980 las reservas petrolíferas chinas sufrieron una baja sensible y se estaban presentando los escenarios propicios para una crisis energética en caso de que no se tomaran medidas de largo plazo para solucionarla<sup>31</sup>. En vista de que era necesario encontrar nuevos yacimientos petroleros y de carbón, y de que la infraestructura extractiva y de exploración existente era insuficiente, las autoridades chinas invitaron a algunas compañías extranjeras a participar en empresas conjuntas de exploración en las zonas costeras y en el mar de China. Ésta fue la primera incursión extranjera directa en China desde hacía más de 10 años. Aunado a lo anterior, China negoció su acceso al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, y comenzó a requerir de ellos préstamos, así como también recurrió al gobierno japonés y a Europa<sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup> .- Cyril Zhiren Lin, art.cit., p. 12.

<sup>31</sup> .- Dwight Perkins, op.cit., pp. 48-53.

<sup>32</sup> .- Ibid., p. 51.



El endeudamiento externo se consideró necesario para que el gobierno chino participara activamente en empresas conjuntas, a la par que los inversionistas extranjeros. Para ello se estableció en Beijing el Banco de Inversiones de China, con el objetivo de servir como intermediario en el manejo de préstamos del Banco Mundial para diversos proyectos.

La exitosa introducción de compañías extractivas con participación extranjera se convirtió a la postre en parte de una estrategia más amplia para encontrar nuevas fuentes de aprovisionamiento de divisas y tecnología. En 1979 se promulgaron nuevos reglamentos para empresas de participación conjunta (nacional y extranjera) en un intento por atraer inversión extranjera directa a otras ramas de la producción.

Se establecieron además zonas económicas especiales (zonas de libre comercio y de procesamiento) para desarrollar una capacidad mayor en las exportaciones y la adquisición de nuevas tecnologías. También se hicieron cambios en la política migratoria. Se pasó de una política francamente restrictiva a otra en la que incluso se fomentaba el turismo internacional. Por su parte, las empresas estatales recibieron instrucciones para aumentar el monto de su producción canalizado hacia la exportación. Así, se empezó a incursionar también en estrategias de mercadotecnia, que aunque improvisadas, marcaron un gran cambio de dirección.

Lo cierto es que las reformas han sido continuas desde entonces. Han progresado a un paso tan rápido y en forma tan impredecible (con avances y retrocesos) que es difícil para el analista mantenerse al corriente de los cambios. Este hecho contrasta con la situación anterior a las reformas, ya que los datos

disponibles sobre China eran insuficientes. Ahora, el problema es que hay demasiados datos, que surgen demasiado rápido. No obstante, es importante identificar las pautas y objetivos fundamentales de la élite reformista para no perderse en un mar de información.

### La reforma en el campo

A partir del pleno de diciembre de 1978 comenzó un programa de reformas graduales en el campo. En primer término se aumentó el precio de compra gubernamental de los productos agrícolas. Esto funcionó como un poderoso incentivo para los campesinos chinos. En segundo lugar, se relajaron los controles que obligaban a producir granos y se promovió el cultivo de productos variados. Se puso énfasis en la importancia de la especialización y en la descentralización de la toma de decisiones de producción (en una primera etapa ésta pasó del gobierno central a los gobiernos locales).

Más adelante, en 1983 se procedió al desmantelamiento de las comunas. Se introdujo para sustituirlas un sistema de responsabilidad en el que el trabajo se organizó a nivel familiar y en el que el campesino fue más independiente en la toma de decisiones. Esta descentralización implicó que el campesinado tuviera la opción de pagarle al Estado un impuesto a cambio de emplear la tierra como mejor le pareciera<sup>33</sup>. Se permitió además la diversificación de los cultivos<sup>34</sup> y sólo era

---

<sup>33</sup> .- Los campesinos no pueden vender la tierra, pero tienen el derecho de rentarla a otros o de contratar empleados si es que no pueden/quieren cultivarla por ellos mismos. A cambio de la tierra, los campesinos acceden a pagarle un impuesto al gobierno, a producir una cierta cantidad de producto --principalmente granos,

obligatorio vender al Estado parte de la producción a un precio fijo. El resto podía venderse a precios de mercado.

A principios de los 80 el mercado se extendió a cada vez más áreas rurales y se procedió a la eliminación gradual de los controles administrativos de cuotas y de productos controlados. Durante 1985 el Estado hizo grandes avances en este sentido, por lo que el mercado se instituyó como medio corriente de intercambio. Así, ya para 1989 como lo muestra la *tabla 1*, la mayoría de la producción podía venderse a precios de mercado:

**Tabla 1**

PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA VENDIDA A PRECIOS DE MERCADO (1989)	
puerco	43%
huevo	51%
vegetales	58%
carne de res	68%
productos acuáticos	77%
fruta	80%

**Fuente:** Christopher Findlay, *et al.*, Policy Reform, Economic Growth and China's Agriculture, Paris, OECD Development Centre Studies, 1993, p.40.

Las reformas en la agricultura fueron dramáticas y generaron en primera instancia un gran dinamismo que se fue acrecentando con el paso de los años<sup>35</sup>. El impacto en la producción agrícola fue casi inmediato y entre 1978 y 1984 se logró un crecimiento de 7.4% anual (comparado con el 2.9% de crecimiento anual promedio

---

algodón y semillas oleaginosas-- para vendérselas al Estado a precios controlados. Christopher Findlay, Will Martin, Andrew Watson, Policy Reform, Economic Growth and China's Agriculture, Paris, OECD Development Centre Studies, 1993, p. 16. Ver también a Hu Ling, "The Changing Role of the State in Chinese Agriculture", en Gordon White, *op.cit.*, pp. 83-103.

<sup>34</sup> .- Christopher Findlay, *et al.*, *op.cit.*, p. 11.

<sup>35</sup> .- Gordon White, *op.cit.*, pp. 3-13.

para el período 1952-1978)<sup>36</sup>. Los más beneficiados por esta política instalaron industrias de procesamiento de alimentos y se les permitió incluso contratar mano de obra --para maximizar sus operaciones--.

El gran éxito de la reforma se manifestó en el rápido crecimiento de una serie de industrias agrícolas muy exitosas. No obstante, esto mermó en cierto sentido la canalización de fuerzas destinadas a la producción agrícola y esto desencadenó en los últimos años de 1980 una disminución en la producción de ciertos cultivos y el aumento en otros más redituables a los campesinos. Por ende, se hizo necesaria la reimplantación de ciertas metas de producción para no poner en peligro el abasto agrícola de productos básicos del que depende la mayoría de la población. La *tabla 2* muestra cifras al respecto:

**Tabla 2**

<b>CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA (PORCENTAJES)</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>1978-1984</b>	<b>1984-1987</b>	<b>1987-1990</b>
granos	4.3	-0.7	2.4
algodón	19.3	-9.8	0.8
oleaginosas	13.6	8.4	10.0
azúcar	11.0	5.6	5.9
leche	17.8	12.7	7.3
carne de res	10.3	9.2	7.5
té	7.5	7.1	1.9
pescado	4.8	14.4	8.2
frutas	6.9	14.1	3.7
tabaco	6.3	11.2	7.7

**Fuente:** Christopher Findlay, et al., *Policy Reform, Economic Growth and China's Agriculture*, Paris, OECD Development Centre Studies, 1993, p. 44.

El sistema de responsabilidad familiar sin embargo, estableció objetivos de producción agrícola no ya a nivel colectivo, sino a nivel de grupos o individuos. Se

<sup>36</sup> .- Findlay, *op.cit.*, p. 16.

asignaron tareas específicas y se introdujeron recompensas por el cumplimiento de las metas. Así, los campesinos sabían que si trabajaban más, la recompensa producto de su trabajo beneficiaría directamente a su familia y ésta ya no se dividiría entre una enorme comunidad en la que no todos hubieran realizado un esfuerzo extra.

La designación de tareas específicas a los individuos implicaba también la asignación de una porción de tierra en la que pudieran cultivar sus productos. Diferentes parcelas y terrenos se asignaron a cada productor y su familia por un período de 15 años, sin embargo, este periodo se amplió más adelante en algunas zonas para fomentar la inversión productiva en el campo. Los buenos resultados obtenidos hicieron que este sistema se aplicara paulatinamente en cada vez más regiones. A partir de esto se alcanzó un alto nivel de crecimiento agrícola anual, además de una diversificación importante en la producción.

Así, paulatinamente Deng Xiaoping fue adquiriendo cada vez más credibilidad porque se vieron resultados en el nivel de vida de la población relativamente rápido. Se le vio a partir de entonces como el gran líder que logró los objetivos de la "segunda" revolución china. Sin embargo, comenzó a aparecer de nuevo el fantasma de la desigualdad y de grupos de "nuevos ricos" (*getihu*) en el campo.

## Industria

Durante la etapa inicial de la reforma que duró hasta 1984, la RPC basó gran parte de su crecimiento en el aumento del producto agrícola<sup>37</sup>. Lo anterior gracias en gran medida a la reforma en la descentralización de la producción y de la gran inversión en infraestructura que se hizo en décadas anteriores, especialmente en el área de irrigación. No obstante, como ya se mencionó, para 1985 este crecimiento rápido se estancó y a partir de ahí el crecimiento en la productividad del agro disminuyó. Desde entonces la tasa de crecimiento de la industria ha sido mayor que la del campo y se ha convertido en la fuente de casi 3/4 partes del total de exportaciones chinas.

Esta tendencia, sin embargo, no es nueva. Como hemos mencionado, a partir del decenio de 1950, el desarrollo industrial se convirtió en el principal objetivo en la estrategia económica china, igual que en otros países socialistas. Por ende, se logró que a mediados del decenio de 1960 la aportación de este sector al PNB fuera de 50% y se establecieron bases manufactureras en casi todas las provincias chinas. Esta tendencia continuó --aunque con altibajos-- en la siguiente década, a pesar de las disrupciones causadas por la Revolución Cultural. No obstante, en los últimos años del decenio de 1970, se comenzó a poner énfasis en el establecimiento de pequeñas industrias manufactureras para proveer de productos agrícolas

---

<sup>37</sup> .- Para 1992 la industria constituía ya 40% del PNB. Por su parte, la aportación agrícola al PNB era de 43%; 85% de la población era rural, y en el campo trabajaba más del 70% de la población.

procesados, bienes de consumo y materiales de construcción. Desde entonces, la pauta de crecimiento industrial ha sido inusualmente alta, aún para los estándares de los tigres asiáticos. Entre 1984 y 1990 la tasa de crecimiento industrial promedio anual era de 13.5%. Para 1992-94, ésta alcanzó un máximo de 20% anual<sup>38</sup>.

La reforma en las empresas estatales comenzó en octubre de 1978 cuando 6 empresas en Sichuan se seleccionaron para un experimento en el que se verían los resultados obtenidos con mayores niveles en la autonomía de la empresa. A partir de ahí, la reforma industrial ha avanzado por etapas. La primera se dio de 1978 a 1980. Ésta fue más bien de carácter experimental y se le dio cierta autonomía a empresas seleccionadas. La segunda etapa que va de 1981 a 1982, coincidió con la aparición de ciertos problemas (desabasto, inflación, cuellos de botella) que llevaron a que en algunas empresas se restablecieran metas de producción y a que las ganancias fueran repartidas entre la empresa y el Estado. Más adelante y durante el período de 1984 a 1986 se abandonó este sistema de recaudación de beneficios y se avanzó en la autonomía empresarial al instaurar un nuevo sistema impositivo para las empresas. De 1987 en adelante se hicieron más avances en el sistema de responsabilidad y en 1992 se comenzaron a emitir acciones de algunas de las empresas estatales más dinámicas<sup>39</sup>.

---

<sup>38</sup> .- Eliana Cardoso y Shahid Yusuf, "Red Capitalism. Growth and Inflation in China", Challenge, mayo-junio 1994, p. 51.

<sup>39</sup> .- La privatización de empresas estatales medianas y grandes todavía no se inicia; es más, a pesar de que la emisión de acciones es el experimento más reciente y aunque algunas empresas han reaccionado muy favorablemente, aún persisten sin embargo, enormes empresas que siguen reportando pérdidas y que implican enormes cargas para el erario nacional. Para más detalles acerca de la reforma a la industria ver a Donald Hay, Derek Morris, et.al., Economic Reform and State-owned enterprises in China. 1979-1987, Gran Bretaña, Clarendon Press-Oxford, 1994, p. vii. Para 1992, sin embargo, 3200 empresas estatales comenzaron a emitir acciones. De éstas 85% fueron vendidas a los empleados y sólo 3% fue abierta al público en general. Dos mercados de acciones se abrieron: uno en Shanghai y otro en Shenzhen. También se han establecido centros

En octubre de 1984 durante el Tercer Pleno del Comité Central, se anunció un programa de reforma en las zonas urbanas<sup>40</sup>. Esta decisión representó la confirmación por parte del liderazgo de su compromiso por continuar en el camino de las reformas, aunque de forma cuidadosa y gradual, dado el problema potencial de un sobrecalentamiento de la economía. La meta de modernización (es decir, alcanzar un nivel de desarrollo equivalente al que existe en Occidente) se estableció para el año 2050. Se prevé que para ese entonces se cuadruplicará el PNB y se logrará un ingreso *per cápita* equivalente a U\$ 800. A partir del Pleno se hizo un programa formal de descentralización para aumentar la eficiencia de las industrias estatales<sup>41</sup>.

Los reformadores buscaron reajustar en primera instancia ciertos elementos microeconómicos. Cambiaron el patrón productivo del stalinismo: se pasó del énfasis en la industria pesada a la promoción de la industria ligera, bienes de consumo, agricultura, empresas colectivas --y aún privadas--<sup>42</sup>. Todo esto con el afán de aumentar la eficiencia laboral y la productividad mediante la reintroducción de mecanismos de mercado que volvieron a colocar a los directores de las empresas como los principales tomadores de decisiones en el proceso productivo. El cambio también se dio para poder incursionar con nuevos bríos en el mercado internacional y

---

locales de intercambio de acciones en más de 100 ciudades. J.C.H. Chai y Sun Haishun, op.cit., p.6. Ver también a Jian Yiwei, "Enterprise Reform", en Peter Nolan y Don Fureng, The Chinese Economy and its Future. Achievements and Problems of Post-Mao Reform, Gran Bretaña, Polity Press, 1990, pp. 151-160 y Ajit Singh, "The Stock Market in a Socialist Economy", en Peter Nolan y Don Fureng, op.cit., pp. 161-178.

<sup>40</sup> .- Cyril Zhiren Lin, art.cit., p. 15-20.

<sup>41</sup> .- Donald Hay, et.al., op.cit., pp. v-vii.

<sup>42</sup> .- Joseph C.H. Chai, Transition to Market Economy: The Chinese Experience, Department of Economics, The University of Queensland, nov. 1993, p.2.



fomentar la inversión extranjera. Todo lo anterior es visto como instrumento para alcanzar la meta última de modernizar y fortalecer a China<sup>43</sup>.

Una de las principales preocupaciones del gobierno chino es promover la inversión extranjera en las empresas estatales mediante las empresas conjuntas. Así, se pensó que las empresas estatales podrían proveer de terreno, instalaciones, equipo básico y personal, mientras que los socios extranjeros proveerían de capital y tecnología necesarios para la modernización. La participación extranjera se considera también como un medio de enseñanza en el manejo de la empresa en un medio competitivo, ya que mediante la colaboración, las empresas chinas podrán aprender técnicas nuevas de dirección, esquemas de incentivos, sistemas de organización y producción, métodos contables y manejo de riesgo en un sistema de mercado.

Uno de los aspectos más significativos de la reforma económica es la pauta descentralizadora que se ha seguido en el decenio pasado. Cada vez más, se ha propiciado la autonomía provincial en términos económicos y se ha fomentado la inversión en pequeña escala y la experimentación en todo el país. Este método probó ser más propicio para el cambio, debido sobre todo a la creciente interacción entre empresas y autoridades locales. Muchos de los funcionarios locales se han involucrado en algún tipo de negocio y además, los empresarios privados han encontrado más facilidades para persuadir a las burocracias locales de adoptar procedimientos flexibles y modificar el programa de incentivos. Lo cierto es que la descentralización introdujo un elemento importante de competencia tanto a nivel micro-empresas como entre las autoridades provinciales, ya que esto les indujo a

---

<sup>43</sup> . - Gordon White (ed.). op.cit., pp.3-13, passim.

perseguir reformas más agresivas --y aún proteccionistas en algunos casos-- para alcanzar crecimiento y desarrollo locales a mayor velocidad.

En realidad algo que fue de suma importancia a principios del decenio de 1980 fue la introducción de un sistema fiscal de responsabilidad. El objetivo era hacer a las autoridades locales autosuficientes económicamente, para reducir de esa manera la carga fiscal del centro y proveer de incentivos a las autoridades locales para promover crecimiento económico. A mediados de los 80, una reforma adicional le permitió a éstas enviar sólo una porción de sus recaudaciones al centro y les permitió disponer del dinero restante. Así, las localidades se volvieron autosuficientes en términos económicos y asumieron la responsabilidad de los gastos locales y el derecho a emplear productivamente las ganancias extra. La respuesta entusiasta a estos incentivos llevó a un aumento significativo en la inversión tanto en las empresas colectivas rurales como en las industrias estatales y esto además sirvió para darle una solución al problema del exceso de mano de obra que surgió por la destrucción de las comunas.

Durante el periodo en el que se implementó la planeación económica de tipo soviético la falta de autonomía en las empresas y en los incentivos al trabajo se evidenciaba en baja productividad y desperdicio. Las empresas estaban subordinadas a las decisiones de las autoridades en todos los aspectos: desde las metas de producción, empleados, inversiones y finanzas. Los salarios se fijaban de acuerdo con la antigüedad más que el desempeño o la productividad. Además, no existían finanzas sanas en las empresas, es decir, no era del todo relevante el hecho

de que las empresas tuvieran pérdidas o ganancias. En todo caso, se sabía que el gobierno cubriría los déficits o recogería las ganancias --según se diera el caso--. Debido a que los precios eran fijados artificialmente por el Estado, y no mediante un sistema de oferta y demanda, estos no reflejaban los costos de producción ni la demanda. En consecuencia, podía llegar el momento en el que existiera o una sobreproducción de cierto bien, o por el contrario, una escasez absoluta, porque no existían parámetros para ver qué tanto se necesitaba un producto.

Así, otro elemento importante de la reforma macroeconómica al que se le dio atención fue la introducción de un sistema de precios dual. Este sistema se originó dada la existencia de dos posturas entre los tomadores de decisiones acerca de cómo realizar la reforma necesaria en los precios. Una posición mantenía la necesidad de racionalizar este sistema mediante un ajuste gradual y progresivo. La opinión contraria sostenía que la historia de la reforma de precios en la ex-Unión Soviética y otros países del Este europeo mostraba que era erróneo intentar un ajuste gradual ya que esto introducía más distorsiones de las que eliminaba. Así es que este grupo proponía dejar actuar libremente los precios de un solo golpe.

La solución que se adoptó finalmente fue un compuesto de ambas propuestas: la implementación de un sistema dual de precios en el que se continuarían controlando cuidadosamente los precios de ciertos productos (producidos dentro del sistema de cuotas) y en el que también se permitiría el juego de las fuerzas de mercado en productos que no estuvieran dentro del control de cuotas (excedentes o productos no controlados). La idea que subyace a este sistema era inducir

progresivamente a las empresas para enfrentar la competencia sin causar una disrupción repentina en el mecanismo del plan. Bajo este sistema, las empresas se verían obligadas (si es que querían obtener más beneficios) a ser más competitivas y eficientes. Esto le permitiría a las autoridades reestructurar gradualmente a las industrias para evitar --en la medida de lo posible-- la escasez de productos, ajustar paulatinamente los precios y evitar espirales inflacionarias incontrolables<sup>44</sup>.

Así, el sistema dual de precios se adoptó formalmente en mayo de 1984<sup>45</sup> en un documento llamado Reglamento provisional para la expansión de la autoridad de las empresas estatales. En éste se estipulaba que tanto los insumos como los productos de cada empresa deberían dividirse en dos partes (esto es, los que están contemplados dentro del plan y los que no). Los precios controlados por ende, serían aplicados únicamente a los productos fabricados con los insumos provistos dentro del "inventario estatal de planeación". Para los demás productos, los precios libres podrían emplearse en su venta. No obstante, los precios de mercado no podrían exceder inicialmente en 20% al precio controlado. Más adelante, en octubre de ese mismo año, la Comisión de Planeación lanzó varias propuestas para reducir el número de productos sujetos a control. Para febrero de 1985, el Buró de Precios de Bienes y Materiales presentó un documento en el que se eliminaba el tope restrictivo de 20% para los productos que se vendieran a precios de mercado.

---

<sup>44</sup> ..- No obstante, este sistema dual de precios también tenía un lado nocivo desde el punto de vista económico y social. Éste propició la corrupción (e inflación en la economía) y el enriquecimiento de agentes gubernamentales que adquirían los bienes a precios controlados y los vendían con jugosas ganancias en el mercado libre.

<sup>45</sup> .- Donald Hay, et.al., op.cit., p. 8.

En suma, a lo largo de los años de reforma, a los dirigentes de las empresas estatales se les han otorgado 7 derechos fundamentales:

- mantener parte de las ganancias (después de cumplir con los objetivos del plan, las empresas podían retener 15-25% de las ganancias obtenidas fuera de éste).
- expandir su producción con fondos que estas mismas hubieran acumulado y mantener las ganancias derivadas de ella en los primeros dos años.
- retener 60% del fondo de depreciación de los activos fijos.
- incursionar en proyectos de producción fuera del plan. Esto incluía producir para otras fábricas, producir más por mayor demanda, pero sólo si primero se cumplía con lo establecido por el plan.
- exportar su producción y retener parte de las divisas para así poder importar nuevas tecnologías, materiales y equipo.
- pagar bonos --a discreción de la compañía-- dentro de un rango determinado por el Estado (no mayor a 2 meses de salario) a los más eficientes trabajadores.
- penalizar a los responsables de pérdidas por negligencia e inclusive la capacidad de expulsarlos de la fábrica<sup>46</sup>.

La reforma en las empresas estatales ha sido muy difícil. El objetivo de hacerlas más independientes y responsables de sus ganancias y pérdidas todavía no se alcanza por completo. El sistema económico chino aún persiste en una situación

---

<sup>46</sup> .- Esto no siempre se cumple, ya que los trabajadores dependen en gran medida de sus lugares de trabajo que les proveen de habitación, salud y servicios. Por ello el Estado todavía no implementa medidas estrictas para el despido masivo de personal en las fábricas, debido a que esto pondría en jaque la estabilidad social. Las empresas contratan a su personal permanente en agencias gubernamentales locales. No obstante, también pueden contratar trabajadores eventuales --fuera del plan-- cuando así lo requiera la demanda. Esto se hace en cooperación con el gobierno local, ya que estos trabajadores se reclutan en el campo. Donald Hay, op.cit., p.27. Dorothy Sollinger, op.cit. , pp. 126-154.

en la que lo nuevo coexiste con lo viejo<sup>47</sup>. A pesar de que las empresas privadas (nacionales y extranjeras) y las colectivas han crecido impresionantemente en los últimos años (con tasas de crecimiento que sobrepasan 28% y 45% respectivamente en 1994) en términos de participación en el PNB todavía el peso de las empresas estatales es considerablemente mayor (aunque su tasa de crecimiento fue de 4% en 1994), como puede observarse en la siguiente tabla:

tabla 3

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL PNB POR TIPO DE EMPRESAS (%)	
TIPO DE EMPRESA	PARTICIPACIÓN
Estatad	48%
Colectiva	38%
Privada (incluso extranjeras)	13%

Fuente: Xiaoning Zhan, "The role of foreign direct investment in market-oriented reforms and economic development: the case of China", *Transnational Corporations*, 2(3), diciembre 1993, p. 131.

<sup>47</sup> .- No obstante, a últimas fechas se han dado más pasos hacia la reestructuración del sector manufacturero con especial énfasis en las industrias estatales. Esta reestructuración se ha dado de tres formas: en primera instancia, se han formado grupos industriales dentro de sectores de producción, para permitir la consolidación de la producción en unidades más pequeñas y optimizar así las operaciones. En segundo término, se ha establecido una ley de bancarrotas (que no obstante no es puesta en práctica cabalmente) para presionar a las empresas estatales a responsabilizarse de sus pérdidas y ganancias, buscar el equilibrio microeconómico, eficientizar su producción y reducir de esta forma el drenaje de recursos gubernamentales canalizados a diferentes formas de subsidios. Esta reforma ha llevado al cierre de empresas que operaban en números rojos y a una redistribución de esos trabajadores en otras empresas. De las aproximadamente 104, 000 empresas estatales, 2360 de estas fueron reorganizadas en varias formas en 1993, y varios miles de las más pequeñas cerraron en ese año. En tercer lugar, estas empresas han comenzado a reducir el espectro de sus actividades y se concentran en lo que son más competitivas, también se han asociado con empresas privadas subsidiarias y colectivas para los casos de las grandes empresas más productivas. Cardoso, *art.cit.*, p.52.

### La política de puertas abiertas y la creación de zonas económicas especiales

Por cuestiones históricas e ideológicas, la inversión extranjera directa en China estuvo muy restringida desde la creación de la República Popular China y hasta la muerte de Mao Zedong en 1976. No obstante, no era posible continuar con esta política si es que se querían alcanzar los ambiciosos objetivos de industrialización y crecimiento económicos planteados en el Tercer Pleno del Comité Central del Partido Comunista Chino de 1978. Esto por varias razones. En primer término, el ahorro interno no era fuente suficiente de recursos. En segundo lugar, existía un atraso tecnológico crónico y una severa escasez de fondos para inversión. Por ende, parte fundamental de la reforma económica se concentró en la política de las "puertas abiertas".

Este programa buscó atraer inversiones provenientes del exterior, ya que se llegó a la conclusión de que éstas ayudarían a acelerar la transferencia de tecnología y a proveer de divisas al país mediante empresas mixtas en las que participaran conjuntamente inversionistas extranjeros y nacionales<sup>48</sup>. Para lograr lo anterior, a partir de 1979 se liberalizó paulatinamente el régimen de inversión extranjera directa y se desarrolló al mismo tiempo un marco legal atractivo para fomentarla<sup>49</sup>. Así, *resulta evidente que el gran crecimiento en la inversión extranjera de los años recientes no hubiera sido posible sin la serie de medidas que puso en práctica el gobierno chino a partir de 1979.*

---

<sup>48</sup> .- Banco Mundial, *China. Long Term Development. Issues and Options*. Estados Unidos, The Johns Hopkins University Press, 1985, pp. 21-180, *passim*.

<sup>49</sup> .- Xiaoning, *art.cit.*, p. 123.

Al igual que en otras ramas, este aspecto de la economía también ha estado sujeto a una serie de experimentos. En sus primeras etapas la apertura a la inversión extranjera se concentró en zonas muy localizadas para después extenderse a más áreas del territorio. En términos generales podría decirse que estas acciones tuvieron resultados exitosos, ya que a pesar de los vaivenes en la política económica china (como hemos visto hay flujos y reflujos cíclicos de centralización-decentralización, liberalización-control) la inversión extranjera continúa accediendo al territorio chino.

El establecimiento de las llamadas zonas económicas "especiales" (ZEE's) comenzó con una directiva del Consejo de Estado de julio de 1979 en la que se autorizaba a las provincias de Guangdong y Fujian a tomar medidas para desarrollar el turismo, el comercio exterior y las inversiones extranjeras<sup>50</sup>. La instauración de estas zonas se acompañó de un cuerpo institucional y legal que regulaba tanto sus actividades internas, como las relaciones entre éstas y el resto del país, a la vez que se trató de crear facilidades y generar confianza para el inversionista extranjero eliminando trabas burocráticas. Con ello se emuló el modelo taiwanés de desarrollo mediante la creación de centros orientados a la exportación masiva de manufacturas intensivas en mano de obra<sup>51</sup>.

El Reglamento de las zonas económicas especiales de 1980 estableció la ubicación de las mismas: Shenzhen, frente a Hong Kong, Zhuhai frente a Macao y

---

<sup>50</sup> .- Romer Cornejo, "Las zonas económicas especiales. Maquiladoras en China?", Estudios de Asia y Africa, 20(3), 1985, pp. 444-469.

<sup>51</sup> .- George Crane, The Political Economy of China's Special Economic Zones, Estados Unidos, M.E. Sharpe, 1990, pp. 146-66, passim.



Shantou en la costa oriental. También señaló una serie de facilidades para los inversionistas en las zonas económicas, entre las que destacan:

- la posibilidad de emplear personal técnico extranjero,
- la libre administración de la empresa,
- la exención de pago por la importación de maquinaria, refacciones y materias primas,
- la simplificación de trámites para la entrada y salida de extranjeros,
- precios preferenciales en los insumos chinos.

Además, se ha tratado que el gobierno intervenga lo menos posible en las nuevas empresas creadas con capitales foráneos, por lo que su papel se ha visto reducido a la formación educativa del personal, la construcción de infraestructura y la creación de un sistema bancario compatible con el mundial, amén de garantizar la seguridad de las inversiones<sup>52</sup>.

En los años 80, con el explosivo crecimiento económico que experimentaba la Cuenca del Pacífico, China vio que las ciudades costeras debían de seguir pautas de exportación al estilo de sus vecinos para que se pudieran encontrar fuentes de financiamiento para el desarrollo chino. En octubre de 1984 Deng Xiaoping y Zhao Ziyang visitaron las zonas económicas especiales. Debido al éxito de las zonas, Deng Xiaoping decidió abrir al exterior catorce ciudades costeras que han sido denominadas "zonas de desarrollo económico y tecnológico": Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantal, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou,

---

<sup>52</sup> .- Cornejo, *art.cit.*, pp. 444-469. Yang, "China adjusts to the World Economy. The Political Economy of China's Coastal Development Strategy", *Pacific Affairs*, 64(1), 1991, pp. 42-64.

Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang, Beihai y la isla de Hainan (ver mapa 1 anexo). Estas ciudades sirven como centros generadores de desarrollo de sus regiones. A diferencia de las ZEE's, se permite en estas ciudades que los inversionistas extranjeros vendan parte de su producción en el mercado doméstico<sup>53</sup>. A pesar de que estas zonas costeras comenzaron a funcionar desde 1984, el anuncio oficial de la estrategia de desarrollo costero lo realizó Zhao Ziyang hasta enero de 1988 durante un discurso emitido por el entonces Secretario General del Partido Comunista Chino.

China clasifica los flujos de inversión extranjera directa en tres categorías: empresas conjuntas, empresas extranjeras y exploraciones conjuntas. Al principio la última era la más empleada y aproximadamente 40% de la inversión extranjera se destinó a exploraciones conjuntas. No obstante, con el tiempo su empleo disminuyó y para 1992 éstas sólo acumularon 2% de la inversión percibida. En contraste, las empresas conjuntas y las empresas extranjeras (de pequeña y mediana escala) son cada vez más importantes. Inclusive recientemente se han hecho llamados a los chinos en el extranjero para que inviertan en China y para que contribuyan a su modernización.

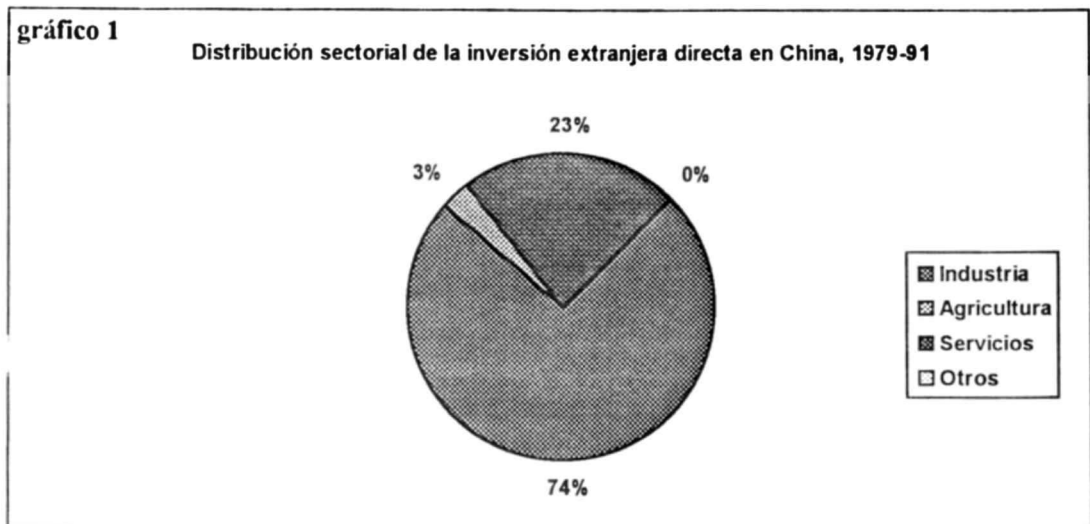
Los flujos de inversión en China se concentran principalmente en las regiones costeras. En 1992 casi 80% de la inversión se hizo en once provincias y municipalidades a lo largo de estas zonas, de la que Guangdong por sí misma alcanza un tercio del total de la inversión extranjera, seguida de Jiangsu y de Fujian.

---

<sup>53</sup> .- Beijing Informa, 14 ciudades costeras y la isla Hainan, China, 1987, pp. 5-7 y Elizabeth Cheng, "SEZ's aim to regain their pioneering role in China's development", Far Eastern Economic Review, February 8, 1990, p. 36.

Ciertamente, las cinco zonas económicas especiales (tres en Guangdong, una en Fujian y en la isla de Hainan) y las catorce ciudades costeras han desempeñado un papel importante en atraer inversiones.

La inversión extranjera se ha concentrado principalmente en la industria, como se puede apreciar en el gráfico 1:



**Fuente:** Xiaoning Zhan, "The role of foreign direct investment in market-oriented reforms and economic development: the case of China", *Transnational Corporations*, 2(3), diciembre 1993, p. 127.

Después de la masacre de Tiananmen, China se hizo acreedora a una serie de sanciones económicas por parte de organismos internacionales y de países occidentales. Si bien esto trajo repercusiones importantes durante el primer año de estos acontecimientos (puesto que el monto de la inversión *occidental* recibida ese año cayó estrepitosamente y porque los créditos internacionales a China se congelaron) la recuperación a partir de 1991 en este sentido fue espectacular como se puede observar en la siguiente tabla:

tabla 4

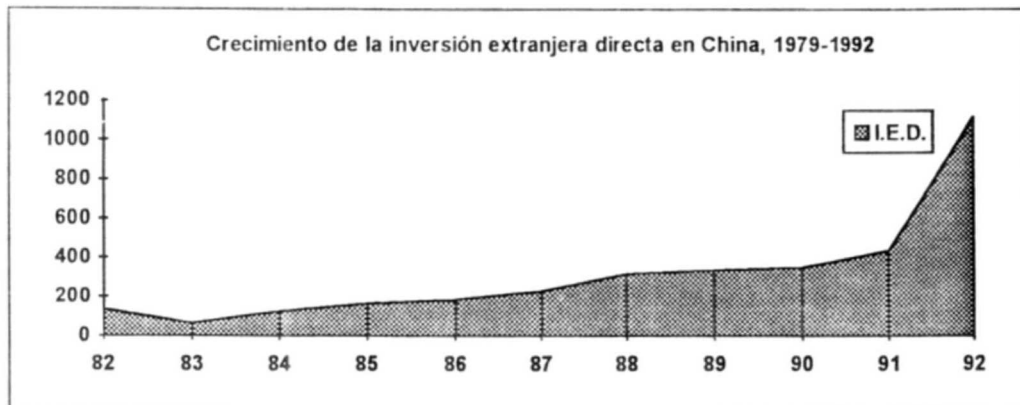
<i>Inversión extranjera directa en China 1979-1994</i>			
<i>AÑO</i>	<i>PROYECTOS DE INVERSIÓN CONTRATADA</i>	<i>MONTO EN DÓLARES</i>	<i>INVERSIÓN REALIZADA (US\$)</i>
1979-82	922	4,600 millones	1,370 millones
1983	470	1,730 millones	640 millones
1984	1,856	2,650 millones	1,260 millones
1985	3,073	5,930 millones	1,660 millones
1986	1,498	2,840 millones	1,870 millones
1987	2,233	3,710 millones	2,310 millones
1988	5,945	5,300 millones	3,190 millones
1989	5,779	5,600 millones	3,390 millones
1990	7,273	6,590 millones	3,490 millones
1991	12,978	11,980 millones	4,370 millones
1992	48,764	57,510 millones	11,160 millones
1993	174,000	217,200 millones	26,000 millones
1994*	n.d	n.d	20,500 millones

notas:  
n.d = no disponible  
\* = valores de enero a agosto de 1994

**Fuentes:** (valores de 1979-1992) Margaret M. Pearson, "Foreign Investment and Trade", en William Joseph, *China Briefing 1994*, USA, Westview Press, 1994, p. 57. (valores de 1993-94) Romer Cornejo, "China", *Asia Pacífico 1995*, México, El Colegio de México, 1995, pp. 153-54 y Xiaoning, "The role of foreign direct investment in market-oriented reforms and economic development: the case of China", *Transnational Corporations*, 2(3), diciembre 1993, pp. 123-5, *passim*.

Si se elabora un gráfico puede apreciarse mejor el explosivo aumento en la inversión extranjera directa en los últimos años:

gráfico ?



*Fuente:* Margaret M. Pearson, "Foreign Investment and Trade", en William Joseph, China Briefing 1994, Westview Press, USA, 1994, p. 57.

Durante enero y febrero de 1992 Deng Xiaoping realizó un recorrido por Shenzhen y Shanghai. Poco después comenzó una nueva era en el proceso de reforma y en la apertura. En octubre de ese año, durante el XIV Congreso del PCC se señaló que el objetivo de la reforma era la de llevar a China hacia una economía "socialista de mercado"<sup>54</sup>. Se dieron, en consecuencia, mayores facilidades al establecimiento de nuevas empresas extranjeras y más promociones fiscales. Se ha permitido además a algunas empresas (que introduzcan tecnologías avanzadas) vender sus productos en el mercado doméstico<sup>55</sup>. Las áreas con prioridad en este

<sup>54</sup> - Christine Wong, "China's Economy: The limits of Gradualist Reform", en William Joseph, China Briefing 1994, Westview Press, USA, 1994, p.36.

<sup>55</sup> - Algunos analistas coinciden en señalar que la promesa del mercado chino no es mucha. Dado el bajo nivel de ingreso de la mayoría de la población, se calcula que sólo 5% de ésta tiene ingresos altos. No obstante, es necesario matizar esta información ya que la población de China es de aproximadamente 1,200 millones de personas. Esto significa que estamos hablando de un mercado existente aproximado de 60 millones de personas con altos ingresos (localizadas principalmente en las zonas costeras). Esta cantidad es equivalente a la población total de algunos países europeos. Esta posibilidad también la ven los productores extranjeros, de ahí que la oportunidad de vender sus productos en el mercado doméstico sea valiosa. Margaret M. Pearson, "Foreign Investment and Trade", en William Joseph, op.cit., pp. 58-9, 60.

sentido son las de transporte, comunicaciones, energía, metales, materiales de construcción, maquinaria, químicos, electrónica, farmacéutica y equipo médico. El incentivo extra a las empresas que introduzcan tecnología de punta se debe a que por lo menos hasta hace poco tiempo la transferencia de tecnología a China era muy limitada. Aparentemente la promesa del mercado doméstico está tendiendo a revertir este proceso<sup>56</sup>. No obstante, un elemento que aún frena la llegada de tecnología de punta a China es la poca protección a la propiedad intelectual.

Los efectos en el crecimiento tras la confirmación de que continuarían las reformas, no se hicieron esperar. El PNB creció en promedio 12.8% en 1992 y 13.4% el año siguiente. Durante estos años, los fondos del exterior también llegaron a China vía préstamos internacionales así, el monto de la deuda externa llegó a U\$70,000 millones. Durante 1993 comenzaron a reaparecer efectos indeseables, producto del temido sobrecalentamiento de la economía. Por ende, se tuvieron que poner en práctica políticas macroeconómicas de freno. Se elevaron las tasas de interés, se controló el crédito para inversiones y se anunciaron "16 medidas de austeridad" para controlar la inflación. Hubo también cambios en el Banco Central; Li Guixian fue despedido y se puso en su lugar a Zhu Ronghi<sup>57</sup>. Estas medidas fueron exitosas, ya que el crecimiento del PNB para 1994 logró reducirse a 10% aproximadamente.

Desde 1993, la apertura a la inversión extranjera también se ha extendido hacia el sector servicios. El gobierno ha permitido que inversionistas extranjeros

---

<sup>56</sup> .- Xiaoning, art.cit., p. 136.

<sup>57</sup> .- Este personaje tuvo que usar su poder político para "convencer" a diferentes autoridades locales a aplicar las medidas de austeridad para controlar la inflación. Ver Marcus. W. Brauchli, "Beijing's Grip Weakens As Free Enterprise Turns into Free-for-All", Wall Street Journal, agosto 26, 1993.

participen en este sector, ya sea en bancos, aseguradoras, transporte, almacenamiento, finanzas y en casas de bolsa. Se ha llegado inclusive al extremo de dar luz verde también a la venta de terrenos a extranjeros en algunas zonas costeras<sup>58</sup>. En opinión de algunos analistas, "China ha podido diseñar una política según la cual mantiene los límites de la penetración de su mercado para bienes de consumo extranjeros a la vez que atrae con éxito capitales; es lo que podemos llamar una política de apertura activa. (Así) el gobierno chino ha podido desviar los intentos de mayores aperturas de su mercado ofreciendo posibilidades ventajosas de coinversión"<sup>59</sup>.

De las quinientas transnacionales más importantes del mundo, actualmente 120 tienen inversiones en Shanghai<sup>60</sup>. Algunas de ellas son Volkswagen, Chrysler, Peugeot, Toyota, General Motors, Isuzu, Ford, Fiat, Renault, Citroen, AT&T, Motorola, Nokia, Siemens y Belgian Bell<sup>61</sup>. Los principales inversionistas provienen de países diversos: Estados Unidos, Japón, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Gran Bretaña, Tailandia, Francia y Canadá<sup>62</sup>. El gráfico 3 da idea de la distribución de recursos provenientes de estos países:

<sup>58</sup> .- Por ejemplo, un consorcio japonés pagó US\$37 millones por un terreno al noreste de Dalian, donde se planea abrir un parque industrial. *Ibid.*, p 59.

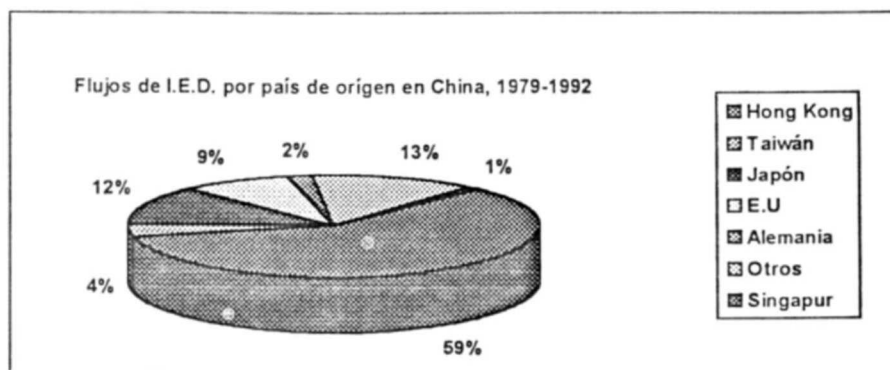
<sup>59</sup> .- Romer Cornejo, "China", *Asia Pacífico 1994*, México, El Colegio de México, 1994, p. 153.

<sup>60</sup> .- *Ibidem*.

<sup>61</sup> .- Xiaoning, *art.cit.*, pp. 131 y 135.

<sup>62</sup> .- Es notable el aumento de la inversión de Estados Unidos: uno de los proyectos más importantes es el de IBM, que abrió una sucursal en Beijing con una inversión de US\$ 10 millones y 150 empleados. Además se aprobó un proyecto de Motorola para una planta en Tianjin y una inversión conjunta con General Motors en Manchuria. Romer Conejo, "China". *Asia Pacífico 1993*, México, El Colegio de México, 1993. Ver también a Xiaoning, *art.cit.*, p. 125.

gráfico 3



*Fuente:* Xiaoning, Zhan, "The role of foreign direct investment in market-oriented reforms and economic development: the case of China", *Transnational Corporations*, 2(3), diciembre 1993, p.126.

A pesar de que el mayor monto de inversión se concentra en las zonas costeras, a últimas fechas se están comenzando a promocionar nuevas zonas para intentar atraer importantes proyectos de inversión. Esto tiene la finalidad de disminuir --en lo posible-- las grandes desigualdades regionales. Se le ha dado gran prominencia a los proyectos de desarrollo Putung en Shanghai y en los delta del Río Yangzi y del río Perla<sup>63</sup>.

Durante 1989, 288 ciudades costeras ya estaban desempeñándose como centros de desarrollo y exportaciones. A esta cantidad se le agregaron 28 ciudades y 8 prefecturas a lo largo del río Yangzi en 1992. También se ha introducido este programa en 13 ciudades fronterizas en las regiones del noreste, suroeste y noroeste. Así, para junio de 1992, 49 000 empresas transnacionales se habían establecido en China.

<sup>63</sup> - Chen Te-sheng, "Tendencias económicas en China continental después del Decimocuarto Congreso del PCC".

en *Estudios y Publicaciones. Revista de Estudios Chinos y Asuntos Internacionales*, Junio 1993, p. 13.



Uno de los elementos condicionantes más importantes para que la liberalización de las relaciones económicas exteriores de China continúe siendo exitosa es la convertibilidad de la moneda. China ha hecho avances en este sentido también. Desde 1988 se establecieron más de 1000 centros de cambio de divisas (*swaps*) de uso exclusivo de empresas. La estabilización del tipo de cambio del *renminbi* ha sido uno de los objetivos de la política económica desde mediados de 1993. La tasa de cambio sigue fija oficialmente en 5.8 rmb por dólar. Ésta es la paridad que se usa para el turismo y constituye una especie de subsidio para las empresas estatales a las que se les da esta tasa preferencial. En realidad la tasa de cambio en el mercado negro y en el mercado de *swaps* ha llegado a ser hasta 100% superior. A mediados de 1993 el gobierno trató de establecer un tope al mercado de *swaps* de 7.4 rmb por dólar, sin embargo, esto resultó insostenible y la cotización en ese mercado ha oscilado alrededor de 8.8 rmb por dólar<sup>64</sup>. En respuesta a la constante presión por parte de las empresas transnacionales, a principios de 1994 se pasó de un sistema de tipos de cambio dual (esto es, existía antes un tipo de cambio controlado y uno libre) a otro en el que solamente existe un solo tipo de cambio con tasas flotantes y controladas dentro de una banda de fluctuación<sup>65</sup>.

Otro elemento que es importante analizar con respecto a la "política de puertas abiertas" es el comercio exterior. Como se ha visto, en el pasado esta actividad era vista como un mal necesario. Por ende, se limitó en lo más posible, ya que no se le veía ningún mérito por sí misma ni tampoco se le consideraba una

---

<sup>64</sup> .- Romer Cornejo, "China 1994", art.cit., p. 142.

<sup>65</sup> .- Xiaoning Zhan, art.cit., p. 129 y Joseph C.H.Chai, op.cit. p. 4.

estrategia viable para el desarrollo de China. No obstante, luego del lanzamiento de las reformas en 1978, al comercio exterior se le comenzó a considerar como algo benéfico. Con base en el ejemplo de los tigres asiáticos, se concluyó que éste podía convertirse en una herramienta útil para aumentar los recursos domésticos y para proveer una base adicional para el crecimiento económico mediante las ganancias dinámicas que provee. Así, se pasó de una situación de aversión a otra que podemos caracterizar como de proclividad al comercio<sup>66</sup>.

Los primeros pasos tomados respecto la cuestión comercial tras la reforma se señalaron en diversos documentos emitidos entre julio y septiembre de 1979. En primera instancia se dio término al monopolio estatal sobre el comercio exterior. Se procedió entonces a descentralizar los derechos de importación y exportación a las autoridades locales, ministerios industriales y a las empresas. En una primera fase, los bienes sujetos al comercio internacional se clasificaron en tres grupos:

1. El primero incluía bienes considerados como de vital importancia para el pueblo chino. Estos continuaron estando sujetos a control centralizado.
2. La segunda categoría estaba formada por bienes importados con precios sensibles y marcadas diferencias entre el precio doméstico y el internacional. En este grupo también se catalogaron los bienes de exportación sujetos a cuotas de importación en otros países. El comercio de estos productos podía ser controlado tanto local como centralmente.

---

<sup>66</sup> .- J.C.H. Chai y Sun Haishum, *op.cit.*, pp. 1-3.

3. Finalmente, la tercera categoría cubría el resto de los bienes no incluidos en las categorías anteriores. El comercio de estos quedaba bajo jurisdicción de las autoridades locales.

En los últimos años gran parte de los bienes que comercia China forman parte del último grupo. Al respecto la siguiente tabla muestra algunas cifras interesantes:

tabla 5

<b>COMERCIO EXTERIOR DE CHINA</b>				
1986-1993				
(millones de dólares)				
<b>Año</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Valor total del comercio</b>	<b>Balance</b>
1986	30,900	42,900	73,800	-12,000
1987	39,400	43,200	82,600	- 3,800
1988	47,500	55,200	102,700	- 7,700
1989	52,500	59,100	111,600	- 6,600
1990	62,100	53,400	115,500	8,700
1991	71,900	63,800	135,700	8,100
1992	85,000	80,600	165,600	4,400
1993	n.d.	n.d.	195,000	n.d.

nota: n.d.= no disponible

Fuente: Margaret M. Pearson, "Foreign Investment and Trade", en William Joseph, China Briefing 1994, USA, Westview Press, 1994, p. 65.

Estadísticas como éstas han sido satisfactorias para el gobierno chino, quien asegura que para el año 2000 el valor total del comercio exterior alcanzará un valor de US\$200,000 millones, con lo cuál China logrará entrar en la lista de los 10 países más importantes en el comercio mundial (actualmente ocupa el decimoprimer lugar).

La mejora en el desempeño exportador de China se debe en gran medida (y a su vez ha contribuido) al *boom* económico. El crecimiento en las exportaciones refleja a su vez el exitoso desempeño exportador de las empresas transnacionales que están operando en China continental. Actualmente este tipo de empresas contribuyen con aproximadamente 40% de las exportaciones totales chinas. Otro grupo exportador de gran importancia lo constituyen las empresas agrícolas, que contribuyen con otro 40% de las exportaciones del país (este sector aporta 20% de los ingresos fiscales de China<sup>67</sup>).

En lo que a la composición de las exportaciones se refiere, éstas han sufrido un gran cambio con las reformas. Actualmente los sectores más activos son los de la industria ligera, textiles y productos industriales que requieren mucha mano de obra en su producción. Este cambio refleja la ventaja comparativa de China al proporcionar abundante mano de obra barata, un comercio exterior mayormente descentralizado, los avances en la introducción del mercado en la economía, y la devaluación del *renminbi*.

A su vez, también las importaciones han crecido notablemente en los últimos años, como lo muestra la tabla 5 (arriba). Esta alza ha continuado e inclusive en septiembre de 1993 se calculó un déficit comercial que alcanzó U\$5,700 millones. El crecimiento en las importaciones puede deberse a una serie de factores. Los principales son resultado del sobrecalentamiento de la economía. Por una parte, se ha experimentado un alza importante en el gasto individual<sup>68</sup>. Otro elemento que

<sup>67</sup>.- Romer Cornejo, "China 1994", *op.cit.*, p.156.

<sup>68</sup>.- Esto se debe a varios factores. El aumento en el gasto se debe en parte a que los consumidores prefieren gastar su ingreso antes de que éste se devalúe o antes de que reaparezca la escasez como sucedió en 1987-88. Otra

explica el alza en las importaciones lo constituye el hecho de que muchas de las empresas extranjeras ubicadas en China importan grandes cantidades de maquinaria e insumos (debemos recordar que gran parte de las empresas extranjeras funcionan como maquiladoras en las cuales se ensamblan partes procesadas en otros lugares). A pesar de los controles de importación que aún persisten, para 1993 el incremento en las importaciones de este grupo de empresas fue de 110% respecto al año anterior.

Estados Unidos es el principal mercado para los productos chinos. Debido a esta situación, a partir de 1991 el liderazgo chino ha buscado reducir la dependencia en el mercado estadounidense y para ello se han establecido contactos comerciales con más países (tanto europeos como asiáticos) en un intento por diversificar las relaciones comerciales del país. Por su parte, Japón se ha convertido en un importante mercado para China (el intercambio comercial entre ambos creció 29% durante los primeros meses de 1993 y actualmente China es el segundo socio comercial de Japón).

Una tendencia reciente ha sido también la exportación organizada de mano de obra para proyectos especiales. De acuerdo con Romer Cornejo, el valor contratado de este sector en 1994 fue de U\$8,000 millones de dólares. Actualmente 200,000 trabajadores laboran en diferentes países de Asia y Medio Oriente. Al integrarse al mundo externo, China también ha experimentado ahora un fenómeno interesante. Alguno de sus empresarios más exitosos inclusive ahora exportan inversión al

exterior<sup>69</sup>. Ejemplo de lo anterior es la compra por parte de empresas provenientes de la RPC de 20% de la compañía de teléfonos de Hong Kong y 12.5% de la línea aérea de Cathay Pacific.

### **Consideraciones preliminares y perspectivas futuras**

En este capítulo se ha podido ver que el proceso de reforma ha tenido ajustes pragmáticos y ha sido producto de debates entre la élite política sobre lo que hay que hacer a continuación. Desde mediados del decenio de 1980 eran evidentes las luchas por el liderazgo respecto a la dirección y la velocidad que se debería imprimir a las reformas ante la aparición de ciertos problemas que generaron cierto desencanto en varias esferas: carencia de una infraestructura coherente con las necesidades del proceso industrializador que se deseaba, pocos resultados del esfuerzo por atraer tecnología de punta y un serio proceso de diferenciación en el desarrollo regional<sup>70</sup>.

Este último punto merece mención especial. Las zonas económicas exclusivas crecieron a su propio ritmo durante esos años, en un proceso que parece irreversible. Esto originó severas disparidades entre estas áreas y otras regiones menos desarrolladas. El avance económico creó una nueva clase rica que está en contacto constante con corrientes foráneas de pensamiento. Fue así como intelectuales y

---

<sup>69</sup> .- Xiaoning Zhan, art.cit., p. 133.

<sup>70</sup> .- La descentralización de la autoridad económica a nivel local y provincial y las reformas que le han dado mayor autonomía a las empresas ha traído como consecuencia que el centro se encuentre en una situación en la que sus ingresos fiscales disminuyen al tiempo que sus gastos y subsidios están creciendo. Esto llevó a una monetización del déficit del sector público mediante créditos bancarios, subsidios a las pérdidas y provisión de liquidez artificial a las empresas estatales. Andrew Watson, art.cit., p. 55.

estudiantes llegaron a la conclusión de que la reforma económica había dejado muy atrás a la reforma política. En las ciudades comenzaron a surgir críticas insistentes a la ola de corrupción y nepotismo evidentes tanto en el partido como en el gobierno a todos los niveles. En este momento coyuntural, reapareció un grave problema de sobrecalentamiento de la economía con alta inflación y fluctuaciones de mercado.

La coyuntura hizo que los últimos años del decenio de 1980 estuvieran caracterizados por movilizaciones y marchas en las principales ciudades, que culminaron con la matanza de Tiananmen en junio de 1989<sup>71</sup>. Hasta antes de este acontecimiento, la reforma política era vista por muchos como un complemento para la reforma económica. No obstante, la caída de los regímenes comunistas en Europa del Este, la desintegración de la Unión Soviética y la matanza de junio de 89, le dieron a los líderes chinos la evidencia de que no era posible avanzar por el camino de una reforma paralela. Esto llevó a una separación completa de los dos procesos. La reforma política salió de la agenda y se le dio preferencia al reforzamiento del *status quo*. Así, esta crisis hizo reflexionar a los reformistas. Y, ante la pérdida de control de la macroeconomía y la amenaza de una inflación rampante, surgieron llamados a restaurar el orden y el control administrativo.

---

<sup>71</sup> .- Estos movimientos fueron considerados como un peligro para la estabilidad política y el orden y se hicieron serias críticas oficiales a lo que se designó como “excesos capitalistas”. En consecuencia, Hu Yaobang fue purgado al considerársele promotor de este liberalismo burgués y Zhao Ziyang lo sustituyó en el partido. En abril de 1989 murió Hu Yaobang. Los estudiantes nuevamente salieron a las calles. Se reconoció a este líder como un símbolo de la reforma política, y se pidió su rehabilitación. Paulatinamente el movimiento se fortaleció mediante la adhesión de varios grupos de trabajadores, intelectuales, profesores y aún burócratas (que protestaban por la inflación, la creciente desigualdad y la corrupción). Esta situación hizo que el liderazgo perdiera la paciencia y diera luz verde a la represión militar contra los manifestantes en la noche del 3 de junio de 1989. Este capítulo negro en la historia china se conoce como la “masacre de Tiananmen”.

Se promovió en consecuencia un fuerte liderazgo como una base esencial para lograr un crecimiento económico estable. Todo ello requería --desde esta nueva perspectiva-- un cierto abandono temporal de las medidas de descentralización y la separación de los asuntos económicos del PCC. Al respecto, Deng Xiaoping señaló que para la modernización de China era necesario crear una burocracia profesional comprometida con las reformas<sup>72</sup>.

En círculos internacionales se temió que este periodo marcara el inicio de un alto a la reforma y de una vuelta a los controles administrativos de tipo stalinista. Luego de dos años de doloroso ajuste, se logró restaurar el orden económico. Pero el impacto de esas medidas deflacionarias y de la reinstauración de la disciplina política fue muy fuerte. La demanda se colapsó, bajaron fuertemente las inversiones y se redujo el crecimiento (cayó a 3.9% en 1989). No fue sino hasta fines de 1990 que comenzó a aumentar de nuevo el producto agrícola, disminuyó la inflación y los mercados se estabilizaron.

Una vez que esto se logró, el Primer Ministro Li Peng dio luz verde a un relajamiento de créditos para la inversión y se inició un nuevo proyecto de fomento a la inversión extranjera para reactivar el crecimiento. Durante los últimos meses de

---

<sup>72</sup> .- Su intención era deshacerse de la vieja guardia del partido que se opone a las reformas. Luego de Tiananmen, se dieron además nuevos reacomodos en la élite política. Jiang Zemin fue designado Secretario General del PCC. A su vez, Deng Xiaoping renunció al último puesto oficial en su poder en la Comisión Militar del partido y oficialmente, dejó de participar en la política china. Aunque la burocracia ha pasado dos veces por un programa de reajuste, la sobrecarga de personal y las funciones que se traslapan entre los diferentes departamentos siguen siendo problemas serios. La ineficiencia burocrática se ha visto exacerbada por los fuertes compromisos financieros del régimen, la prevalencia del burocratismo, faccionalismo, corrupción, abuso de poder e inconsistente ejecución de las políticas entre las diferentes agencias. En un informe de Jiang Zemin, se establece que la reforma burocrática es esencial para llevar adelante la reforma económica, el establecimiento de una economía de mercado y la aceleración del esfuerzo de modernización. Se anunció que esta reforma sería completada en tres años. Para 1991 existían 34 millones de empleados gubernamentales. Ver para detalles a Chen Te-sheng, art.cit., pp. 14-15.



1990 se dio a conocer un Programa de Desarrollo de diez años que fue finalmente aprobado en abril de 1991. En éste se puso énfasis en el control mediante la planeación y la propiedad estatal y colectiva, no obstante también se hace un llamado a la profundización de las reformas económicas. En la agenda se introdujeron nuevos elementos para aumentar la competitividad, fomentar la inversión, crear un sistema fiscal efectivo, una reforma a la banca, la cuestión de los salarios y las empresas estatales.

Viendo el ejemplo de otros países del este asiático, Deng llegó a la conclusión de que no existe contradicción entre un régimen autoritario y rápido crecimiento económico. Podemos intuir a raíz de este análisis que el objetivo fundamental del liderazgo reformista es la sobrevivencia del PCC, la continuidad en su mandato y el reforzamiento de su legitimidad sustantiva mediante un crecimiento económico acelerado. La alternativa, en palabras de Deng, es el desmembramiento y el caos. Es por ello que en lo político se optó por recuperar control, mientras que se estimuló en lo económico, la reforma. Esto quedó confirmado luego de la gira de Deng Xiaoping por las zonas costeras del sur de China en 1992.

La visión del Partido Comunista --en la que el plan era visto como el centro y el mercado como el suplemento-- ha sido transformada gradualmente a otra en la que el sistema chino se ha caracterizado abiertamente como una economía "socialista de mercado"<sup>73</sup>. En la práctica la pauta de transformación ha marcado la cada vez mayor importancia del mercado y de los actores económicos no estatales (esto

---

<sup>73</sup> .- Andrew Watson, "China's Economic Reforms. 1987- 1993: growth and cycles". Asian Pacific Economic Literature, 8(1), mayo 1994, p. 49.

particularmente en las zonas abiertas al comercio internacional). En consecuencia, la teoría y la ideología han sido adaptadas para poder justificar este proceso y para analizar las causas y consecuencias de los acontecimientos. Esto ante la falta evidente de un plan predeterminado. La noción de la "etapa primaria de socialismo" ha sido empleada para reevaluar al socialismo y facilitar el abandono de ciertas políticas económicas que se consideraban claves<sup>74</sup>.

A partir de 1992 se volvieron a recuperar las impresionantes tasas de crecimiento económico. Esta situación ha hecho renacer en algunos sectores temores de que la economía se esté sobrecalentando de nuevo y que esto lleve a la reimposición de controles. Lo anterior, aunado a la incertidumbre respecto de la sucesión de Deng Xiaoping, introduce una variable imprescindible en toda consideración económica con vistas hacia el futuro. No obstante, el gran desempeño que China ha mostrado hasta ahora en cuanto a crecimiento económico, la gran oferta de mano de obra barata que ofrece, el creciente mercado y la liberalización de la inversión extranjera han contribuido no obstante a que exista un muy favorable ambiente de inversión<sup>75</sup>.

La postergación de las reformas políticas le han permitido a China hasta la fecha mantener estabilidad política y la estabilidad social. Esto ha sido tal vez uno de los determinantes que han empujado a los inversionistas a China. Además, la

---

<sup>74</sup> .- Ibidem.

<sup>75</sup> .- La postergación de las reformas políticas, en opinión de algunos autores le permitieron a China evitar la desintegración política y mantener un grado relativo de estabilidad política y social. Estudios empíricos de los flujos de inversión extranjera muestran que la estabilidad política es el factor más determinante para atraer inversiones. Chai, op.cit., p. 14.

competitividad industrial, medida en términos de la entrada a los mercados mundiales de productos chinos, ha aumentado significativamente.

En resumen, podemos decir que a partir de 1978 la RPC, con su política de “puertas abiertas” y la aceptación de que no se puede permanecer ajeno a los procesos económicos internacionales, ha experimentado una fenomenal transformación. Entre 1978 y 1993 la economía ha crecido más de cuatro veces y se está convirtiendo en una de las más importantes del mundo (el PNB chino hoy en día es mayor que el de los cuatro tigres asiáticos combinados<sup>76</sup>). El hecho de que este crecimiento se presentara sin una estrategia coherente de reforma (las reformas han sido más bien de tipo experimental y graduales) y a pesar de las fuertes fluctuaciones y conflictos políticos internos, es un reto para los analistas contemporáneos<sup>77</sup>.

Hasta ahora cuando menos, la idea de la reforma gradual con interés en el mantenimiento de la estabilidad social<sup>78</sup> ( con base en el concepto de tolerancia social --*shehui chengshouxing*<sup>79</sup>-- ) ha dado resultado en cuanto al objetivo de aumentar las exportaciones chinas y de integrar a este país como uno de los más dinámicos económicamente en el mundo. No obstante, la obstrucción sistemática de nuevas ideas de participación popular, democracia y libertad de expresión corroen los cimientos de un régimen que no ha podido aún institucionalizar efectivamente el poder, ni separar aún al partido de los manejos del gobierno. En la RPC persisten aún los liderazgos de tipo carismático y casi vitalicios. La vieja jerarquía se enfrenta

---

<sup>76</sup> .- Cardoso y Yusuf, art.cit., p. 49.

<sup>77</sup> .- Peter Nolan, art.cit., p. 25.

<sup>78</sup> .- Bajo el concepto de *shehui chengshouxing*, Peter Nolan, art.cit., p. 27.

<sup>79</sup> .- Nolan, art.cit., p. 27.

ahora a un problema multifacético, de desprestigio externo (manejo de derechos humanos, pruebas nucleares subterráneas, manejo de propiedad intelectual) y de índole interno (puesto que las reformas económicas son irreversibles y conllevan en sí mismas la semilla de cambios de actitudes, formas de pensamiento y de actuar que atentan contra la jerarquía establecida). La falta de una circulación efectiva de las élites y la cerrazón a aceptar todas estas realidades, constituyen el contexto en el que la eterna paradoja china subsiste: el dilema tradición-modernización está aún presente en la mente de estos líderes, que no permiten aún que los vientos del cambio penetren al ámbito político.



## ANEXO 1

### *Marco legal para la inversión extranjera directa en China*

Los datos referentes a la inversión extranjera directa en China son proporcionados por el Ministerio de Comercio y Relaciones Económicas Externas (MOFERT, por sus siglas en inglés). El MOFERT define y participa en las políticas relacionadas con flujos de inversión, los montos a utilizar de capital foráneo recibido, empresas conjuntas (*joint ventures*) y proyectos de exploración conjuntos.

Las empresas extranjeras establecidas en China cuentan con su propio capital y operan de acuerdo con las leyes chinas. Los inversionistas extranjeros cuentan con autonomía completa en el manejo de sus empresas. Por su parte, las empresas conjuntas (*joint ventures*) son de varios tipos. El primer tipo son las sociedades limitadas, cuyo capital se forma principalmente con accionistas tanto chinos como extranjeros. En ellas, tanto las pérdidas como las ganancias se reparten entre los socios, según la cantidad de acciones en su poder. El segundo tipo de empresas conjuntas lo forman aquellas que se realizan bajo contrato. En ellas tanto los derechos como las obligaciones de cada parte se determinan en el contrato de apertura de la empresa. Por ende, cada empresa conjunta tiene sus propias formas de organización, tipo de contribución de capital, distribución de beneficios y pérdidas y su propio método de manejo. Las partes en una empresa conjunta de este tipo pueden contribuir en la inversión de varias formas, incluyendo la provisión de fondos, equipo, tecnología, mano de obra e instalaciones. Otro tipo de empresa conjunta es la que se realiza en los proyectos de exploración para la búsqueda de recursos minerales. Estas operaciones incluyen también el desarrollo de contratos entre las partes interesadas para la exploración y explotación de los recursos minerales chinos.

La inversión extranjera presente en las Zonas Económicas Especiales y en las ciudades costeras, puede estar formada por empresas privadas (propiedad única de los inversionistas extranjeros), por empresas conjuntas por acciones, o de tipo contractual, o por plantas de procesamiento y ensamblaje con materiales y partes importadas por los inversionistas extranjeros de acuerdo con algunos requerimientos específicos. Existe también un tipo de acuerdo especial bajo los cuales las empresas chinas compran tecnología y equipo de inversionistas extranjeros a crédito y pagan su deuda en pagos o en cierto plazo de tiempo.

## Anexo 2

### *Reglamentos que rigen la inversión extranjera directa en China*

Lev de la RPC referente a las empresas conjuntas que emplean capital chino y extranjero.  
8 de Julio de 1979.  
(enmienda del 4 de abril de 1990)

Se señala aquí el esfuerzo realizado para aumentar el papel del mercado y para dar control a las empresas sobre su manejo y administración. En particular, la enmienda de 1990 aumenta la flexibilidad de los inversionistas en el manejo de las empresas y en el intercambio de éstas con el exterior. Se abre la opción de periodos indefinidos de la permanencia de las empresas para algunos casos de empresas conjuntas.

Lev sobre las empresas extranjeras.  
12 de abril de 1986.

Se señala en ellas una red de zonas económicas especiales en la que estos inversionistas tienen privilegios. Se garantizan a estos incentivos para aquéllas empresas que sean productivas y que introduzcan tecnología moderna. Se menciona también la descentralización del proceso administrativo referente a la inversión extranjera y la simplificación en los procesos de aprobación de inversión en China.

Lev de la RPC referente a las cooperativas formadas con capital chino y extranjero.  
13 de abril de 1988.

En este documento se señala que el monto de la inversión foránea mínima debe ser 25% del total del capital. Para empresas contractuales y de acciones el establecimiento de una entidad legal determina la responsabilidad civil limitada de la propiedad de la empresa cooperativa.

### *Tratados Multilaterales (protección de inversionistas extranjeros en China)*

Convención para el establecimiento de la Agencia para garantizar la inversión multilateral. 11 de octubre 1985.  
(entró en vigor 12 abril 1988)

Depositario: Banco Mundial, International Legal Materials, vol. XXIV (noviembre 1985), p. 1,605.

Convención para el arreglo pacífico de disputas sobre inversión entre los Estados y los nacionales de otros Estados.  
18 marzo 1965. (entró en vigor 24 mayo 1968)

Depositario: Banco Mundial, ICSID/2.

### *Tratados bilaterales*

Tratados bilaterales para la promoción y la protección de inversiones directas con: Australia (11 julio 1988), Austria (12 septiembre 1985), Bélgica-Luxemburgo (4 junio 1984), Bulgaria (27 junio 1989), Dinamarca (29 abril 1985), RFA (7 octubre 1983), Finlandia (4 septiembre 1984), Francia (30 mayo 1984), Ghana (12 oct. 1989), Italia (28 ene. 1985), Japón (27 ago. 1988), Kuwait (23 nov. 1985), Malasia (21 no. 1988), Holanda (17 jun. 1985), Nueva Zelanda (22 nov. 1988), Noruega (21 nov. 1984), Pakistán (12 feb. 1989), Rumania (10 feb. 1983), Singapur (21 nov. 1985), Sri Lanka (13

marzo 1986), Suecia (29 marzo 1982), Suiza (12 nov. 1986), Tailandia (12 marzo 1985), Turquía (13 nov. 1990), URSS (21 jul. 1990), Reino Unido (15 mayo 1986).

**Tratados bilaterales para evitar la doble tributación con:**

Canadá (12 mayo 1986), Checoslovaquia (11 jun. 1987), Dinamarca (26 marzo 1986), Finlandia (12 mayo 1986), RFA (8 jun. 1987), Italia (31 oct. 1986), Nueva Zelanda (16 sept. 1986), Noruega (25 ene. 1986), Singapur (18 abril 1986), Tailandia (27 oct. 1986), Estados Unidos (30 abril 1984),

*Fuente:* World Investment Directory 1992, vol 1, Asia-Pacific, USA, United Nations, 1992, p. 6.



**Anexo 3.**

<i>Las empresas conjuntas más grandes en China, 1988</i> <i>(Millones de renminbi)</i>			
<b>Nombre de la empresa</b>	<b>País socio</b>	<b>Ramo</b>	<b>Valor de ventas</b>
Shanghai Volkswagen Automotive Co. Ltd.	Alemania Federal	motores	1,142
Beijing Jeep Corp. Ltd.	Estados Unidos	motores	877
Fujian-Hitachi Television Sets Co. Ltd.	Japón	equipo eléctrico	473
Shanghai-ek Chor Motorcycles Co. Ltd.	Hong Kong	motores	250
Tianjin-Otis Elevator Marketing Co. Ltd.	Estados Unidos	equipo mecánico	216
Guang Zhou Mei Te Container Co. Ltd.	Hong Kong	metales	211
Tianshan Woolen Fabric Co. Ltd.	Hong Kong	textiles	201
Shanghai Bell Telephone Equipments Manufacturing Co. Ltd.	Estados Unidos	equipo eléctrico	155
Babcock and Wilcox Beijing Co. Ltd.	Estados Unidos	metales	133
Shanghai Yao Hua Pilkington Glass Factory Ltd.	Inglaterra	metales no ferrosos	123

**Fuente:** *World Investment Directory 1992*, vol. 1, Asia-Pacific, USA, United Nations, 1992, p.80.

## Anexo 4.

<i>Las empresas chinas y conjuntas más exitosas fuera de China, 1988 (millones de renminbi)</i>		
Nombre de la empresa	Tipo de industria	Valor de ventas
<b>a: Industria</b>		
Florida Agri-Chemicals	Químicos	12 060
Channar Mining	Metales	11 666
Portland Aluminium Smelter Project	Metales	7 700
China International Trust & Investment (Australia) Pty. Ltd	Metales	4 300
China Metallurgical Import & Export Corp. (Australia) Pty. Ltd.	Metales	3 815
Celgar Pulp Co.	Papel	3 760
Himont-Impel Co. Ltd.	Carbón y petróleo	2 700
Hercules-Refinery	Carbón y petróleo	2 000
San José de Coquimbo Fishing S.A.	Pesca	2 000
Citifor Inc.	Forestal	1 314
Phoenix Steel Corp.	Metales	1 200
Hi-Wall Battery Industry Col. Ltd	Equipo eléctrico	1 035
Cr-Vcm Joint Enterprise	Minería	650
Socobelam	Forestal	627
Wallman Copper Co. Ltd.	Carbón y petróleo	621
Macau Cement Manufacturing	Metales no-ferrosos	552
kaihin Enterprises Co. Ltd	Equipo eléctrico	500
<b>b: Servicios</b>		
International United Shipping and Investment Co. Ltd.	Transportes	2 250
Village Chinois Group S.A.	Otros servicios	666
<b>c: Finanzas y seguros</b>		<b>Capital</b>
Bank of China	Finanzas	559 701
Kwangtung Province Bank	Finanzas	22 553
Kincheng Banking	Finanzas	20 757
China and South Sea Bank	Finanzas	12 507
China State Bank	Finanzas	11 120
Xiamean International Bank	Finanzas	2 053

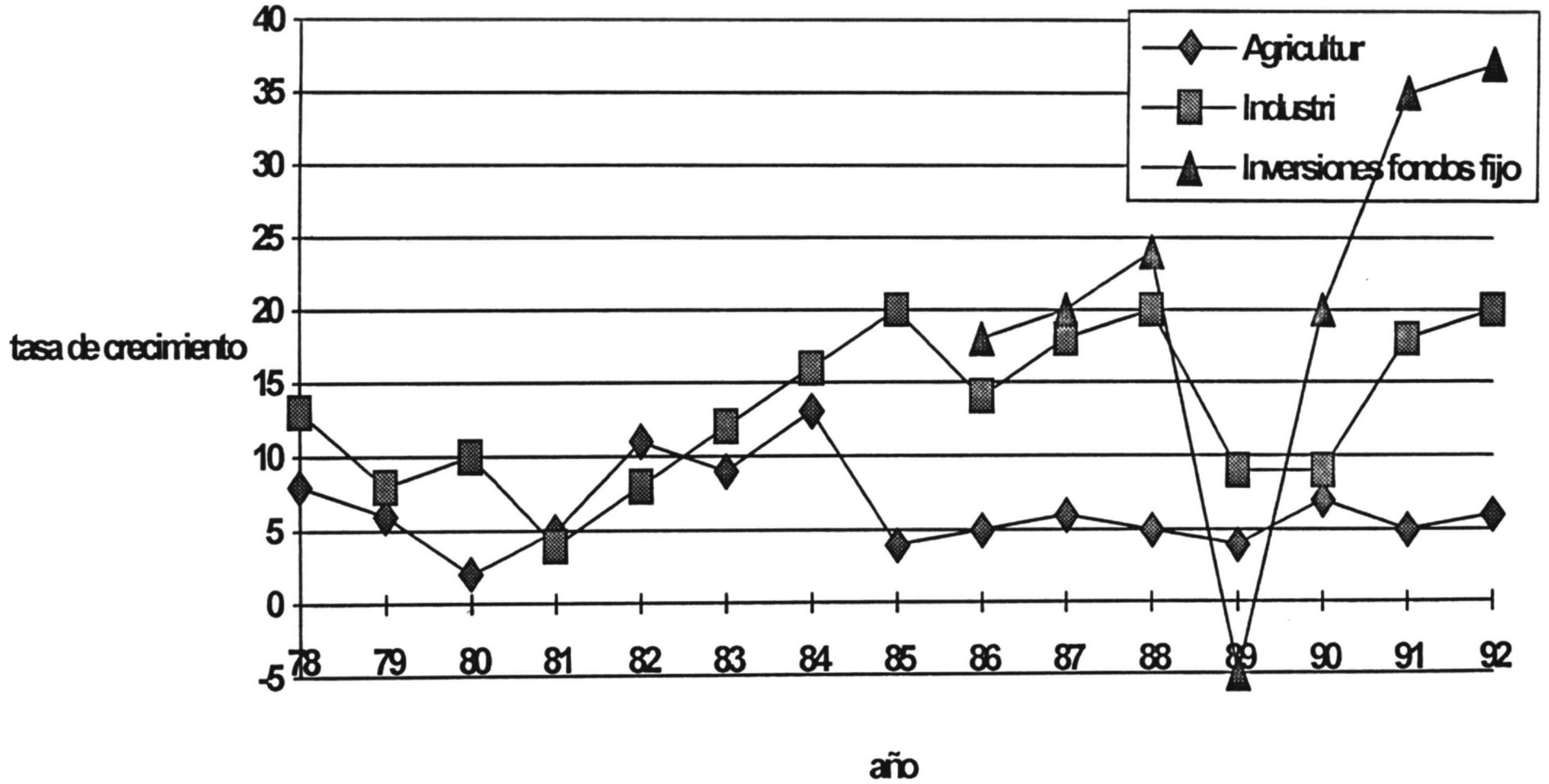
## Anexo 5.

Declaraciones oficiales relacionadas con la "economía socialista de mercado"		
Fecha	Fuente	Contenido Principal
26 nov. 1979	Deng Xiaoping	La economía de mercado no es necesariamente capitalista, puede existir también en el socialismo.
oct. 1984	"Decisión sobre la reforma de la estructura económica".	La economía planificada del socialismo es una economía planificada de bienes basada en la propiedad pública, no una economía de mercado completamente regulada por el mercado.
23 oct. 1985	Deng Xiaoping	No existe conflicto básico entre socialismo y economía de mercado. La planificación debe ser combinada con el mercado para liberar más las fuerzas de producción y acelerarla.
oct. 1987	XIII Congreso Nal. del PCC	La economía socialista de planificación de bienes combina la planificación con la regulación del mercado.
9 junio 1989	Deng Xiaoping	Sostener el principio de combinar planificación con el mercado. En el periodo de reajuste, se necesita más planificación pero en otros tiempos se necesitará más regulación del mercado.
dic. 1990	Deng Xiaoping	La diferencia entre socialismo y capitalismo no es sólo que uno usa la planificación y uno tiene mercados. El socialismo también tiene mercados y el capitalismo tiene planificación. No consideren la adopción de algunos elementos de la economía de mercado como un "camino capitalista".
enero 1992	Deng Xiaoping	Planificación/regulación de mercado no es distinción esencial entre socialismo y capitalismo. Economía planificada no necesariamente es socialista ya que el capitalismo también tiene planificación y economía de mercado no necesariamente es capitalista. Tanto la planificación como las fuerzas del mercado son medios útiles para regular la economía.
9 junio 1992	Jiang Zemin	La reforma de la estructura está dirigida a crear una economía socialista de mercado para liberar más y desarrollar las fuerzas productivas.
18 oct. 1992	XIV Congreso del PCC	El objetivo de la reforma económica estructural es construir una economía socialista de mercado.

*Fuente:* Che Te-sheng. "Tendencias económicas en China continenta después del Decimocuarto

Congreso del PCC”, en Estudios y Publicaciones. Revista de Estudios Chinos y Asuntos Internacionales, junio 1993, pp. 8-9.

Tasas de crecimiento de los Principales Indicadores Económicos de RPC (1978-92)



## CAPÍTULO III

### *Economía política y crecimiento económico en Taiwán y Hong Kong*

El estudio del desarrollo económico en los Estados ha traído a colación, como consecuencia desafortunada, una lista cada vez mayor de factores y condiciones, obstáculos y prerrequisitos" para alcanzarlo. Según la moda intelectual y la época se ha preferido uno sobre otros para colocarlo como el principio verdadero, único e indispensable desde el cual parte el desarrollo. Por ejemplo, los recursos naturales ocuparon este lugar privilegiado más o menos hasta 1929, cuando el capital los desplazó a un segundo término. A últimas fechas, las teorías han recurrido a recursos explicativos cada vez más sofisticados. Así, se habla ahora de la imperiosa necesidad de poseer habilidades empresariales y administrativas específicas para alcanzar el desarrollo.

Basta echar una mirada a la gran lista de trabajos que se han realizado en esta área para notar que al listado anterior se incorporan, desde otra perspectiva, los estudios sobre las actitudes, creencias, sistemas de valores y propensión de estos para influir favorablemente sobre la generación de las iniciativas empresariales. Inclusive estudios psicológicos --para buscar el origen profundo de estas motivaciones-- se han asimilado en este intento explicativo.

Gran parte de los análisis contemporáneos no obstante, se enfocan primordialmente en las variables económicas, lo que reditúa en una visión parcial y

un tanto sesgada de la realidad. Estos tienden a pasar por alto las variables *no económicas* que pueden tener gran importancia. Instituciones políticas y sociales suelen no ser incorporadas en el cuerpo de la doctrina. Lo mismo sucede con las relaciones internacionales, que muchas veces son poco estudiadas<sup>1</sup>.

Por ejemplo, la literatura neoclásica ha puesto especial énfasis en los efectos *nocivos* de la intervención estatal. El auge "neoliberal" del decenio anterior preconizó las virtudes del Estado mínimo y del mercado como único elemento rector del comportamiento económico. En muchas ocasiones, se señaló a los países del noreste asiático como la muestra empírica innegable de la bondad de estos argumentos. Altos índices de crecimiento económico, alta competitividad en los mercados internacionales y grandes reservas monetarias sirvieron para promover la visión minimalista del Estado.

No obstante, el estudio detenido del desarrollo económico de países como Taiwán y Hong Kong muestra evidencias de que una aproximación puramente economicista es --a todas luces-- insuficiente, ya que es de vital importancia considerar el desempeño del Estado y sus instituciones en el proceso. Es también necesario reconocer que la adaptación interna de un país, en la búsqueda del desarrollo, no puede entenderse si no se contempla debidamente su relación con el resto del mundo<sup>2</sup>. Muy vinculado a lo anterior están las condiciones sociales y políticas de cada país; claramente cada Estado intentará ajustarse bajo un sistema y condiciones históricas distintas. La pregunta entonces es, ¿cómo afectan las

---

<sup>1</sup> .- Excepción importante es sin duda, la teoría de la dependencia, que toma en cuenta el vínculo entre el ámbito interno y el internacional.

<sup>2</sup> .- Para más detalles, ver a Simon Kuznetz, Toward a Theory of Economic Growth, capítulo uno.

variables políticas y sociales específicas de un país su intento por seguir el camino de las naciones pioneras y lograr desarrollarse?

Así, desde esta perspectiva, podríamos decir que el desarrollo económico<sup>3</sup> es una combinación de elementos transnacionales, internacionales e intranacionales. El cambio adaptativo de las instituciones es resultado de las tensiones creadas por el potencial de nuevas ideas, tecnologías e intereses. Por ende, el desarrollo económico es un proceso costoso en el que el papel del Estado y otras instituciones sociales es fundamental<sup>4</sup>.

Lo más interesante en los dos casos de estudio de este capítulo es el análisis de la *calidad* de la intervención estatal. Aquí se verá que los esquemas de intervención en Taiwán y en Hong Kong han trabajado estrechamente con el mercado. El Estado desempeña una función de vigilancia usando las señales del mercado internacional para juzgar la eficiencia de las empresas domésticas. Esto ha ayudado a que las empresas se mantengan competitivas y ha evitado que éstas se

---

<sup>3</sup> .- En opinión de Kuznetz, el desarrollo económico moderno es un proceso de expansión secuencial que se caracteriza por altas tasas de aumento en la producción *per cápita*. Este aumento se debe a mejoramientos en la calidad y no en la cantidad de los insumos utilizados, esencialmente en una mayor eficiencia productiva y en la utilización del conocimiento científico en los procesos productivos. En cuanto a los cambios en el origen sectorial de la producción, es de notar la disminución en el porcentaje del sector agrario y el aumento en el porcentaje del sector manufacturero y de servicios. Esto lleva a una distinta distribución de la fuerza de trabajo entre sectores, se observa además una gran movilidad de la fuerza de trabajo. Esto produce grandes flujos migratorios, lo que conduce a la urbanización. Este concepto también introduce cambios en ideas y valores en las sociedades y se refleja asimismo en más altos niveles de vida, servicios, etc. Para más detalles, ver a Kuznetz, *op.cit.*, capítulo 10, *cit.por.*, Gerald M. Meier, "What do we mean by "Economic Development", en Leading Issues in Economic Development, Gran Bretaña, Oxford University Press, 1989, pp. 5-15 *passim*.

<sup>4</sup> .- En su obra Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays, Alexander Gerschenkron adopta este enfoque en su análisis. Gerschenkron demuestra que la afirmación marxista de que la "historia de las naciones industrializadas avanzadas trazan el camino a seguir para las atrasadas" es equivocada. Esto lo hace al señalar que existen en la historia no uno, sino varios procesos industrializadores. Diferentes países con diferentes grados de atraso económico, mostraron considerables diferencias tanto en el método como en los resultados. Esto en virtud de: diferencias en el proceso industrializador, diferencias en las estructuras productivas que emergieron del proceso, diferencias en la aplicación de instrumentos institucionales para dirigir la industrialización, diferencias ideológicas. Alexander Gerschenkron, Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays. Cambridge, Harvard Univ. Press, 1962, pp. 1-93, *passim*.



integren en *lobbies* que clamen protección. Otro aspecto de la calidad de la intervención tiene que ver con la *selectividad* de la intervención (en términos de sectores estratégicos, productos y procesos en los diferentes estadios de la industrialización). La selectividad --que se opone a las regulaciones y controles indiscriminados-- ha permitido una mejor administración y ha facilitado la identificación de los costos sociales de las políticas.

Taiwán y Hong Kong constituyen una paradoja para varias teorías del desarrollo. En el caso de Taiwán (y en menor grado también en Hong Kong) un Estado fuerte --no uno mínimo como se argumenta en el neoliberalismo-- ha sido necesario para asegurar la dinámica de la competencia<sup>5</sup>. La impresionante pauta de crecimiento de las últimas décadas y el desempeño exportador de ambas entidades los ha convertido en economías desarrolladas y dinámicas. Este 'salto' de la periferia al centro, sin duda, constituye también una anomalía importante para la teoría de la dependencia<sup>6</sup>.

En este capítulo veremos que los acontecimientos internacionales y los efectos que estos provocan --tanto en el sistema internacional como en el ámbito doméstico-- han sido los más importantes estímulos para cambios en las políticas taiwanesas y

---

<sup>5</sup> - Ver para más detalles a Pranab Bradhan, "Symposium of the State and Economic Development", *Journal of Economic Perspectives*, 4(3), 1990.

<sup>6</sup> - La teoría de la dependencia tiene tres proposiciones principales: 1) los países en desarrollo se enfrentan a un mercado internacional imperfecto, en el que el capitalismo internacional se constituye como un orden jerárquico de dominación. Los países en desarrollo se encuentran en la periferia de éste. 2) Esta posición periférica mina las oportunidades de crecimiento económico autónomo en el mundo en desarrollo. El capital extranjero explota los recursos de estos países y se alía con empresarios locales en los sectores más dinámicos de la economía. La introducción de bienes de capital promueve el desempleo, lo que a su vez favorece la concentración de la riqueza y favorece la introducción de patrones de consumo propios de los países desarrollados. 3) el nexo político entre el sistema capitalista internacional y las distorsiones domésticas se da por la triple alianza existente entre los capitalistas locales, los Estados y los capitalistas que provienen del centro.

hongkonesas. Estos periodos históricos trascendentales cambiaron el balance de poder entre diferentes sectores y generaron incentivos para la innovación institucional. Las estrategias seguidas y la forma en la que éstas se pusieron en práctica dependieron más de las decisiones guiadas políticamente por las élites estatales que de amplias fuerzas sociales. Entender lo anterior es sumamente importante para nuestro análisis de la integración económica entre Taiwán, Hong Kong y la RPC que ha ocurrido en los últimos años. Pues es a partir de cambios en las reglas del juego que importantes flujos de capital, inversiones y comercio comenzaron a circular entre los tres.

En la parte siguiente se dará una descripción general de las políticas industriales y macroeconómicas taiwanesas y de las diferentes fases de desarrollo que se han experimentado hasta la fecha. Lo mismo se hará en la tercera parte de este capítulo, sólo que con referencia al caso hongkonés. La última parte servirá para establecer los aspectos comunes que se pueden encontrar en ambas pautas de desarrollo y para determinar los momentos coyunturales que llevaron a la salida masiva de capitales vía inversiones y comercio hacia la RPC. Una vez hecho lo anterior podremos proceder al capítulo siguiente, donde se estudiarán las características de la integración económica que nos ocupa en este trabajo.

## Taiwán<sup>7</sup>

La posición estratégica de la isla de Taiwán ha sido determinante a lo largo de su historia. Si bien ha formado parte del territorio chino por varios siglos, portugueses, españoles, holandeses y japoneses (1895-1945) la han ocupado en diferentes ocasiones. No fue sino hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial --tras la derrota japonesa-- que Taiwán se convirtió en una de las provincias de la RPC<sup>8</sup>. Sin embargo, esta situación no perduró, pues en 1949 los comunistas chinos expulsaron al gobierno del Guomindang del continente. Éste se instaló en Taipei y a partir de entonces se dio un importante movimiento migratorio compuesto en su mayor parte por miembros del partido y por algunos empresarios de Shanghai que trasladaron sus capitales a la isla<sup>9</sup>.

El gobierno nacionalista se adjudicó desde entonces la legítima representación del pueblo chino y declaró su intención de recobrar el control de la parte continental de China. Sin embargo tuvo que posponer la consecución de este objetivo en aras de lograr su propia supervivencia mediante la promoción del desarrollo económico y la

---

<sup>7</sup> .- La República de China está compuesta de una gran isla (Taiwán) y varias más pequeñas que incluyen el grupo de la isla de Pescadores y otras que territorialmente forman parte de la provincia de Fujian, al oeste de Taiwán. "China (Taiwan)" en The Far East and Australasia 1992, Inglaterra, Europa Publications Limited, 1992, p. 234. Ver mapa Anexo 1.

<sup>8</sup> .- De acuerdo con la Declaración del Cairo de 1943, Taiwán sería devuelta a la RPC después de la guerra. En septiembre de 1945 Chiang Kai-shek designó a un gobernador para extender la administración del Guomindang a la isla. Se estableció una administración provincial relativamente independiente, que no hizo buen uso de la infraestructura heredada del colonialismo japonés. El gobierno provincial monopolizó las oportunidades mediante férreos controles de insumos, créditos y transportes. Esto llevó a un levantamiento espontáneo en febrero de 1947 ya que los taiwaneses deseaban tener mayor participación en los procesos políticos y económicos de la isla. Gracias al apoyo de fuerzas provenientes del continente, el gobierno provincial reprimió este movimiento y se logró liquidar a los líderes del movimiento. Stephan Haggard, Pathways from the Periphery. Politics of Growth in the NICs, Estados Unidos, Cornell University, 1990, p. 79.

<sup>9</sup> .- Metzger y Myers, "Understanding the Taiwan Experience: An Historical Perspective", en The Pacific Review, 2(4), 1989, pp. 297-312.

diversificación comercial de Taiwán, ya que el control comunista de la RPC implicó también la pérdida de su mayor mercado<sup>10</sup>.

Difíciles condiciones externas hicieron aún más difícil el periodo de transición del dominio japonés al del Guomindang. Éstas incluyeron la derrota y éxodo de la parte continental de China, la ruptura de los nexos coloniales, la pérdida de los principales mercados de exportaciones de materias primas y productos agrícolas y una severa escasez de divisas. A su vez, existían factores domésticos que también influyeron negativamente en un principio. A pesar de que la colonización japonesa dejó tras de sí infraestructura y empresas agrícolas de productos de exportación, amén de algunas empresas manufactureras<sup>11</sup>, los desórdenes políticos del momento llevaron a una baja sensible en las actividades económicas productivas y a altas tasas de inflación<sup>12</sup>.

Dada la situación durante la colonización japonesa, no existían en Taiwán grupos fuertes de empresarios, obreros o campesinos<sup>13</sup>. Esta situación perduró luego de que el Guomindang extendió su poder sobre la isla, ya que los principales líderes taiwaneses que pugnaron por mayor participación en la política y economía locales fueron aniquilados en 1947 --luego de una serie de levantamientos brutalmente reprimidos--. Esta combinación de debilidad política de los grupos locales y de la concentración de poder político en el partido (específicamente en Chiang Kai-shek<sup>14</sup>)

<sup>10</sup> .- Ibidem.

<sup>11</sup> .- Bruce Cumings, "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and political consequences", en International Organization, 38(1), 1984, pp. 8-16.

<sup>12</sup> .- Winckler y Susan Greenhalgh, Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan, Estados Unidos, M.E. Sharpe, 1988, pp. 175-248, passim.

<sup>13</sup> .- Esto en virtud de que los japoneses y sus *zaibatsus* controlaban casi todas las áreas económicas.

<sup>14</sup> .- Dentro del Guomindang existían luchas entre diversas facciones. De ahí que lo más difícil en un principio fuera la consolidación del poder **dentro** del partido. Chiang Kai-shek logró dominar éste mediante una reforma

se convirtieron a la postre en elementos clave para entender las políticas económicas posteriores. Desde un principio resultó evidente que para sobrevivir era necesario reanimar la economía y que esto sólo sería posible si una tecnocracia especializada con autonomía política sustancial tomaba las riendas en este rubro. Así fue como la poderosa estructura burocrática colonial se conservó casi intacta, e inclusive se mantuvo en sus puestos a algunos funcionarios japoneses durante el primer año con el fin de que estos capacitaran a sus suplentes chinos<sup>15</sup>.

Para consolidar el poder del Guomintang en la isla, se procedió primero a la creación artificial y posterior cooptación de grupos de obreros y de jóvenes. Se formaron sindicatos estatales, dirigidos por distinguidos miembros del partido cuya membresía era obligatoria para los trabajadores. Se idearon además diferentes mecanismos de control como la ley especial de 1947 denominada Medidas para el manejo de disputas laborales durante el periodo de movilización nacional para la supresión de la rebelión. Ésta dio prioridad a la solución pronta de controversias y fue aplicada hasta mediados de los años 80. Esta ley eliminó el derecho a la huelga y le dio a los gobiernos locales poderes amplios de intermediación y arbitraje.

El Guomintang realizó poco después (1949-1953) una serie de reformas drásticas en el campo con el fin de acabar con el poder de los terratenientes. Este

---

que lanzó en 1950. Ésta centralizó el proceso de toma de decisiones y purgó a la oposición. Chiang rechazaba tanto al modelo comunista como al modelo democrático al estilo occidental. El buscó legitimizar su poder basándose en la Constitución de 1946 y en la doctrina que respalda a este documento. Esto es, se fundamenta en los tres principios de Sun Yat-sen que ponen énfasis en el gobierno democrático en manos del pueblo chino y en la libertad política, pero con características diferentes a las occidentales, ya que se trata de combinar esto con un interés en preservar las virtudes confucianas, el patriotismo y el anticomunismo. Por ende, Chiang descartó todo tipo de competencia electoral para el Guomintang. Ver para más detalles a Stephan Haggard, op.cit., p. 80 y a Thomas A. Metzger y Ramón Myers, art.cit., p. 303.

<sup>15</sup> .- Bruce Cumings, art.cit., 38(1), 1984, p. 22.

proceso se dio en tres etapas<sup>16</sup>. En la primera se puso un límite a las ganancias que se podían recibir en el campo; esto llevó a una reducción en el precio de la tierra. Durante la segunda etapa se vendieron algunas tierras públicas confiscadas a los japoneses. Esto tenía como objetivo eliminar el problema de la concentración de tierra en pocas manos y crear un sistema de pequeña propiedad extendida en la isla. En la última etapa se estableció una administración rural eficiente que finalmente terminó por erosionar el poder de los terratenientes. Estos fueron compensados con una combinación de bonos y acciones de cuatro empresas gubernamentales<sup>17</sup>.

Así, ya desde los primeros años del decenio de 1950 muchas de las principales características del sistema taiwanés comenzaron a cristalizar. El pretexto de las exigencias de la guerra civil sirvió para mantener los controles de la economía y para establecer una Ley marcial cuya aplicación duró hasta 1987. Reformas organizacionales crearon un liderazgo fuerte, especialmente concentrado en Chiang Kai-shek (éste dirigía el ejército, el sistema político y el aparato del partido). Los grupos potenciales de oposición (fuerzas izquierdistas, taiwaneses, obreros, estudiantes y terratenientes) fueron decapitados, perseguidos y/o cooptados. El legado histórico de la derrota en el continente llevó a los líderes a poner especial atención a la reforma económica como base para la consolidación del poder político y la legitimidad sustantiva del régimen.

---

<sup>16</sup>.- Sirwn Long, Taiwan to 1993: Politics vs. Prosperity, London, Economist Intelligence Unit, 1989, p. 24-27.

<sup>17</sup>.- Stephan Haggard, op.cit., p. 82.

## Fases de desarrollo industrial en Taiwán

Se pueden identificar cinco fases de desarrollo industrial en Taiwán: la primera correspondió a la exportación de materias primas durante la colonización japonesa; la segunda se caracterizó por un proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo (fertilizantes, plásticos, textiles) que fue financiado mediante la agricultura<sup>18</sup> y también con la ayuda extranjera durante los años 50. En la tercera se pudo observar un giro parcial hacia un proceso de industrialización con promoción a la exportación en empresas competitivas internacionalmente que empleaban abundante mano de obra en los 60. La cuarta etapa se caracterizó por un reforzamiento de este proceso exportador, pero ahora poniendo énfasis en empresas que requerían de mayor capital. Esto se combinó con una nueva modalidad de sustitución de importaciones en nuevas empresas de importancia estratégica en los 70. Finalmente, en los años 80 y 90 se muestra un proceso acelerado de industrialización orientada a la exportación diversificada de productos con altos requerimientos de tecnología de punta<sup>19</sup>.

Un elemento que fue de especial importancia en el despegue económico taiwanés fue la ayuda estadounidense. Ésta se acentuó a partir de 1950 debido a

---

<sup>18</sup> .- En esta fase se procedió a desarrollar la agricultura para apoyar la industrialización. El campo recibió en ese periodo 21.5% de los fondos provenientes de ayuda externa, mientras que la industria recibió 15% de estos. El Estado monopolizó las principales exportaciones de arroz y azúcar. Además, el sector agrícola --dado su poco uso de productos importados-- tenía en términos absolutos mayores ingresos en divisas. Tun-jen Cheng, "Political Regimes and Development Strategies: South Korea and Taiwan", en Gary Gereffi y Donald Wyman (eds.), Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia, Estados Unidos, Princeton University Press, 1990, p. 145.

<sup>19</sup> .- Tun-jen Cheng, art.cit. , p. 140.

tensiones que desembocaron en el conflicto de Corea. Este incidente llevó a los estrategias estadounidenses a reconsiderar la importancia de Asia en el marco de la Guerra Fría. El temor de un "efecto dominó" sirvió para que Taiwán pudiera ahorrar en gastos de defensa y para que se concentrara en la elaboración de su estrategia de desarrollo. Adicionalmente, el monto de la ayuda económica que provino de Estados Unidos fue sustancial. Ésta alcanzó la exorbitante cantidad de U\$1,100 millones vía transferencias y donativos desde 1950 hasta 1961.

La ayuda proveniente de Estados Unidos también fluyó vía comisiones de consulta<sup>20</sup>. En estas comisiones participaron conjuntamente estadounidenses y tecnócratas chinos educados en el exterior<sup>21</sup>. Las principales áreas de acción tuvieron lugar en el campo (Comisión Conjunta de Reconstrucción Rural) y en la canalización productiva de la ayuda económica proveniente del exterior (Consejo de Ayuda Estadunidense). Las medidas recomendadas por estos órganos usualmente tendían a ser de tipo ortodoxo, dando prioridad a la estabilidad macroeconómica. No obstante, dada la debilidad de los grupos empresariales locales, no hubo más remedio que apoyar la decisión del gobierno taiwanés de desempeñar un papel activo en la producción.

Durante el decenio de 1950, una cuestión sumamente controvertida fue la relativa al sector estatal y su peso específico en la economía (este sector contribuía con más del 50% del producto industrial entonces). Los más conservadores en el partido --incluyendo a los militares-- pugnaron por que el Estado fuera

---

<sup>20</sup>.- Estados Unidos impulsó por este medio varios proyectos de reforma económica y fiscal: aumentos en impuestos, reforma de la estructura impositiva, manejo eficiente de empresas estatales.

<sup>21</sup>.- Como Tsiang Sho-chieh y Liu Ta-chung.



intervencionista y al mismo tiempo mostraban reticencias al crecimiento del sector privado en manos de los taiwaneses. En este contexto, el control estatal de la banca<sup>22</sup> se convirtió en un medio fundamental para establecer un sector "capitalista estatal" favorecido. Éste estaba compuesto por corporaciones gubernamentales y semi-gubernamentales que competían entre sí. Antiguas empresas japonesas confiscadas tras la guerra fueron manejadas como empresas privadas, aunque eran dirigidas por grupos gubernamentales. Así, la ideología del Guomindang combinó eclécticamente elementos privados y estatales, lo que redituó en una economía mixta muy particular, en la que el Estado era el principal capitalista y en la que existía una gran preocupación por evitar contrastantes diferencias en la concentración de la riqueza<sup>23</sup>.

Dadas las difíciles condiciones iniciales, se vio la necesidad de poner en práctica una estrategia de sustitución de importaciones. Esto se dio mayormente debido al estado precario de la balanza de pagos. Se ideó entonces un sistema múltiple de tipos de cambio con un dólar taiwanés sumamente sobrevalorado. También se impusieron controles a los precios y se limitaron severamente las importaciones. Cada una de estas medidas llevó a una mayor centralización del poder de decisión económico en las élites gubernamentales. Parte importante de la estrategia consistió en estimular sectores específicos de producción doméstica, los

---

<sup>22</sup> - El Banco Central de China es independiente en sus funciones y controla la totalidad del sistema bancario taiwanés. También tiene una gran influencia en la formulación e implementación de la política macroeconómica que dictamina el Ministerio de Finanzas. Este arreglo institucional fue desarrollado en respuesta a la grave inflación que enfrentó el Guomindang en el continente en los 40 y que tuvo terribles consecuencias políticas.

<sup>23</sup> - En 1949 la diferencia entre los ingresos más altos y los más bajos era de 15 veces. Para 1989 esta diferencia se ha reducido a 4.29. Así, se puede decir que Taiwán ha logrado crecimiento con un alto grado de igualdad. También ha logrado un aumento en la productividad, mejoras en el sistema educativo, de salud y expectativas de vida. William McCord, "An East Asian Model of Development: Growth with Equity", en *The Pacific Review*, 2(3), 1989, p. 209.

cuales fueron protegidos y subsidiados. Entre estos se encontraban algunos plásticos, vidrio, madera y textiles. Asimismo, los recursos captados por la exportación de productos agrícolas se canalizaron a proyectos de inversión en estos rubros.

Cabe mencionar no obstante, que esta intervención estatal no ignoró al mercado. Su propósito era disminuir la incertidumbre y los riesgos relacionados con la entrada al mercado de nuevos productos, no crear una pesada e ineficiente burocracia centralizada. Se procedió por ende a amenazar a los grupos protegidos con permitir la entrada al mercado taiwanés de productos internacionales si los productos domésticos no tenían una calidad y un precio competitivos internacionalmente. Así, este incentivo se convirtió en el motor para fomentar eficiencia en las empresas "protegidas"<sup>24</sup>.

La intervención gubernamental tampoco obstaculizó a la inversión privada, ya que paulatinamente se promovió en los sectores estratégicos la participación combinada de empresarios y empresas estatales. El Estado en muchas ocasiones funcionó como monopolio en la distribución de materias primas, y al mismo tiempo como monopsonio al adquirir la totalidad de la producción. Esto fue especialmente cierto en empresas que se pensó eran viables y en las que Taiwán podría tener una ventaja comparativa en un futuro cercano. En una primera instancia este sistema funcionó y propició crecimiento en la economía. Así, para mediados del decenio de

---

<sup>24</sup> - Keun Leen, *New East Asian Economic Development. Interacting Capitalism and Socialism*, USA, M.E. Sharpe, 1993, pp. 25-26.

1950 se había logrado ya un monto importante de artículos producidos localmente y la producción industrial creció en términos absolutos.

No obstante, los últimos años del decenio mostraron los límites de la estrategia de sustitución de importaciones. La saturación del mercado doméstico, la disminución en las pautas de crecimiento, problemas de corrupción<sup>25</sup>, el estancamiento en el consumo, el déficit persistente en la balanza de pagos y la falta de capital para inversión, unificaron criterios sobre la necesidad de una reforma. Esta percepción también se vio favorecida por otra cuestión adicional. Dada la transformación estructural de la economía japonesa, se requería de exportadores de "segunda generación" de manufacturas que emplearan intensamente mano de obra. Taiwán tenía una ubicación idónea para ocupar el lugar que en estos productos dejó Japón al "escalar la cuesta tecnológica de producción"<sup>26</sup>. Esto dentro del modelo de desarrollo industrial caracterizado como "gansos voladores"<sup>27</sup> (concepto de Kaname Akamatsu).

Como primer paso de la nueva estrategia, se señaló una lista de nuevos sectores denominados estratégicos que se encontraban un escalón más arriba en la ladera tecnológica<sup>28</sup>: químicos, fibras sintéticas, plásticos y autopartes. En seguida se procedió a una devaluación de la moneda<sup>29</sup>, a la eliminación de algunas trabas a las importaciones (los controles a las importaciones fueron gradualmente sustituidos por

---

<sup>25</sup> .- El tipo de cambio sobrevaluado artificialmente dio lugar a una serie de casos de corrupción mediante el arbitraje.

<sup>26</sup> .- Chris Dixon y David Drakakis-Smith (eds.), *Economic and Social Development in Pacific Asia*, Routledge, 1993, p. 11. Ver también a Richard Doner, "Approaches to the Politics of Economic Growth in Southeast Asia", en *Journal of Asian Studies*, 50(4), 1991, p. 825.

<sup>27</sup> .- Bruce Cumings, *art.cit.*, p.2.

<sup>28</sup> .- La agricultura pasó a un segundo plano y más bien se convirtió en proveedor de fuerza de trabajo para la industria.

<sup>29</sup> .- Se pasó de un tipo de cambio de 25 dólares taiwaneses por dólar americano a otro de 36 por uno.

tarifas), a la promoción de la participación de empresas privadas en la economía (con precios subsidiados de insumos locales) y a una reforma fiscal que favoreció a los exportadores<sup>30</sup>. Adicionalmente, el Banco de Taiwán lanzó un programa de apoyo al sector exportador, que consistía en préstamos preferenciales de corto plazo para financiar los costos de operación de estas empresas<sup>31</sup>. Asimismo se establecieron metas de exportación y se limitó para algunas empresas seleccionadas el monto de producción que podía venderse en el mercado doméstico. Estas medidas fueron exitosas y ya para 1959 Taiwán pudo adoptar un solo tipo de cambio. Ese año también dio inicio un programa importante de fomento a la inversión extranjera<sup>32</sup>. Así la protección dio paso a la promoción de exportaciones.

Estados Unidos fue el principal promotor de las medidas de reforma económica y se convirtió también en el principal mercado para los productos taiwaneses. No obstante, durante los años 60 se pudo observar un cambio en la actitud de este país hacia Taiwán. Luego de la última crisis en los estrechos en 1958, los consejeros estadounidenses llegaron a la conclusión de que era inaceptable un enfrentamiento armado entre Taiwán y la RPC. Así se renovaron los llamados para que Taiwán se concentrara en acelerar las reformas mediante la liberalización de los tipos de cambio, la venta de algunas empresas gubernamentales, políticas monetarias y

<sup>30</sup> .- Es importante notar la diferencia en los efectos de las políticas empleadas por el Guomindang. Por ejemplo, durante la etapa de sustitución de importaciones, el racionamiento de créditos fue un método discrecional para dirigir la inversión hacia sectores estratégicos. No obstante este sistema favoreció más bien a empresas ya existentes. El caso de los incentivos fiscales planteó algunas diferencias y llevó al establecimiento de nuevas pequeñas y medianas empresas.

Tun-jen Cheng, *art.cit.*, pp. 157-158.

<sup>31</sup> .- Por ejemplo: las tasas de interés para préstamos en moneda local iban desde un 12 a un 22%. La que se aplicó para préstamos en moneda extranjera para empresas exportadoras fue de 6%.

<sup>32</sup> .- Myers, "China (Taiwan). Economy", en *The Far East and Australasia 1992*, England, Europa Publications Limited, 1992, pp. 239-243.

fiscales no inflacionarias y la reducción del gasto militar. La presión estadounidense era muy fuerte y paulatinamente, las donaciones se convirtieron en préstamos condicionados<sup>33</sup>. Esta forma de imposición de las demandas estadounidenses llevó al liderazgo del Guomindang a la conclusión de que la dependencia en la ayuda estadounidense era muy grande y que esto debía revertirse para desarrollar una economía independiente y autosuficiente.

La ayuda económica estadounidense fue disminuyendo paulatinamente hasta que finalizó en los últimos años del decenio de 1960. Esto generó un poderoso impulso adicional para diversificar los mercados<sup>34</sup> y para lograr un mayor grado de independencia política. Así, el proceso de liberalización gradualmente adquirió tintes mercantilistas. Se puso énfasis en la exportación de radios, componentes eléctricos y relojes de pulsera, no sólo a Estados Unidos, sino que también se buscaron mercados en Europa, Medio Oriente y en países subdesarrollados. Como se ha mencionado antes, en este periodo también se hicieron intentos por atraer inversionistas extranjeros a la isla. Para ello se lanzó un programa de inversiones en infraestructura de transporte, que se concentró en la parte norte de Taiwán<sup>35</sup> (cinco de las seis zonas industriales y tres de los cinco parques industriales se ubicaron ahí). A partir de entonces la región Taipei-Keelung del norte experimentó un rápido crecimiento urbano. La creación de Zonas de Procesamiento para exportación

---

<sup>33</sup> .- Tun-jen Cheng, art.cit. , p. 154.

<sup>34</sup> .- El sucesor de Chiang Kai-shek, Chiang Ching-kuo se convirtió en vice ministro en 1969. A partir de entonces comenzó a concentrar cada vez más poder en los ministerios económicos mediante su posición directiva en el Consejo para la Cooperación y Desarrollo Económico Internacional. No obstante, en lo sucesivo, Chiang no buscó tener una presencia fuerte en la toma de decisiones en materia económica y delegó esta responsabilidad cada vez más a la tecnocracia especializada.

<sup>35</sup> .- que es la que actualmente domina las actividades industriales de la isla.

(Kaohsiung, Tainan, Taichung) fue otro factor importante que ayudó a ligar el crecimiento económico con la transformación regional. A estas zonas llegaban las materias primas y los insumos necesarios para procesar, terminar y exportar bienes manufacturados. Esas zonas fueron exitosas al atraer gran cantidad de industrias que buscaban favorecerse de los bajos costos y la mano de obra barata y calificada<sup>36</sup>.

El conflicto petrolero de principios de los años 70 llevó a la economía internacional a un periodo de lento crecimiento y de inestabilidad macroeconómica en los principales países. Esto hizo que el sistema en que se fundamentó el crecimiento económico en Taiwán (basado en el uso extensivo de mano de obra y en la explotación del mercado de exportación) experimentara una triple presión<sup>37</sup>: por una parte apareció en el horizonte venidero una segunda generación de países exportadores que implicaba mayor competencia en los productos que se habían estado exportando en los últimos años. Adicionalmente, importantes avances tecnológicos pusieron en peligro la ventaja comparativa de los productos taiwaneses que requerían abundante mano de obra. Por otra parte, existían también crecientes presiones proteccionistas en los países occidentales<sup>38</sup> y, finalmente --en el ámbito doméstico-- comenzaron a experimentarse alzas en los salarios locales debido a una baja en la oferta laboral para la industria.

---

<sup>36</sup> - Terry G. McGee y George C.S. Lin, "Footprints in Space: Spatial Restructuring in the East Asian NICs. 1950-1990", en Dixon y Drakakis, *op.cit.*, pp. 140-145, *passim*.

<sup>37</sup> - Yun-han Chu, "State Structure and Economic Adjustment of the East Asian Newly Industrializing Countries", en *International Organization*, 43(4), 1989, p.648.

<sup>38</sup> - Taiwán tuvo que aceptar una serie de medidas extremas como restricciones "voluntarias" al comercio en la exportación de textiles a Estados Unidos (1971). También se firmó dos años después el acuerdo multifibras para moderar la exportación de fibras sintéticas a este país. A cambio Estados Unidos continuó aportando cantidades importantes de grano a precios preferenciales.

Todas estas condiciones mostraron la vulnerabilidad del país a los mercados internacionales. Sin embargo, en vez de optar por cerrarse al exterior en un intento por disminuir esta dependencia, se procedió a profundizar en la estrategia exportadora. Esto por varias razones: en primer término, se llegó a la conclusión de que el sector exportador no podía desmantelarse debido a que era la fuente más grande de empleo y de crecimiento industrial, así como el principal proveedor de divisas. En segundo término, los analistas se dieron cuenta de que la nueva ola de proteccionismo occidental estaba enfocada a sectores específicos (principalmente textiles). Esto a su vez, dio a los tomadores de decisiones la señal de que era necesario buscar productos diferentes para exportar que tuvieran un mayor valor agregado en los mercados internacionales. Así, se llegó a la conclusión de que era necesario *profundizar* más que revertir la estrategia. También se vio que se podría incurrir en la producción de bienes en los que las economías industrializadas estaban perdiendo competitividad o en aquellos procesos productivos que se estaban abandonando por suponer altos grados de contaminación ambiental en esos países. Se procuró por ende, un estímulo a nuevos sectores de la economía para lograr mayor diversificación de productos de exportación. Además se duplicaron los esfuerzos por atraer inversión extranjera (vía importantes compañías comerciales japonesas --*sogo shosha*-- y maquiladoras<sup>39</sup>) y se lanzaron nuevas iniciativas para mejorar las capacidades tecnológicas locales. El ajuste interno luego del shock

---

<sup>39</sup> .- En Gustav Ranis, Taiwan: From Developing to Mature Economy. Estados Unidos, Westview Press, 1992, pp. 1-15.

petrolero fue principalmente vía una recesión y se pusieron límites al crecimiento de las importaciones para proteger a las nuevas industrias "infantes".

Adicionalmente, factores políticos internacionales tuvieron un efecto inmediato en Taiwán por ese entonces. El reconocimiento de la importancia estratégica de la RPC (luego de la ruptura sino-soviética) por parte de Estados Unidos llevó a un creciente acercamiento con Beijing. Este cambio de percepción trajo a la postre la expulsión de Taiwán de los principales foros internacionales en los que participaba (como Naciones Unidas, en 1971). Este hecho, aunado a la visita de Nixon a la RPC al año siguiente y al establecimiento de oficinas de enlace eventualmente llevó a que la mayoría de los países le retiraran su reconocimiento a Taiwan debido a la exigencia de la RPC de reconocer a "una sola China". Los resultados no se hicieron esperar: en 1971 la inversión extranjera cayó 40% y el año siguiente esta tendencia continuó con una caída de 50%. No obstante, a partir de 1973 esta situación comenzó a cambiar paulatinamente. Luego de una serie de colapsos en el valor de las acciones y en los mercados de cambios, se volvió a un periodo de tranquilidad en 1979, cuando Estados Unidos estableció relaciones diplomáticas con la RPC, rompiendo con Taiwan. Las relaciones con este se rigieron a partir de entonces por el Acta sobre las relaciones con Taiwán<sup>40</sup>. A partir de entonces se procedió a enviar misiones *no oficiales* y de negocios a diferentes agencias y países. Así, durante los 70 el gobierno procuró mantener abiertos los canales comerciales y de inversión a pesar de que políticamente los nexos estaban suspendidos.

---

<sup>40</sup> .- Y también significó una especie de compromiso de seguridad con Estados Unidos.



Por esos años el gobierno optó por dejar de participar en algunas industrias, parcial o totalmente. No obstante, incursionó en otras nuevas que se consideraron estratégicas. A partir de entonces se le dio énfasis a empresas que demandaran mucho capital o que representaran monopolios naturales como el acero o los petroquímicos; el gobierno asumió responsabilidad directa de estas empresas. En otros ramos promisorios se fomentó la participación de capitales privados mediante préstamos y subsidios. No obstante, se buscó evitar la creación de grandes empresas mediante la legislación comprendida en el Acta referente a las empresas<sup>41</sup>. Con ella se evitó que éstas crecieran sin control y que establecieran sucursales numerosas. Esta política puede calificarse como de *dispersión* más que de *limitación* al capital privado. De ahí que gran parte de las empresas surgidas por ese entonces se caracterizaran por ser pequeñas y medianas. Se buscó también mediante estímulos especiales aumentar el factor tecnológico en la producción. Así, a partir de 1977, luego de una reunión de Consejo de Planeación Económica y de Desarrollo se puso gran énfasis a la modernización tecnológica y a la importancia de desarrollar una base científica propia. El segundo shock petrolero sirvió para acelerar este rumbo.

Los instrumentos de política en esta etapa incluyeron incentivos fiscales especiales para las áreas de investigación y desarrollo locales, la formación de empresas conjuntas entre empresas estatales y firmas extranjeras en sectores específicos (principalmente semiconductores) y fomento de áreas específicas (especialmente computadoras). La inversión extranjera directa también sirvió para difundir la tecnología necesaria para aumentar la calidad de la producción y diseño

---

<sup>41</sup> .- Tun-jen Cheng, art.cit. , p. 158.

de productos. A su vez, el gobierno también creó organizaciones no lucrativas para desarrollar proyectos de investigación y asistir en la diseminación de nuevas tecnologías al sector privado.

Por razones estratégicas y luego de las crisis petroleras, también se puso énfasis en empresas relacionadas con petroquímicas, construcción de barcos, expansión de ferrocarriles y electrificación, carreteras y construcción de aeropuertos y puertos. El Estado continuó controlando estos sectores --tanto por cuestiones de seguridad nacional como por la poca afluencia de recursos privados a estos rubros--. Las empresas mientras tanto, continuaron mejorando sus sistemas de producción y su estructura financiera. Así el sector privado se hizo paulatinamente más independiente del Estado y aumentó en forma importante su participación en la economía nacional.

Podemos ver entonces que el Guomindang --mediante el control corporativo de diversos grupos sociales-- desempeñó una función de supervisión de una coalición desarrollista consistente en tecnócratas y empresarios locales y foráneos. El partido también ejerció su influencia ideológica sobre la estructura económica mediante nexos de poder personal, debates sobre las políticas a seguir y el inicio de programas de bienestar social. Esto sirvió para legitimar al régimen, cuya popularidad alcanzó altos niveles especialmente en los años 70, luego de las difíciles condiciones internacionales que afectaron al país. Un elemento extra que también sirvió para legitimar al régimen fue la introducción de elecciones locales a partir de 1977, como

medio para cooptar y comprometer a los aspirantes locales con el programa de desarrollo.

### **Los años 80 y 90: nuevos retos y soluciones**

Una vez más, consideraciones externas durante el decenio de 1980 influyeron especialmente para que se instrumentara un cambio en las políticas gubernamentales. Luego de la firma de los Acuerdos Plaza en 1985 (por medio de los cuales se negoció la apreciación de las principales monedas internacionales con respecto al dólar<sup>42</sup>) efectos inmediatos se presentaron en el ámbito comercial internacional. Después de la reevaluación del yen ante el dólar, las importaciones japonesas aumentaron sus precios en el mercado estadounidense. No obstante, contrariamente a lo esperado, esta medida no sirvió para revertir el déficit comercial de este país, puesto que Estados Unidos comenzó a importar más productos de Taiwán y Corea del Sur. Este impulso hizo que Taiwán se convirtiera en el decimoprimer exportador más importante del mundo para 1986<sup>43</sup>, logrando casi duplicar el superávit comercial con respecto a Estados Unidos<sup>44</sup>. Este desbalance comercial generó una poderosa reacción proteccionista que se manifestó en las ideas de "*fair trade*" durante el gobierno de Reagan. A éstas les siguieron la introducción

---

<sup>42</sup> .-El objetivo era reducir el déficit comercial estadounidense, particularmente con respecto a Japón. Mitchell Bernard, "The Post-Plaza Political Economy of Taiwanese-Japanese Relations", en The Pacific Review, 4(4), 1991, p. 358.

<sup>43</sup> .- En 1962 ocupó la posición número 64. Robert Wade, "Industrial Policy in East Asia: Does it Lead or Follow the Market?", en Gary Gereffi y Donald Wyman (eds.), op.cit., p. 231.

<sup>44</sup> .- Éste aumentó dramáticamente de US\$9,800 millones en 1985 a US\$16,100 millones en 1987.

de las cláusulas 301 y la super 301 del Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988<sup>45</sup>. Otra medida que se tomó fue la de retirar a Taiwán del Sistema Generalizado de Preferencias<sup>46</sup> estadounidense (bajo esta norma, Estados Unidos garantizó a Taiwán un tratamiento comercial especial permitiendo restricciones a las importaciones y la apertura del mercado estadounidense a las exportaciones taiwanesas<sup>47</sup>).

Las presiones estadounidenses también buscaron la liberalización del sistema financiero y de servicios, una apreciación sustancial el tipo de cambio y una disminución en las tarifas taiwanesas para productos provenientes de Estados Unidos (principalmente manufacturas y productos agrícolas)<sup>48</sup>. Esto finalmente trajo consigo un ajuste en las empresas exportadoras y generó para el gobierno nuevos conflictos referentes a dónde debía dirigirse la reestructuración y la política salarial. Resultado de estas tensiones fueron la aprobación --en enero de 1988-- de una importante reducción en la tarifa aduanal en más de 3,500 productos por montos hasta de 50%,

<sup>45</sup> .- Este documento se originó luego de la enmienda al Acta de Comercio de 1974. En esta sección se establece la necesidad de tomar acción pronta en respuesta a la existencia de políticas, actos, o prácticas de un gobierno extranjero que violen un acuerdo comercial internacional o que sean injustificables, irracionales o discriminatorias y que tengan efectos nocivos para el comercio estadounidense. En la práctica, esta cláusula se ha ocupado para apoyar a exportadores estadounidenses en la desaparición de barreras al comercio o para poner fin a las prácticas desleales de comercio, como los subsidios a la exportación o a la producción en otros países. La cláusula Super 301 encomienda al representante comercial estadounidense la tarea de señalar países prioritarios cuyas políticas impiden la entrada de productos estadounidenses a sus mercados Para más detalles ver a I.M. Destler, American Trade Politics, Washington, Institute for International Economics, 1992, pp. 404-431 y 442.

<sup>46</sup> .- Esta norma también fue incorporada al GATT. Este "principio desarrollista" adquirió cada vez mayor importancia a raíz de la participación masiva de países del Tercer Mundo en el Acuerdo. Desde 1965 se aceleró esta pauta con la introducción de la parte IV (artículos XXXVI a XXXVIII), con la aceptación del Sistema Generalizado de Preferencias y con la adopción de varias provisiones acordadas en la Ronda Tokio de 1979.

<sup>47</sup> .- Jock A. Finlayson y M. Zacher, "The GATT and the regulation of trade barriers: regime dynamics and functions". en International Organization, 35(4), 1981, p. 567-568.

<sup>48</sup> .- La posición negociadora de Estados Unidos fue fuerte debido a que aún existía una gran dependencia por parte de Taiwán hacia el mercado estadounidense. Este país amenazó con imponer por ende, una serie de medidas tarifarias y de cuotas que consideró el Congreso en 1987. Mitchell Bernard, op.cit., p. 359.

una apreciación sustancial del tipo de cambio en los últimos años de la década<sup>49</sup> y los inicios de liberalización en servicios financieros en 1991.

Existen dos características importantes en las empresas taiwanesas que merecen nuestra atención. Primero, la mayoría de las empresas privadas taiwanesas son aún pequeñas y medianas. Las estadísticas expuestas por el Ministerio de Asuntos Económicos de Taiwán muestran que este tipo de empresas contribuyen con 80% de la producción industrial, 71.1% del total de los ingresos por exportaciones y originan 28.9% de las ventas domésticas totales<sup>50</sup>. Claramente, este tipo de empresas constituyen la columna vertebral de la economía actualmente. En segundo lugar debemos ver que la mayor parte de estas empresas tienen una gran orientación a exportar. El mercado doméstico de aproximadamente 21 millones de personas, es demasiado pequeño para la producción masiva y la gran cantidad de este tipo de empresas.

Podemos ver entonces que el fabuloso desempeño económico alcanzado en Taiwán, con niveles de crecimiento de 10% anual promedio y con estabilidad de precios depende en gran medida de las exportaciones. Por ende, la amenaza de un creciente proteccionismo en Estados Unidos llevó necesariamente a un delicado análisis sobre las opciones abiertas en un mundo cada vez más globalizado y competitivo. La idea de buscar mercados alternativos apareció en primera instancia como una medida viable, no obstante las percepciones de la regionalización de la

---

<sup>49</sup> .- El tipo de cambio en 1986 era de 37.84 dólares taiwaneses por dólar estadounidense. Para 1988 esta paridad fue de 28.59 por dólar, luego en 1989 fue de 26.41 por uno. A partir de entonces se ha mantenido más o menos estable, sin haber rebasado la barrera de 26 por uno. Country Profile: Taiwan 1992-93, The Economist Intelligence Unit, 1993, p. 10.

<sup>50</sup> .- San Gee, Taiwanese Corporations in Globalisation and Regionalisation, Paris, OECD Technical Papers, OCDE/GD (92)62, No. 61, p.18.

economía mundial tras el proyecto Europeo en Maastricht, el Tratado de Libre Comercio en América del Norte y las propuestas para el Sudeste asiático, aparecieron como un problema latente para tal estrategia. Se llegó entonces a la conclusión de que era necesario algo más que la simple diversificación de los mercados para productos taiwaneses.

Factores domésticos también han interactuado con los factores externos antes mencionados para que se generara un consenso en cuanto a la necesidad de incorporar cambios en Taiwán<sup>51</sup>. Estos factores abarcan variables tanto políticas como laborales, de escasez de energéticos, de medio ambiente y de balanza de pagos.

En cuanto al sistema político taiwanés, éste se ha caracterizado por ser una dictadura que paulatinamente transitó a un sistema autoritario inclusivo<sup>52</sup>. A partir de la muerte de Chiang Kai-shek en 1975, el pluralismo político se hizo cada vez más fuerte, debido a que la nueva clase media taiwanesa estaba cada vez más interesada en la política. Tanto Chiang Kai-shek como su sucesor, Chiang Ching-kuo<sup>53</sup> buscaron cooptar a la nueva élite taiwanesa y consolidar su control mediante políticas populares para minimizar así la necesidad de coerción. Samuel Huntington ha caracterizado este proceso democratizador gradual como una "transformación" producida por las mismas élites en el poder<sup>54</sup>. Lo anterior tenía motivaciones tanto

---

<sup>51</sup> .- San Gee, op.cit., p. 15.

<sup>52</sup> .- El aspecto dictatorial se ejemplificó con el establecimiento de la Ley Marcial que duró hasta 1986 y con el hecho de que por muchos años se negó la participación de taiwaneses en los órganos centrales de decisión.

<sup>53</sup> .- Éste duró en la presidencia desde 1978 hasta 1988. Para más detalles ver a Metzger, art.cit., pp. 297-312, passim, y Shiu-hing, "Taiwan: Business People, Intellectuals and Democratization", en The Pacific Review, 5(4), 1992, pp. 382-389.

<sup>54</sup> .- Metzger, art.cit., pp. 297-312, passim.

internas como externas (en un afán por mostrar al mundo que el modelo taiwanés había logrado la prosperidad de su pueblo y un avance significativo hacia la democracia).

Luego de un proceso gradual de apertura política, diferentes grupos de interés y partidos de oposición se movilaron respecto a las políticas económicas. Por ende, el gobierno se hizo más sensible a las demandas sociales, incluyendo las de grupos antes excluidos, como los obreros. De cualquier forma, estas nuevas presiones democráticas fueron en gran medida eclipsadas por una serie de continuidades políticas e institucionales fundamentales. Lo anterior dio pie a una serie de críticas que se canalizaron vía una nueva oposición política conocida como *dangwai* (literalmente el partido "externo" <sup>55</sup>). En sus orígenes esta oposición estaba dividida en faccionalismos, por lo que su fuerza real era muy débil. Sin embargo, con el tiempo el elemento unificador fue la elaboración de críticas respecto de lo que se percibía estaba mal. Escándalos financieros en los años 80, la diferenciación subétnica entre los nacidos en Taiwán y los que nacieron en el continente, la necesidad de establecer una diferenciación entre el partido y el estado, desempleo, desigualdad social, baja en la inversión, superávit excesivo en la balanza de pagos y cuestiones ambientales han sido utilizados sistemáticamente para criticar al gobierno.

---

<sup>55</sup> .- Luego de una estructura organizacional este grupo dio origen al Partido Demócrata Progresista. Este grupo ha sido la principal fuente de oposición al Guomindang. No obstante, en 1993 una escisión en el partido del Gobierno dio origen al Nuevo Partido Chino, que goza de amplio apoyo principalmente entre miembros conservadores del partido y del ejército. Haggard, *op.cit.*, p. 144. A pesar de la aparición de nuevos partidos, las elecciones de marzo de 1996 pusieron en evidencia que Lee Teng-hui goza de una importante base de apoyo (ganó con 54% de votos).

La reacción del gobierno fue la de ir haciendo concesiones para evitar en la medida de lo posible la coerción. Es en este contexto en el que se debe entender el levantamiento de la Ley Marcial y su reemplazo con una nueva Ley de Seguridad que --aunque más flexible-- puso 3 condiciones para la actividad política: que no violara la constitución, apoyara el comunismo o propusiera la independencia política de Taiwan. La tendencia en el Guomindang por consolidar su poder siguiendo políticas populares también se hizo evidente en la nueva Ley sobre Estándares Laborales de 1984. Esta ley se considera como un acontecimiento sin precedentes en Taiwán ya que mejora notablemente los beneficios y prestaciones de los trabajadores<sup>56</sup>.

Al respecto, los empresarios taiwaneses señalan que esto implica alzas importantes en los costos de operación de las empresas. Otra dificultad para los empresarios la constituye la escasez de mano de obra no calificada. Esto también reditúa en presiones al alza en los salarios. La consecuencia obvia de esta situación es que los empresarios en los ramos que emplean aún grandes cantidades de mano de obra están encontrando serias dificultades para competir con otros países en desarrollo como Tailandia, Malasia, Filipinas y la RPC.

Otras empresas han sido fuertemente afectadas por los movimientos ecologistas. En el pasado la consecución de un rápido crecimiento económico se antepuso a todas las demás consideraciones. Ahora que la contaminación alcanza niveles alarmantes ha surgido un fuerte movimiento ambientalista. Por ende, muchas empresas se están enfrentando a fuertes presiones para limpiar el ambiente. Esto ha

---

<sup>56</sup>.- Este documento establece un nuevo sistema de pensiones, bonificaciones y vacaciones. También se estipula una mayor flexibilidad para hacer huelgas y para organizaciones de obreros.



afectado tanto a las empresas preexistentes como a las que buscan acceso a Taiwán (este es el caso de empresas como Dupont).

Otro factor que es muy importante analizar es la acumulación excesiva de divisas en los 80, lo que ha tenido un gran impacto en la economía doméstica. Éstas pasaron de U\$11,000 millones en 1981 a U\$85,600 millones en 1993. Esta rápida acumulación ha afectado la economía en muchos sentidos. Ha dado lugar a una rápida apreciación de la moneda, lo que implica que los productos producidos en Taiwán pierdan competitividad internacional. En segundo lugar, la acumulación de reservas ha puesto gran presión inflacionaria, lo que ha llevado a alzas importantes en servicios y en bienes raíces. Por ende, la renta de locales para empresas han aumentado considerablemente, aumentando también sus costos de operación. Por su parte, las empresas que tienen propiedades prefieren venderlas para aprovechar el *boom* y cambiar su sede de operaciones a lugares menos caros.

La coexistencia de los factores externos y las condiciones internas llevaron al gobierno a la decisión de relajar los controles financieros para revertir esta situación que estaba mermando la competitividad de las empresas taiwanesas. Por ende, en 1987<sup>57</sup> comenzaron a darse visos de un relajamiento en los controles de cambios que finalmente llevó al establecimiento de un tope de U\$5 millones de dólares anuales que podían sacar los individuos en un año (en años recientes esta cantidad se redujo a U\$3 millones). Esto trajo consigo efectos inmediatos, ya que esta disposición le dio

---

<sup>57</sup> .- Sirwn Long, Taiwan to 1993: Politics vs. Prosperity. London, Economist Intelligence Unit, 1989, p. 74. "El Yuan Ejecutivo aprobó un relajamiento a los controles de cambios si una o más de las tres condiciones estaban presentes: un prolongado superávit comercial, una gran acumulación de reservas, o un cambio fundamental en la economía global. Los controles, sin embargo pueden reimponerse en cualquier momento".

a las empresas una mayor flexibilidad para ejercer estrategias de internacionalización. Dado el relajamiento en los controles de cambio, en muchos casos las empresas no tuvieron que esperar largos procesos burocráticos para conseguir la aprobación de inversiones en otros países. Así, Taiwán se convirtió en el país con más grandes reservas y en el mayor exportador de capitales, además de consolidarse como el tercer lugar en cuanto a ingreso *per cápita* en Asia, detrás de Japón y Singapur<sup>58</sup>.

Podemos concluir entonces que la creciente complejidad y apertura de la economía y la presión directa de los socios comerciales han dado apoyo a los argumentos para una estrategia menos intervencionista en la economía y para la exportación masiva de capitales a lugares más propicios para invertir a pesar del aislamiento político<sup>59</sup> de Taiwán en los medios internacionales

Así, uno de los cambios más notorios en las estrategias de las empresas taiwanesas a raíz de este cambio en la actitud gubernamental es que muchas han tomado conciencia de que la inversión en otros sitios puede ser una buena forma de usar su capital, evadiendo al mismo tiempo regulaciones domésticas laborales y ambientales. Esta es también un arma importante para evadir el proteccionismo, estableciendo centros de producción en países que todavía gozan de acceso fácil a los mercados, principalmente de Estados Unidos. Otro atractivo adicional para invertir

---

<sup>58</sup> .- Myers, art.cit., pp. 239-243 y Domes, "Taiwan in 1992" en Asian Survey, 33(1), 1993, pp. 54-60, ver también a Bernard, "The Post-Plaza Political Economy of Taiwanese-Japanese Relations", en The Pacific Review, 4(4), 1991, pp. 358-366.

<sup>59</sup> .- Taiwán únicamente es reconocido oficialmente en 31 países. Country Profile: Taiwan 1992-93, The Economist Intelligence Unit, p. 6.

fuera es la búsqueda de zonas cercanas que ofrezcan abundante mano de obra barata, pocas restricciones ambientales y abundantes recursos naturales.

El año de 1992 se caracterizó por la aplicación gradual y programada de un paquete de reformas constitucionales. La aplicación de este paquete se facilitó gracias a los resultados favorables que el Guomintang obtuvo en las elecciones de la Asamblea Nacional en diciembre de 1991. Éstas confirmaron un mayor apoyo a las reformas adoptadas por el gobierno del presidente Lee Teng-hui, al tiempo que se apaciguaron los temores internos provocados por un fuerte sentimiento independentista, cuyo portavoz es el principal partido de la oposición<sup>60</sup>. El Guomintang continúa gozando de poder político substancial y de apoyo. No obstante, la apertura de la estructura política ha dado nuevos incentivos para que se adopten políticas más acorde con las demandas sociales.

Podríamos concluir que la intervención gubernamental se enfoca actualmente en industrias o proyectos que usan capital intensivo (acero, petroquímicas), o que usan tecnología que debe importarse en una primera fase de un número pequeño de proveedores potenciales (semiconductores) y también en industrias que tienen una íntima relación con cuestiones de seguridad nacional. Si bien el control sobre las pequeñas y medianas empresas es mucho menor hoy día, es necesario mencionar que éstas continúan teniendo fuertes vínculos con empresas estatales más grandes que les abastecen de energéticos y otros insumos a precios subsidiados. Además, el gobierno todavía tiene en su poder una serie de controles macroeconómicos que afectan a las empresas. Sin embargo, el hecho de que tanto el gobierno como los

---

<sup>60</sup> .- Shiu-hing, art.cit., pp. 382-389 passim y Domes, art.cit., pp. 54-60, passim.

empresarios taiwaneses se den cuenta de que para sobrevivir en este ámbito competitivo de los 90 son necesarias tecnología de punta y grandes inversiones, ha llevado a una mayor flexibilidad para que las empresas desarrollen estrategias de internacionalización<sup>61</sup>.

Se ha tomado conciencia de que la sobrevivencia requiere de grandes inversiones y de la cooperación de las empresas locales con otras empresas multinacionales en alianzas estratégicas. El objetivo principal de estas alianzas es mantener la flexibilidad de los socios, disminuyendo el riesgo que corren al dividirlo entre ambos. El número de alianzas estratégicas está aumentando con gran velocidad por una o más de las razones siguientes:

- **Costos:** El costo de la investigación en alta tecnología y nuevos productos se ha incrementado en forma notable y es conveniente dividirlo.
- **Mercado Global:** Durante la última década el mercado global ha crecido mucho más rápidamente que el Producto Interno Bruto alrededor del mundo. Esto significa que las empresas grandes y medianas deben participar en la economía global si quieren obtener tasas razonables de crecimiento. Para ello, los empresarios taiwaneses han aprendido que es importante tener nombres de marcas reconocidas internacionalmente.

---

<sup>61</sup> .- Esta intención se pone de manifiesto en el Plan de Desarrollo de Seis Años (julio de 1993). Este programa tiene el objetivo de estimular inversiones en las empresas medianas y pequeñas. Entre otras cosas, se da un fuerte estímulo a los avances tecnológicos, se proveen NT\$40 000 millones en préstamos a estas empresas, se prevee la creación de nuevos parques industriales y se levantó la prohibición sobre importaciones semiacabadas de la RPC. Sobre estas medidas se ahondará en el siguiente capítulo, referente a la integración económica entre Taiwán, Hong Kong y China. Carl Berrisford, "Taiwan", Asia Pacífico 1994, México, El Colegio de México, 1994, p. 393.

- **Redimensionamiento:** Muchas empresas están reduciendo su tamaño en forma dramática, eliminando en el proceso a un gran número de departamentos y áreas de operación. Esto en virtud de que muchas empresas se están concentrando en actividades *hi-tech*, dejando en manos de terceros actividades que pueden realizar a menor costo y más eficientemente.
- **Defensa de mercados:** Algunas empresas taiwanesas están invirtiendo, internacionalizando sus estrategias y diversificando sus mercados en países de la OECD para evitar el proteccionismo creciente en esos mercados.

## Hong Kong

La colonia inglesa de Hong Kong, junto con la posesión portuguesa de Macao, es una de las dos reminiscencias coloniales en China. En el siglo XIX nadie hubiera creído que este peñasco llegaría a convertirse en el emporio financiero y comercial que es hoy. Hong Kong no consiste sólo en la isla que lleva su nombre, sino también forman parte de ella la región de Kowloon y los llamados "Nuevos Territorios" al norte de ésta<sup>62</sup>, que comprenden más del 92% del área total de 1,075 km<sup>2</sup><sup>63</sup>. Los ingleses fueron adquiriendo estos territorios por partes: después de la firma de los Tratados de Nanjing en 1842 obtuvieron la isla y en 1860 Kowloon, ambos a perpetuidad. Pero los "Nuevos Territorios" les fueron arrendados en 1898 por un plazo de 99 años<sup>64</sup>.

---

<sup>62</sup>.- Marisela Connelly, "Hong Kong", en *Asia Pacífico 1993*, México, El Colegio de México, 1993, p.129.

<sup>63</sup>.- Robert Taylor, *Asia and the Pacific*, Nueva York, Facts on File, 1991, vol. 1, p. 85.

<sup>64</sup>.-Ibidem.

Hong Kong ha sido administrada como una dependencia colonial británica en manos de un gobernador, quien es la máxima autoridad civil y militar en la colonia. El papel de este funcionario es el de cuidar tanto los intereses de Hong Kong como los de la corona británica. Para llevar a cabo estas tareas ha contado con el apoyo de un Consejo Legislativo y de un Consejo Ejecutivo<sup>65</sup>.

El gobierno de Hong Kong ha gozado de una gran independencia política con respecto a la sociedad. La administración colonial pudo establecer su presencia hegemónica en la colonia en gran medida gracias al hecho de que no existían grupos locales organizados (ya sean obreros o terratenientes) en estos territorios. La reimposición rápida del gobierno colonial británico en Hong Kong al término de la Segunda Guerra Mundial y en particular el *status* de santuario de refugio para chinos que huyeron del control comunista de la parte continental, creó una situación que llevó a una clase media despolitizada. El único sector parcialmente movilizado --los obreros-- ha sido prácticamente excluido de todo tipo de organización, mediante medidas preventivas en los años 60 y mediante un férreo control de estos.

El gobierno colonial ha gobernado esencialmente por mandato, en virtud de que no hay cuerpos representativos popularmente electos y que no existen ramas legislativas activas. Para complementar esta forma de gobierno despolitizado, el gobierno ha establecido y mantenido una burocracia eficiente y especializada que administra las políticas públicas y también ha cooptado a los mejores estudiantes para incluirlos en la administración en un sistema altamente competitivo de exámenes. Así, Hong Kong --una versión colonial de un régimen autoritario-- ha

---

<sup>65</sup> .-Ibid., p. 86

significado el establecimiento de un sistema político burocratizado en ausencia de un mecanismo elaborado de movilización política, controles y represión.

A pesar de su *status* colonial, Hong Kong ha gozado de cierta independencia en el manejo de sus asuntos domésticos. Por ejemplo, a partir de 1957 Londres dejó de requerir la aprobación del presupuesto hongkonés. Así, la colonia fue manejada por un régimen casi autónomo en lo interno cuyos ejes fueron el gobernador y una serie de cuerpos consultivos seleccionados por éste<sup>66</sup>. En cuanto a la elaboración de la política económica, ésta se encuentra primordialmente en manos de una burocracia administrativa especializada y eficiente que es dirigida por el Secretariado de Finanzas. Esta élite comparte visiones ideológicas, valores, cultura y proviene en su mayoría de Gran Bretaña. Así, existe un consenso respecto a las políticas a poner en práctica y se tiene gran cuidado en la continuidad de la prosperidad económica de Hong Kong, teniendo siempre en mente los intereses de la élite empresarial y comercial (que tiene gran influencia en los Consejos Legislativo, Ejecutivo y en las comisiones de consulta). Una gran parte del sustento legitimador del régimen colonial ha residido precisamente en el funcionamiento exitoso de esta coalición desarrollista.

Dada la carencia crónica de recursos naturales, Hong Kong debió importar desde un principio materias primas, alimentos y petróleo. Sin embargo esta desventaja se compensó con su ubicación estratégica, que le permitió desempeñarse exitosamente como centro de comercio y distribución<sup>67</sup>, con una orientación económica muy abierta. Esta situación, sin embargo, también ha implicado a lo largo

---

<sup>66</sup> .- Esto cambió con las reformas en los años 80, como se verá más adelante.

<sup>67</sup> .- Marisela Connelly, art.cit., p.137.

de su historia una gran vulnerabilidad a *shocks* externos, como lo mostraron por ejemplo, la Gran Depresión, la invasión japonesa en los 40, el surgimiento de la RPC, la crisis petrolera en los 70, el proceso de apertura en la RPC y la negociación para la vuelta de Hong Kong a soberanía china.

Los esfuerzos de reconstrucción al término de la Segunda Guerra Mundial influyeron para que el gobierno interviniera temporalmente en la economía. Este periodo fue muy importante también debido a que se llegó a un nuevo entendimiento entre las élites chinas y británicas<sup>68</sup>. Así, después de la guerra se impusieron una serie de controles en los precios, en tipos de cambio y se procuró garantizar la entrada de insumos esenciales para la supervivencia de la colonia. Esta situación -- como ya se ha mencionado-- fue temporal, y luego de algún tiempo el gobierno volvió a su habitual actitud de mínima intervención directa en los asuntos económicos.

Otro evento externo que trajo consigo efectos graves y que impulsó un ajuste estructural para Hong Kong fue la formación de la RPC en 1949 y su involucramiento en la guerra de Corea. El embargo estadounidense y de Naciones Unidas (1953) que surgió a raíz de esto afectó en gran medida las funciones de Hong Kong como centro de distribución comercial --actividad de la que dependía la economía--. Aunado a lo anterior, el conflicto civil en China dio origen a un flujo importante de refugiados chinos<sup>69</sup>. Esto llevó a un desempleo masivo en la isla y al cierre de la frontera en 1950.

---

<sup>68</sup> .- Stephan Haggard, *op.cit.*, p. 117.

<sup>69</sup> .- L. C. Chau, "Economic Growth and Income Distribution in Hong Kong", en Benjamin Levny y Teresa Wong. *25 Years of Social and Economic Development in Hong Kong*. Hong Kong, The University of Hong Kong 194, 1992, pp. 494.



Estos inconvenientes pusieron en jaque la economía de la colonia. Sin embargo, en esta coyuntura, tuvo lugar un gran flujo de capitales procedentes de Shanghai que sirvieron para crear una industria textil que paulatinamente se volvió muy exitosa. Lo anterior, aunado a la amplia base de mano de obra disponible, a la infraestructura y capacidad de movilización de mercancías del puerto, coadyuvaron a que las nuevas industrias tuvieran un gran éxito exportador, convirtiendo a Hong Kong en la segunda potencia industrial de Asia<sup>70</sup> en pocos años. Por ese entonces comenzaron a aparecer nuevas industrias que se especializaron en la producción de plásticos, juguetes, aparatos eléctricos, relojes y ropa. Es importante mencionar que esta etapa industrializadora de Hong Kong coincidió con la expansión sin precedentes del comercio internacional, particularmente en el mercado de bienes manufacturados. Un factor adicional sumamente favorecedor fue el hecho de que se tuvo acceso al Sistema Imperial de Preferencias Británico<sup>71</sup> dentro de la *Commonwealth*. Así, este periodo estuvo caracterizado por un alto crecimiento ininterrumpido que rayaba 12.6% anual<sup>72</sup> para el periodo 1959-1966.

Hong Kong continúa siendo un muy socorrido ejemplo de las virtudes del *laissez-faire*, no obstante, un estudio detenido muestra que el Estado ha desempeñado un papel decisivo al crear las condiciones para el crecimiento económico sostenido --aunque de manera más sutil y más indirecta que en Taiwán--. Si bien es cierto que la política gubernamental es liberal (no existe un banco central, no existen restricciones al comercio, ni control de cambios, hay una política fiscal

---

<sup>70</sup> .-. Appelbaum y Henderson, *op.cit.*, p.9.

<sup>71</sup> .-. Stephan Haggard, *op.cit.*, p. 116.

<sup>72</sup> .-. Chau, *art.cit.*, p. 500.

conservadora) podríamos decir que esto no ha obstado para que el Estado haya ayudado a crear las condiciones para el éxito de la estrategia industrial mediante arreglos institucionales que en la práctica constituyeron importantes subsidios que reeditaron en una alta competitividad de las empresas hongkonesas en los mercados internacionales.

Una de las formas de participación gubernamental más importantes en la economía de Hong Kong se ejemplifica con la situación de la tenencia de la tierra. Con excepción de los Nuevos Territorios, la colonia pertenece en su totalidad a la corona británica. Esto le ha permitido al gobierno allegarse recursos mediante la renta de terrenos y propiedades tanto a empresas como a individuos<sup>73</sup>. Por ende, las transacciones de bienes raíces tienen lugar en un mercado manipulado por el gobierno, lo que reedita en importantes ingresos para el erario y minimiza la necesidad de recaudar recursos directamente vía impuestos. De esta forma el gobierno ha sido capaz de subsidiar importantes proyectos de habitación, educación, salud, transportes públicos y beneficios sociales<sup>74</sup>. El hecho de proveer un sistema de habitación que abarca a más del 45% de la población (85% de la mano de obra) ha servido para subsidiar indirectamente los salarios y para legitimar a un régimen político centralizado, autocrático y colonial. El gobierno también ha favorecido la creación de carteles para contener los precios de los principales alimentos.

Al concentrar en este peculiar tipo de Estado benefactor el bienestar de la masa laboral, los empresarios tuvieron menos presiones y pudieron concentrarse en

---

<sup>73</sup>.- Appelbaum y Henderson, op.cit., p.13.

<sup>74</sup>.- Burns, "Hong Kong in 1992", en Asian Survey, 33(1), 1993, pp. 22-31, passim.

obtener productos a precios competitivos. A este respecto, un factor que ha sido de suma importancia es el referente al control social. A pesar de que en repetidas ocasiones (en 1956, 1966 y 1967) existieron algunos disturbios, lo cierto es que ha existido un alto grado de paz social y estabilidad. Esto se ha logrado a veces inclusive mediante la represión de los movimientos con fuerzas de seguridad británicas en la isla. Del mismo modo, Gran Bretaña ha mantenido la responsabilidad de la defensa exterior de estos territorios. Esto ha significado un importante ahorro para el gobierno colonial.

La política gubernamental ha reforzado la tendencia hacia relaciones laborales descentralizadas. Si bien los sindicatos son reconocidos en la Ordenanza de Sindicatos Comerciales de 1948, su rango de acción es muy limitado y existe una prohibición a la realización de huelgas y al número de individuos que pueden participar en estos. De la misma forma, se prohibió la creación de grandes sindicatos nacionales. Así, el movimiento obrero permaneció atomizado y desmovilizado la mayor parte del tiempo.

La variable explicativa clave para el crecimiento en Hong Kong durante los años 50 y 60 fue la diferencia en los precios relativos de Hong Kong con relación al nivel de ingresos en Estados Unidos, principal mercado para estos productos. El nivel de precios en Hong Kong estaba principalmente determinado por los niveles salariales en las industrias con abundante mano de obra no calificada. Lo anterior, aunado a la flexibilidad y diversidad de las manufacturas fueron los principales factores que explican el éxito exportador de Hong Kong. Pero estas variables

explicativas son en si mismas resultado de una estructura industrial específica y de un ambiente institucional que han facilitado la flexibilidad y competitividad de la economía.

Por una parte, la flexibilidad resultó de una estructura industrial caracterizada por pequeñas y medianas empresas<sup>75</sup> que tienen un gran desempeño exportador. El nexo con los mercados mundiales se dio mediante una serie de pequeños negocios con amplia experiencia en importaciones y exportaciones. Así, podemos decir que la estructura industrial básica de Hong Kong consiste en redes de pequeñas empresas, con un sistema *ad hoc* de relaciones y subcontrataciones entre sí. Esta estructura tan flexible, formada a partir del núcleo original de empresarios de Shanghai se convirtió a la postre en un instrumento adecuado para adaptarse a la cambiante demanda del mercado. Y ha tenido gran influencia en la estabilidad de los precios y en el control de los obreros<sup>76</sup>.

A pesar de lo anterior, los *shocks* en los 70 presentaron nuevos retos por la incertidumbre creada en un sistema económico internacional volátil, alterado por movimientos en los precios del petróleo, inestabilidad monetaria y recurrentes recesiones mundiales. Hubo entonces necesidad de ajustar las estrategias industrializadoras de largo plazo en Hong Kong, ya que se experimentó una caída significativa en el crecimiento. Los niveles de desempleo aumentaron de 4% en 1971 a 9% en 1975. La demanda cayó en forma importante y esto se reflejó en una contracción de la oferta monetaria. Todo lo anterior, aunado a la aparición de fuertes

---

<sup>75</sup> .- Más de 90% de las empresas manufactureras en Hong Kong en 1981 emplearon menos de 50 trabajadores, y las grandes empresas (más de 100 trabajadores) aportaron sólo 22.5% de la producción manufacturera.

<sup>76</sup> .- Stephan Haggard, *op.cit.*, pp. 120-21.

tendencias proteccionistas en Estados Unidos, llevó al gobierno a designar un Comité Especializado en Diversificación Industrial que elaboró un plan estratégico para una nueva etapa industrializadora<sup>77</sup>. Parte de la estrategia también consistió en la expansión de las actividades comerciales y de servicios, amén de la promoción de Hong Kong como un centro financiero importante.

En adelante, las empresas pudieron obtener información de los mercados, mejorar sus productos, modernizar su maquinaria y aumentar su productividad en gran medida gracias a que el gobierno desempeñó un papel de apoyo en estas materias<sup>78</sup>. Primero, se procedió a la organización y distribución de cuotas de exportación siguiendo los lineamientos del Acuerdo Multifibras entre diferentes compañías en el ramo textil. De ahí que algunos autores digan que esta situación dio origen a nuevas redes de producción bajo la guía del Departamento de Industria del gobierno<sup>79</sup>. En segundo lugar, ante la aparición de nuevos centros de competencia en la producción de manufacturas en esos años, se procedió al establecimiento de una serie de centros de información y de entrenamiento como el Centro de Productividad de Hong Kong. Estos centros tenían la función de entrenar al personal y de efectuar labores de consultoría y de servicios especializados en tecnología. Otra institución importante a este respecto fue el Consejo de Desarrollo Comercial de Hong Kong, con oficinas en todo el mundo para promover las exportaciones y para diseminar información entre las firmas hongkonesas. Otros servicios, como la Corporación

---

<sup>77</sup>.- Appelbaum y Henderson, op.cit., p. 48.

<sup>78</sup>.- Haggard, op.cit., p. 124.

<sup>79</sup>.- Appelbaum y Henderson, op.cit., p.48.

Aseguradora y de Crédito de Hong Kong, sirvieron para cubrir algunos de los riesgos en que incurrían los exportadores<sup>80</sup>.

La estrategia de ajuste de Hong Kong fue --en términos comparativos con otros países asiáticos-- menos interventora y más acorde con el mercado. Ésta se organizó con base en iniciativas privadas que respondieron a incentivos del mercado<sup>81</sup>. El Estado actuó no obstante, como un catalizador, proviendo inversiones necesarias en las áreas sociales y manteniendo un ambiente propicio para la inversión mediante bajos impuestos, regulaciones mínimas y con movimientos irrestrictos de capital. La política industrial no discriminó entre empresas domésticas o extranjeras, ni seleccionó sectores estratégicos para promocionarlos. Sin embargo, de cara a la inflación global y lento crecimiento de la demanda luego de los *shocks*, la prioridad de política fue mantener la estabilidad de precios y un balance presupuestal, mantener el valor del dólar hongkonés y permitir un mercado casi libre de distorsiones.

En 1976 el secretario de finanzas Philip Haddon-Cave definió el papel del gobierno en el desarrollo económico como un proceso de "no intervención positiva". Se señaló entonces que en la búsqueda de alternativas para sortear las vicisitudes de la crisis en esos años el gobierno restringiría su intervención a áreas específicas: búsqueda de un mercado monetario estable, creación de nuevos reglamentos para el sector financiero, servicios sociales básicos, la formación de órganos consultivos para mantener un diálogo constante con los empresarios respecto a las acciones de

---

<sup>80</sup> .- Un estudio detallado acerca de la participación del gobierno se puede encontrar en Ng Sek-hong, "The Role of the Government in Human Resources Development: Retrospect and Prospect", en Benjamin Levny y Teresa Wong, *op.cit.* pp. 463-484.

<sup>81</sup> .- Chau, *art.cit.* p. 505.

política económica y la participación en un número limitado de proyectos de infraestructura<sup>82</sup>. Sólo fue a partir de entonces --y en respuesta a los temores en las empresas sobre el futuro político incierto de la colonia-- que cambios políticos se dieron en la forma de apoyos mayores en infraestructura para apoyar a los sectores manufactureros locales y para generar confianza en inversionistas extranjeros<sup>83</sup>.

El sector financiero de Hong Kong adquirió una gran importancia internacional en los años 70. Esto se debió a una serie de factores, entre los que destacó su posición estratégica en una zona de rápido crecimiento económico y por la necesidad de tener un centro financiero en tiempo del Este, lo que permitió la creación de un mercado financiero global abierto 24 horas al día. Esta situación privilegiada, aunada a la necesidad de reciclar petrodólares<sup>84</sup>, hicieron a Hong Kong un centro sumamente atractivo dadas las restricciones mínimas en los movimientos de capital y por los requerimientos de operación reducidos para el sector financiero en un ambiente liberal que facilitaba las operaciones en todo el mundo. La influencia del Secretariado de Finanzas sobre el sector bancario estaba limitada a la supervisión de la forma en la que se determina el tipo de cambio interbancario y en la coordinación de los objetivos monetarios entre los dos bancos emisores: el Hong Kong Shanghai Bank y el Standard Chartered Bank.

Luego de un *boom* en los mercados financieros, comenzaron a aparecer circunstancias que pusieron en peligro la estabilidad de la economía en Hong Kong

---

<sup>82</sup>.- Yun-han Chu, art.cit., p. 661.

<sup>83</sup>.- Yun-han Chu, art.cit., p. 663.

<sup>84</sup>.- Nimit Nontapunthawat, "Hong Kong as a Financial Centre in the Twenty-First Century", en The Pacific Review, 5(3), 1992, p. 259.

en los últimos años del decenio. De entre las más importantes cabe señalar la aparición de una burbuja especulativa en el mercado accionario y problemas de liquidez en algunos bancos. Un factor adicional que propició un periodo de inestabilidad fue el hecho de que existiera incertidumbre respecto del rumbo que tomaría Hong Kong una vez que venciera el plazo de arrendamiento de los Nuevos Territorios con China. Especialmente esta circunstancia puso de nueva cuenta de manifiesto la vulnerabilidad de la colonia a *shocks* externos. Por ese entonces apareció otro factor importante: las tasas de interés en Estados Unidos subieron alarmantemente. El conjunto de factores antes mencionados, aunados a la lenta respuesta de los bancos hongkoneses en reaccionar al alza en las tasas, llevó a una crisis en el sistema financiero. Esto llevó también a una pérdida en la confianza en el dólar hongkonés, que sufrió una severa depreciación<sup>85</sup>. Para prevenir el colapso, el gobierno se vio forzado a salvaguardar la estabilidad financiera y procedió a la creación de un sistema de tipos de cambio administrado mediante el cual el valor del dólar hongkonés se ligó con el valor del dólar estadounidense<sup>86</sup>. Ante esta situación las instituciones financieras experimentaron problemas de liquidez, por lo que de nueva cuenta el gobierno tuvo que intervenir para evitar que éstas se declararan en quiebra<sup>87</sup>.

La economía de Hong Kong se recuperó al cabo de algún tiempo y volvió a alcanzar tasas elevadas de crecimiento, superiores al 6% durante los 80. No

---

<sup>85</sup> .- El dólar hongkonés se depreció 28% anual en el periodo 1982-83.

<sup>86</sup> .- Y. C. Jao, "The Development of Hong Kong's Financial Sector 1967-1992", en Benjamin Levny y Teresa Wong, *op.cit.* pp.564. El precio del dólar hongkonés se estableció en 7.8 por dólar estadounidense.

<sup>87</sup> .- *Ibid.*, p.585.



obstante, se hicieron cada vez más evidentes problemas estructurales que estaban propiciando problemas de fondo en el sector industrial. Por ejemplo, el fenómeno inflacionario adquirió relevancia, afectando directamente uno de los factores fundamentales de competitividad de los productos hongkoneses. Aparecieron entonces temores respecto de un sobrecalentamiento de la economía, dada la creciente escasez de mano de obra barata y de tierra para uso industrial. A pesar de estos problemas se logró una recuperación temporal importante en el desempeño exportador, gracias a la flexibilidad de las empresas manufactureras para adaptarse rápida y efectivamente a los cambios en la demanda de los mercados mundiales. Un factor adicional que ayudó a la reactivación de la economía fue el hecho de que el dólar hongkonés se depreció momentáneamente luego de la depreciación del dólar en 1985<sup>88</sup>.

No obstante, pronto volvieron a aparecer situaciones externas que afectaron a Hong Kong. Por una parte, los años 80 mostraron un acendrado proteccionismo en el mercado estadounidense, con una serie de nuevos procedimientos que aparecieron en un intento por revertir el lamentable estado de la balanza comercial estadounidense. Un elemento adicional que también afectó el desempeño exportador de las empresas hongkonesas lo constituyó el hecho de que Estados Unidos le retiró a Hong Kong en 1987 el acceso privilegiado a su mercado contemplado en el Sistema Generalizado de Preferencias<sup>89</sup>. Además, la práctica monetarista durante el gobierno de Reagan puso énfasis en un alza importante en las tasas de interés con el objetivo de vencer a

---

<sup>88</sup> .- Anis Chowdhury e Iyanatul Islam, The Newly Industrialising Economies of East Asia, Londres, Routledge, 1993, p. 197-99.

<sup>89</sup> .- Rozo, op.cit., p. 128.

la inflación en Estados Unidos. Esto tuvo repercusiones que hicieron que el dólar recuperara terreno en los mercados cambiarios internacionales. Esta situación implicó para Hong Kong una apreciación en el dólar hongkonés, por lo que su competitividad se vio seriamente comprometida<sup>90</sup>. Todas estas razones llevaron a las empresas hongkonesas (motor principal de la economía hasta 1987<sup>91</sup>) a considerar la posibilidad de reestructurar sus operaciones y producción --antes orientada a la exportación de manufacturas intensivas en mano de obra-- para convertirla en otra más compleja y sofisticada de exportación de manufacturas intensivas en capital y tecnología.

Para Hong Kong, esta década marcó el comienzo del final de su existencia colonial. En septiembre de 1982 el gobierno chino hizo pública su determinación de recuperar su soberanía sobre Hong Kong en 1997. Esta declaración fue seguida de una serie de negociaciones entre la RPC y Gran Bretaña, mientras que los hongkoneses en realidad tuvieron poco que ver en este proceso. Finalmente se acordó un compromiso que se concretó en la Declaración Conjunta firmada en septiembre de 1984. En ésta se estipula que Hong Kong se convertirá en una Región Administrativa Especial con sus propias fronteras, sistema económico y modo de vida capitalista por cincuenta años después de 1997. Este es el famoso esquema de "un país-dos sistemas". A este acuerdo le siguió un largo proceso de elaboración de la Ley Básica que regirá Hong Kong.

---

<sup>90</sup> .- Chowdhury e Islam, op.cit., p. 199.

<sup>91</sup> .- Teresa Wong, "Hong Kong's Manufacturing Industries: Transformations and Prospects", en en Benjamin Levny y Teresa Wong, op.cit., p. 533.

Es en este momento coyuntural que el proceso de apertura en la RPC durante los años 80 es significativo<sup>92</sup>. Si bien existe una gran incertidumbre respecto al futuro de Hong Kong, este hecho singulariza todavía más las estrategias de crecimiento. La apertura de Zonas Económicas Especiales impulsó el nuevo cambio estructural en la economía hongkonesa hacia productos con más requerimientos tecnológicos, a un redimensionamiento importante en las actividades de las empresas y a nuevas redes de subcontrataciones en el continente, principalmente en Guangdong<sup>93</sup>. Como se verá en el siguiente capítulo, de esta forma se volvió a un periodo de expansión de las exportaciones principalmente debida a cambios en la composición de los bienes, en las líneas de producción y en el valor de los productos hongkoneses. Otro factor adicional ha sido el explosivo crecimiento del comercio portuario en Hong Kong y la construcción de nueva infraestructura para aumentar las capacidades de traslado de productos a los mercados mundiales.

Los últimos años han estado caracterizados por el conflicto entre Inglaterra y la RPC respecto de las condiciones bajo las que Hong Kong se regirá luego de 1997. Esta situación no ha podido resolverse<sup>94</sup> --a pesar de las repetidas pláticas entre los

---

<sup>92</sup>.- Chau, *art.cit.*, p. 505.

<sup>93</sup>.- La planta productiva está constituida básicamente por empresas pequeñas y medianas que producen ropa, productos electrónicos, artículos de plástico y equipo profesional. Para mantener la competitividad, la producción en estas áreas --en las fases de producción que requieren de mano de obra abundante-- se ha desplazado a China, donde el costo de ésta es menor.

<sup>94</sup>.- Esto en virtud de las diferencias de opinión entre la RPC y Patten respecto del grado de democracia que debe imperar en Hong Kong luego de la transición a soberanía china. En 1992 Patten introdujo una serie de reformas políticas que han constituido el tema más debatido y que ha causado que las relaciones entre Inglaterra y China se encuentren en grave deterioro. Estas reformas se refieren a un aumento en el papel consultivo del Consejo Administrativo, y en el papel de toma de decisiones del Consejo Legislativo. Además de un aumento en el número de votantes individuales en Hong Kong (mermando el sistema de voto colectivo), disminución de la edad mínima para votar, aumento en los miembros electos por voto directo para el Consejo Legislativo entre otras. Al respecto, la RPC rechaza estas medidas democratizadoras argumentando que con ellas se viola lo acordado en la Ley Básica aprobada tanto por la Asamblea Nacional Popular en 1990 como por el gobierno británico. A pesar de esta situación, Patten siguió con el proceso de reforma democrática y puso en práctica sus medidas en las

representantes de ambos gobiernos--. La posición del gobernador Patten se ha visto debilitada por el desgaste que implica esta situación de *impasse* y por las críticas de los ciudadanos de Hong Kong (los liberales desean más democracia y reconocimiento de los Derechos Humanos y los prochinos lo acusan de ser radical y de disgustar a la RPC)<sup>95</sup>. Esto muestra que el proceso de transición será más complejo de lo que se creyó en un principio. Lo cierto es que se ha llegado a un punto en el que la economía de Hong Kong depende para su prosperidad de los acontecimientos en la RPC. Esto es aún más visible cuando existen momentos de tensión, lo que reditúa en bajas en el índice Hang Seng, en el mercado de bienes raíces y en flujos de emigrantes hacia Vancouver, Toronto, Australia y Estados Unidos.

### **Taiwán y Hong Kong: elementos para el análisis**

En este capítulo hemos visto que tanto Taiwán como Hong Kong fueron en gran medida productos de la Guerra Fría. Se formaron en un contexto geopolítico donde constituían la línea frontal en la lucha geoestratégica de contención del

---

elecciones de 1991 y 1995. La respuesta china ante esto ha sido declarar su descontento y amenazar con el desmantelamiento del Consejo Legislativo y la desaparición de la autonomía relativa de otros cuerpos (Juntas Distritales y Consejos Municipales). Para más detalles ver a Connelly, "Hong Kong:1994", *op.cit.*, pp.207-219.

<sup>95</sup>.- Entre los partidos de corte liberal encontramos: Partido de los Demócratas Unidos de Hong Kong, a la Federación Democrática Liberal (profesionistas), Punto de Encuentro, Partido Demócrata (unión del Partido de los Demócratas Unidos de Hong Kong y de Punto de Encuentro; éste enfatiza el desarrollo de la democracia, la libertad y los derechos humanos como fundamento para el progreso).

Moderados: Fundación Democrática (compuesto principalmente de hombres de negocios)

ProChina: Federación de Sindicatos, Alianza Progresiva de Hong Kong, Alianza Democrática para el Mejoramiento de Hong Kong. Partido Liberal (representa a parte de la comunidad empresarial pro-china). Para más detalles véase a Marisela Connelly, "Hong Kong", *Asia Pacífico 1994*, México, El Colegio de México, 1994, p. 217 y "Hong Kong:1995", *op.cit.*, pp.229-237.

comunismo y por ende debían aparecer como evidencia de los beneficios del capitalismo para el mundo en desarrollo. Estas eran sociedades que habían experimentado sublevaciones y transformaciones sociales asociadas con inmigración rápida y masiva. Bajo tales circunstancias, el consentimiento --por no decir el apoyo-- de las sociedades civiles era esencial y se aseguró por la implementación de una economía política de sobrevivencia.

La sobrevivencia de estos regímenes, asegurada parcialmente por la represión de fuerzas populares, dependía en última instancia de su habilidad para legitimarse. La clave para su legitimación parece haber sido la consecución de rápido crecimiento económico y el alza en los niveles de vida. Por ende, las estrategias del sector privado y estatal se encaminaron hacia los objetivos económicos nacionales.

El surgimiento de este tipo de estrategias no fue en consecuencia, producto de la experimentación ni de ningún proyecto ideológico concreto. Fue más bien una respuesta a las circunstancias de la coyuntura histórica en la que estas entidades fueron creadas. Estos países han tenido que lidiar con dos opciones: apertura vs. selectividad a la inversión extranjera, protección de nuevas industrias vs. libre comercio (para obtener insumos y exponer a sus productores más eficientes a la competencia internacional), beneficios de un mercado competitivo (para promover la eficiencia) vs. la utilidad de los oligopolios o monopolios (para promover la estandarización y las economías de escala), y tipos de cambio sobrevaluados (para minimizar los costos de los insumos y pago de deudas) vs. tipos de cambio muy bajos (para apoyar a las exportaciones).

Resulta sumamente significativo que en ambos casos los *shocks* externos (ya sean políticos o económicos) hayan impulsado a ajustes de estabilización<sup>96</sup> a corto plazo. Podríamos caracterizar a las políticas puestas en práctica como políticas dictadas por la necesidad de supervivencia en un medio sumamente competitivo. Resulta sumamente interesante el hecho de que se puedan encontrar lugares comunes en ambos procesos de industrialización. El cuadro siguiente muestra una síntesis de estos:

- un contexto histórico y el momento coyuntural en que su proceso de transformación surgió,
- papel de la ayuda extranjera militar y económica, proveniente de Estados Unidos y Gran Bretaña, respectivamente,
- cultura regional con base en el confucianismo (con énfasis en el pragmatismo, jerarquías, glorificación por la estabilidad, cultura de trabajo, disciplina, una forma activa más que contemplativa de la vida, tendencia al ahorro y a las relaciones familiares estrechas<sup>97</sup>),
- sistemas laborales represivos que han asegurado abastecimiento de mano de obra barata,
- importancia del mercado para determinar la competitividad de las empresas,
- rol de la política estatal y su influencia,
- autoritarismo paternalista en el que se espera que la autoridad combine benevolentemente tanto elitismo como inclusión. Se reverencia la jerarquía, pero también se espera que los gobernantes se preocupen por el bienestar de las masas.

Los programas de ajuste en estos lugares se han caracterizado porque los implantaron gobiernos con altos grados de autonomía ejecutiva centralizada, hasta cierto punto independientes de intereses creados. Esto en virtud de que en estos lugares la oposición ha sido desorganizada, desprestigiada o reprimida y en general

<sup>96</sup> .- El ajuste económico esencialmente, es la respuesta de un Estado a los cambios en los costos de producción, la demanda y condiciones en el mercado internacional, los patrones de flujo de dinero y créditos, y las políticas económicas de otros Estados. Yun-han Chu, *art.cit.*, p. 649.

<sup>97</sup> .- William McCord, *art.cit.*, p. 210.

no existía en su momento un amplio consenso popular sobre qué medidas tomar<sup>98</sup>. En este ámbito, en palabras de Gershenkron, eran necesarias instituciones que diseminaran los riesgos de entrada al mercado entre una vasta red de capitalistas. De otro modo, estos en forma individual no hubieran podido, ni querido, entrar a la competencia global. Por ende, el Estado debió hacer de empresario sustituto (en el caso de Taiwán) y también influyó en la creación de cuerpos consultivos (en el caso de Hong Kong). Así, podemos decir que en cierto sentido ambos regímenes podrían caracterizarse como "desarrollistas". Esto en virtud de que promovieron perspectivas empresariales de largo plazo entre las élites privadas al incrementar los incentivos para entrar a inversiones de transformación y al disminuir los riesgos de esas inversiones. De esta forma se promovió el ajuste económico y la transformación estructural.

En este ámbito, vale la pena identificar los arreglos institucionales comunes de estos regímenes autoritarios. En ambos se le ha dado amplia autonomía a los encargados de la economía. Estas tecnocracias se convirtieron gradualmente en una entidad corporativa coherente<sup>99</sup>, en la que los individuos buscan el cumplimiento de los objetivos corporativos. La coherencia viene de cierto grado de aislamiento de las demandas sociales. La efectividad burocrática aumenta mediante el reclutamiento meritocrático y selectivo, con carreras de largo plazo que crean un sentido de compromiso y continuidad. No obstante sus capacidades administrativas extraordinarias, estas élites tecnocráticas restringen su intervención a las

---

<sup>98</sup> .- Joan Nelson, "The Politics of Economic Transformation: Is Third World Experience Relevant in Eastern Europe?", en *World Politics*, 3(5), 1992, pp. 433-463.

<sup>99</sup> .- Yun-han Chu, *art.cit.*, p. 658.

necesidades estratégicas de proyectos de transformación al manejar selectivamente a las fuerzas del mercado.

Algunos elementos históricos que facilitaron la combinación de autonomía estatal en ambos casos son: tradición burocrática, experiencia en intervención directa en la economía, élites agrarias tradicionales desmanteladas y/o inexistentes. La capacidad estatal de transformación ha requerido en ambos casos de la combinación de coherencia interna y conexiones externas. Las clases industriales de estos Estados "desarrolladores" tienen una muy estrecha relación con el Estado. Los instrumentos macroeconómicos (para el caso de Taiwán: tasas de interés, tipos de cambio, grado de protección, uso de reservas; para el caso de Hong Kong el sistema de vivienda y de servicios sociales) se han utilizado como instrumentos de política para promover el desarrollo mediante la transferencia de ingresos entre sectores sociales, lo que a su vez ha tenido un efecto legitimador del sistema.

En ambos casos las élites han tenido éxito en institucionalizar su poder. Esto les ha provisto con diferentes grados de control y predecibilidad en sus interacciones con su ambiente político y a su vez, esto resulta en diferentes percepciones de la vulnerabilidad de su seguridad política propia dependiente de las condiciones económicas. Un régimen menos institucionalizado tal vez hubiera sido menos eficaz en abatir las repercusiones políticas del desempleo y otros efectos económicos adversos asociados con los ajustes estructurales y con los programas de estabilización económica. Así, estos regímenes tuvieron menos presiones para encontrar soluciones de corto plazo a los problemas económicos. El reto al ajuste



que enfrentaron estos países a partir del decenio de 1970 fue la aparición de un sistema de comercio internacional crecientemente politizado y competitivo, amén de la aparición de diversas circunstancias domésticas tanto de carácter económico (alzas en el costo de insumos, problemas ambientales, escasez de energéticos) como político (transición de soberanía, procesos democratizadores, relaciones con la RPC).

El cuadro siguiente muestra los factores que han empujado a las empresas tanto taiwanesas como hongkonesas a reubicar sus actividades productivas a otros sitios:

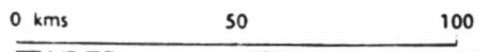
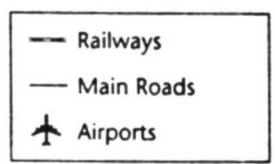
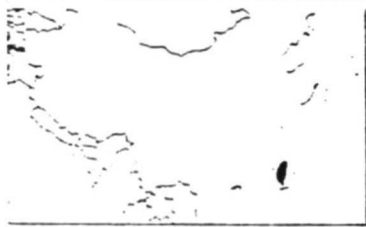
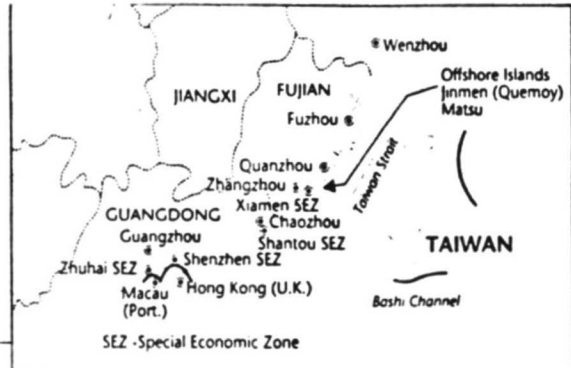
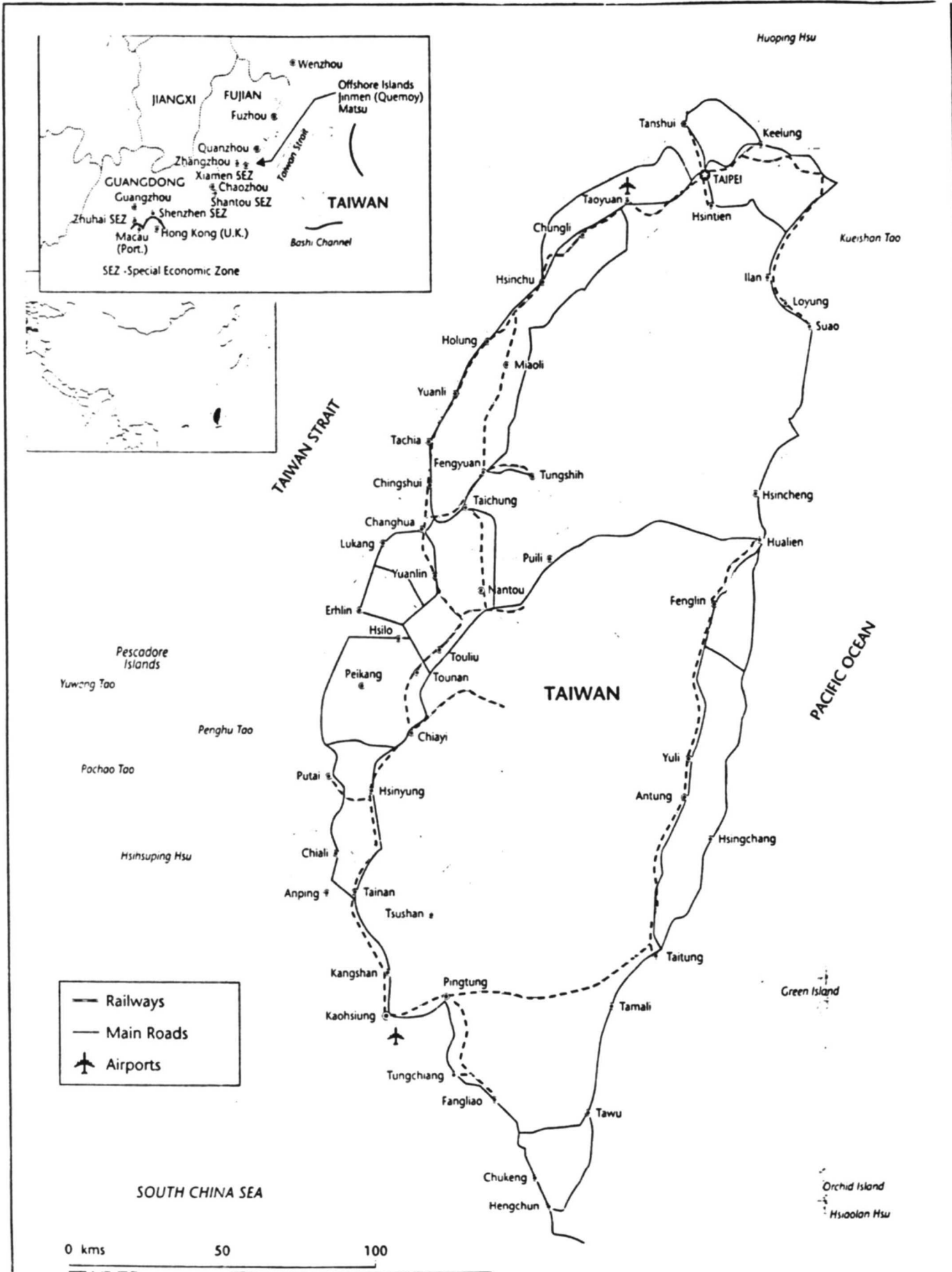
- escasez de oferta de mano de obra barata y no calificada; aumento en los salarios,
- inflación y aumento en los precios de insumos y de bienes raíces,
- aumento en otros costos de producción,
- crecientes disposiciones relativas al medio ambiente que requieren de equipos anticontaminantes y de medidas que aumentan los costos de operación de las empresas,
- conveniencia operacional de realizar alianzas estratégicas, estrategias de internacionalización (monedas fuertes, pocas restricciones al flujo de capitales),
- fuerte competencia internacional; necesidad de avances tecnológicos y de técnicas de mercadotecnia modernas.
- problemas de proteccionismo en Occidente (ni Taiwán ni Hong Kong están dentro del Sistema Generalizado de Preferencias estadounidense; ambos han sufrido la imposición de cuotas de exportación y la amenaza de medidas severas por parte de Estados Unidos --su mayor mercado--),
- necesidad de diversificar el riesgo

Del mismo modo, el siguiente cuadro muestra las características que atraen a los empresarios tanto taiwaneses como hongkoneses para invertir fuera de sus respectivos territorios:

- proximidad geográfica,
- mano de obra abundante y barata,
- medio ambiente similar al existente en sus lugares de origen (principalmente cuestiones culturales, de idioma),
- recursos naturales abundantes,
- nexos familiares,
- nuevos mercados,
- buenas relaciones con el gobierno huésped.

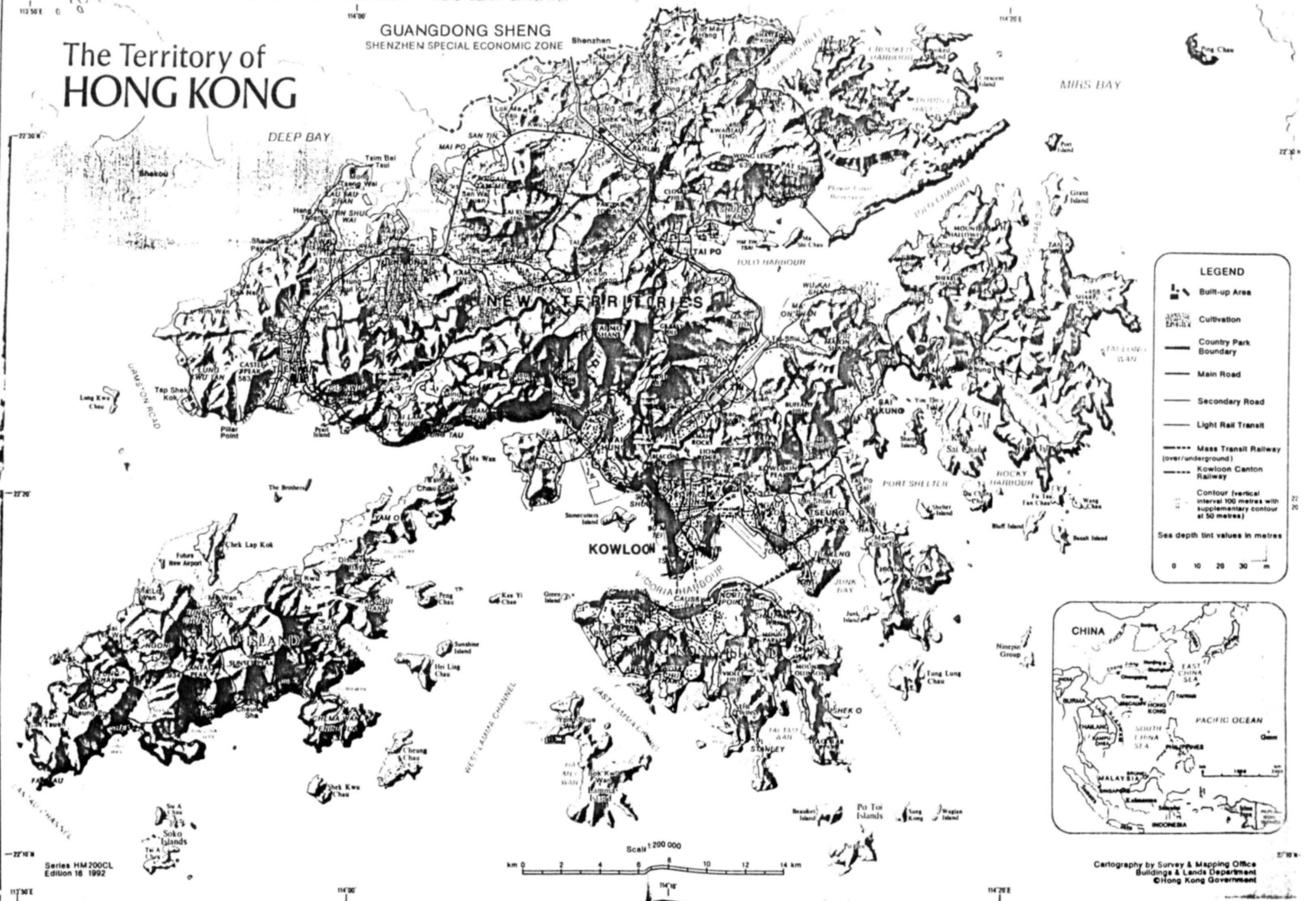
Una vez que hemos identificado estas variables podemos proceder en el siguiente capítulo al análisis de la relación triangular significativa que ha surgido entre Taiwán, Hong Kong y la RPC.

# Taiwan



# The Territory of HONG KONG

GUANGDONG SHENG  
SHENZHEN SPECIAL ECONOMIC ZONE

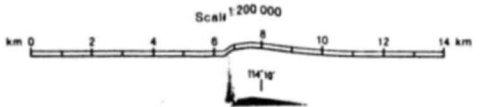


**LEGEND**

- Built-up Area
- Cultivation
- Country Park Boundary
- Main Road
- Secondary Road
- Light Rail Transit
- Mass Transit Railway (over/underground)
- Kowloon Canton Railway
- Contour (vertical interval 100 metres with supplementary contour at 50 metres)

Sea depth tint values in metres

0 10 20 30 m



Series HM200CL  
Edition 16 1992

Cartography by Survey & Mapping Office  
Buildings & Lands Department  
©Hong Kong Government

## *Anexo 6*

### **Instituciones gubernamentales en Taiwán**

De acuerdo con las provisiones de la Constitución de 1947, el jefe del Estado es el Presidente, electo por un periodo de 6 años en la Asamblea Nacional. Ésta también tiene atributos que le permiten modificar la Constitución. Existen cinco Yuan (cuerpos de gobierno), el órgano legislativo es el **Yuan Legislativo**, ante el cual es responsable el **Yuan Ejecutivo** (Consejo de Ministros). Luego de las elecciones de 1992 el Yuan Legislativo se formó con 161 miembros: 125 electo por voto directo, y el resto denominados por una lista separada de candidatos con base en criterios de representación proporcional. El Yuan Legislativo funciona como el Parlamento. Éste monitorea las actividades administrativas del ejecutivo y tiene derechos limitados para emitir leyes. El Yuan Legislativo emite propuestas a la Asamblea Nacional. Luego de las elecciones en 1991 la Asamblea Nacional se compuso de 405 miembros con una duración de 4 años en el cargo. Ésta es también un foro importante para el partido opositor principal: el partido Demócrata Progresivo. El presidente debe acordar con el Yuan Legislativo al funcionario que se convertirá en Primer Ministro, éste dirige al Yuan Ejecutivo, que es el cuerpo administrativo de mayor importancia. Por su parte, el **Yuan de Control** supervisa las cuestiones de seguridad, censura y auditoría. Las reformas redujeron el número de personas integrantes dramáticamente: de 223 se pasó a 52.

El **Yuan Judicial** controla las funciones judiciales, pero no es independiente del Ejecutivo. El **Yuan Examinador** es responsable del personal del sector público, de las políticas de pagos a la burocracia y de supervisar el sistema de exámenes para la entrada al trabajo público.

Una serie de reformas importantes se introdujeron en 1994. Entre las que más destacan se encuentran la disposición para elegir mediante el voto popular al Presidente y también se disminuyó el periodo de gobierno de éste de 6 a 4 años.

## Anexo 7

Empresas transnacionales más importantes que operan en Taiwán, 1988		
Nombre	País de Origen	Ramo
<b>a. Industria</b>		
Ford Lio Ho Motor Co. Ltd.	Estados Unidos	Equipo mecánico
Matsushita electric (Taiwan) Co.	Japón	Equipo eléctrico
Philips Electronics Industries (Taiwan) Ltd.	Holanda	Equipo eléctrico
Philips Electronics Building Elements Industry	Holanda	Equipo eléctrico
Orion Electric (Taiwan) Corp. Ltd.	Estados Unidos	Equipo eléctrico
RCA (Taiwan) Co. Ltd.	Estados Unidos	Equipo eléctrico
Atari Taiwan Manufacturing Corp. Ltd.	Estados Unidos	Equipo eléctrico
Digital Equipment Taiwan Co. Ltd.	Estados Unidos	Equipo eléctrico
Sanyo Electric Taiwan Co. Ltd.	Japón	Equipo eléctrico
Wang Laboratories (Taiwan) Ltd.	Estados Unidos	Equipo eléctrico
<b>b. Sector servicios</b>		
China General Plastics Corp.	Australia	Distribución
Intex Corp.	Nueva Zelanda	Distribución
Aurora Corp.	Australia	Distribución
<b>c. Finanzas y Seguros</b>		
American Express International Bank Corp.	Estados Unidos	Finanzas
Bangkok Bank Ltd.	Tailandia	Finanzas
Bank of America N.T. and S.A.	Estados Unidos	Finanzas
Banque Indosuez	Francia	Finanzas
Banque Nationale de Paris	Francia	Finanzas
Chase Manhattan Bank N.A.	Estados Unidos	Finanzas
Citibank N.A.	Estados Unidos	Finanzas
Dai-Ichi Kangyo Bank Ltd.	Japón	Finanzas
Hong Kong and Shanghai International Banking Corp.	Hong Kong	Finanzas
Lloyds Bank International Ltd.	Reino Unido	Finanzas
Manufacturers Hanover Trust Co. Ltd.	Estados Unidos	Finanzas
Mellon Bank N.A.	Estados Unidos	Finanzas

Fuente: World Investment Directory, vol. 1, Asia-Pacific, USA, United Nations, 1992, p.308.

*Anexo 8*

<b>Principales empresas taiwanesas de operación internacional, 1988</b>	
<b>Nombre</b>	<b>Ramo</b>
<b>a. Industria</b>	
Tatung Co. Ltd.	Equipo eléctrico
Far Eastern Textile Ltd.	Textiles
Sampo Corp.	Equipo eléctrico
Taian Cement Corp.	Metales no-ferrosos
Teco Electrical and Machinery Co. Ltd.	Equipo eléctrico
Cheng Loong Co. Ltd.	Manufacturas
Chung Hwa Pulp Corp.	Papel
Taiwan Glass Industry Corp.	Metales no-ferrosos
Kunnan Enterprises Ltd.	Textiles
AOC International Inc.	Equipo eléctrico
<b>b. Servicios</b>	
Ret-Ser Engineering Agency	Construcción
Collins Co. Ltd.	Distribución
Union Group Corp.	Distribución
Dee Van Enterprises Co. Ltd.	Distribución
<b>c. Finanzas y Seguros</b>	
First Commercial Bank	Finanzas
Bank of Communications Co. Ltd.	Finanzas
International Commercial Bank of China	Finanzas

*Fuente:* World Investment Directory, vol. 1, Asia-Pacific, USA, United Nations, 1992, p.309.

## Anexo 9

Empresas Transnacionales más importantes que operan en Hong Kong, 1988		
Nombre	País de origen	Ramo
<b>a. Industria</b>		
San Miguel Brewery Ltd.	Filipinas	Bebidas
Shell Electric Manufacturing Holdings Ltd.	Reino Unido/Holanda	Equipo eléctrico
Remy Martin (Far East) Ltd.	Francia	Bebidas
Island Dyeing & Printing Co.	Japón	Papel
Digital Equipment (Hong Kong)	Estados Unidos	Equipo eléctrico
General Electric Co. Hong Kong	Estados Unidos	Equipo eléctrico
Hewlett-Packard (Hong Kong)	Estados Unidos	Equipo eléctrico
Honeywell Information System	Estados Unidos	Equipo eléctrico
I.B.M. World Trade Corp.	Estados Unidos	Equipo eléctrico
Philips (Hong Kong) Ltd.	Holanda	Equipo eléctrico
Sanyo Electronics (Hong Kong)	Japón	Equipo eléctrico
Tandem Computers (Hong Kong)	Estados Unidos	Equipo eléctrico
Coals Patons (Hong Kong) Ltd.	Reino Unido	Textiles
Levi Strauss (Far East) Ltd.	Estados Unidos	Textiles
Sandoz Colours Co. Ltd.	Suiza	Textiles
Triumph International Ltd.	Suiza	Textiles
<b>b. Servicios</b>		
Hong Kong Telecommunication	Reino Unido	Comunicaciones
Far East Holding International Ltd.	Japón	Bienes raíces
Yuasa Trading Co. Ltd.	Japón	Distribución
Kier Kin Sun Ltd.	Reino Unido	Construcción
Furama Hotel Enterprise Ltd.	Singapur	Hotelería
Hong Fok Corp. Ltd.	Singapur	Bienes raíces
<b>c. Finanzas y seguros</b>		
Sin Hua Trust, Savings & Commercial Bank Ltd.	China	Finanzas
Security Pacific Asian Bank Ltd.	Estados Unidos	Finanzas
Wing Hang Bank Ltd.	Estados Unidos	Finanzas
Liu Chong Hing Bank Ltd.	Japón	Finanzas
Kwong On Bank Ltd.	Japón	Finanzas
Hamburg LandesBank International	Alemania	Finanzas
International Bank of Asia Ltd.	Bahrein	Finanzas
Schroeder Asia Ltd.	Reino Unido	Finanzas
Krediet Bank International Ltd.	Luxemburgo	Finanzas



*Fuente:* World Investment Directory, vol. 1, Asia-Pacific, USA, United Nations, 1992, p.111.

### *Anexo 10*

<b>Empresas hongkonesas de operación internacional, 1988</b>	
<b>Nombre</b>	<b>Ramo</b>
<b>a. Industria</b>	
Hutchinson Whampoa Ltd.	Varios
Evergo Industrial Enterprise Ltd.	Equipo eléctrico
Wing On (Holdings) Ltd.	Textiles
Conic Investment Corp. Ltd.	Equipo eléctrico
Wong's Industrial (Holdings) Ltd.	Equipo eléctrico
South Sea Textile Manufacturing Co. Ltd.	Textiles
Elec & Eltek Co. Ltd.	Equipo eléctrico
Crocodile Garment Ltd.	Textiles
Chuang's Consortium Co. Ltd.	Equipo eléctrico
Atlas Industries Co. Ltd.	Equipo eléctrico
<b>b. Servicios</b>	
Swire Pacific Ltd.	Transportes
Dairy Farm International Holdings Ltd.	Distribución
Jardine Matheson Holdings Ltd.	Varios
New World Development Co. Ltd.	Bienes raíces
Han Lung Development Co. Ltd.	Bienes raíces
Winsor Industrial Corp. Ltd.	Distribución
Wharf Holdings Ltd.	Otros servicios
Wheelock Marden & Co. Ltd.	Varios
Li & Fung Ltd.	Distribución
Hopewell Holdings Ltd.	Varios
<b>c. Finanzas y seguros</b>	
Hong Kong and Shanghai Banking Corp.	Finanzas
Han Seng Bank Ltd.	Finanzas
Nanyang Commercial Bank Ltd.	Finanzas
Bank of East Asia	Finanzas
Shanghai Commercial Bank Ltd.	Finanzas
Wing Lung Bank Ltd.	Finanzas
Chekiang First Bank Ltd.	Finanzas
China State Bank Ltd.	Finanzas
Jardine Fleming Holdings Ltd.	Finanzas
Overseas Trust Bank Ltd.	Finanzas

*Fuente:* World Investment Directory, vol. 1, Asia-Pacific, USA, United Nations, 1992, p.112.

*Fuente:* Chris Dixon y David Drakakis-Smith, Economic and Social Development in Pacific Asia, Londres, Routledge, 1993, p.2.

<b>Indicadores económicos (hasta 1990)</b>							
	<b>PNB/per cápita (US\$)</b>	<b>Crecimiento PNB % 1960-70; 70-80; 80-90</b>			<b>Crecimiento de Exp. primarios/ manufacturas</b>		<b>%Empleo agr/man/serv.</b>
<b>TAIWAN</b>	7,953	9.2;	9.7;	10.2	4	96	20.5 / 41.9 / 37.6
<b>HONG KONG</b>	10,350	10.0;	9.3;	7.1	4	96	1.1 / 42.9/ 69.5
<b>CHINA</b>	350	5.2;	5.8;	10.0	30	70	73.7 / 13.6 / 12.7

*Taiwán: composición de exportaciones, 1953-90 (%)*

Año	Azúcar	Arroz	Textiles	Plásticos	Metales	Maquinaria	Eléctricos	Otros	TOTAL	%export. manif.
1953	67	11	0	0	0	0	0	22	100	5
1960	44	3	14	0	4	0	0	35	100	28
1965	13	9	16	0	5	1	3	51	100	43
1970	3	0	32	6	5	4	15	37	100	77
1975	5	0	28	6	5	4	15	37	100	81
1980	1	0	23	7	6	4	18	41	100	88
1985	0	0	19	4	8	10	15	44	100	91
1990	0	0	15	6	8	17	18	36	100	98

*Fuente:* Chris Dixon y David Drakakis-Smith, *Economic and Social Development in Pacific Asia*, Londres, Routledge, 1993, p. 79.

## CAPÍTULO 4

### *La creación del triángulo Taiwán-Hong Kong-RPC*

Ya desde fines de los años 70 en diversos círculos académicos y de opinión comenzó a hablarse de los crecientes nexos económicos entre Hong Kong y la RPC como uno de los resultados más llamativos a raíz de las reformas de Deng Xiaoping. A partir de entonces surgieron también proyecciones sobre posibles escenarios (en los que ya se incluía a Taiwán) y el potencial económico que acarrearía la creación de un "mercado común chino"<sup>1</sup>.

Con el paso de algunos años, y a medida que se fueron sofisticando los mecanismos por los cuales se dio inicio al funcionamiento de lo que a la postre sería un triángulo informal entre las tres entidades, los análisis acerca de este fenómeno también fueron aumentando en número y en foros de discusión. Importantes publicaciones periódicas como The Economist, Financial Times, Business Week, Fortune, Far Eastern Economic Review y otras han dedicado importantes espacios desde mediados del decenio pasado a este interesante proceso<sup>2</sup> que será el foco de atención de este capítulo.

Aquí se tratarán de señalar las condiciones que lo han facilitado en gran medida, su funcionamiento, evidencia empírica del grado de integración de las tres

---

<sup>1</sup> .- Harry Harding, "The Concept of Greater China: Themes, Variations and Reservations", The China Quarterly, 36(136), diciembre 1993, p. 663.

<sup>2</sup> .- Ver por ejemplo la parte editorial de The Economist, "Too rich to stay a lonely beacon", marzo 28, 1987.

economías, así como también las respuestas de los respectivos gobiernos a este hecho. No obstante, antes sería útil dar una breve noción al lector acerca de lo que se podría denominar como la "crónica" de una difícil relación entre los vértices políticos de este "triángulo dorado" del Pacífico, para apreciar con más detalle la complejidad del fenómeno.

### **Crónica de una difícil relación: Taiwán-Hong Kong-RPC**

#### ***a: Beijing-Taipei***

China --el milenario "país del centro" en el Este asiático ha logrado cambios fundamentales en cuanto a su desarrollo económico, social y cultural a lo largo del siglo XX. La revolución democrático-burguesa de Sun Yat-Sen en 1911 derribó a la decadente dinastía Qing, con ello dio término al sistema dinástico que había existido durante más de dos mil años y que soportó humillaciones occidentales como las Guerras del Opio o los Tratados Desiguales de un siglo antes. Poco después Yuan Shi-Kai usurpó el poder. Éste aplicó una dominación dictatorial. A su muerte, China entró en el famoso periodo de anarquía, regionalismo y caos conocido como el de los Señores de la Guerra. Tras el movimiento intelectual del 4 de mayo y la fundación del Partido Comunista Chino en 1921 se logró establecer un frente unido con el Guomindang, con lo que se logró reunificar --si bien en forma endeble-- al país para 1928.

A partir de entonces el gobierno nacionalista reconstituído en Nanjing empezó una década de control. Chiang Kai-shek reemergió como líder nacionalista<sup>3</sup> y comenzó a dar una serie de golpes a los comunistas (quienes se trasladan al campo<sup>4</sup>) en un intento por consolidar el poder del Guomindang. Esta situación se agravó luego del inicio de hostilidades con Japón en 1931. Ante el avance japonés, los comunistas pensaron en la necesidad de un segundo frente unido para lograr la derrota de las fuerzas invasoras. Finalmente, y pesar de las reticencias de Chiang Kai-shek, éste se logró en el Congreso de Chongqing en 1936.

Estos años fueron clave para el movimiento comunista que --a pesar de experimentar un severo problema de faccionalismos-- aumentó sus bases de apoyo en las ciudades. Esto en virtud de la evidente incapacidad del Guomindang para solucionar la rampante inflación ocasionada por la crisis económica y para expulsar a los japoneses. Aunado a lo anterior, Chiang Kai-shek y sus fuerzas nacionalistas traicionaron recurrentemente la política del frente unido y en ocasiones acribillaron a guarniciones comunistas enteras en emboscadas<sup>5</sup>. Estos incidentes llevaron al fin del segundo frente unido en 1939 y a la reanudación abierta de la lucha por el poder, que eventualmente desembocó en una guerra civil de grandes proporciones en 1946.

En 1949, la Armada de Liberación Popular tomó posiciones en los principales centros de poder en China: Shanghai, Wuhan, Canton, Chengdu y más tarde Beijing. Una vez que esto se logró se procedió a la fundación de la República Popular China.

---

<sup>3</sup> .- Para más detalles, véase a James Pickney Harrison, The Long March to Power. A History of the Chinese Communist Party, 1921-1972, Nueva York, Praeger Publishers, 1972, pp. 148-165.

<sup>4</sup> .- Este periodo también marcó los años de la Larga Marcha, en la que Mao adquirió importantes experiencias respecto del manejo de masas.

<sup>5</sup> .- Lyman Van Silke, "The Chinese Communist Movement during the Sino-Japanese War, 1937-1945", en The Cambridge History of China, vol. 13, pp. 665-683.

Así, para fines de ese año, sólo el Tibet y Taiwán seguían considerándose como territorios "rebeldes". A partir de entonces la RPC ha buscado recuperar Taiwán. Incluso, en la Constitución de 1982<sup>6</sup> se declara en el preámbulo que Taiwán es "...parte del sagrado territorio de China".

En la época de Mao Zedong, la estrategia a seguir consistía en la adopción del lema "liberación de Taiwán", bajo el cual se intentaba "rescatar" a la isla y a su población del "corrupto" Guomindang, "del dictador Chiang Kai-Shek y de las garras del capitalismo explotador". De esta manera, la RPC justificó el uso de la fuerza para resolver la cuestión de Taiwán en tres ocasiones: la primera en 1949, la segunda en 1954 y la tercera en 1958. En cada una de ellas la intervención de Estados Unidos fue decisiva, por lo que Taiwán pudo sobrevivir como ente separado.

Es importante señalar aquí la importancia de la participación estadounidense en este conflicto. A primera vista, parecería que éste es de índole civil, separatista y localizado. No obstante, hay que tomar en cuenta el hecho de que en un ámbito de Guerra Fría el cálculo de pérdidas y ganancias cambió radicalmente. Dado el carácter de enfrentamiento ideológico y geopolítico a escala mundial entre las superpotencias, resultaba vital el mantenimiento del *status quo* internacional, y por ende, cualquier conflicto adquiriría en poco tiempo magnitudes peligrosas y que ponían en serio riesgo la paz mundial por la posibilidad de escalamiento nuclear.

La pérdida de China como aliado estratégico estadounidense fue, en palabras de Kissinger, "dolorosa" para Estados Unidos, no sólo por su tamaño, población y

---

<sup>6</sup>.- Ver Preámbulo de la Constitución de la RPC en Constitutions of the Countries of the World, Albert P. Blaustein, Gisbert H. Flanz (eds), Nueva York, Oceana Publications Inc., 1992, p. 36.

recursos que se perdían, sino también por el socio que ganaban los soviéticos y por la importancia ideológica y cultural que a su vez, podría traducirse en un efecto dominó para otros países de la región, dado su *appeal* como cultura madre y por la búsqueda activa de prosélitos entre los países del tercer mundo.

Por ende, y como hemos visto ya en el capítulo anterior, a partir de entonces Estados Unidos hizo lo posible por coadyuvar en los esfuerzos del Guomindang para la "recuperación" de la parte continental de China y para conseguir --a como diera lugar-- la supervivencia del régimen taiwanés, aún a pesar de que existieran elementos que fueran francamente criticados y/o atacados por los estadounidenses en otras partes del globo (como el carácter antidemocrático del régimen, la Ley Marcial, violaciones a los Derechos Humanos, fuerte intervención estatal en la economía, etc.).

Así, en 1954 Estados Unidos --que se rehusaba a reconocer a la RPC-- firmó un tratado de seguridad mutua con Taiwán<sup>7</sup>. No obstante lo anterior, Beijing continuó haciendo esfuerzos por recuperar la isla mediante el uso de la fuerza, siendo su última incursión en 1958. La peligrosidad de este intento marcó el final de la etapa que se podría calificar como de "manifiestamente beligerante" de los intentos chinos por reunificar a la nación. No obstante, a nivel retórico se siguieron haciendo continuamente llamados a la liberación de Taiwán por parte del gobierno chino.

Sin embargo, para desgracia del gobierno taiwanés, los acontecimientos internacionales que sobrevinieron luego de unos años modificaron su capacidad de

---

<sup>7</sup>.- Michael Yahuda, "The Foreign Relations of Greater China", China Quarterly, 36(136), diciembre 1993, p. 230.



negociación respecto de Estados Unidos y del mundo entero. Ante todo, el rompimiento sino-soviético de principios del decenio de 1960 cambió en 180 grados su situación. A partir de ahí, la RPC se convirtió en el objetivo de política internacional de Nixon como medida táctica para "encerrar" a la Unión Soviética y rodearla de naciones hostiles. Esta percepción estratégica abrió una nueva etapa en las relaciones sino-estadunidenses.

En febrero de 1973, el gobierno de Estados Unidos anunció que continuaría manteniendo relaciones con el gobierno de Taiwán, pero que --al mismo tiempo-- establecería una misión de representación en Beijing y que permitiría que sus contrapartes chinas establecieran una oficina similar en Washington<sup>8</sup>. No obstante lo anterior, se puso de relieve el hecho de que Estados Unidos no dejaría de lado sus relaciones con Taiwán y que los tratados de 1954 (en los que se establecían las condiciones de apoyo militar a la isla) seguían en pie.

Pero a este primer acercamiento entre Estados Unidos y la RPC le siguieron otros de mayor alcance y que trajeron a la postre repercusiones importantes para Taiwán. Así, poco tiempo después, Taiwán perdió su lugar en el Consejo de Seguridad y la representación del pueblo chino en las Naciones Unidas. Más adelante, en diciembre de 1978, Deng Xiaoping visitó Washington D.C. y en enero de 1979 Estados Unidos le retiró su reconocimiento diplomático a Taiwán, cerrando por ende la sede diplomática estadounidense en Taipei días después<sup>9</sup>. Paralelamente, Taiwán fue expulsado de todas las organizaciones internacionales, así como también

---

<sup>8</sup> .- Ibidem.

<sup>9</sup> .- John Andrews, The Economist. Asia 1994, Gran Bretaña, William Clowes Limited, 1994, p. 187.

numerosos países rompieron relaciones con éste --dada la condición impuesta por Beijing de reconocer a una sola China para el establecimiento de relaciones diplomáticas con la RPC--.

En este ámbito, luego del establecimiento de relaciones diplomáticas con Estados Unidos, la RPC abandonó paulatinamente su política de abierto repudio y beligerancia contra el régimen del Guomindang y comenzó a ofrecer alternativas y propuestas para una reunificación negociada y pacífica. Así, la amenaza de "liberación" se sustituyó con el nuevo lema de "unificación", amen de que se anunció un proyecto de nueve puntos en los que se empleaba la fórmula "un país, dos sistemas"<sup>10</sup>.

De llevarse a la práctica este acuerdo, a Taiwán se le permitiría mantener un alto grado de autonomía al transformarse tras la unificación en una Región Administrativa Especial (RAE). También se aseguraba que le sería permitido mantener su actual sistema socioeconómico, sus propias fuerzas armadas y sus derechos de propiedad privada. Más aún, a los oficiales del gobierno de Taiwán se les invitó a formar parte del liderazgo en Beijing, con lo que el lema de "un país, dos sistemas" se complementó con el de "un país, dos partidos"<sup>11</sup>.

Evidentemente, las propuestas para la reunificación pacífica de China fueron rechazadas por Taiwán. Aunque Beijing continuó durante los años 80 empleando

<sup>10</sup> .-Harry Harding, *op.cit.*, p.680. En respuesta a esta iniciativa china, algunos analistas taiwaneses propusieron la fórmula de "un país, dos gobiernos". Según esta lógica, Taiwán no sólo mantendría su sistema económico, social y político, sino que también gozaría de un *status* igualitario con el PCC en las cuestiones internacionales. La idea de una sola nación china sería aplicada desde esta perspectiva, no obstante, para efectos de índole internacional y de gobierno, ésta estaría dividida en dos entidades políticas iguales.

<sup>11</sup> .- Los tiempos y los términos de la reunificación serían negociados por el Guomindang y el Partido Comunista Chino. Quansheng. "One Country, Two Systems and One Country Two Parties: PRC-Taiwan Unifications and its Political Implications", *Pacific Review*, 2(4), 1992, pp. 312-319.

canales no violentos para alcanzar la reunificación, en verdad no había dejado de considerar el uso de la fuerza en caso de que se presentaran las siguientes circunstancias:

- si Taipei se inclinara hacia Moscú, en vez de Washington,
- si Taipei comenzara a fabricar armas nucleares,
- si Taipei se declarara oficialmente como un Estado independiente,
- si Taipei fuera invadido por una potencia extranjera y
- si Taipei se viera involucrado en una revolución interna o si rechazara las pláticas de reunificación por un largo periodo de tiempo.

Desde la perspectiva de Taipei, la primera estrategia adoptada por el gobierno nacionalista fue el intento de reconquista del territorio continental. Esta percepción se vio reforzada con la ayuda económica y militar estadounidense. No obstante, con el transcurrir del tiempo ésta se ha modificado para una eventual aceptación del *status quo*. Sin embargo, la condición que impuso Beijing de reconocer una sola China a las naciones con las que establecía relaciones diplomáticas provocó que Taiwán se fuera quedando poco a poco sin aliados.

Lo anterior provocó que ahora existan varias fuerzas dentro de Taiwán que pugnan por que su percepción sea la que predomine. Por una parte se encuentran los que proponen la declaración unilateral de independencia (proyecto de plataforma política del Partido Demócrata Progresista). Otro grupo importante pugna por el mantenimiento del *status quo* (ésta es la posición de las facciones moderadas del Guomindang y de Lee Teng-hui) y otro más busca la reunificación (visión tradicional

del Guomindang que se adhiere a la posición de la reunificación pero en términos no comunistas; Nuevo Partido Taiwanés)<sup>12</sup>.

Aunque Beijing ha agotado casi todos los recursos, Taiwán se ha rehusado a responder a los llamados de unificación. La política oficial del Guomindang se reflejó por varios años en el lema de los tres no: NO contactos, NO negociaciones y NO compromisos con la RPC<sup>13</sup>. No obstante en los últimos años el gobierno de Lee Teng-hui ha suavizado esta posición, por ende los tres NO ya están superados, como veremos en breve.

### ***b: Beijing-Londres***

La dinastía Qing trató por muchos años a los comerciantes europeos como bárbaros que debían rendir tributo. No obstante, estos tenían un poder militar superior, como quedó demostrado en las Guerras del Opio (1839-1842). Este conflicto comenzó luego de que el comisionado de comercio chino establecido en Guangdong destruyó un gran cargamento de opio propiedad de comerciantes británicos, quienes abandonaron la ciudad tras el incidente. Esta situación, aunada a un clima tenso en las negociaciones comerciales sino-británicas, llevó a que el gobierno británico exigiera una considerable compensación y la elaboración de un tratado comercial --que favorecía sus intereses--. Para este efecto, envió una expedición punitiva para presionar a las autoridades chinas.

---

<sup>12</sup> .- Michael Yahuda, , art.cit., p. 700.

<sup>13</sup> .- John Andrews, The Economist. Asia 1994, Gran Bretaña, William Clowes Limited, 1994, p. 187.

Durante las hostilidades una fuerza naval ocupó la estratégica isla de Hong Kong, que más adelante le fue cedida a perpetuidad a Gran Bretaña con la firma de los Tratados de Nanjing de 1842. Tan pronto estos fueron ratificados, se proclamó oficialmente el *status* colonial de la isla en 1843. Así, los británicos adquirieron el actual territorio de Hong Kong por etapas, siendo ésta la primera.

Disputas continuas entre Gran Bretaña y China sobre cuestiones comerciales llevaron nuevamente a un conflicto armado en 1856. Éste terminó con la firma de la Convención de Beijing de 1860 y mediante ésta se le otorgó a Gran Bretaña la parte sur de la península de Kowloon (aledaña a Hong Kong). Más adelante, tras la derrota china en la guerra sino-japonesa de 1895, las potencias occidentales aprovecharon la oportunidad para obtener aún más concesiones de China. Por su parte, Gran Bretaña obtuvo en 1898 un contrato por 99 años en el que arrendaba la parte norte de la península de Kowloon, junto con algunos islotes aledaños.

De acuerdo con los términos de la Convención de Beijing de 1898, le fue permitido a los magistrados chinos de la ciudad de Kowloon, permanecer en ese lugar tras la ocupación británica. No obstante, en 1899 estos fueron expulsados con el pretexto de que fomentaban la resistencia antibritánica. Lo anterior, aunado al hecho de que para principios del siguiente año China se vio inmersa en la Rebelión Boxer hizo que su capacidad de negociación se viera disminuida. Esto llevó a una situación en la que las relaciones se debilitaron sensiblemente.

En 1941, durante la Segunda Guerra Mundial Japón ocupó la colonia y no fue sino hasta 1946 que Gran Bretaña pudo reestablecer su control sobre la isla y los

Nuevos Territorios. No obstante, la tensión continuó en la zona, ya que para 1949 la guerra civil en China llegó a su fin con la victoria comunista sobre las fuerzas nacionalistas lideradas por Chiang Kai-shek. Para prevenir un posible y peligroso ataque chino a la colonia, Gran Bretaña reforzó sus defensas en Hong Kong y procedió a reconocer al gobierno comunista en 1950. Al parecer, estas medidas funcionaron, puesto que han habido pocos episodios fronterizos graves a partir de entonces. Y los que han surgido se han reducido a cuestiones de inmigrantes ilegales, manejo de recursos y interrupciones al orden durante la Revolución Cultural.

Después de la victoria comunista en 1949, portavoces de la RPC señalaron que todos los tratados desiguales que forzaban a China no serían reconocidos como forzosos, pero los tratados de 1842, 1860 y 1898 no se abrogaron formalmente. No obstante, el gobierno chino rehusó poner en claro sus intenciones respecto de los territorios arrendados a Gran Bretaña durante mucho tiempo, pero conforme la fecha de vencimiento (1997) se acercaba, Gran Bretaña presionó para obtener respuestas ante la incertidumbre.

Inclusive, se buscó renegociar el acuerdo, ya que sin esta región sería imposible la supervivencia de los territorios cedidos a perpetuidad. Ante esta perspectiva, la RPC aprovechó la situación para manifestar sus demandas respecto a la recuperación de su soberanía sobre toda la región. En septiembre de 1982 Margaret Thatcher (Primer Ministro británica) visitó la RPC. A partir de entonces, comenzó un largo proceso de negociación que duró 2 años y no fue sino hasta agosto de 1984 que se alcanzaron puntos de coincidencia.

Después de largas deliberaciones, en ese año ambos países hicieron pública la Declaración Conjunta que especificaba la terminación del dominio británico --no sólo de los Nuevos Territorios, sino también en Kowloon y la isla de Hong Kong-- una vez que venciera el plazo de arrendamiento<sup>14</sup>. En esta declaración, Inglaterra accede a devolver el territorio de China en 1997, pero ésta a su vez se compromete a garantizar el modo de vida capitalista por 50 años más, siguiendo el principio de "un país, dos sistemas". Hong Kong será tratada como una Región Administrativa Especial que contará con su propia legislatura, su sistema legal y judicial y completa autonomía económica. La defensa y la política exterior las dirigirá no obstante, el gobierno chino. En teoría, Hong Kong deberá permanecer como centro financiero internacional, sin controles de cambios, con libre convertibilidad del dólar hongkonés y fluído movimiento de capital. Las libertades existentes, la propiedad privada, la inversión extranjera y el derecho a la herencia también deben de ser respetados, según lo estipulado en el acuerdo<sup>15</sup>.

En 1985 Inglaterra y la RPC establecieron el Grupo Conjunto de Enlace para poner en práctica los acuerdos y supervisar la transferencia de soberanía. El grupo es no obstante, sólo consultivo, aunque puede discutir posibles puntos de conflicto para tratar de llegar a acuerdos. En ese mismo año de 1985 se organizó el comité de redacción de la Ley Básica, especie de Constitución para Hong Kong que entraría en vigor en 1997. Ésta fue aprobada por la Asamblea Nacional del Pueblo en marzo de

---

<sup>14</sup> .- La decisión británica de partir se hizo inevitable una vez que el tiempo de arrendamiento llegaba a su fin. Los inversionistas no estaban dispuestos a arriesgar sus capitales respecto de un futuro incierto ante la posibilidad de un conflicto abierto con la RPC. Por ende, la opción más viable pareció ser el alcance de un acuerdo en el que se logró que las autoridades chinas se comprometieran con el mantenimiento de los lineamientos básicos del funcionamiento de la isla.

<sup>15</sup> .- John Andrews, op.cit., p. 187.

1990. Su interpretación provocó muchas discusiones, sobre todo en lo que respecta al derecho de la RPC para intervenir en los asuntos del territorio en el periodo de transición<sup>16</sup> y la tácita aceptación de ello por parte de Inglaterra, más aún tras la masacre de Tiananmen. Es este factor el que ha sido motivo de constantes roces entre Gran Bretaña y la RPC durante los últimos años.

Luego de la introducción de las reformas políticas del gobernador Patten (1992) la tensión en la relación sino-británica aumentó considerablemente. Esta reforma puso en práctica una serie de cambios<sup>17</sup> encaminados a aumentar la democracia mediante una disminución en la edad mínima para votar (de 21 a 18 años), la introducción de nuevos electorados funcionales en el Consejo Legislativo (gracias a los cuales se busca que todos los ciudadanos hongkoneses puedan votar directamente para elegir a sus representantes) y un nueva relación de pesos y contrapesos entre los Consejos Legislativo, Consultivo y el gobernador. Por su parte, la RPC argumenta que estas medidas contradicen lo estipulado tanto en la Declaración Conjunta como en la Constitución aprobada en 1990<sup>18</sup> y amenaza con desconocer todos los cambios introducidos durante el periodo de transición en cuanto

---

<sup>16</sup> .- Ejemplo de ello lo constituyen las críticas a la construcción del nuevo aeropuerto de Hong Kong (Chek Lap Kok), de un nuevo puente y de una nueva terminal portuaria.

<sup>17</sup> .- Estas reformas tuvieron sus antecedentes en las elecciones de 1985 y 1988. En ellas se eligieron a nuevos miembros para el Consejo Legislativo. Este proceso alcanzó nuevas dimensiones en las elecciones de 1991, cuando 18 miembros fueron electos mediante voto directo, mientras que 21 miembros fueron electos mediante electorados funcionales. La importancia de estas elecciones radica en el hecho de que una mayoría de los asientos ya no fueron designados por el gobierno. De igual trascendencia es el que a partir de entonces participen en este organismo activistas sociales y críticos del gobierno. La tendencia de las reformas es que para 1997 se logre que todos los miembros sean electos.

<sup>18</sup> .- La Lev Básica para Hong Kong contempla un sistema que permitirá la elección directa de sólo 20 de los 60 legisladores, la revisión por parte de la RPC de las leyes concernientes a las relaciones exteriores y cuestiones de seguridad nacional y la elección de un gobernador mediante un colegio electoral ratificado por el Congreso Nacional del Pueblo. Ver a William H. Overholt, "The Hong Kong and China after 1997: The Real Issues", mimeo, 1991, p.36.



reasuma su soberanía sobre estos territorios en 1997. Esta situación de continuo conflicto ha llegado a un punto en el que a pesar de la constante discusión no se han llegado a acuerdos concretos e inclusive se habla de una situación de *impasse*, en la que cada parte ha adoptado sus propias medidas. No obstante lo anterior, la RPC en vez de procurar boicotear las elecciones recientes ha fomentado la participación de los candidatos que la favorecen<sup>19</sup>, como la Alianza Democrática para el mejoramiento de Hong Kong<sup>20</sup>.

### La Triangulación Taiwán-Hong Kong-RPC

Tras el establecimiento de la RPC en 1949 se levantó en lo político una verdadera "cortina de bambú"<sup>21</sup> entre Taiwán y el continente. De la misma forma, en lo económico las políticas chinas fueron aislacionistas en cierto sentido, hasta el comienzo de las reformas en 1979. Es por esta razón que comenzaremos nuestro análisis de esta integración económica triangular a partir de este año.

<sup>19</sup> .- Marisela Connelly, "Hong Kong 1995", art.cit., p. 235.

<sup>20</sup> .- También se está promocionando la formación de nuevos grupos como el Nuevo Grupo China Hong Kong en los que los empresarios hongkoneses se alían con las altas esferas de la política china, para hacer fuertes inversiones tanto en Hong Kong como en China continental. Esto implica que estas poderosas agrupaciones podrán vertir sus recursos y sus conocimientos, en una alianza estratégica importante. Los principales accionistas del Nuevo Grupo China Hong Kong son: de Hong Kong-- (55% acciones): CNT group, Century City Holdings, Lai Sun Development, Ryoden Investment, Shun Tak Shipping; de la RPC--(32.5% acciones): Beijing Hong Kong Development Co. (subsidiaria de la Oficina de Asuntos sobre Hong Kong y Macau), China Xiao Feng Technology & Equipment Co. (Comision para la Ciencia, Tecnología e Industria para la Seguridad Nacional), China Economic Development & Trust Investment Co. (Ministerio de Finanzas). Tai Ming Cheung, "Firm's links to Pekin create ripples in Hong Kong", Far Eastern Economic Review, 4 marzo 1993, p. 54.

<sup>21</sup> .- Este término es análogo al de "cortina de hierro". Myers, Two Societies in Opposition: The Republic of China and the People's Republic of China, Stanford, Hoover Institution Press, 1991, XI-XLVIII.

En el segundo capítulo de esta tesis se ha hablado ya en extenso al respecto de las reformas económicas en la RPC. Por ende, en esta sección se pondrá énfasis en sus consecuencias para la integración de las tres economías. Como se vio ya en el capítulo anterior, varios factores adicionales --tanto de carácter sistémico como de índole doméstico-- en los otros dos vértices del triángulo se han conjuntado para que esto sucediera (ver última sección del capítulo anterior).

En primer lugar, la apertura china y su gradual transformación hacia una economía orientada al mercado externo a lo largo de los años es vital para entender el fenómeno que nos ocupa. Esto, analizado dentro del contexto del desarrollo regional en Asia Pacífico y de la situación del comercio mundial muestra interesantes revelaciones. Hemos señalado ya que desde principios de los años 80 las naciones de reciente industrialización (NICS, por sus siglas en inglés) comenzaron a perder la ventaja comparativa en la elaboración de manufacturas con un alto componente de mano de obra en la producción. Los costos crecientes, alza en salarios, problemas severos de contaminación y escasez de tierra para uso industrial hicieron que los inversionistas domésticos e internacionales buscaran enclaves que ofrecieran costos más bajos. Esto resulta aún más significativo dado el hecho de que el perfil productivo y exportador de estos países es muy similar, por lo tanto, son competidores entre sí por mercados, más aún en un ámbito internacional de proteccionismo acendrado --y dirigido especialmente a Japón y otros productores asiáticos--.

### a: el nexo sino-hongkonés<sup>22</sup>

La economía china presenta muchas diferencias con relación a la economía hongkonesa, tanto en tamaño como en la composición sectorial de su producto -- especialmente en la importancia relativa de la agricultura y los servicios como componentes del PNB--. La tabla siguiente muestra el porcentaje de la composición de los productos nacionales para ambos países en 1985:

**Tabla 6**

Composición comparativa del PNB para Hong Kong y la República Popular China (1985)			
PAIS	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
China	45%	47%	8%
Hong Kong	1%	31%	68%

**Fuente:** Statistical Yearbook of China, Hong Kong, 1987.

Podemos observar entonces que para 1985 la composición del PNB de Hong Kong era muy semejante al de un país altamente industrializado, con un mínimo porcentaje proveniente de la agricultura, una alta proporción de los servicios, así como un alto crecimiento en este sector, comparativamente en relación con el resto de la economía. No obstante las grandes diferencias económicas, los nexos entre ambas economías son fuertes y se han ido fortaleciendo aún más a lo largo del decenio de 1980.

<sup>22</sup> .- Las relaciones comerciales sino-hongkonesas no comenzaron en 1979, se toma este año como punto de partida en el análisis por cuestiones metodológicas ya que es a partir de entonces que se vieron los efectos de las reformas de Deng Xiaoping en la RPC. Antes de esa fecha el comercio entre Hong Kong y la RPC se basó en re-exportaciones de maquinaria, productos semimanufacturados y materias primas una vez que terminó el bloqueo establecido en los 50. A partir de 1959 Hong Kong tuvo un déficit crónico en su relación comercial bilateral con China continental en virtud de que la mayoría de insumos (incluidos agua, alimentos y materias primas) provenían de ahí. Para más detalles ver a Hsueh Tieh-tung y Woo Tun-oy, "The Development of Hong Kong-China Economic Relationship", en Levny y Wong, op.cit., pp. 689-694.

Hemos mencionado ya que el factor China continental ha sido central para Hong Kong a lo largo de su historia. Esta situación volvió a ponerse de manifiesto en 1979, luego de la puesta en práctica de la política de puertas abiertas de Deng Xiaoping. Esta nueva actitud del gobierno chino abrió a los empresarios hongkoneses un nuevo horizonte prometedor con oportunidades para involucrarse en la transformación económica de la RPC y especialmente de la provincia de Guangdong. Esta situación ha traído como consecuencia principal un nuevo empuje tanto para la economía de Hong Kong como para la de la RPC. Aunado a lo anterior se ha puesto de manifiesto la capacidad de Hong Kong para funcionar como la puerta de entrada a China y como nexo que incorpora los productos chinos al mundo. Resultado de esto es un asombroso crecimiento que ha alcanzado en promedio 39% anual (para el periodo 1978-88) en el comercio bilateral<sup>23</sup>. Adicionalmente, a partir de 1980 Hong Kong recuperó con nueva fuerza su función de puerto comercial intermedio<sup>24</sup>. Como resultado, el volumen de comercio total de la colonia aumentó dramáticamente el resto de la década y al mismo tiempo la composición de sus principales socios comerciales cambió. Datos respecto a esto se pueden encontrar en las siguientes tablas:

---

<sup>23</sup> .- Esta tendencia no obstante, tuvo un pequeño retroceso luego de la masacre de Tiananmen en 1989 debido tanto a sanciones internacionales para la RPC como a medidas del gobierno chino para “enfriar” la economía. Hsueh Tieh-tung y Woo Tun-oy, *art.cit.*, p.695.

<sup>24</sup> .- Es decir, a este lugar llegaban productos que eran re-exportados a la RPC y de ésta salían productos que llegaban a Hong Kong y de ahí se comercializaban en el resto del mundo.

**Tabla 7**

**Hong Kong: Comercio Exterior (1955-91)**  
(miles de millones de HK\$)

AÑO	IMPORT.	EXPORT.	RE-EXPORT.	VOLUMEN TOTAL
1955	3.72	2.53	-----	6.25
1965	8.97	5.03	1.50	15.50
1970	17.61	12.35	2.89	32.85
1978	63.01	40.71	13.12	116.84
1980	111.65	68.17	30.07	209.89
1986	275.96	153.98	122.64	552.48
1988	498.80	217.66	275.41	991.87
1991	778.98	231.06	534.84	1544.88

**Fuente:** Graham E. Johnson, "Hong Kong, From Colony to Territory: Economic and Social Implications of Globalization". en Benjamin Levny y Teresa Wong, en 25 Five Years of Social and Economic Development in Hong Kong, op.cit., p. 670.

**Tabla 8**  
**Hong Kong: Principales socios comerciales (%)**

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	RE-EXPORT.
1955	RPC 24 Japón 14 G.B. 12	Malasia 15 Reino Unido 10 RPC 7	---
1965	RPC 26 Japón 17 E.U. 11 G.B. 11	E.U. 34 Reino Unido 17	Japón 17 Singapur 14 Indonesia 10 E.U. 06 RPC 04
1970	Japón 24 RPC 16 G.B. 12	E.U. 42 G.B. 12 Alemania 08	Japón 20 Singapur 14 E.U. 08
1978	Japón 23 RPC 17 E.U. 12 Taiwan 07	E.U. 34 Alemania 11 G.B. 11 RPC 0.2	Japón 17 Singapur 11 Indonesia 09 E.U. 08 RPC 02
1980	Japón 23 RPC 20 E.U. 12 Taiwán 07	E.U. 33 Alemania 11 G.B. 10 RPC 02	RPC 15 E.U. 10 Indonesia 09 Singapur 08
1986	RPC 30 Japón 20 Taiwán 09 E.U. 08	E.U. 42 Alemania 12 G.B. 07 RPC 06	RPC 33 E.U. 18 Japón 05 Taiwán 05
1988	RPC 31 Japón 17 Taiwán 09 E.U. 08	E.U. 34 RPC 18 Alemania 07 G.B. 07	RPC 35 E.U. 18 Japón 06 Taiwán 05
1991	RPC 38 Japón 16 Taiwán 10 E.U. 08	E.U. 27 RPC 24 Alemania 08 G.B. 06	RPC 29 E.U. 21 Japón 06 Alemania 06

Fuente: *ibid.*, p. 671.

Como se puede observar, en los últimos años la RPC se convirtió en el principal socio comercial de Hong Kong<sup>25</sup>; al mismo tiempo que Hong Kong se ha

<sup>25</sup> - H.C. Ho. *The Economic System of Hong Kong*, Hong Kong, Asian Research Services, 1992, p.148.

convertido en el principal socio comercial de la RPC. En 1991 el monto del comercio exterior chino alcanzó casi U\$72,000 millones. De esta cantidad 41.7% pasó por Hong Kong<sup>26</sup>. Por su parte, el comercio hongkonés con la RPC (la mayoría transacciones comerciales como puente para productos hongkoneses a otros destinos) creció de U\$5,700 millones en 1980 a más de U\$70,000 millones en 1992<sup>27</sup>. Existen actualmente dos tipos de transacciones comerciales además de las importaciones y exportaciones comunes. Unas son las exportaciones de productos chinos que se destinan a Hong Kong para que ahí sean terminados con técnicas de alta tecnología y de ahí se reexportan al resto del mundo. Otras son las exportaciones hongkonesas que llegan a la RPC, son transformadas y procesadas para luego reexportarse como productos chinos al resto del mundo.

A partir de 1994 China continental se ha convertido en el principal proveedor de importaciones (aprox. 38% del total) para Hong Kong, en el más grande consumidor de sus reexportaciones (33.5% del total) y en el segundo mercado más grande para exportaciones hongkonesas (33% del total)<sup>28</sup>. La evolución de este nexo puede observarse mejor en la siguiente tabla:

---

<sup>26</sup> .- Graham Johnson, art.cit., p. 670.

<sup>27</sup> .- Harry Harding, "The Concept of Greater China: Themes, Variations and Reservations", en China Quarterly, 36(136), 1993, p. 664.

<sup>28</sup> .- Marisela Connelly, "Hong Kong 1994", op.cit., pp. 222-224.

**Tabla 9****Comercio bilateral Hong Kong-RPC como proporción del comercio total, 1978-91 (%)**

AÑO	TM	DX	RX	TX	Tt
1978	16.3	0.20	1.62	0.547	9.27
1979	16.71	1.08	6.57	2.53	10.54
1982	23.05	4.58	18.02	9.262	16.55
1984	24.96	8.18	33.61	17.77	21.38
1985	25.48	11.695	43.72	26.03	25.76
1989	34.9	19.3	29.9	25.73	30.31
1990	36.8	21.0	26.8	24.75	30.76
1991	37.7	23.5	28.7	27.12	32.44

**notas:**

**TM:** importaciones totales de la RPC

**DX:** exportaciones hongkonesas a la RPC

**RX:** reexportaciones hongkonesas a la RPC

**TX:** exportaciones hongkonesas totales a la RPC = DX +RX

**Tt:** comercio total hongkonés con la RPC = M +TX

**%:** (valor del comercio con la RPC/ valor del comercio total de Hong Kong) \* 100

**Fuente:** Hsueh Tieh-tung y Woo Tun-oy, "The Development of Hong Kong-China Economic Relationship", en Levny y Wong, *op.cit.*, p. 696.

Refiriéndonos ahora a la composición del comercio entre estas dos entidades, es interesante mencionar que ésta también ha cambiado. Gracias al relajamiento en los controles de importación en la RPC y a la mejora en el ingreso de los chinos, las exportaciones hongkonesas a la RPC consisten principalmente en maquinaria, bienes semiprocesados, y --algo nuevo-- bienes de consumo duradero. La tabla siguiente muestra con detalles estos cambios:



**Tabla 10**

**Composición Porcentual del Comercio entre Hong Kong y RPC (1988-91)**

PRODUCTOS		1988	1989	1990	1991
0	imp.	8.401	6.33	5.47	4.69
	exp.	0.047	0.54	0.79	0.78
	re-exp.	2.00	2.26	2.46	2.42
1	imp.	0.81	0.85	0.77	0.75
	exp.	4.09	2.84	1.54	1.10
	re-exp.	2.28	2.64	2.00	1.31
2	imp.	4.68	3.85	2.37	1.91
	exp.	0.87	1.02	1.01	1.13
	re-exp.	3.46	3.12	2.64	3.18
3	imp.	1.06	1.01	1.05	0.80
	exp.	1.37	1.55	1.64	2.37
	re-exp.	1.27	2.86	2.30	2.41
4	imp.	0.077	0.072	0.15	0.12
	exp.	0.13	0.18	0.14	0.058
	re-exp.	0.16	0.34	0.41	0.21
5	imp.	6.16	3.80	3.39	3.06
	exp.	7.81	9.25	10.56	10.72
	re-exp.	14.50	12.0	12.72	15.02
6	imp.	25.08	22.11	19.59	18.81
	exp.	24.36	24.07	23.57	23.46
	re-exp.	31.36	36.01	39.63	37.50
7	imp.	16.56	18.59	20.15	20.3
	exp.	33.92	33.15	32.34	33.18
	re-exp.	36.34	31.77	27.83	28.75
8	imp.	36.46	42.73	46.45	49.04
	exp.	24.41	24.66	25.55	24.12
	re-exp.	8.14	8.50	9.47	8.72
9	imp.	0.65	0.66	0.62	0.53
	exp.	2.59	2.76	2.88	3.06
	re-exp.	0.49	0.50	0.53	0.48
6+7+8	imp.	80.1	83.44	86.19	88.15
	exp.	82.68	81.88	81.46	80.77
	re-exp.	75.84	76.27	76.93	74.98
5+6+7+8	imp.	86.26	87.23	89.58	91.21
	exp.	90.49	91.13	92.02	91.45
	re-exp.	90.34	88.27	89.66	89.99

notas: 0: alimentos y animales vivos; 1: bebidas y tabaco; 2: materias primas no ingeribles; 3: energéticos minerales, lubricantes y materiales afines; 4: aceite animal y vegetal, grasas y ceras; 5: químicos y productos similares; 6: productos manufacturados clasificados por material; 7: maquinaria, equipo y transportes; 8: artículos manufacturados misceláneos; 9: bienes y transacciones no clasificadas por especie.

Fuente: *Ibid.*, p. 702.

Podemos ver así que Hong Kong se ha hecho muy dependiente del nexo comercial con la RPC. Para 1991 el comercio con este país contribuyó con aproximadamente 40% del PNB hongkonés (considerando exportaciones y reexportaciones)<sup>29</sup>.

Es importante mencionar que el nexo sino-hongkonés se ha diversificado y va más allá de una relación puramente comercial. Por ejemplo, la inversión extranjera directa proveniente de Hong Kong ha experimentado un crecimiento impresionante a partir de 1981 que equivale a 656% (hasta 1991). En 1986 se establecieron un total de 216 acuerdos de cooperación vía empresas conjuntas de los cuales 193 se enfocaron en las ramas del plástico, la electrónica, textiles y confección de ropa. Así, Hong Kong se ha convertido en el principal inversionista en la RPC al contribuir con el equivalente a 60% de la inversión extranjera directa; aproximadamente 25 000 empresas hongkonesas tienen ahora filiales o tienen subcontrataciones de producción manufacturera en el continente<sup>30</sup>. Estas inversiones (que alcanzaron U\$15,000 millones en 1992<sup>31</sup>) se han canalizado tanto a industrias maquiladoras como a los ramos de turismo, industrias exportadoras (principalmente vía empresas conjuntas) y proyectos de infraestructura (plantas eléctricas, telecomunicaciones y petróleo<sup>32</sup>). En especial, la reubicación de industrias manufactureras refleja el cambio tecnológico hongkonés (que ahora emplea técnicas más modernas y se concentra principalmente en el sector servicios).

---

<sup>29</sup> . - En 1979 esta proporción era de 15.93%. Ver a Hsueh Tieh-tung y Woo Tun-oy, art.cit., p. 701.

<sup>30</sup> . - Milton Yeh, "Shop-front in Hong Kong, Manufacturing in the Mainland" en Gary Klintworth (ed.), Taiwan in Asia-Pacific in the 1990s, Australia, Australia National University, 1994, p.138.

<sup>31</sup> . - China Statistical Yearbook, n.4., 1993.

<sup>32</sup> . - Michele Lèdic, "Hong Kong-China. Economic Interdependence", en Pacific Review, 2(2), 1989, p.146.

La región del Delta del Río Perla cercana a Guangdong es el área que se ha visto más beneficiada con los cambios instaurados en los 80<sup>33</sup>. Ésta es una de las regiones económicas de la RPC más activas, en términos del valor total de la producción, de la atracción de inversionistas extranjeros y de su capacidad exportadora (1/5 de las exportaciones salen de ahí<sup>34</sup>). La siguiente tabla muestra cifras al respecto:

*Fuente:* Graham E. Johnson, "Hong Kong, From Colony to Territory: Economic and Social Implications of Globalization", en Benjamin Levny y Teresa Wong, en 25 Five Years of Social and Economic

<b>Tabla 11</b>						
<b>Región Delta del Río Perla, 1990</b>						
<b>(miles de millones de Yuan)</b>						
	<b>Región Económica</b>	<b>Guangdong</b>	<b>Shenzhen</b>	<b>Zhuhai</b>	<b>Total</b>	
<b>%</b>	<b>Abierta+</b>	<b>(área urbana)</b>	<b>(ZEE)</b>	<b>(ZEE)</b>	<b>Provincial</b>	
<b>Población</b>	16.56	3.94	0.88	0.33	21.71	34.8
<b>Valor de prod.</b>	69.19	26.02	14.21	3.72	113.14	68.5
<b>Agricultura</b>	7.55	0.41	0.04	0.08	8.08	36.4
<b>Industria</b>	61.63	25.62	14.17	3.64	105.06	73.5
<b>Exportaciones*</b>	3.39	1.23	2.95	0.46	8.13	77.4

**Notas:**  
 +: La región económica abierta está compuesta de 28 *xian* y municipalidades y excluye las zonas urbanas del área de Guangdong y de las zonas económicas de Shenzhen y de Zhuhai. Se incluyen sin embargo, en esta área Panyu, Zengcheng, Huaxian, Conghua, Bao'an y Daomen.  
 \*: en miles de millones de dólares.

Development in Hong Kong, op.cit., p.666.

Factores importantes que han influido para que esto sea posible son: su localización geográfica colindante con Hong Kong, el cambio estructural hacia producción no agrícola, nexos familiares con hongkoneses, similitudes culturales,

<sup>33</sup> .- Se calcula que las inversiones hongkonesas en Guangdong proveen de empleo a 3 millones de personas (1991). Hsueh Tich-tung y Woo Tun-oy, art.cit., p. 695.

<sup>34</sup> .- Graham E. Johnson, "Hong Kong, From Colony to Territory: Economic and Social Implications of Globalization", en Benjamin Levny y Teresa Wong, en 25 Five Years of Social and Economic Development in Hong Kong, op.cit., p. 664.

historia compartida, idioma (cantonés), abundante mano de obra (70% más barata que en Hong Kong<sup>35</sup>), abundancia de recursos naturales, bajas rentas (70% más baratas que en Hong Kong) y políticas favorables para inversionistas extranjeros. Estas condiciones le han permitido a los inversionistas chinos (especialmente a los del sector manufacturero que han invertido en maquiladoras) obtener jugosas ganancias. Esto a su vez ha beneficiado a la economía hongkonesa, ya que este crecimiento en el PNB no reditúa en una aceleración de la inflación doméstica en forma directa. En años recientes un flujo importante de inversionistas hongkoneses ha comenzado a llegar a más regiones de China continental, por ejemplo a Shanghai (especialmente en Pudong)<sup>36</sup> y a la isla de Hainan.

Del lado chino, el atractivo por atraer inversionistas hongkoneses reside en el hecho de que estos proveen de fuertes flujos de inversión, *know-how* técnico, estrategias de administración y mercadotecnia. Otro factor que aparentemente tiene mucho peso en la decisión de aceptar inversiones procedentes de hongkoneses radica en el hecho de que estos son considerados *tongbao* (compatriotas chinos expatriados en Hong Kong) mientras que a los chinos que habitan otras partes del mundo se les considera *huaqiao*, lo que implica una denotación de menor cercanía<sup>37</sup>.

Cabe mencionar que esta relación no va en un solo sentido, ya que al mismo tiempo la participación de la RPC en la economía de Hong Kong es muy importante y se ha diversificado para cubrir no sólo los aspectos comerciales sino también los

---

<sup>35</sup> .- Hsueh Tich-tung y Woo Tun-oy, art.cit., p. 703.

<sup>36</sup> .- Henny Sender, "Eastern Promise: Hong Kong developers flock to Shanghai", en Far Eastern Economic Review, 17 septiembre 1992, p. 72.

<sup>37</sup> .- Graham Johnson, art.cit., p. 681.

relacionados con manufacturas, transporte<sup>38</sup>, distribución, construcción, bancos, finanzas y bienes raíces<sup>39</sup>. Con el paso de los años las inversiones chinas en Hong Kong aumentaron impresionantemente. Esta situación ha llevado a que a partir de 1992 la RPC --vía empresarios, empresas estatales y provinciales-- (con U\$12,000 millones) se convierta en el inversionista más importante en Hong Kong (le siguen de cerca Japón y Estados Unidos). Resulta de particular interés el hecho de que los inversionistas chinos han preferido generalmente comprar compañías existentes (no crear nuevas) para así adquirir la infraestructura y el *know how* administrativo y técnico. En lo que al sector servicios se refiere, actualmente operan en Hong Kong 15 bancos chinos (que absorben 21.16% de los depósitos) e inclusive en enero de 1993 el gobierno hongkonés aprobó la solicitud del Banco de China para convertirse en el tercer banco emisor de Hong Kong<sup>40</sup>.

Además de los nexos creados por la inversión directa bilateral también existe otro elemento importante: el crédito. A partir de 1985, sustanciales montos han salido de Hong Kong a la RPC por este medio; por ejemplo 20% del total de deuda externa china adquirida provino de Hong Kong ese año. En este ámbito la participación de los bancos chinos ha sido vital, ya que promueven la inversión en la RPC, dirigen fondos (vía préstamos) al continente u organizan créditos sindicados con otras instituciones financieras para promover inversiones en China continental.

---

<sup>38</sup> .- Ejemplo de esto es la compra de 15% de las acciones de Cathay Pacific Airways en 1987 por parte de inversionistas chinos. Michele Lèdic. *art.cit.*, p. 147.

<sup>39</sup> .- Ho, H.C.Y., *The Economic System...*, p. 143.

<sup>40</sup> .- El Banco de China está considerado el 16vo. en la lista de 1000 bancos más importantes. Ver a Y.C. Yao, "The Development of Hong Kong's Financial Sector 1967-1992", en Levny y Wong, *op.cit.*, p. 571.

El nexo sino-hongkonés se ha multilateralizado para incorporar a más actores como Taiwán y Estados Unidos. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, este país consume una gran parte de las exportaciones provenientes tanto de la RPC como de Hong Kong. La mayoría de estas mercancías entran al mercado estadounidense siendo consideradas exportaciones chinas. Esta situación trae importantes implicaciones para Hong Kong, por lo que la cuestión de la renovación de la cláusula de Nación Más Favorecida (renovada anualmente) se ha convertido en asunto de alta prioridad también para la economía de la colonia. Hong Kong es también un centro de negocios importante para Estados Unidos, ya que este territorio se usa como puerta de entrada a la RPC. Aproximadamente 900 empresas estadounidenses operan en Hong Kong actualmente y sirven como centro de operaciones de las principales firmas multinacionales en el Este asiático. En 1993 Estados Unidos exportó a la RPC bienes por un monto aproximado de U\$9,000 millones; Hong Kong sirvió como intermediario de casi la mitad de estos. Por su parte, el mercado estadounidense implica para Hong Kong aproximadamente U\$8,000 millones (23% del comercio total de la colonia)<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> .- Los datos de este párrafo provienen de la siguiente dirección de *internet*: <http://www.hongkong.org/oldhk1.gif>, "Hong Kong: America's Business Partner in Asia".

## b: Taiwán entra en la ecuación

Resulta de interés comenzar nuestro análisis de la relación económica sino-taiwanesa partiendo de una comparación de la distribución sectorial de sus economías, como se ilustra en la siguiente tabla:

**Tabla 12**

**Distribución sectorial de la economía (Taiwán-RPC)**  
(como % del PNB)

AÑO	AGRICULTURA RPC--TAIWÁN		INDUSTRIA RPC--TAIWÁN		SERVICIOS RPC--TAIWÁN	
1985	45	5.78	47	46.28	8	47.94

**Fuente:** Xu Xinpeng, "Taiwan's Economic Cooperation with Fujian and Guangdong-, The View From China", en Gary Klintworth, Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s, Australia, Ausstralia National University, 1994, p.150.

A partir de este análisis de la distribución sectorial de ambas economías podemos ver que existen obvias diferencias en cuanto al grado de desarrollo económico. No obstante, al igual que en el caso de Hong Kong, es precisamente esta diferencia la que constituye la base para que existan bases para la complementación de ambas.

La interacción económica entre la RPC y Taiwán es un fenómeno reciente, pero que está adquiriendo magnitudes importantes a pasos agigantados. Dado el hecho de que las relaciones políticas entre ambas están --cuando menos oficialmente-- suspendidas, no existen fuentes oficiales de información. No obstante,

existen una serie de estudios que proveen con algunos datos importantes. Un factor adicional que dificulta el análisis es el hecho de que resulta complicado hacer una delimitación clara respecto de las actividades de inversión y de comercio, ya que uno no se explica del todo sin el otro.

Varios factores han llevado a un creciente número de inversionistas taiwaneses a la RPC. En primer término, la cuestión lingüística es un factor importante. Por una parte, en la provincia de Fujian --contigua a Taiwán-- se habla el mismo dialecto que en la isla. Por la otra, tanto Beijing como Taipei han adoptado al mandarín como su lengua oficial. De ahí que virtualmente sean inexistentes los costos de traducción e interpretación para los empresarios. En segundo término, muchos inversionistas taiwaneses aún tienen parientes o amigos en la RPC. Por ende, les resulta más fácil entablar relaciones personales y establecer contactos con socios potenciales<sup>42</sup>. Tercero, desde el punto de vista económico la cercanía geográfica, la abundancia de mano de obra, las pocas disposiciones ambientales y lo barato que resulta comparativamente el nivel salarial les son muy atractivos a los empresarios taiwaneses. En cuarto lugar, el gobierno chino ha dado trato preferencial (como exenciones impositivas y bajas rentas) a los inversionistas taiwaneses.

La suma de estos factores hace de la RPC un país sumamente atractivo para el pequeño y mediano empresario promedio. Esto sin contar el factor --que aunque potencial-- muchos comienzan a tomar en cuenta: el mercado que ofrece China

---

<sup>42</sup>.- Al respecto Michael Yahuda señala que el complejo nexo de relaciones que subyace a las relaciones económicas de la "Gran China" se basan principalmente en la familia, las amistades ancestrales y más generalmente, en las redes de relaciones (*guanxi*) que trascienden las barreras burocráticas de las pasadas décadas. Michael Yahuda, "The foreign relations of Greater China", en *China Quarterly*, p. 688.



continental. Así, algunos empresarios sientan sus esperanzas en la dinámica hasta ahora mostrada por la economía china y las expectativas de la ampliación paulatina de su mercado, esto es especialmente cierto dado el auge proteccionista occidental de los últimos tiempos.

Como resultado, un gran número de empresarios han provisto a la RPC de nuevos recursos económicos. No obstante, la persistente tirantez en las relaciones políticas bilaterales (incluida la política taiwanesa de los tres No: No contactos, No negociaciones y no compromisos con la RPC) llevó a que este flujo de capitales y comercio se canalizara primero a Hong Kong y de ahí se triangulara hacia el continente. Esta situación ha facilitado la creación de una nueva estrategia industrial entre los empresarios taiwaneses. Ésta se ha denominado **OPTV**<sup>43</sup> y consiste en:

- recibir **órdenes** directas de Taiwán (planeación, diseño y estrategias),
- **procesar** en la RPC,
- comerciar y **transportar** vía Hong Kong y
- **vender** al exterior.

Así, las operaciones en China continental son vistas como unidades estratégicas de procesamiento. Esa estrategia no sólo resulta en la eliminación del complicado problema del control de divisas, sino que además le permite a los productos taiwaneses disfrutar del trato preferencial que como país subdesarrollado se le otorga internacionalmente a la RPC (por ejemplo, la cláusula de Nación Más Favorecida que es ratificada anualmente en Estados Unidos anualmente).

---

<sup>43</sup> .- Julian Baum, Far Eastern Economic Review, mayo 20, 1993, p. 66.

Como resultado de esta estrategia, inclusive algunos otros elementos como maquinaria y personal directivo empleado en Taiwán se transfieren a la RPC. Algunas empresas también exportan (vía Hong Kong) algunos insumos para asegurarse de que la calidad de sus productos sea la misma que si fueran elaborados en Taiwán. Las áreas en las que se está observando mayor actividad siguiendo esta estrategia son las de calzado, juguetes, paraguas y productos electrónicos. Debido entonces principalmente al hecho de que la gran mayoría de los materiales y maquinarias (casi siempre de segunda mano) se importan de Taiwán, no resulta sorprendente que se observen crecientes flujos de comercio tanto en insumos como en maquinaria y productos semiacabados entre Taiwán y la RPC vía Hong Kong.

Dados los crecientes nexos entre Taiwán y China continental --que redundaron en beneficios también para la economía de la isla-- con el paso de algunos años Taiwán modificó el lema de los tres No hacia una postura un tanto más flexible que reza: No comercio directo, No contacto oficial y No interferencia con comercio indirecto<sup>44</sup>. Así, el Guomintang permite (o cuando menos no se da por enterado oficialmente) el comercio indirecto de materias primas, alimentos y manufacturas con la RPC vía Hong Kong. Esto más aún cuando en 1980 la RPC declaró a todos los bienes procedentes de Taiwán como bienes domésticos (libres de arancel)<sup>45</sup>. La siguiente tabla muestra estimaciones respecto de la evolución del comercio bilateral sino-taiwanés:

---

<sup>44</sup> .- Robert Ash , Y. Kuch, "Economic Integration Within Greater China. Trade and Investment Flows Between China, Hong Kong and Taiwan", *China Quarterly*, 36(136), diciembre 1993, p. 719.

<sup>45</sup> .- Más adelante esta disposición cambió y ahora si se pagan aranceles, no obstante estos son preferenciales. San Gee, *op.cit.*, p. 64

**Tabla 13**

**Comercio Bilateral entre la RPC y Taiwán (vía Hong Kong)**  
1979-1991 (millones de US\$)

AÑO	EXPORTACIONES TAIWANESAS A LA RPC	EXPORTACIONES CHINAS A TAIWÁN
1979	21.47	56.29
1980	234.97	76.21
1981	384.15	75.18
1982	194.45	84.02
1983	157.84	89.95
1984	425.45	127.75
1985	986.83	114.90
1986	811.33	144.22
1987	1226.53	288.94
1988	2242.22	478.69
1989	2896.49	586.90
1990	3278.26	765.36
1991	3267.24	769.87

*Fuente:* San Gee, Taiwanese Corporations in Globalisation and Regionalisation, París, OECD, 1992, *apéndice*.

Dada la creciente importancia de las inversiones y del comercio bilateral entre ambas entidades, el gobierno taiwanés dio luz verde para la apertura de tres nexos mediante el comercio, el correo y la entrada de taiwaneses a la RPC. Además en febrero de 1991 se emitió el documento conocido como Lineamientos para la unificación nacional en los que se señalan las nuevas condiciones bajo las cuales la reunificación podría ser posible. De acuerdo con estos lineamientos antes de que puedan existir contactos directos (por aire, mar y mediante el comercio) es necesario que la RPC renuncie a la amenaza de uso de la fuerza, que reconozca a Taiwán y que se le permita una mayor actividad en los foros internacionales. Así, de acuerdo con esta lógica, la reunificación se debe basar --no en el esquema de Deng Xiaoping de 'un país, dos sistemas'-- sino en el proyecto de Lee Teng-hui de 'una China, dos

gobiernos”<sup>46</sup>. No obstante, como era de esperarse Beijing rechazó esta posición, ya que reconocer al Guomindang como gobierno en igualdad de circunstancias implica el reconocimiento de Taiwán como ente separado.

No obstante lo anterior, Beijing ha tratado de conjuntar su política de apertura económica con una serie de medidas específicas hacia Taiwán, para así, procurar ganarse la confianza de los inversionistas. Las primeras medidas en este sentido comenzaron en 1983, cuando se emitió una legislación encaminada a atraer inversiones taiwanesas a la RPC, pero dado el hecho de que el gobierno taiwanés no permitía contactos directos con ésta, en realidad esta legislación no tuvo gran impacto. No obstante, a partir de la liberalización en los controles de cambio y del permiso para visitar el continente, han surgido en la RPC una serie de disposiciones que han sido dirigidas especialmente a los empresarios taiwaneses. Este tratamiento preferencial adquirió carácter de disposición general luego de que el Consejo de Estado de la RPC emitió la Provisión para el fomento de la inversión taiwanesa (julio 1988)<sup>47</sup>. En ésta se señala que los empresarios taiwaneses reciben un trato preferencial especial debido a que se consideran ciudadanos chinos. Por ende, se les permite participar en el mercado accionario, comprar propiedades y pueden elegir de entre sus amistades o familiares quién los representará ante el gobierno. En febrero de 1989 la RPC abrió zonas económicas especiales teniendo en mente principalmente a inversionistas taiwaneses, por ejemplo las de Haitsang y la de

---

<sup>46</sup> .- C.L. Chiou, “Emerging Taiwanese Identity in the 1990’s: Crisis and Transformation”, en Gary Klintworth (ed.), Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s, Australia, Australia National University, 1994, p.25.

<sup>47</sup> .- Keun Lee, “Taiwan’s...”op.cit., p. 185.

Hsinglin (cerca de Xiamen)<sup>48</sup>. Estas provisiones se complementaron en 1994 con la nueva Ley para la protección de las inversiones taiwanesas<sup>49</sup>. Cabe mencionar, sin embargo que la RPC ha procurado tener una idea precisa de los flujos de capital, productos de importación y exportaciones chinas a Taiwán mediante el Departamento Económico y Comercial que es jurisdicción del gobierno central. Esto más bien tiene el propósito de controlar ciertos productos considerados estratégicos (como petróleo, acero, etc.) y evitar que sean exportados a Taiwán<sup>50</sup> sin previa autorización.

La rápida expansión del comercio entre Taiwán y la RPC ha dado lugar también a la necesidad de solucionar problemas prácticos relacionados con disputas comerciales, herencias, propiedades, etc. En vista de que no existen contactos oficiales intergubernamentales, Taipei estableció la Fundación de Intercambio de los Estrechos (FES, por sus siglas en inglés) en febrero de 1991 como una organización no gubernamental con la capacidad para negociar en esas materias con el respaldo del Consejo para los Asuntos de la Parte Continental. La respuesta de Beijing no se hizo esperar y estableció para tal efecto la Asociación para las Relaciones a Través de los Estrechos (ARATS, por sus siglas en inglés) que técnicamente es un organismo no oficial, aunque está claro que en la práctica estos organismos desempeñan funciones de índole oficial<sup>51</sup>.

En abril de 1993 se realizó un evento notable al reunirse en Singapur estos dos organismos para solucionar problemas técnicos en cuanto al manejo de la

---

<sup>48</sup> . - Denis Fred Simon y Michael Y.M. Kau (eds.), Taiwan. Beyond the Economic Miracle, Estados Unidos, M.E. Sharpe, 1992, p. 287.

<sup>49</sup> . - Yu-Shan Wu, "Taiwan in 1994", Asian Survey, 35(1), enero 1995, p. 63.

<sup>50</sup> . - Milton Yeh, art.cit., p. 139.

<sup>51</sup> . - Michael Yahuda, "The foreign...", art.cit., p. 702. Ver también a C.L. Chiou, art.cit., p. 37.

relación económica bilateral. Aunque en ese momento no se alcanzaron acuerdos con relación a la protección de las inversiones taiwanesas en el continente, ambas partes declararon a la reunión como un éxito. No obstante, cada parte dio al final su versión de ésta. Beijing anunció que éste había sido un paso importante para la eventual reunificación, mientras que Taipei señaló que esta reunión había servido para demostrar la igualdad de las dos entidades y como un empuje hacia el reconocimiento internacional de Taiwán. Como se ve, las divergencias de opinión persisten a pesar de todo, no obstante el interés en que esta situación prospere y se mantenga.

El Índice de Intensidad Comercial (IIC) provee una medida de la naturaleza cambiante de las relaciones comerciales. Se mide específicamente si esta relación se hace cada vez más (o menos) dependiente entre varias entidades. Valores mayores a la unidad son significativos ya que a mayor valor del índice esto implica que los nexos comerciales son mayores. Este índice se expresa de la siguiente forma:

$$Ic^{ijh} = ( X_{ij}^h / ( X_{ij} + X_{ik} ) ) / ( ( M_{ji}^h + M_{jk}^h ) / ( M_{ji} + M_{jk} ) ),$$

Donde **X** es el valor en dólares de las exportaciones, **M** es el valor en dólares de las importaciones, **i** es el país exportador, **j** y **k** son los otros dos países y **h** es un bien o mercancía particular. La fracción en el numerador del índice de intensidad comercial mide las exportaciones del país **i** al país **j** del bien **h** como porcentaje del total de las exportaciones totales del país **i** a los países **j** y **k**. La fracción del denominador del índice mide las importaciones totales del bien **h** de los países **i** y **k**.

como porcentaje de las importaciones totales del país *j* de los países *i* y *k*. Si el índice es mayor a 1 esto significa que el comercio del país *i* con el país *j* en este bien es de mayor importancia para los dos países que su comercio en otros productos y con otros socios comerciales.

Con base en el índice anterior, se han realizado diversos trabajos de investigación cuyos resultados muestran interesantes revelaciones respecto del fortalecimiento de los nexos comerciales entre estas economías. La siguiente tabla da una muestra al respecto:

<b>Tabla 14</b>			
<b>Índice de Intensidad Comercial entre la RPC y Taiwán (1983-1991)</b>			
<b>AÑO</b>	<b>Xtc/XTt *</b>	<b>Xct/MTt**</b>	<b>CTtc/CTt***</b>
1983	0.63	0.44	0.55
1984	1.40	0.58	1.06
1985	2.04	0.58	2.17
1986	2.29	0.59	1.48
1987	3.70	0.83	1.38
1988	4.38	0.96	2.47
1989	4.38	1.12	2.94
1990	4.88	1.40	3.32
1991	5.79	1.64	3.91

notas: Xtc/XTt= Exportaciones taiwanesas a la RPC/  
exportaciones totales taiwanesas.  
Xct/MTt= Exportaciones chinas a Taiwán/  
importaciones totales taiwanesas.  
CTtc/CTt= Volúmen total del comercio taiwanés  
con la RPC/ comercio total de Taiwán.

**Fuente:** San Gee, *Taiwanese Corporations in Globalisation and Regionalisation*, París, OECD, 1992, *apéndice*.

Para 1993 el valor de las transacciones comerciales de Taiwán con la RPC vía Hong Kong sobrepasó en valor los U\$15,100 millones (casi 20% de las

exportaciones taiwanesas para este periodo<sup>52</sup>). El comercio creciente con la parte continental de China ha llevado a que Taiwán experimente un superávit en su relación comercial bilateral con Hong Kong (en 1993 éste aumentó 23%, y llegó a U\$18,500 millones; así Hong Kong absorbió en ese año 21.7% de las exportaciones taiwanesas). Por su parte las reexportaciones taiwanesas que pasaron por Hong Kong alcanzaron el año previo U\$26 156 millones.

China ahora es el segundo principal importador de productos taiwaneses<sup>53</sup>, así el ministro de economía P. K. Chiang señaló que los nexos con la RPC son clave para el sostenimiento del crecimiento de Taiwán, e inclusive señaló la necesidad de que se apresuren los trámites para establecer conexiones directas de inversión y de transporte<sup>54</sup>.

Un estudio reciente hecho en la Universidad China de Hong Kong muestra que para 1998 Taiwán será el mayor proveedor de importaciones a la RPC.<sup>55</sup>

En cuanto a la composición de los bienes, las exportaciones taiwanesas hacia la RPC principalmente consistieron en materias primas y componentes. De 1979 a 1992 las exportaciones taiwanesas a la RPC crecieron 223 veces, con una tasa de crecimiento anual promedio de 58%. Por su parte las importaciones taiwanesas provenientes de la RPC aumentaron 27 veces, con un crecimiento anual de 27% y tuvieron un valor de U\$1,100 millones.

---

<sup>52</sup> .- "Taiwan", The Economist Intelligence Unit, ene-abril 1995, p. 12.

<sup>53</sup> .- Yu--Shan Wu, art.cit., p. 64.

<sup>54</sup> .- Ibidem.

<sup>55</sup> .- "Taiwan", The Economist Intelligence Unit, ene-abril 1995, p. 12.



Los principales productos importados procedentes de la RPC fueron hierbas medicinales, productos semiterminados (calzado), fibras sintéticas, pieles y plumas. En términos de volumen total de comercio, Taiwán fue después de Japón, Hong Kong y Estados Unidos el cuarto socio comercial de la RPC en 1993. Dada su proximidad geográfica, Hong Kong se ha convertido en el nexo más importante entre las dos, y desde 1991 reemplazó a Estados Unidos como país con el que existe mayor superávit comercial.

Hemos mencionado ya que tras la crisis de Tiananmen la RPC se hizo acreedora a una serie de sanciones comerciales por parte de organismos multilaterales y por parte de sus principales socios occidentales y Japón. Sabemos ahora que esto trajo serias repercusiones para la economía china y que las inversiones extranjeras sufrieron una caída sensible en términos generales. No obstante, a partir de entonces se comenzó a observar un muy interesante fenómeno, que contrastó con el resto de las tendencias de otros inversionistas. Éste consistió en un creciente flujo de inversiones provenientes de Taiwán<sup>56</sup>. Este surgió como resultado de la liberalización en el control de cambios y de la necesidad de mantener la competitividad de las empresas taiwanesas. Para 1989 la inversión en China continental alcanzó el equivalente a U\$1,000 millones, esta cantidad se duplicó para fines de 1990<sup>57</sup>. Actualmente Taiwán ha sobrepasado a Japón y a Estados Unidos como inversionista preponderante en la RPC. Los datos más recientes muestran que ahora Taiwán es el segundo inversionista de importancia en la RPC, después de

---

<sup>56</sup> .- Keun Lee, "Taiwan's Economy and Taiwan Investment in China", *op.cit.*, p. 181.

<sup>57</sup> .- Keun Lee, *op.cit.*, p. 180.

Hong Kong, con aproximadamente U\$24,000 millones de dólares<sup>58</sup> (según estimaciones, se calcula que 38.7% de la inversión taiwanesa se destina a la RPC<sup>59</sup>). Resulta peculiar el hecho de que estas inversiones son canalizadas al continente de manera no oficial<sup>60</sup> (esto es, no se ha negociado mediante acuerdos intergubernamentales; por ende, hasta hace poco tiempo carecían de una base legal sólida). Esta tendencia explosiva (se calcula que 11 000 empresas taiwanesas participan en la RPC<sup>61</sup>) ha implicado cambios importantes en términos de interdependencia económica y de cambios estructurales en la producción. Este fenómeno se entiende mejor si consideramos la liberalización de los controles de cambios, el cambio estructural en la producción taiwanesa y el acendrado proteccionismo occidental, como se vio en detalle en el capítulo anterior.

China enfrenta una serie de imperativos económicos, políticos y culturales que le llevan a poner énfasis en la atracción de inversión taiwanesa. La inversión taiwanesa provee de tecnología y maquinaria de nivel intermedio y aplica interesantes formas de administración en las empresas. Por razones políticas, el gobierno taiwanés ha mostrado su reticencia para que los empresarios taiwaneses dirijan sus capitales a la RPC, no obstante esto en la práctica no ha repercutido en prohibiciones específicas para invertir ahí.

<sup>58</sup> .- Ver Newsweek, 18-22 marzo 1996, p. 28.

<sup>59</sup> .- Yu-Shan Wu, art.cit., p.63.

<sup>60</sup> .- Actualmente ya existe permiso por parte de las autoridades taiwanesas para que se hagan inversiones directas en la RPC (esto es, sin intermediarios) si estas no son mayores a U\$1 millón de dólares. Ricky Tung, "Taiwan and Southern China's Fujian and Guangdong Provinces", en Gary Klintworth, op.cit., p.155.

<sup>61</sup> .- Ricky Tung, "Taiwan and Southern China's Fujian and Guangdong Provinces", en Gary Klintworth, op.cit., p.156.

Es interesante mencionar que los pequeños y medianos empresarios taiwaneses han preferido establecer empresas privadas que utilizar el esquema de empresas conjuntas. No obstante, a últimas fechas se están llevando a cabo importantes proyectos conjuntos en los que están participando empresas más grandes, universidades y centros de investigación chinos principalmente en las áreas de información tecnológica, foto-electricidad, desarrollo de materiales y biotecnología. Otra área en la que se están dando empresas conjuntas sino-taiwanesas es el de la construcción de hoteles, centros comerciales, zonas industriales, casas habitación, etc<sup>62</sup>.

Los inversionistas taiwaneses se han concentrado preferentemente en Fujian<sup>63</sup>. No obstante, existen también otros centros importantes de desarrollo como Shanghai, Jungsei y Zhejiang que juntas reciben 20% de la inversión total (aquí también se encuentran inversionistas provenientes de Hong Kong, Estados Unidos, Europa y Japón). Otra zona de atracción se encuentra en el norte, en una franja que abarca a Beijing, Tianjin, Shandong y Liaoning<sup>64</sup>. Los inversionistas taiwaneses también están incursionando en otras actividades aparte de las manufactureras, por ejemplo se están viendo importantes inversiones en bienes raíces, aseguradoras, bancos y actividades turísticas.

El desarrollo de nexos entre Taiwán y Hong Kong también ha adquirido un cariz importante. Si bien no existen nexos oficiales entre ambos (debido a que Gran

---

<sup>62</sup>.- Xu Xinpeng, "Taiwan's Economic Cooperation With Fujian and Guangdong: the View from China", en Gary Klintworth, *op.cit.*, p. 149.

<sup>63</sup>.- De acuerdo con estadísticas, aproximadamente 70% de la población taiwanesa son originarios de Fujian. Keun Lee, "Taiwan's Economy..." *op.cit.*, p.183.

<sup>64</sup>.- "China External Trade Development Council", <http://www.tptaiwan.org.tw>, Internet, 1995.

Bretaña reconoció a la RPC en 1950) los nexos privados han florecido en forma importante en los últimos años. Los primeros contactos se dieron mediante algunas inversiones de empresarios hongkoneses durante los años 60<sup>65</sup> y también gracias a que Hong Kong fungió como lugar intermediario en el tráfico de taiwaneses que visitaron la RPC. No obstante, se podría decir que desde 1950 hasta mediados del decenio de 1980 las transacciones económicas entre Hong Kong y Taiwán eran insignificantes comparadas con el desempeño comercial total de las dos entidades.

La salida masiva de capitales hacia la RPC por parte de empresarios taiwaneses marcó un hito en la relación económica bilateral entre Taiwán y Hong Kong. Al efectuar el papel de intermediario financiero y de puerto intermedio para el traslado de mercancías para abastecer a las empresas taiwanesas en el continente, el papel de Hong Kong respecto de Taiwán aumentó considerablemente en importancia. Adicionalmente, en los últimos años se han efectuando grandes inversiones hongkonesas en Taiwán, por lo que ahora Hong Kong ha sobrepasado en importancia a Estados Unidos como fuente de inversión extranjera directa en la isla. Lo anterior se debió en gran medida a que a partir de 1991 Taiwán dejó de poner objeciones para lidiar con un Hong Kong próximo a reunificarse con la RPC. Desde entonces también las relaciones comerciales entre ambas se incrementaron notablemente; por ende Taiwán se convirtió en el cuarto socio comercial de Hong Kong, mientras que éste se convirtió en el primer destino de exportaciones

---

<sup>65</sup> - Esto en respuesta a las disposiciones encaminadas a atraer inversionistas chinos viviendo en el extranjero, como la Ley para la reglamentación de inversiones de chinos que habitan en el extranjero (overseas chinese). Milton Yeh, "Shop-front in Hong Kong, Manufacturing in the Mainland", en Gary Klintworth (ed.), op.cit., p. 136.

taiwanesas (60% de estos bienes son reexportados a la RPC)<sup>66</sup> con lo que sustituyó a Estados Unidos<sup>67</sup>. La importancia de esta relación económica bilateral tiene grandes perspectivas y esto lo han percibido tanto empresarios como gobiernos, de ahí que no hayan habido obstáculos oficiales para que el año pasado se comenzaran pláticas para ver la posibilidad de establecer rutas comerciales Hong Kong-Taipei.

A partir de 1989 el flujo de inversión proveniente tanto de Taiwán como Hong Kong hacia la RPC ha crecido significativamente. La tabla muestra en qué áreas estas inversiones se están concentrando:

<b>Tabla 15</b>		
<b>Inversión registrada (millones de U\$ y número de empresas) de las diez principales industrias de inversión extranjera en la RPC (1992)</b>		
<b>INDUSTRIA</b>	<b>U\$</b>	<b>NO. empresas</b>
1.- Electrónica y maquinaria	102.748	242
2.- Automóviles	78.923	202
3.- Zapatos	58.751	306
4.- Servicios	56.751	306
5.- Plásticos	44.582	129
6.- Textiles	31.995	74
7.- Metales	30.400	85
8.- Agricultura y ganado	21.378	35
9.- Artículos Deportivos	20.348	59
10.- Lámparas	17.566	67
<b>TOTAL</b>	<b>463.442</b>	<b>1199</b>

**Fuente:** Kiichiro Fukasaku y Wu, China as a Leading Pacific Economy, Paris, OECD, 1993, *apéndice*.

Para 1992 casi 90% de la inversión proveniente tanto de Taiwán como de Hong Kong se dirigió a 11 provincias y municipalidades costeras, entre las que destacan prominentemente Guangdong, Jiangsu, Fujian, Shanghai, Beijing, Tianjin, Dalian, Shandong y la isla de Hainan. Otros centros de atracción son también las 14

<sup>66</sup>.- Michael Yahuda, op.cit., p. 696.

<sup>67</sup>.- "Taiwan", The Economist Intelligence Unit, mayo-agosto 1995, p.23.

ciudades costeras y las Zonas Económicas Especiales (que recibieron en 1991 62% del total de las inversiones extranjeras directas)<sup>68</sup>. Cabe mencionar que recientemente se han comenzado a ver tendencias para que estas inversiones también se expandan hacia los territorios del Yagntze.

Ante este panorama es fácil deducir que las inversiones extranjeras directas, sobre todo las de Hong Kong y Taiwán, han contribuido sensiblemente al desarrollo de la RPC, elevando aún más el nivel de intercambio y fomentando la integración, ya que gran parte de las instalaciones manufactureras taiwanesas y hongkonesas se han reubicado en la RPC. Así, una vez que estos productos son elaborados en la parte continental durante la fase de empleo intensivo de mano de obra, se reexportan a estos lugares, donde son terminados en sus últimos detalles con procesos de alta tecnología. En otros casos, los productos se exportan al mundo desde China.

El traslado a la RPC de las industrias que siguen empleando procesos basados en el uso intensivo de mano de obra ha permitido que las industrias asentadas en Hong Kong y Taiwán se dediquen a fabricar productos de exportación con base en tecnologías avanzadas (aparatos de cómputo, electrónicos, telecomunicaciones) o a incursionar en el sector servicios, que ha crecido mucho en ambos países. Esto nos hace pensar que tanto Taiwán como Hong Kong están adoptando con la RPC la estrategia de "gansos voladores" que Japón aplicó a los NICS en los años 60 y 70<sup>69</sup>.

Robert Ash y Y. Kueh intentaron calcular el Índice de Intensidad Comercial

---

<sup>68</sup> .- Kiichiro y Wu, *op.cit.*, p. 20

<sup>69</sup> .- Takatoshi, "Japan as an Example for Developing Countries". en *The Japanese Economy*, Cambridge, MIT Press, 1992, pp. 34-35.

$(I_c^{ijh} = (X_{ij}^h / (X_{ij} + X_{ik})) / ((M_{ji}^h + M_{jk}^h) / (M_{ji} + M_{jk})))$  entre las "tres Chinas" y llegaron a resultados sumamente interesantes. La tabla siguiente muestra sus resultados:

<b>Tabla 16</b>				
<b>Estimaciones del Índice de Intensidad Comercial China- Hong Kong- Taiwán (1978-1991)</b>				
<b>ANO</b>	<b>RPC-HONG KONG</b>		<b>RPC-TAIWAN</b>	
	<b>EXP. RPC</b>	<b>EXP. H K</b>	<b>EXP. RPC</b>	<b>EXP. TAIWÁN</b>
1978	24.43	0.62	0.53	0.0005
1980	20.92	6.23	0.43	1.20
1985	16.62	11.41	0.39	1.41
1989	17.68	13.21	0.78	3.20
1990	N.D.	N.D.	0.78	3.20
1991	N.D.	N.D.	0.90	3.48
<b>NOTAS: N.D.= no disponible</b>				

*Fuente:* Robert Ash, Y. Kueh, "Economic Integration Within Greater China. Trade and Investment Flows Between China, Hong Kong and Taiwan", *China Quarterly*, 36(136), diciembre 1993, p.719.

Así, hablando desde un punto de vista regional, la estrategia de puertas abiertas china ha generado un centro gravitacional de atracción importante para sus vecinos más cercanos. De ahí que tal vez se pueda hablar ya de la existencia de una economía política entre las tres entidades, aunque por supuesto, caracterizada por enormes diferencias entre sus miembros, que no obstante, son complementarias entre sí.

Esto es, Hong Kong sirve como el centro comercial, financiero y de información del triángulo y ha contribuido significativamente para que las provincias sureñas de la RPC se estén integrando cada vez más con las dinámicas economías del Este asiático. Taiwán es también una fuente importante de inversión directa y de alguna forma es un nexo entre las zonas de producción y exportación chinas con el resto del mundo (principalmente Estados Unidos, Europa y América Latina). El increíble y

rápido desarrollo de Guangdong y Fujian ha sido posible sólo mediante el establecimiento de redes comerciales (ya sea formales o informales) con Hong Kong, Taiwán y otros países de Asia.

Otro factor que ha resultado esencial para que esta integración se dé es el de los tipos de cambio. El ajuste del yen japonés luego de los acuerdos del Hotel Plaza en 1985, al que le siguieron las apreciaciones del dólar taiwanés y del dólar hongkonés con respecto al *yuan* es otra de las variables explicativas importantes. A partir de 1978 el *yuan* sufrió una serie de depreciaciones. Esto refleja una sucesiva baja en el precio relativo del *yuan* respecto de otras monedas regionales y del dólar<sup>70</sup>.

Es cada vez más evidente que las fuerzas del mercado están operando en esta zona. No obstante, los gobiernos de las tres entidades no están simplemente removiendo las obstrucciones pasadas y adoptando una posición neutral hacia los crecientes nexos económicos. Lejos de eso, estos están muy involucrados en la promoción y guía de los nexos entre las tres economías. En opinión de uno de los más notables sinólogos contemporáneos, Harry Harding, cada uno de los vértices de este triángulo dorado del Pacífico tiene motivos diversos por los cuales se han incorporado en esta relación<sup>71</sup>. Desde la perspectiva de Beijing, la interacción económica es vista como una forma para facilitar la eventual reunificación política de China. Con ello en mente, el gobierno chino ha adoptado una serie de políticas para estimular las relaciones comerciales con Hong Kong y Taiwán, siendo los casos más

---

<sup>70</sup> .- Kiichiro Fukasaku y Mingyuan Wu. China as a Leading Economy, París. OECD Technical Papers n.89, pp. 16-17.

<sup>71</sup> .- Harry Harding. "The concept of Greater China....", op.cit., p. 666.



notables la creación de zonas económicas especiales en regiones colindantes con estos. Lo anterior tanto por razones políticas como comerciales.

A su vez, Hong Kong ve a los crecientes lazos económicos con la RPC como una forma de amortiguar el regreso a la soberanía china en 1997. Esto ya que desde esta perspectiva, es preferible para la RPC mantener el estado actual de desarrollo económico hongkonés puesto que en ello le va también un interés propio a este país. Para Taiwán en contraste, la interacción económica creciente con la parte continental se ve a corto plazo como una forma de presionar para obtener concesiones políticas de Beijing, especialmente con respecto a renunciar al uso de la fuerza contra la isla y a permitirle a Taiwán una mayor presencia en las cuestiones internacionales. A largo plazo, muchos taiwaneses ven esta integración económica como una forma factible y tolerable de unidad nacional más que la unificación política *per se*.

Así, el concepto de la "Gran China" que algunos analistas han comenzado a manejar se refiere en gran medida a estos crecientes nexos económicos entre Taiwán, Hong Kong y la RPC. Según estimaciones recientes, si se suman los productos nacionales de las tres economías se obtiene una entidad económica imaginaria que podría colocarse como la tercera economía mundial, con las reservas más grandes del mundo<sup>72</sup> y con la tercera posición entre los grandes exportadores mundiales.

Pasemos ahora a la parte final de este trabajo, en la que se ahondará en el análisis más que en la evidencia empírica y la descripción histórica. Ahí se tratarán

---

<sup>72</sup> .- Reservas de la RPC (abril 1995): U\$58,000 millones, reservas de Taiwan (fines de 1994): U\$ 92,454.

de elaborar algunos escenarios posibles al respecto de este fenómeno y se elaborarán algunas consideraciones finales.

## **CONSIDERACIONES FINALES**

En esta tesis se trató de demostrar que en los últimos años Taiwán y Hong Kong experimentaron importantes cambios estructurales en sus economías. Lo anterior, aunado a la transición de la República Popular China hacia una economía "de mercado", ha permitido la interacción constante entre estas tres entidades. El impresionante crecimiento económico logrado a raíz de esto ha llevado a la aceleración y profundización de los cambios en las tres economías, lo que a su vez ha repercutido en una integración económica creciente.

Aspecto interesante sin duda, resulta el hecho de que este proceso de integración económica se haya llevado a cabo sin que haya mediado entre los miembros ningún tipo de acuerdo formal. Esto no resulta sorprendente si se recurre al análisis histórico, que pone de relieve que estas tres entidades han mantenido regímenes políticos separados --y hasta hostiles entre sí-- a pesar de tener un trasfondo cultural, religioso y racial común. Surgió entonces la cuestión de cómo explicarnos este fenómeno. En una primera aproximación se pensó que un análisis de corte liberal-interdependentista como el de "integración silenciosa" proveería de los elementos explicativos suficientes. No obstante, un análisis comparativo entre diversas teorías de Relaciones Internacionales puso de relieve que este concepto se fundamenta en una visión superficial y limitada que da una visión parcial y sesgada

de una realidad económica internacional más complicada de lo que parece a simple vista.

Lo anterior en virtud de que la "integración silenciosa" asume que son **únicamente** las consideraciones de mercado y flujo de inversiones y comercio los determinantes que de forma casi "imperceptible y espontánea" van creando redes y nexos cada vez más poderosos --primero entre los actores no estatales-- y más adelante entre las economías a través de las fronteras nacionales. Esto deriva en la predicción de que esta interacción puede desembocar en un marco institucional y hasta formal más amplio.

Una vez realizada la comparación de esta perspectiva con diversos tipos de análisis (Realismo, Economía Política Internacional) se llegó a la conclusión de que no es recomendable relegar el papel del Estado a las fuerzas del mercado y a las consideraciones ético-filosóficas de los actores en este tipo de estudios de caso. La aportación marginal de este ejercicio intelectual es la noción de que *son más bien las políticas y actitudes de los Estados las que --esperada o inesperadamente-- determinan el contexto internacional y doméstico, así como las reacciones de los actores no estatales (empresas transnacionales como en este caso).*

A partir de este enfoque se buscó demostrar que el proceso de integración económica entre Taiwan, Hong Kong y la RPC no se debe *únicamente* a la acción de las fuerzas del mercado, sino que fue más bien a raíz de la implementación de políticas estatales domésticas en las tres entidades que conforman este triángulo (en momentos coyunturales de su historia) que este estado de integración económica se

ha alcanzado. Para ello se recurrió tanto a explicaciones de tipo sistémico, como de segunda imagen, y de segunda imagen invertida para determinar dentro de cada Estado el juego de fuerzas que definieron el *policy outcome* estatal.

Pudimos ver así que fueron más bien decisiones de índole político las que cambiaron las reglas del juego para los empresarios e inversionistas. En lo interno, esto fue evidente con las políticas taiwanesas y hongkonesas respecto a nuevas disposiciones en el control de cambios, en políticas ecológicas, laborales y de control inflacionario. En lo externo el impulso al ajuste estructural provino de la percepción de un creciente proteccionismo en Occidente, del retiro por parte de Estados Unidos de la Cláusula de Nación Más Favorecida para ambos, de la apreciación de las monedas locales y de la aparición de nuevos centros de competencia en la producción de bienes de consumo. Fue evidente entonces para los empresarios taiwaneses y hongkoneses que era el momento de buscar nuevos centros de producción en los que fueran más competitivos; siguió un proceso de redimensionamiento de las empresas y de racionalización de sus procesos de producción. La existencia de una alianza desarrollista tanto en Taiwán como en Hong Kong (esto es, tanto los gobiernos como los empresarios están de acuerdo en que para sobrevivir en este ámbito competitivo de los 90 son necesarios tecnología de punta y grandes inversiones) ha llevado a una mayor flexibilidad para que las empresas desarrollen estrategias de internacionalización. En esta coyuntura, la reforma económica en la RPC y la puesta en práctica de la política de puertas abiertas fueron cruciales: la proximidad geográfica, la abundancia de mano de obra barata, similitudes culturales y

lingüísticas, abundancia de recursos naturales, la pre-existencia de nexos familiares, trato preferencial y la promesa de un mercado de magnitudes insospechadas se convirtieron en imanes poderosísimos de atracción a los que difícilmente pudieron escapar los inversionistas taiwaneses y hongkoneses.

Actualmente las tres economías están integradas. Hong Kong es el principal inversionista en la RPC, y el segundo lugar lo ocupa Taiwán. Del mismo modo, la RPC se ha convertido en el principal inversionista en Hong Kong y éste ha desplazado a Estados Unidos como principal inversionista en Taiwán. En lo que a aspectos comerciales se refiere, la RPC se ha convertido en el principal socio comercial de Hong Kong; esta relación se aplica también en sentido inverso. A su vez, la RPC es actualmente el quinto socio comercial de Taiwán, dato que resulta sorprendente si se considera que antes de 1987 prácticamente no existían intercambios entre ambos. El desarrollo de nexos entre Taiwán y Hong Kong también ha adquirido un cariz importante, ya sea por la "triangulación" que éste desempeña en los contactos sino-taiwaneses (60% de estos bienes son reexportados a la RPC) o por intercambios bilaterales. Taiwán es el cuarto socio (a punto de ser el tercer) comercial de Hong Kong y a su vez éste se convirtió en el primer destino de exportaciones taiwanesas --por encima de Estados Unidos--. Así Hong Kong se ha convertido en el centro comercial, financiero y de información del triángulo, mientras que Taiwán es primordialmente una fuente importante de inversión directa. Esta integración también se pone de manifiesto dada la gran dependencia de las economías tanto de Taiwán como de Hong Kong en el desempeño exportador de la RPC principalmente hacia el

mercado de Estados Unidos. Esta situación ha llevado a ambos gobiernos a promover y a crear *lobbies* para lograr anualmente la renovación de la Cláusula de Nación Más Favorecida en el mercado estadounidense --independientemente de los roces políticos existentes en su momento--. Esto en virtud de que ambas economías se verían dañadas seriamente si las exportaciones chinas a Estados Unidos enfrentan restricciones, y también porque ninguno desea quedar atrapado en un fuego cruzado producto de un enfrentamiento diplomático entre Washington y Beijing.

Si bien las fuerzas del mercado están operando claramente en esta zona, los gobiernos de estas tres entidades no están simplemente removiendo las obstrucciones pasadas y adoptando una posición neutral hacia los crecientes nexos económicos. Lejos de esto, ellos están muy involucrados en la promoción y guía de los nexos entre las tres economías. Beijing se ha incorporado en esta relación porque la interacción económica es vista como una forma para facilitar la eventual reunificación política de China. Con ello en mente, el gobierno chino ha adoptado una serie de políticas para estimular las relaciones comerciales con Hong Kong y Taiwán. Lo anterior, en una visión neomercantilista que busca crear dependencia y generar vulnerabilidades en las dos entidades que reclama como suyas para poder así ejercer poder económico (definido como la capacidad de un estado para dañar a otros mediante la interrupción de las relaciones comerciales y financieras) en vez de otras variantes más agresivas de su poder estructural (como podría ser el militar).

A su vez, Hong Kong ve a los crecientes lazos económicos con la RPC como una forma de amortiguar el inaplazable regreso a la soberanía china en 1997. Esto en

virtud de que se tiene la percepción de que será preferible para la RPC mantener el estado actual de la economía hongkonesa porque en ello le va también su propio beneficio dados los nexos existentes. Para Taiwán en contraste, la interacción económica creciente con la parte continental se ve --a corto plazo-- como una forma de presionar para obtener concesiones políticas de Beijing, especialmente con respecto a renunciar al uso de la fuerza contra la isla y a permitirle a Taiwán mayor presencia en las cuestiones internacionales. A largo plazo, muchos taiwaneses ven esta integración económica como una forma factible y tolerable de unidad nacional *ad hoc*, más que la unificación política *per se*.

### **Perspectivas y escenarios posibles**

‘He ahí a un gigante durmiendo’...‘Déjenlo dormir!, ya que cuando despierte, el mundo temblará...’. Estas palabras las expresó Napoleón hace más de doscientos años. Independientemente del alcance profético de esta frase, lo cierto es que --para bien o para mal-- China está experimentando una serie de transformaciones, que están ocurriendo muy rápidamente, y tanto sus vecinos como el resto del mundo están a la expectativa de los acontecimientos. Si bien las reformas económicas y la nueva apertura puesta en práctica por Deng Xiaoping han sembrado entre la comunidad internacional nuevas oportunidades para realizar atractivos negocios, también es cierto que existen temores fundados de que ‘el gigante dormido’ despierte con ambiciones hegemónicas.



En este orden de ideas, el concepto de "Gran China" (o sea, la formación de una entidad política conformada por Taiwán, Hong Kong y la RPC) aparece como un claro objetivo para el liderazgo de Beijing. Los alcances de esta entidad política imaginaria no son difíciles de discernir: con un PIB superior al de Estados Unidos, las mayores reservas internacionales acumuladas, la mayor población y territorio y uno de los ejércitos más poderosos del mundo (dotado con capacidades nucleares y equipo moderno) se vería sin duda el nacimiento de una superpotencia. Considerando este potencial, no resulta sorprendente que los temores respecto de un cambio en el balance de poder regional --y hasta mundial-- surjan. Lo anterior resulta especialmente cierto ya que China ha manifestado en lo internacional un comportamiento errático a lo largo de su historia.

Una vez llegados a este punto cabe preguntarse hasta qué punto es viable que la integración entre Taiwán, Hong Kong y la RPC avance más allá de las cuestiones económicas. Es decir, ¿es factible que surja la tan temida "Gran China"? Del mismo modo, ¿la integración económica alcanzada es en alguna medida reversible, o es de esperar que prosiga al ritmo actual? Para responder a lo anterior también es relevante reconocer quiénes son los más vulnerables y quiénes los más beneficiados con esta situación.

En lo que respecta a Hong Kong, es de esperar que el enclave británico experimente la inminente transición a soberanía china en 1997. Ésta no obstante, no será del todo fácil, menos aún si la RPC insiste en dismantelar los cuerpos legislativos electos en los últimos años y en revertir los procesos de apertura

democrática iniciados luego de las propuestas del gobernador Patten. Si bien por años esta sociedad estuvo sumamente desmovilizada, tanto las reformas políticas, como la perspectiva de regresar a soberanía china luego de la masacre de Tiananmen constituyeron catalizadores importantes para revertir esta situación. La amenaza del gobierno chino de no reconocer los pasaportes británicos de los ciudadanos hongkoneses después de 1997 no ha hecho más que reforzar el temor existente. Esto ha repercutido en un proceso de emigración numerosa (con destino a Vancouver, Australia y Estados Unidos principalmente) y también en un proceso de inestabilidad bursátil en el índice Hang Seng cada vez que ocurren situaciones de incertidumbre en Beijing. No obstante, si consideramos que está en el propio interés de la RPC (y especialmente de la provincia de Guangdong) procurar que la economía de Hong Kong permanezca próspera y sin contratiempos importantes, es de esperar que se procure una transición "pacífica". Esto es especialmente cierto debido a que Hong Kong se convertirá en el laboratorio de experimentación del principio "un país, dos sistemas" que se ofrece también para la reunificación con Taiwán.

En lo que respecta a Taiwán, se especula acerca de cuatro posibles situaciones: el mantenimiento del *status quo*, la independencia, la reconquista del continente y la reunificación pacífica. En términos realistas, la opción de la reconquista territorial parece absurda, pues actualmente Taiwán no tiene la capacidad para derrotar al coloso militar chino. Además, diversas encuestas revelan que esta posibilidad no cuenta con apoyo popular. La independencia por su parte, representa una salida peligrosa tanto para Taiwán como para la estabilidad

estratégica en el área, puesto que no se haría esperar una respuesta militar relámpago en el área. Dicha intervención tampoco le convendría a la RPC, pues se arriesgaría al reproche y, en el mejor de los escenarios posibles, a las sanciones de la comunidad internacional. Las dos opciones restantes son las que parecen más probables en el mediano y largo plazo. Por una parte, el mantenimiento del *status quo* cuenta con amplio apoyo popular y ha sido parte de la plataforma política de Lee Teng-hui en los últimos años. Esto le ha permitido a Taiwán ganar prosélitos en la comunidad internacional, ya que su éxito económico y su gradual proceso democratizador se han utilizado para abrir espacios de maniobra en este ámbito. Este sistema se ha reforzado con una activa diplomacia "del cheque" gracias a la cual ha logrado el reconocimiento de 31 países. La posición taiwanesa no obstante, sostiene que sólo existe una China y que existen dos gobiernos en ésta, con diferentes sistemas políticos y económicos. En ningún momento se ha descartado la idea de una eventual reunificación, siempre y cuando existan en Beijing condiciones propicias (*i.e.* una reforma política tendiente a la democracia) que lleven a un proceso gradual y pacífico.

En lo que respecta a la RPC existe actualmente la incógnita respecto de qué esperar de esta potencia tras la muerte de Deng Xiaoping. En medio de un clima caracterizado por crecientes índices de desigualdad entre las regiones costeras y las internas, criminalidad, corrupción e inflación resulta difícil adelantarse a los acontecimientos ante esta eventualidad. Existe consenso entre numerosos académicos respecto de las opciones abiertas para sustituir el liderazgo de Deng

cuando éste falte. La primera es que lo sustituya la facción liderada por Jiang Zeming y Zhu Rongji. Si esto sucede, se espera que la reforma continúe, aunque con pasos más moderados, en un intento por disminuir los diferenciales en el crecimiento regional. La segunda opción es la de un gobierno colectivo en el que se discutan los pasos a seguir a continuación. En ambos escenarios el papel del ejército resultará fundamental para mantener la cohesión y la unidad geográfica de la república. Esto resulta aún más importante cuando se consideran escenarios alternativos de desunión y caos ante la desaparición de Deng y el recrudecimiento de las desigualdades regionales. En cualquier caso es evidente que a estas alturas las reformas económicas son irreversibles. Existen actualmente demasiados intereses creados (tanto en lo particular como entre las élites del gobierno y del ejército) como para dismantelar lo alcanzado. Además, ningún estratega político que se jacte de serlo tomaría la torpe decisión de dar marcha atrás en reformas que han sido tan beneficiosas para su país.

Sin embargo, y siguiendo esta línea de pensamiento, hay quienes sostienen que estas reformas amenazan la estabilidad de la RPC por el hecho de ser --cuando menos formalmente-- comunista. A ello los chinos han respondido que ya han superado la etapa del capitalismo y que, con base en el Tao, ambos sistemas antagónicos pueden coexistir tal y como el *ying* y el *yang* lo hacen. Deng Xiaoping retomó el argumento que empleaban los intelectuales del s. XIX, cuando afirmaban que los chinos pueden separar el *ting* del *yung*, o sea la "esencia" de la "práctica". Así Deng opina que puede lograrse el aprovechamiento de la tecnología y

administración occidental conservando al mismo tiempo las tradiciones confucianas y estructuras comunistas. Es por ello que uno de los lemas de propaganda del PCC tras la represión del movimiento democrático de Tiananmen de 1989 fue que "sólo el socialismo puede salvar a China". Pero los ciudadanos chinos convirtieron ese lema en un chiste sarcástico al decir que "sólo China puede salvar al socialismo". Lo cierto es que más allá de arreglos ideológicos *ad hoc*, en el mejor de los escenarios podemos esperar que las cosas no cambien mucho en el futuro, y que la RPC evolucione paulatinamente hacia un sistema "autoritario inclusivo", en el que se alcance un alto nivel de institucionalización del poder político en forma semejante a las estructuras políticas que llevaron a Taiwán y a otros NICS a la modernización. En el peor de los escenarios, cabrá esperar una encarnizada lucha por el poder y la desunión y caos político, que traería altos costos para todos.

A partir de 1997 y si todo marcha como se espera, se habrá dado el primer paso hacia la construcción de la 'Gran China'. Ésta estará conformada por la RPC y por Hong Kong. Resultará sumamente interesante ver cómo se manejarán las relaciones bilaterales entre Taiwán y la RPC a partir de este hecho. Recordemos que Hong Kong se ha convertido en el principal socio comercial de Taiwán y en uno de sus principales inversionistas. Por ende, tras la reunificación, a Taiwán no le quedará más remedio que entablar tratos directos con la RPC, ya que ésta se habrá convertido en su principal socio comercial y en el principal destino de sus inversiones. Tomando en cuenta lo anterior, es previsible que exista una reanudación en los intentos de negociación informal y que se procuren encontrar vías pacíficas

para solucionar diferencias en estos rubros. Claro está que esto dependerá en gran medida de que Taiwán abandone su ímpetu internacionalista de los últimos meses. Así las cosas, todo parece indicar que la extensión de la Gran China hacia este último vértice todavía tendrá que esperar un tiempo razonablemente largo para cristalizar.

Un análisis de los virtuales ganadores de esta economía transnacional nos lleva a la conclusión de que esta integración continuará en el futuro. Los más beneficiados por esta situación son, por parte de la RPC, las provincias costeras, los índices de crecimiento de la economía nacional de este país, los empresarios y los consumidores chinos que han visto su poder adquisitivo aumentar en forma importante. Del lado de Taiwán, los ganadores son las pequeñas y medianas empresas que han recuperado su competitividad gracias a los procesos de redimensionamiento que han realizado al establecer zonas de procesamiento en la RPC. Considerando que la economía taiwanesa depende en gran medida de estas empresas, podemos concluir que ésta también se ha visto beneficiada por esta situación. Del mismo modo, la eliminación en las restricciones para viajar al continente y viceversa ha beneficiado a la población taiwanesa al permitir que se reestablezcan nexos familiares y de amistad que se habían visto mermados luego de la guerra civil. Es también importante mencionar a los inversionistas en bienes raíces y en turismo que están haciendo grandes negocios en el continente. Lo anterior se aplica también a Hong Kong. En realidad el alto grado de complementariedad entre las tres economías, nos lleva a considerar que esta conjunción ha desarrollado externalidades positivas en los tres vértices de este triángulo económico. Esto es, las

tres entidades se han beneficiado considerablemente de esta relación. También en el lado de los ganadores debemos considerar a los consumidores internacionales, quienes se han visto beneficiados al tener más opciones y productos más económicos en los últimos tiempos.

Del otro lado de la moneda encontramos a aquéllos quienes no han sido favorecidos por este estado de cosas. Entre los más afectados encontramos a las regiones más pobres de la RPC, quienes al no ofrecer atractivos a los inversionistas foráneos han pasado a un segundo término en cuestiones de desarrollo. Si este aspecto se descuida, no cabe duda que existirán problemas serios. En este apartado cabe también mencionar al medio ambiente de las provincias costeras como una externalidad negativa producto de esta situación. En un afán por atraer inversiones, las restricciones en cuanto a la protección del medio ambiente son casi nulas. Esto también puede poner en entredicho la capacidad de encontrar una pauta de desarrollo sustentable en las zonas costeras. También dentro de los perdedores podemos mencionar a los productores de bienes manufacturados en diversos países del mundo (incluido Estados Unidos), quienes no han sido capaces de competir con los bajos precios ofrecidos por los productos chinos. Uno de los mejores ejemplos al respecto está en el mercado de calzado. Actualmente 40% del calzado mundial se produce en la RPC. Situaciones como ésta podrían en un futuro tocar sensibles fibras políticas que muevan a *lobbies* que clamen protección.

Un recrudescimiento del proteccionismo Occidental resultaría en una seria amenaza para el desempeño exitoso del triángulo Taiwán-Hong Kong-China. No

obstante, cabe también mencionar que existen ya alternativas potenciales ante esta eventualidad. En primer lugar, el mercado chino se presenta como una opción atractiva que llama la atención de numerosos inversionistas. Adicionalmente y de acuerdo con las estadísticas, el sudeste asiático con una población adicional de 430 millones de personas, se presenta como uno de los mercados potenciales en un futuro próximo. Esto plantea un escenario promisorio para que este triángulo económico continúe funcionando.

La creación de una economía transnacional que abarca a Taiwán, Hong Kong y China está transformando la manera en la que la comunidad internacional formula su política diplomática y comercial hacia estas entidades, ya que las implicaciones de este proceso de integración son muy significativas tanto para la economía regional como mundial.

Las perspectivas de una "Gran China" presentan tanto oportunidades como problemas para los participantes. Seguramente las oportunidades serán de índole económico, mientras que la mayoría de los problemas lo serán de índole político. La forma en la que estos problemas sean solucionados --sin duda alguna-- deberá ser objeto de detenido estudio, ya que se trata de un fenómeno que debemos observar con interés, cuidado y preocupación.



## ***BIBLIOGRAFÍA***

- Adshead, A., "Mao to Modernity: China joins the World Order?", Pacific Review, 2(3), 1989.
- Aitken, Hugh, American Capital and Canadian Resources, Cambridge, Harvard University Press, 1961.
- Allison, Graham, Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis, Boston, Little Brown, 1971.
- Andrews, John, The Economist. Asia 1994, Gran Bretaña, William Clowes Limited, 1994.
- Appel Molot, Maureen, Lorraine Eden, From Silent Integration to Strategic Alliance: The Political Economy of North American Free Trade, Canada, Carleton University, 1991, mimeo.
- Ash, Robert y Y. Kueh, "Economic Integration Within Greater China. Trade and Investment Flows Between China, Hong Kong and Taiwan", China Quarterly, 36(136), diciembre 1993.
- Banco Mundial, China. Long Term Development. Issues and Options, Estados Unidos, The Johns Hopkins University Press, 1985.
- Baum, Julian, Far Eastern Economic Review, mayo 20, 1993.
- Beijing Informa, 14 ciudades costeras y la isla Hainan. China, 1987.
- Bernard, Mitchell, "The Post-Plaza Political Economy of Taiwanese-Japanese Relations", en The Pacific Review, 4(4), 1991.
- Berrisford, Carl, "Taiwan", Asia Pacífico 1994, México, El Colegio de México, 1994.
- Blaustein, Albert P. y Gisbert H. Flanz (eds), Constitutions of the Countries of the World, Nueva York, Oceana Publications Inc., 1992.
- Bradhan, Pranab, "Symposium of the State and Economic Development", Journal of Economic Perspectives, 4(3), 1990.
- Brauchli, Marcus. W., "Beijing's Grip Weakens As Free Enterprise Turns into Free-for-All", Wall Street Journal, agosto 26, 1993.
- Burns, J. "Hong Kong in 1992", en Asian Survey, 33(1), 1993.

- Cardoso, Eliana y Shahid Yusuf, "Red Capitalism. Growth and Inflation in China", Challenge, mayo- junio 1994.
- Chai, J.C.H.y Sun Haishun, Liberalizing Foreign Trade: Experience of China, Australia, Queensland University, 1993.
- \_\_\_\_\_, Transition to Market Economy: The Chinese Experience, Department of Economics, The University of Queensland, nov. 1993.
- Chan, East Asian Dynamism, Estados Unidos, Westview Press, 1990.
- Chen, Te-sheng, "Tendencias económicas en China continental después del Decimocuarto Congreso del PCC", en Estudios y Publicaciones. Revista de Estudios Chinos y Asuntos Internacionales, Junio 1993.
- Cheng, Elizabeth, "SEZ's aim to regain their pioneering role in China's development", Far Eastern Economic Review, February 8, 1990.
- Cheung, Tai Ming, "Firm's links to Pekin create ripples in Hong Kong", Far Eastern Economic Review, 4 marzo 1993.
- "China (Taiwan)", en The Far East and Australasia 1992, Inglaterra, Europa Publications Limited, 1992.
- Chiou, C.L., "Emerging Taiwanese Identity in the 1990's: Crisis and Transformation", en Gary Klintworth (ed.), Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s, Australia, Australia National University, 1994.
- Chowdhury, Anis e Iyanatul Islam, The Newly Industrialising Economies of East Asia, Londres, Routledge, 1993.
- Chu, Yun-han "State Structure and Economic Adjustment of the East Asian Newly Industrializing Countries", en International Organization, 43(4), 1989.
- Conneily, Marisela, "Hong Kong", en Asia Pacífico 1993, México, El Colegio de México, 1993.
- \_\_\_\_\_, "Hong Kong", en Asia Pacífico 1994, México, El Colegio de México, 1994.
- \_\_\_\_\_, "Hong Kong", en Asia Pacífico 1995, México, El Colegio de México, 1995.
- Cornejo, Romer, "China", Asia Pacífico 1993, México, El Colegio de México, 1993.
- \_\_\_\_\_, "China", Asia Pacífico 1994, México, El Colegio de México, 1994.

- \_\_\_\_\_, "Las zonas económicas especiales. Maquiladoras en China?", Estudios de Asia y Africa, 20(3), 1985.
- Crane, George, The Political Economy of China's Special Economic Zones, Estados Unidos, M.E. Sharpe, 1990.
- Cumings, Bruce, "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and political consequences", en International Organization, 38(1), 1984.
- Daubier, Jean, Historia de la revolución cultural proletaria en China, México, Siglo XXI, 1977.
- Denis, Fred Simon y Michael Y.M. Kau (eds.), Taiwan. Beyond the Economic Miracle, Estados Unidos, M.E. Sharpe, 1992.
- Destler, I.M., American Trade Politics, Washington, Institute for International Economics, 1992.
- Deutsch, Karl y Burrell, et.al., Political Community and the North Atlantic Area, Princeton, Princeton University Press, 1957.
- \_\_\_\_\_, The Analysis of International Relations, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1968.
- Dixon, Chris y David Drakakis-Smith (eds.), Economic and Social Development in Pacific Asia, Routledge, 1993.
- Domes, C., "Taiwan in 1992" en Asian Survey, 33(1), 1993.
- Doner, Richard, "Approaches to the Politics of Economic Growth in Southeast Asia", en Journal of Asian Studies, 50(4), 1991.
- Doyle, Michael, "Kant, Liberal Legacies and Foreign Affairs", en Philosophy and Public Affairs, 12(4), 1983.
- Dunning, John, Multinationals, Technology and Competitiveness, London, Unwin Hyman, 1988.
- Eaton, Curtis, Richard Lipsey y Edward Safarian, "The Theory of Multinational Plant Location. Agglomerations and Disagglomerations", en Lorraine Eden (ed.), Multinationals in North America, Canada, The University of Calgary Press, 1994.
- (The) Economist, "Too rich to stay a lonely beacon", marzo 28, 1987.
- Economist Intelligence Unit, Country Profile: Taiwan 1992-93, 1993.

- E.H. Carr, The Twenty Years' Crisis, 1919-1939, Londres, Macmillan, 1946.
- Elguea, Javier, Las Teorías del desarrollo social en América latina, México, El Colegio de México, 1989.
- Findlay, Christopher, Will Martin, Andrew Watson, Policy Reform, Economic Growth and China's Agriculture, Paris, OECD Development Centre Studies, 1993.
- Finlayson, Jock A. y M. Zacher, "The GATT and the regulation of trade barriers: regime dynamics and functions", en International Organization, 35(4), 1981.
- Forbes, A., "The Pacific Century", The Far East and Australasia 1992, Inglaterra, Europa Publications Limited, 1992.
- Forsyth, M., "The Political objectives of European integration", International Affairs, 43(3), 1967.
- Fukasaku, Kiichiro y Mingyuan Wu, China as a Leading Economy, París, OECD ,Technical Papers n.89.
- Gee, San, Taiwanese Corporations in Globalisation and Regionalisation, París, OECD Technical Papers, OCDE/GD (92)62, No. 61.
- Gereffi, Gary y Donald Wyman (eds.), Manufacturing Miracles. Paths of Industrialization in Latin America and East Asia, Estados Unidos, Princeton University Press, 1990.
- Gerschenkron, Alexander, Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays, Cambridge, Harvard Univ. Press, 1962.
- Gilpin, Robert, "The Nature of Political Economy", en Robert J. Art, Robert Jervis (eds.), International Politics. Enduring Concepts and Contemporary Issues, Nueva York, Harper Collins Publishers, 1992.
- \_\_\_\_\_, The Political Economy of International Relations, Princeton, Princeton University Press, 1978.
- González Souza, Luis, "México ante la integración de Norteamérica" en Román Rey, La integración Comercial de México a los Estados Unidos y Canadá, México, Siglo XXI, 1993.
- Goodman, David, "China: The State and Capitalist Revolution", Pacific Review, 5(4), 1992.
- Gordon White (ed.), The Chinese State in the Era of Economic Reform, Hong Kong, Macmillan, 1991.

Gourevitch, Peter, "The Second Image Reversed: The International Sources of Domestic Politics", en International Organization, 32(4), 1978.

Greenhalgh, Susan y Winckler, Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan, Estados Unidos, M.E. Sharpe, 1988.

Grieco, Joseph, "Anarchy and the Limits of Cooperation", International Organisation, 42(3).

Haggard, Stephan, Pathways from the Periphery. Politics of Growth in the NICs, Estados Unidos, Cornell University, 1990.

Harding, Harry, China's Second Revolution, Washington DC, The Brookings Institution, 1987.

\_\_\_\_\_, "The Concept of Greater China: Themes, Variations and Reservations", The China Quarterly, 36(136), diciembre 1993.

Harrison, Selig, China, Oil and Asia: Conflict Ahead?, Estados Unidos, Columbia University Press, 1977.

Hay, Donald, Derek Morris, et al., Economic Reform and State-owned enterprises in China. 1979-1987, Gran Bretaña, Clarendon Press-Oxford, 1994.

Ho, H.C., The Economic System of Hong Kong, Hong Kong, Asian Research Services, 1992.

Huntington, Samuel, "Transnational Organisations in World Politics", World Politics, 25(4), 1973.

internet: <http://www.tptaiwan.org.tw>, Internet, "China External Trade Development Council" 1995.

internet: <http://www.hongkong.org/oldhk1.gif>, "Hong Kong: America's Business Partner in Asia".

Keohane, Robert, "International Liberalism reconsidered", en John Dunn, The Economic Limits to Modern Politics, Londres, Cambridge University Press, 1990

\_\_\_\_\_, and Joseph Nye, Power and Interdependence: World Politics in Transition, Boston, Little, Brown and Company, 1977.

Kerber, Víctor, La Cuenca del Pacífico. Escenario de la competencia por el poder en el sistema mundial: la estrategia de Japón, México, Centro Latinoamericano de Estudios Estratégicos A.C, 1988.

- Krugman, Paul, "The 'New Theories' of International Trade and the Multinational Enterprise" en Kindleberger y Audretsch (eds.), The Multinational Corporation in the 1980's, Estados Unidos, MIT Press, 1984.
- Lardy, Nicholas, "Economic Recovery and the First Five Year Plan", en The Cambridge History of China, vol. 14.
- Lèdic, Michele, "Hong Kong-China. Economic Interdependence", en Pacific Review, 2(2), 1989.
- Leen, Keun, New East Asian Economic Development. Interacting Capitalism and Socialism, USA, M.E. Sharpe, 1993.
- Levny, Benjamin y Teresa Wong, 25 Years of Social and Economic Development in Hong Kong, Hong Kong, The University of Hong Kong, 1992.
- Lieberthal, Kenneth, "The Great Leap Forward and the Split in the Yanan Leadership", The Cambridge History of China, vol. 14.
- Long, Sirwn, Taiwan to 1993: Politics vs. Prosperity, London, Economist Intelligence Unit, 1989.
- McCall, Louis, Regional Integration: A Comparison of European and Central American Dynamics, Estados Unidos, Sage Publications, 1976.
- McCord, William, "An East Asian Model of Development: Growth with Equity", en The Pacific Review, 2(3), 1989.
- Meier, Gerald M., "What do we mean by "Economic Development", en Leading Issues in Economic Development, Gran Bretaña, Oxford University Press, 1989.
- Metzger, Thomas y Ramon Myers, "Understanding the Taiwan Experience: An Historical Perspective", en The Pacific Review, 2(4), 1989.
- Mitrany, David, A Working Peace System, Chicago, Quadrangle, 1966.
- Morgenthau, Hans, Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace, Nueva York, Borzoi Books, 1959.
- Morici, Peter, (ed.), Making the Free Trade Work, Estados Unidos, Council on Foreign Relations Press, 1990.
- Myers, Ramon, "China (Taiwan). Economy", en The Far East and Australasia 1992, England, Europa Publications Limited, 1992.

- \_\_\_\_\_, Two Societies in Opposition: The Republic of China and the People's Republic of China, Stanford, Hoover Institution Press, 1991.
- Nelson, Joan, "The Politics of Economic Transformation: Is Third World Experience Relevant in Eastern Europe?", en World Politics, 3(5), 1992.
- Nolan, Peter, "The China Puzzle: Touching Stones to Cross the River", Challenge, enero-febrero 1994.
- Nontapunthawat, Nimit, "Hong Kong as a Financial Centre in the Twenty-First Century", en The Pacific Review, 5(3), 1992.
- Nye, Joseph, "Comparative regional integration: Concept and measurement", International Organization, 2(2), 1968.
- Ostry, Silvia, Governments and Corporations in a Shrinking World. Trade and Innovation Policies in the USA, Europe and Japan, Estados Unidos, Council on Foreign Relations Books, 1990, p.2.
- Overholt, William H., "The Hong Kong and China after 1997: The Real Issues", mimeo, 1991.
- Perry, Elizabeth, "China in 1992", Asian Survey, 33(1), 1993.
- Perkins, Dwight, China. Asia's Next Economic Giant?, Seattle, University of Washington Press, 1986.
- Pinckney, James, The Long March to Power. A History of the Chinese Communist Party, 1921-1972, Nueva York, Praeger Publishers, 1972.
- Quansheng, C., "One Country, Two Systems and One Country Two Parties: PRC-Taiwan Unifications and its Political Implications", Pacific Review, 2(4), 1992.
- Ranis, Gustav, Taiwan: From Developing to Mature Economy, Estados Unidos, Westview Press, 1992.
- Reynolds, Clark, "Perfil económico en los 90: Estados Unidos", en Sidney Weintraub, Luis Rubio, Alan Jones, Integración industrial México-Estados Unidos: Alternativas para el futuro. El reto del libre comercio, México, CIDAC-DIANA, 1992.
- Rozo, Carlos, La integración europea. Del Acta Única al Tratado de Maastricht, México, U.A.M, 1993.
- Scalapino, Robert, "China in the Late Leninist Era", China Quarterly, 38(4), 1994.

- Sender, Henny, "Eastern Promise: Hong Kong developers flock to Shanghai", en Far Eastern Economic Review, 17 septiembre 1992.
- Shiu-hing, R. "Taiwan: Business People, Intellectuals and Democratization", en The Pacific Review, 5(4), 1992.
- Solinger, Dorothy, China's Transition From Socialism, Estados Unidos, E.M. Sharpe, 1993.
- Strange, Susan, "An Eclectic Approach", en Murphy Craig, Roger Tooze, The New International Political Economy, Estados Unidos, Lilynne Rienner Publishers Inc., 1991.
- \_\_\_\_\_, States and Markets, Gran Bretaña, Pinter Publishers, 1994 (segunda edición).
- "Taiwan", The Economist Intelligence Unit, ene-abril 1995.
- "Taiwan", The Economist Intelligence Unit, mayo-agosto 1995.
- Takatoshi, I., "Japan as an Example for Developing Countries", en The Japanese Economy, Cambridge, MIT Press, 1992.
- Taylor, Robert, Asia and the Pacific, Nueva York, Facts on File, 1991.
- Teiwes, Frederick C., "Establishment and consolidation of the new regime", en The Cambridge History of China, vol. 14.
- Thompson, Janice y Stephen Krasner, "Global Transactions and the Consolidation of Sovereignty", en International Politics. Enduring Concepts and Contemporary Issues, Robert J. Art, Robert Jervis (eds.), Nueva York, Harper Collins Publishers, 1992.
- Trevor, Taylor, (ed.), Approaches and Theory in International Relations, Estados Unidos de Norteamérica, Longman Group, 1986.
- United Nations, World Investment Directory 1992, vol. 1., Asia Pacific, U.S.A., 1992.
- Urquidi, Víctor, Gustavo Vega (compiladores), Unas y otras integraciones. Seminario sobre Integraciones regionales y subregionales, México, El Colegio de México, F.C.E., 1991.
- Van Silke, Lyman, "The Chinese Communist Movement during the Sino-Japanese War, 1937-1945", en The Cambridge History of China, vol. 18.



- Waltz, Kenneth, Man, the State and War, Nueva York, Columbia University Press, 1959.
- \_\_\_\_\_, "The Myth of National Interdependence", en Charles Kindleberger, The International Corporation, Cambridge, MIT Press, 1970.
- Wang, Ch., "The Pacific and the Global Economy", The Pacific Review, 5(2), 1992.
- Watson, Andrew, "China's Economic Reforms. 1987- 1993: growth and cycles", Asian Pacific Economic Literature, 8(1), mayo 1994.
- Weiner, Herbert, "America's Role in the Founding of the European Community", en Richard Belous, Rebecca Hartley (eds.), The Growth of Regional Trading Blocs in the Global Economy, U.S.A, National Planning Association, 1990.
- Weintraub, Sidney, "Política de integración industrial", en Weintraub, Luis Rubio, Alan Jones, Integración industrial México-Estados Unidos. Alternativas para el futuro. El reto del Libre Comercio, México, CIDAD-DIANA, 1992.
- William, Joseph, China Briefing 1994, Westview Press, USA, 1994.
- Wong, Christine, "China's Economy: The limits of Gradualist Reform", en Woronoff, Jon, Asia's Miracle Economies, Tokyo, Lotus Press, 1992.
- Xiaoning, James, "The role of foreign direct investment in market-oriented reforms and economic development: the case of China", Transnational Corporations, 2(3), diciembre 1993.
- Yahuda, Michael, "The Foreign Relations of Greater China", China Quarterly, 36(136), diciembre 1993.
- \_\_\_\_\_, "The People's Republic of China. Recent History", The Far East and Australasia, Inglaterra, Europa Publications Limited, 1994.
- Yang, W., "China adjusts to the World Economy. The Political Economy of China's Coastal Development Strategy", Pacific Affairs, 64(1), 1991.
- Yeh, Milton, "Shop-front in Hong Kong, Manufacturing in the Mainland" en Gary Klintworth (ed.), Taiwan in Asia-Pacific in the 1990s, Australia, Australia National University, 1994.
- Yiwei, Jian, "Enterprise Reform", en Peter Nolan y Don Fureng, The Chinese Economy and its Future. Achievements and Problems of Post-Mao Reform, Gran Bretaña, Polity Press, 1990.

Zhiren Lin, Cyril, "China's Economic Reforms: Western Perspectives", Asian Pacific Economic Literature, 2(1), marzo 1988.