

El Area Económica China, ¿una nueva potencia industrial?

PABLO BUSTELO

Profesor Titular de Estructura Económica
Escuela Universitaria de Estudios Empresariales
Universidad Complutense de Madrid

1. INTRODUCCION

De Asia oriental se ha dicho repetidas veces que ha registrado en los últimos años el crecimiento económico más elevado del planeta, que se está convirtiendo en el centro de gravedad de la industria manufacturera internacional y que será probablemente el nuevo eje comercial, productivo, tecnológico y financiero del mundo en el siglo XXI (Bustelo, 1992). Menos conocida, sin embargo, es la importancia que está adquiriendo en esa región el *Area Económica China* (AECh), formada por China, Taiwan y Hong Kong, que está despertando el interés de los economistas de algunos organismos internacionales, como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) o el Banco Mundial (véanse Jones *et al.*, 1992 y Banco Mundial, 1993).

El AECh es uno de los principales polos de crecimiento de la región, junto con el Japón, la República de Corea (Corea del Sur) y la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), en la que destaca el *triángulo de crecimiento* de Singapur con el sur de Malasia y el norte de Indonesia. Además, la creciente interpenetración de las economías de la República Popular de China (RPCh), Taiwan y Hong Kong hace que cada vez tenga menos sentido hablar de tres entidades distintas. Especialmente notable es la cada vez mayor integración económica de Taiwan y Hong Kong con dos de las provincias costeras del sur de la RPCh, Guangdong y Fujian, que tienen ya más lazos con la isla y la colonia británica que con el resto de China (Chow, 1993). Esa *zona económica del sur de China* (Ting, 1992) es el núcleo más dinámico del AECh.

Las reformas económicas emprendidas desde 1978 en la RPCh, de las que hay excelentes estudios (véase, por ejemplo, el espléndido trabajo de Perkins, 1992); la cada vez mayor cercanía del año 1997, cuando la todavía hoy colonia británica de Hong Kong revertirá a soberanía china; las menores tensiones políticas entre la RPCh y Taiwan (cuyo

nombre oficial es República de China); y, sobre todo, las estrategias industriales de redespliegue de muchas empresas de la región son algunos de los principales factores del auge y de la creciente integración de la AECh.

El auge industrial y exportador del AECh supone retos y abre oportunidades para otras economías, tanto desarrolladas (la OCDE) como del resto de Asia oriental. Por ejemplo, el AECh se ha convertido en un temible competidor: es ya el tercer suministrador mundial de los Estados Unidos (EE.UU.), sólo por detrás de Canadá y del Japón. Además, constituye un mercado potencial imponente: a los 20 millones de taiwaneses y 6 millones de habitantes de Hong Kong de alto poder adquisitivo, hay que sumar ya los cada vez más prósperos 300 millones de personas que viven en las dinámicas provincias costeras de la RPCh y, en un futuro no muy lejano, el resto de los 900 millones de chinos del interior. Las importaciones del AECh equivalen ya a dos tercios de las efectuadas por el Japón y, de continuar el auge de los últimos años, podrían sobrepasarlas tan pronto como en el año 2002 (Banco Mundial, 1993). Por añadidura, el AECh, y en especial, China, suponen oportunidades de inversión más que atractivas para las grandes compañías estadounidenses, japonesas y europeas.

No todos los efectos del auge del AECh serán positivos. De mantenerse las tendencias actuales, la irrupción de esa zona en los mercados internacionales de mercancías y capitales impondrá seguramente un penoso ajuste en otras economías del Tercer Mundo e incluso de la OCDE. La creciente competencia del AECh en los mercados de EE.UU. y la Comunidad Europea (CE) irá seguramente en detrimento de las posibilidades de exportación a esas zonas por parte de otras economías del mundo subdesarrollado. Además, puede producirse perfectamente un fenómeno de desviación de inversiones, ya que el polo de atracción del AECh, en el que se instalarán cada vez más fábricas que produzcan para la exportación o para el inmenso mercado interno chino, drenará probablemente recursos financieros de otros destinos. En otro orden de cosas, las economías desarrolladas pueden verse afectadas por la alta competitividad del AECh en sectores no sólo de la industria ligera (confección, calzado, textiles, juguetes, etc.), en los que es ya unos de los principales productores mundiales, sino también en los más intensivos en capital y tecnología. Por ejemplo, si la industria electrónica japonesa se integra con el AECh, la actual supremacía nipona en ese campo puede llegar a ser abrumadora. También cabe contemplar la posibilidad de que el Japón y Corea del Sur aprovechen su proximidad al AECh para dar pasos importantes en fabricación de automóviles, siderurgia, maquinaria y productos petroquímicos.

Este trabajo pretende poner de manifiesto el rápido crecimiento y la cada vez mayor integración del AECh (apartado 2), señalar las causas principales de ambos fenómenos (apartado 3) y valorar las perspectivas de esa región hasta fines del decenio en curso (apartado 4).

2. CRECIMIENTO E INTEGRACION EN EL AECH: ALGUNOS DATOS

Crecimiento acelerado

Como se observa en el cuadro 1, los tres componentes del AECh forman parte de las economías más dinámicas del planeta. Su crecimiento en los últimos doce años, así como las previsiones para 1993, sugieren claramente que el AECh es una de las locomotoras principales de la economía de Asia oriental y un importante polo de expansión a escala mundial.

Cuadro 1
Población y crecimiento económico (tasa de incremento anual medio del PIB) del AECh en perspectiva comparada, 1980-1993

	Población, 1990 (millones de hab.)	1980-90	Crecimiento del PIB		
			1991	1992	1993*
R.P. de China	1.133,7	9,5	7,0	12,8	10,0
Taiwan	20,2	8,5	7,3	6,7	7,7
Hong Kong	5,8	7,1**	4,0	5,2	5,6
Corea del Sur	42,8	9,7	8,3	4,8	6,0
Singapur	3,0	6,4	7,0	5,6	6,5
Japón	123,5	4,1**	4,0	1,3	1,0
OCDE (media)	776,8	3,1	0,2	1,5	1,2
Mundo	5.283,9	3,2	0,6	1,8	2,2

Notas: * Previsiones; ** 1980-89

Fuentes: Banco Mundial, 1992; *Far Eastern Economic Review*, varios números; Fondo Monetario Internacional; Banco Asiático de Desarrollo y OCDE, junio de 1993.

De las tres economías del AECh, la que más ha crecido en los últimos años ha sido claramente la de la RPCh. Entre 1980 y 1992, el crecimiento anual medio de su PNB superó 9 por 100. En 1992 la tasa fue de 12,8 por 100, seguramente la más alta del mundo. En el primer trimestre de 1993, la economía china creció a una tasa anualizada de 14,1 por 100. De mantenerse este ritmo, se estima que en 1994 se alcanzará el objetivo que a finales de los años setenta el gobierno de Pekín se había propuesto para el año 2000: cuadruplicar el tamaño que tenía la economía china en 1978. Hay que tener en cuenta que el auge económico chino - que contrasta con las dificultades que están atravesando las economías en transición de Europa oriental y de la antigua Unión Soviética - se ha concentrado fundamentalmente, aunque no sólo, en su zona meridional costera y, más concretamente, en las provincias de Guangdong, en el entorno de Hong Kong, de Fujian, frente a Taiwan, y de Hainan, una isla al sudoeste de Macao. Por ejemplo, la economía de Guangdong (66 millones de habitantes) ha visto aumentar su PIB en los últimos doce años al 12 por 100 de media anual; su produc-

ción industrial lo hizo al 15 por 100 mientras que sus exportaciones se incrementaron al 17 por 100. La parte de esa provincia más cercana a Hong Kong, la Zona Económica Especial (ZEE) de Shenzhen, a la que se hará referencia más adelante, registró una tasa de crecimiento anual medio de su PIB de 50 por 100 en 1980-91, periodo durante el cual sus exportaciones se incrementaron a un ritmo anual de 75 por 100.

La dimensión económica del AECh no debe ser despreciada. El PNB conjunto de sus tres economías, medido en dólares corrientes, superó en 1991 al de Canadá. Si se mide a precios internacionales (en paridad de poder adquisitivo), recientes estimaciones del Banco Mundial (1993) sugieren que el PNB conjunto de la RPCh, conjunto de la RPCh, Taiwan, Hong Kong y Singapur fue de 2,5 billones de dólares en 1991, cifra superior a la del Japón (2,1 billones) y notablemente más alta que la de Alemania (1,2 billones), aunque inferior a la mitad de la correspondiente a los EE.UU. (5,5 billones) (véase también Balls, 1993). El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha estimado el PIB de China (en paridad de poder adquisitivo) en casi 2 billones de dólares para 1992, lo que sitúa a la RPCh como la tercera mayor economía del mundo (con 6 por 100 de la producción mundial), detrás de EE.UU. (22,5 por 100) y del Japón (7,6 por 100) (FMI, 1993).

El peso del AECh en el comercio internacional es cada vez más importante: su participación en las exportaciones mundiales (excluidos los intercambios intra-zona) ha pasado de un escaso 1,8 por 100 en 1980 a un más que notable 4,5 por 100 en 1992, lo que le convierte en el séptimo exportador mundial, por detrás sólo de los EE.UU., Alemania, el Japón, Francia, el Reino Unido e Italia (*Business Week*, 1993a). En 1992, según cifras del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Hong Kong, China y Taiwan fueron los 10º, 11º y 12º exportadores mundiales, respectivamente, con una proporción conjunta de las exportaciones mundiales de 7,7 por 100 (5,9 por 100 en 1988), es decir, más que Francia (6,4 por 100) y casi tanto como el Japón (9,2 por 100).

Por otra parte, las tres economías de la AECh están cada vez más integradas desde el punto de vista comercial, productivo y financiero.

Integración comercial

El comercio entre la RPCh, Taiwan y Hong Kong ha pasado de suponer 10 por 100 de sus intercambios totales en 1978 a representar más de 37 por 100 en 1990 (Jones *et al.*, 1992, gráfico 3), un porcentaje casi tan alto como el que se registra en la CE o en América del Norte.

Los intercambios entre la RPCh y Hong Kong han crecido de forma extraordinaria en los últimos años. China ya es el primer proveedor extranjero de la colonia así como su principal mercado de exportación. Entre 1984 y 1990, la proporción de la RPCh en las importaciones totales de Hong Kong aumentó de 24,9 a 36,8 por 100. China, que en 1984 era el destino de

17,7 por 100 de las exportaciones de la colonia, se convirtió en su primer mercado exterior en 1988 (26,9 por 100) y en 1990 recibió 29,4 por 100 de las exportaciones de la colonia (Naciones Unidas, 1990 y *Financial Times*, 1991). Además, la mitad de las re-exportaciones de Hong Kong provinieron de China en 1990, año en el que un adicional 30 por 100 se dirigieron a la RPCh (Kao, 1992, p. 55). Hong Kong es ya el primer socio comercial de China. Como puede verse en el cuadro 2, en 1991 casi la mitad de las exportaciones chinas se dirigió a Hong Kong (en gran parte para ser re-exportadas desde allí) y más de una cuarta parte de las importaciones chinas provinieron de Hong Kong (2,8 por 100 en 1980).

Cuadro 2
Distribución geográfica del comercio exterior de la República Popular de China, 1980 y 1991 (en porcentaje)

	Exportaciones		Importaciones	
	1980	1991	1980	1991
Hong Kong	24,0	44,7	2,8	27,4
Japón	22,3	14,3	25,8	15,7
Estados Unidos	5,4	8,6	19,1	12,6
Resto del mundo	48,3	32,4	52,3	44,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Hagemann, 1992, cuadro 3.

En lo que se refiere a los intercambios entre Taiwan y China, es necesario tener en cuenta que las relaciones comerciales directas están todavía prohibidas, aunque existe un notable y creciente flujo de mercancías entre ambas economías a través de terceros países, especialmente Hong Kong. El comercio bilateral, que apenas sumaba 50 millones de dólares en 1978, alcanzó 5.800 millones en 1991 y 14.000 millones en 1992. La mayor parte de esos intercambios consiste en exportaciones de Taiwan a China, en gran medida como resultado de las necesidades de aprovisionamiento de las cada vez más numerosas empresas taiwanesas instaladas en el continente. En 1991, esas exportaciones fueron de 4.800 millones de dólares, frente a los 1.000 millones de importaciones, lo que arrojó un saldo favorable a Taiwan de 3.800 millones, que creció hasta 5.000 millones en 1992. La RPCh está a punto de adelantar al Japón como tercer mercado exterior de Taiwan, detrás de los Estados Unidos y de Hong Kong. La distribución geográfica de las exportaciones de Taiwan en 1991 fue la siguiente: 29,3 por 100 a Estados Unidos; 16,3 por 100 a Hong Kong; 12,0 por 100 al Japón y 8 por 100 a la RPCh. En 1992 China fue el destino de entre 13 y 18 por 100 de las exportaciones totales de Taiwan (*Far Eastern Economic Review* - de ahora en adelante *FEER* -, 20/5/93).

Por último, los intercambios entre Hong Kong y Taiwan también han progresado mucho. Entre 1979 y 1990, el comercio bilateral pasó de 1.345

millones de dólares (4,3 por 100 del comercio exterior de Taiwan) a 10.000 millones (8,2 por 100 de ese comercio). Tal crecimiento obedece principalmente al auge del comercio indirecto con China (Kao, 1992, p. 56). Hong Kong es ya el segundo mercado exterior de Taiwan, con 16,3 por 100 de las exportaciones en 1991, sólo por detrás de los EE.UU. (29,3 por 100). Sin embargo, Hong Kong sólo representaba en ese año 3,1 por 100 de las importaciones totales de Taiwan (*Financial Times*, 1992), lo que parece sugerir que la mayor parte de las inversiones taiwanesas en China se hace para exportar a mercados terceros.

Integración productiva

En lo que atañe a la integración productiva, la efectuada a través de la inversión directa en el extranjero (IDE), un primer aspecto de interés es la cada vez mayor IDE de Taiwan en China, pese a que ha de hacerse a través de terceros países, y a que las relaciones marítimas y aéreas directas están todavía prohibidas por el gobierno de Taipei. Unas 12.000 empresas taiwanesas han dado ya el salto del estrecho y las cifras indican que el aumento de esa inversión ha sido extraordinario: 100 millones de dólares en 1987 y 5.000 millones en 1992 (*FEER*, 17/9/92). El *stock* acumulado de inversión taiwanesa en China podría situarse entre los 4.400 y 7.000 millones de dólares (Davies, 1993). Fuentes oficiales de Pekín hablan de un *stock* a finales de 1992 de 9.000 millones de dólares y estimaciones de economistas taiwaneses lo sitúan en 15.000-25.000 millones (*The Economist*, 22/5/93).

Ante la escasez de mano de obra, la apreciación de la moneda, el crecimiento de los precios del suelo y los crecientes problemas medioambientales, muchas empresas manufactureras de Taiwan han buscado lugares más propicios en otros países de Asia oriental (Lall, 1991 y Chaponnière, 1992). En los dos últimos años, las inversiones de Taiwan en Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas se han reducido mientras que han aumentado las dirigidas al Vietnam y, sobre todo, a China (*FEER*, 18/3/93). Especialmente atractivas han sido las provincias costeras del sur de China y, muy especialmente, la de Fujian. La proximidad geográfica, la afinidad cultural, el dialecto chino común, los bajos salarios (una décima parte de los vigentes en Taiwan con una productividad relativamente alta, lo que arroja un coste laboral unitario sustancialmente inferior al de otros países de Asia oriental), los incentivos al capital extranjero y el dinamismo del mercado interno son algunos de los principales factores de atracción de inversiones taiwanesas en el continente. También interesa a las empresas taiwanesas el acceso preferente de China al mercado estadounidense. Desde hace varios años, Washington ha otorgado a la RPCh la cláusula de la nación más favorecida (NMF), que permite la entrada en EE.UU. de productos fabricados en China con el menor arancel posible. A finales de mayo de 1993, el presidente Clinton despejó las dudas sobre la política hacia China de la

nueva administración democrata y renovó por un año más esa cláusula, aunque señalando que su extensión en 1994-95 dependerá de que la RPCh haga progresos sustanciales en el respeto de los derechos humanos. Tales preferencias suponen un estímulo para las inversiones taiwanesas tanto más importante cuanto que la isla fue excluida, junto con los otros tres *dragones* (Corea del Sur, Hong Kong y Singapur), del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de los EE.UU. en 1989.

El amplio redespiegue de las industrias taiwanesas del calzado, juguetes, confección y electrónica sencilla hacia China es igualmente resultado de la competencia de otros países de Asia sudoriental (Tailandia, Malasia,...) en esas actividades y de la dificultad de las pequeñas y medianas empresas, mayoritarias en la isla, para reestructurarse con el fin de hacer frente a esos nuevos competidores. Los intereses económicos han sido mucho más importantes que los problemas políticos: hay que tener en cuenta que el auge de la IDE de Taiwan en China se ha producido a pesar de que el gobierno de Taipei prohíbe todavía efectuar inversiones directamente y establecer relaciones marítimas y aéreas bilaterales, y pese a sus resistencias en autorizar inversiones en sectores intensivos en capital o tecnología. Por ejemplo, un proyecto de la empresa Formosa Plastics para crear un complejo petroquímico de 7.000 millones de dólares en Xiamen, la ZEE de la provincia de Fujian, se paralizó por la oposición del gobierno. La compañía ha decidido finalmente construirlo en una isla artificial en la costa occidental de Taiwan.

Las inversiones taiwanesas han consistido hasta el momento en la instalación de fábricas en las provincias costeras (dos tercios de la IDE taiwanesa en China entre 1988 y 1991 han ido a parar a Guangdong y Fujian) con vistas a la producción para el mercado internacional. Sin embargo, recientemente están empezando a interesarse por otras zonas y por fabricar artículos para el mercado interior chino: ejemplos de esa nueva orientación son la inversión de la compañía President Foods en la provincia de Xinjiang, al noroeste de China, para producir alimentos enlatados para su venta en el mercado interno y la de Giant Manufacturing en Shangai en el sector de bicicletas. También parece que la *fiebre del continente*, hasta ahora circunscrita a pequeñas y medianas empresas de la industria ligera, está empezando a afectar también a grandes compañías en actividades más intensivas en capital. La ya citada Formosa Plastics está estudiando la implantación de plantas petroquímicas en Shangai y Guangdong.

Las inversiones de Taiwan en la RPCh son un fenómeno controvertido. Para el gobierno de Taipei, la deslocalización puede desindustrializar la isla y aumentar su dependencia económica respecto del continente. Para los empresarios taiwaneses, por el contrario, cruzar el estrecho es la única respuesta posible ante los nuevos competidores de Asia sudoriental y facilita la reestructuración de la industria local hacia actividades más intensivas en capital y tecnología.

En cuanto a la IDE de Hong Kong en China, ya he señalado en otro lu-

gar (Bustelo, 1991) que una gran parte de la industria ligera de la colonia se ha desplazado a la provincia de Guangdong y, más concretamente, al delta del río de las Perlas, en donde está la colindante ZEE de Shenzhen. En los años ochenta, más de tres cuartas partes de la IDE de Hong Kong se han dirigido a la RPCh, que ha obtenido en la colonia más de 60 por 100 de las inversiones extranjeras recibidas. El crecimiento de los salarios y la inflación en la colonia, junto con el atractivo de las provincias costeras chinas y la voluntad de circunvenir el proteccionismo occidental a sus productos, explican ese fenómeno de deslocalización industrial (Thoburn *et al.*, 1990). Se estima que a principios de 1993 empresas de Hong Kong empleaban a más de cuatro millones de trabajadores en la provincia de Guangdong.

Las fábricas manufactureras de Taiwan y Hong Kong en China han alterado los flujos comerciales de las tres economías: entre 1987 y 1992 el superávit comercial de la RPCh con EE.UU. aumentó de 3.400 a 18.300 millones de dólares, mientras que el de Taiwan y Hong Kong se redujo de 17.000 a 9.000 y de 10.000 a 1.000 millones, respectivamente. El resultado es que el déficit comercial de los EE.UU. con el AECh se ha mantenido constante en torno a los 30.000 millones de dólares entre 1987 y 1992. Se han alterado las proporciones de las tres economías, en gran medida como resultado de las inversiones de Taiwan y Hong Kong en la RPCh. En palabras de Y. Y. Kueh, profesor de Economía en el Lingnan College de Hong Kong, «la reducción de los superávits comerciales de Hong Kong y Taiwan con los EE.UU. es el reverso del aumento del superávit de China con los EE.UU.» (cit. en *Financial Times*, 22-3/5/93). En otros términos, Taiwan y Hong Kong han *exportado* parte de sus superávits a China al instalar allí numerosas fábricas industriales (*FEER*, 8/5/93).

Por añadidura, también se han registrado importantes inversiones de Hong Kong en los sectores de infraestructura de transporte y energía. Varias grandes compañías de obra civil de Hong Kong están construyendo carreteras, ferrocarriles y centrales eléctricas y nucleares en el sur de China: por ejemplo, Hopewell Holdings, del magnate Gordon Wu, está terminando la autopista Hong Kong-Cantón-Macao y prevé, con la colaboración de Cheung Kong Holdings, del conocido propietario de Hutchison Whampoa, el millonario Li Ka-shing, construir una red de carreteras entre Hong Kong y Hengyang, una localidad de la provincia interior de Hunan. También está prevista la construcción, por la empresa Wharf Group, de una línea de ferrocarril entre Hong Kong y Wuhan, en la provincia de Hubei, en el valle del río Yangtsé, para conseguir unir el sur del país con los centros industriales tradicionales del este: Nanjing y Shangai (*FEER*, 30/7/92). Además, varias compañías de Hong Kong, como New World Development, Hopewell Holdings y China Light and Power, llevan ya algún tiempo invirtiendo en centrales térmicas y nucleares en Guangdong, con objeto de aprovechar el rápido crecimiento de la demanda de energía resultante de la expansión acelerada de esa provincia (*FEER*, 13/2/92).

Por último, Hong Kong también se está aprovechando de la ola de especulación inmobiliaria del sur de China. Numerosos habitantes de la colonia están construyéndose segundas residencias en esa zona y algunas empresas compran frenéticamente terrenos para venderlos tras la consiguiente revalorización (*FEER*, 3/12/92).

China lleva ya años invirtiendo masivamente en Hong Kong para anticiparse a 1997. Sus objetivos consisten en tomar posiciones en los sectores de banca, seguros, transporte marítimo, comercialización, propiedad inmobiliaria e infraestructuras, en financiar y organizar desde allí las inversiones extranjeras en China, en demostrar su confianza en el futuro acudiendo al rescate de bancos y empresas locales en crisis y en acceder a las técnicas laborales, comerciales y financieras del ultrasofisticado sector terciario de Hong Kong (Bustelo, 1990). La RPCh es el primer inversor extranjero en la colonia y el tercero en su sector industrial. Su presencia en Hong Kong se deja notar, por ejemplo, en el nuevo edificio del Banco de China, de 70 plantas (el más alto de la colonia y el sexto rascacielos del mundo).

Finalmente, también parece que las inversiones cruzadas entre Taiwan y Hong Kong han crecido en los últimos años. La IDE taiwanesa en Hong Kong, que apenas llegaba a 18 millones de dólares en 1988 (3 por 100 de su IDE total), alcanzó los 2.000 millones en 1990, en gran parte para organizar desde allí las colocaciones en China. Hong Kong invirtió en 1990 1.200 millones de dólares en Taiwan (Kao, 1992, p. 56).

Integración financiera

En lo que se refiere a la integración financiera, a través de inversiones en cartera, la información disponible es mucho más escasa que en los otros tipos de inversión. En todo caso, hay indicios de que la apertura en 1990 de dos bolsas de valores en China (en Shangai y en Shenzhen) ha atraído capital extranjero interesado en adquirir acciones de empresas chinas. Además, algunas grandes compañías de la RPCh, como Qingdao Brewery y Shangai Petrochemicals, han empezado también a cotizar en la bolsa de Hong Kong. Es de suponer que parte de las enormes reservas en divisas de Taiwan (82.600 millones de dólares en enero de 1993, las mayores del mundo) se está reciclando en las bolsas chinas y en la de Hong Kong.

En suma, durante los últimos años se ha registrado una notable integración comercial, productiva y financiera entre Hong Kong, Taiwan y las provincias costeras del sur de China. La constitución del AECh es tanto más notable cuanto que se ha producido en ausencia de mecanismos formales de integración, como los que han dado lugar a la CE o al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), y porque se ha desarrollado en muchos casos contra la voluntad expresa del gobierno de Taiwan, que prohíbe todavía las relaciones directas con China en comercio de mer-

cancias y transporte marítimo y aéreo. Tal evolución demuestra palpablemente que los intereses económicos avanzan mucho más rápidamente que las situaciones políticas.

3. FACTORES DEL CRECIMIENTO Y DE LA INTEGRACION

La causa principal del auge y la interpenetración de las economías del AECh es, sin lugar a dudas, la creciente apertura al exterior de la RPCh. A finales de los años setenta, los nuevos líderes chinos, encabezados por Deng Xiao Ping, decidieron corregir el rumbo de la estrategia económica seguida hasta entonces. Las reformas consistieron, como es sabido, en las llamadas *cuatro modernizaciones* (en la agricultura, la industria, la defensa y el sector de ciencia y tecnología) y en la *política de puertas abiertas* (véase Perkins, 1992).

Aquí nos interesa destacar el segundo proceso. La apertura exterior tuvo como objetivos principales la atracción de capital y tecnología extranjeros, para que contribuyesen a la modernización del tejido industrial y a la creación de puestos de trabajo, así como el fomento de las exportaciones de manufacturas, para generar divisas y aprovechar los impulsos del crecimiento del comercio internacional.

La política de puertas abiertas se inició en 1980 con la creación de cuatro ZEE (Oborne, 1986; Crane, 1990 y Yuan, 1993): Shenzhen, Zhuhai y Shantou, en la provincia de Guangdong, en las cercanías de Hong Kong, así como Xiamen, en la provincia de Fujian, frente a Taiwan. Las ZEE, muy similares a las zonas francas industriales de exportación de otros países asiáticos, se constituyeron como enclaves en los que se otorgaban incentivos de diverso tipo a la instalación de empresas extranjeras que produjesen para la exportación. Fueron concebidas para contribuir a la modernización económica del país, mediante la atracción de inversiones directas de empresas multinacionales con aporte de tecnología y a través de sus funciones dinamizadoras de su entorno geográfico, así como para generar las divisas necesarias para importar materias primas, energía, productos intermedios y bienes de equipo.

Además, en 1984 el gobierno decidió la apertura de 14 ciudades costeras y de la isla de Hainan, con el fin de diversificar su base industrial y de convertirlas en focos de desarrollo regional. En 1985, se procedió a la apertura de tres importantes zonas de delta: el del río de las Perlas, en el entorno de Hong Kong, el del triángulo de crecimiento de Fujian y el del río Yangtsé, en los alrededores de Shangai. En 1988, esas medidas se enmarcaron en la «estrategia de desarrollo costero» o «estrategia de desarrollo orientado al exterior en áreas costeras», a la que se añadió la creación de una super ZEE en la isla de Hainan. En 1990 se otorgó al área de Pudong,

en los alrededores de Shanghai, las mismas prerrogativas que a las ZEE. En todas esas regiones las autoridades centrales de Pekín han hecho inversiones masivas para la modernización de las infraestructuras. Se trataba, con tal estrategia, de potenciar el desarrollo de todas las provincias costeras de China, desde la de Guangxi, al suroeste, en la frontera con Vietnam, hasta la de Liaoning, al nordeste, en la frontera con Corea del Norte. Los objetivos eran vincular las regiones costeras al mercado internacional y promover en ellas una industrialización orientada a la exportación que repercutiese progresivamente en las provincias interiores (Yang, 1991).

Especialmente notable ha sido el resultado de esa apertura sobre las exportaciones y la entrada de capital extranjero en el país y sobre el crecimiento de algunas regiones costeras (*The Economist*, 1991). El incremento de las exportaciones fue impresionante: 11 por 100 entre 1980 y 1990, tasa sólo ligeramente inferior a la obtenida por Corea del Sur (12,8 por 100) y Taiwan (12,1 por 100) en ese período y que triplicó la media mundial (Banco Mundial, 1992, cuadro 14). Las exportaciones totales de la RPCh pasaron de 9.800 millones de dólares en 1978 a 85.000 millones de dólares en 1992, lo que permitió al país ascender en el *ranking* de exportadores desde la posición 34ª en 1978 a la 11ª en 1992, cuando, por vez primera, China exportó más que Corea del Sur y que Taiwan.

La inversión extranjera en China, que apenas superaba los 1.000 millones de dólares a mediados de los años ochenta, alcanzó en 1991 4.200 millones y en 1992 unos 11.600 millones, cifra equivalente a la dirigida en ese año a los EE.UU. y superior a la recibida en China durante todo el período 1978-91 (unos 8.000 millones de dólares). En los últimos tiempos, la relajación de las reglas sobre inversiones para ventas en el mercado interno, la apertura de otras ciudades al capital foráneo, los crecientes incentivos suministrados por unas autoridades municipales y provinciales cada vez más autónomas de Pekín y la voluntad de muchas compañías extranjeras de no perder la carrera en la toma de posiciones en el mercado chino han desembocado en un auge de la inversión extranjera en la RPCh. Las cifras oficiales chinas sobre inversión extranjera han de manejarse con cautela: por un lado, pueden estar sobrevaloradas (el FMI estima en unos 7.000 millones de dólares la entrada bruta registrada en 1992); por otra parte, una proporción considerable, aunque seguramente difícil de medir, tiene en realidad origen nacional, ya que algunas compañías chinas crean empresas-tapadera en Hong Kong para reinvertir en la RPCh desde allí y disfrutar de los incentivos fiscales otorgados al capital foráneo.

En lo que se refiere al dinamismo de las zonas costeras, sirva como ejemplo el caso de Shenzhen, una ZEE de 328 kilómetros cuadrados que circunda Hong Kong. La ciudad tenía en 1977 apenas 30.000 habitantes, que vivían fundamentalmente de la agricultura. En 1991, su población superó los 2,5 millones de habitantes, con un crecimiento demográfico superior al 20 por 100 en 1990 y 1991. Como si se de una *boomtown* del oeste americano se tratase, Shenzhen, cuyas autoridades habían previsto a finales de

los años setenta una población no superior a las 800.000 personas en el 2000, se ha convertido, casi de la noche a la mañana, en uno de los principales centros industriales de China y empieza a hacer sombra a las grandes ciudades del este. Desde 1979, Shenzhen ha sido uno de los principales laboratorios de la reforma económica. Su crecimiento ha sido explosivo: su PIB creció a una tasa anual media de 50 por 100 entre 1981 y 1991 mientras que sus exportaciones lo hicieron al 75 por 100. Hasta 1991, el 65 por 100 de la IDE recibida por Shenzhen provino de Hong Kong, aunque desde ese año, el aumento de los salarios y del precio del suelo están empujando a las empresas extranjeras hacia otros destinos del delta del río de las Perlas (*FER, Especial sobre Shenzhen, 15/5/92*).

Por tanto, puede concluirse que las ZEE, que inicialmente fueron simples islotes de prosperidad, están ya empezando a mostrar los efectos deseados de dinamización de su entorno geográfico.

Hay que tener en cuenta, además, que el período de austeridad que vivió China después de los acontecimientos de Tiananmen de junio de 1989 afectó poco a las provincias costeras. Aunque los créditos de los bancos estatales se congelaron hasta 1991, Guangdong y las otras provincias costeras pudieron seguir financiando su expansión, gracias a su fácil acceso a los fondos de Hong Kong y Taiwan y a sus políticas cada vez más independientes respecto de Pekín (*Business Week, 1993b, p. 23*). Siguiendo el viejo proverbio chino de que «el cielo está alto y el emperador lejos», las autoridades provinciales evitaron el enfriamiento y Pekín, consciente de que había perdido el control sobre ellas que tenía antes de la reforma, se limitó a dejarlas hacer pero, eso sí, a cambio de que le entregasen una proporción mayor de sus ingresos fiscales (*Business Week, 1992, p. 23*).

Por otra parte, el desarrollo de las zonas costeras consiguió un considerable apoyo político durante 1992 y la primera mitad de 1993. En enero de 1992, el anciano Deng (89 años) hizo un recorrido por Guangdong durante el que describió la ZEE de Shenzhen como un modelo para el desarrollo futuro de China y la confirmación palpable de la bondad de la reforma económica y expresó su deseo de que la ciudad se convirtiese en un «Hong Kong socialista». Al pronunciar las frases de que Guangdong estaba «abriendo una senda para la industria china» y de que «enriquecerse es glorioso», Deng confirmó que las ZEE habían dejado de ser un simple experimento capitalista políticamente controlado y geográficamente circunscrito para convertirse en un componente esencial de la llamada *economía socialista de mercado*, que la prensa china denomina el «arma mágica» de Deng, capaz de sacar a China del subdesarrollo en pocos años.

Además, el XIV Congreso del Partido Comunista Chino (PCCh), celebrado en octubre de 1992, así como la reunión de la Asamblea Popular Nacional de marzo de 1993 han confirmado que los reformistas han ganado, por el momento, la batalla a los conservadores. La aceleración de la reforma económica, siempre dentro de la continuidad política, fue el resultado principal de esos dos acontecimientos. Los conservadores aceptaron tal de-

cisión seguramente por la contrapartida de acumular mayor poder político: Jiang Zemin, el secretario general del PCCh, fue elegido presidente de la República y el primer ministro Li Peng fue renovado en su cargo por cinco años más. Para la evolución económica, quizá el resultado más notable fue la entrada de Zhu Rongji, un reformista ex-alcalde de Shanghai, en el Comité Permanente del PCCh y su reforzamiento como viceprimer ministro encargado de cuestiones económicas.

Además, es evidente que el redespigüe industrial de empresas taiwanesas y coreanas, descrito en el apartado anterior, contribuyó mucho al auge y a la integración del AECh.

4. PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

De mantenerse el crecimiento de los últimos años, todo parece indicar que a principios del siglo XXI el AECh será uno de los cuatro principales polos de crecimiento del planeta, junto con los EE.UU., el Japón y la CE. Según el estudio ya citado del Banco Mundial (1993), si la economía china mantiene una expansión anual de 7 por 100 durante los próximos años, el PIB conjunto del AECh a precios corrientes superará a los del Japón, Francia y el Reino Unido en el año 2002. En paridad de poder adquisitivo, el tamaño del AECh superará al de los EE.UU. en ese año y se convertirá en la mayor economía del mundo.

Con arreglo a esas estimaciones, la proporción del AECh en las exportaciones mundiales superará a la del Japón tan pronto como en el año 2002 y a la de EE.UU. en el año 2030.

En otro orden de cosas, la complementariedad entre los tres integrantes del AECh está bien clara: la potencia financiera y productiva y los conocimientos técnicos y empresariales de Taiwan combinan perfectamente con las labores de intermediación financiera y comercial de Hong Kong así como con la abundancia de mano de obra y de recursos naturales y con el inmenso mercado interno de China. Además, la afinidad cultural y étnica de los tres componentes del AECh es un factor adicional a tener en cuenta: la mayor parte del 97 por 100 de la población china de Hong Kong tiene raíces cantonesas y 87 por 100 de los habitantes de Taiwan tienen un origen, más o menos remoto, en la provincia de Fujian.

No parece por tanto que haya factores estrictamente económicos que puedan poner en peligro el auge y la creciente integración del AECh. Sólo algunas evoluciones políticas no previsibles podrían empañar esa evolución. El acercamiento reciente entre los gobiernos de Pekín y Taipei, que celebraron conversaciones semi-oficiales en Singapur en abril de 1993 por vez primera desde 1949, y la probable superación del enfrentamiento entre las autoridades de Pekín y el dinámico gobernador de Hong Kong, Ch-

ris Patten, que quiere democratizar la colonia antes de que China se haga cargo de ella en 1997, sugieren que las relaciones entre los tres componentes del AECh mejorarán sustancialmente en los próximos años.

No cabe olvidar, sin embargo, dos posibles escenarios negativos. El primero es el que resulta de las relaciones Taiwan-RPCh, que sigue girando en torno a las pretensiones de ambos gobiernos de ser los representantes legítimos de toda China. La RPCh, en particular, se ha negado hasta el momento a reconocer la legitimidad política como entidad autónoma de Taiwan y sigue haciendo valer la amenaza de una agresión militar en caso de que Taipei proclame unilateralmente su independencia. El segundo escenario es el que podría resultar de una eventual vuelta atrás en la reforma económica china tras la muerte de Deng Xiao Ping.

No obstante, todo parece indicar, por el momento, que las tiranteces entre Taipei y Pekín pueden ir reduciéndose lentamente y que la sucesión de Deng no supondrá, en ningún caso, un giro radical en la estrategia económica.

En definitiva, el AECh, cuyos integrantes —China, Taiwan y Hong Kong— se cuentan entre las economías más dinámicas del planeta y están procediendo a una creciente interpenetración, será una de las principales zonas comerciales, productivas y financieras del planeta en los próximos años. Como ha señalado recientemente una prestigiosa publicación, se está creando «una nación sin fronteras que, vinculada por lazos de sangre, ambición y trabajo duro, puede desafiar al Japón algún día como la potencia económica preeminente de la vertiente occidental de la cuenca del Pacífico» (*Time*, 1993, p. 50). Razón por la cual seguir de cerca su evolución es algo que debería interesar cada vez más a los estudiosos de la economía mundial.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

BALLS, E. (1993): «China's Potential Emerging from Behind the Figures», *Financial Times*, 26 de abril.

BANCO MUNDIAL (1992): *Informe sobre el desarrollo mundial 1992*, Washington DC.

BANCO MUNDIAL (1993): *Global Economic Prospects and the Developing Countries 1993*, Washington DC.

BUSINESS WEEK (1992): «The Fifth Tiger is on China's Coast», *International Business Week*, 6 de abril, pp. 22-4.

BUSINESS WEEK (1993a): «'Greater China' on the March», *International Business Week*, 15 de febrero, p. 24.

BUSINESS WEEK (1993b): «Special Report. China. The Emerging Economic Powerhouse of the 21st Century», *International Business Week*, 17 de mayo, pp. 20-31.

BUSTELO, P. (1990): «Hong Kong ante 1997. El abrazo del dragón», *El País*, edición nacional, 19 de enero.

BUSTELO, P. (1991): «Hong Kong y el delta del río de las Perlas», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2.293, 16-22 de septiembre, pp. 2.887-91.

BUSTELO, P. (1992): «El Asia oriental, ¿nuevo centro económico del mundo?», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2.346, 16-22 de noviembre, pp. 3.547-51.

CRANE, G. T. (1990): *The Political Economy of China's Special Economic Zones*, M. E. Sharpe, Armonk, N. Y..

CHAPONNIERE, J.-R. (1992): «The Newly Industrialising Economies of Asia. International Investment and Transfer of Technology», *STI Review*, nº 9, abril, pp. 65-131.

CHOW, P. C. Y. (1993): «The 'Coordination of Chinese Economic Systems': Problems and Prospects», *Issues & Studies* (Taipei): vol. 29, nº 1, enero, pp. 99-118.

DAVIES, S. (1993): «Business Pulls Taiwan Closer to the Mainland», *Financial Times*, 21 de mayo.

ECONOMIST, THE (1991): «The South China Miracle. A Great Leap Forward», *The Economist*, 5 de octubre, pp. 21-4.

FINANCIAL TIMES (1991): «Hong Kong», *Financial Times Survey*, 10 de mayo, 6 págs..

FINANCIAL TIMES (1992): «Taiwan», *Financial Times Survey*, 9 de octubre, 4 págs..

FMI (1993): *World Economic Outlook*, Fondo Monetario Internacional, Washington DC, abril.

HAGEMANN, E. (1992): «L'ouverture de l'économie chinoise: un facteur de changements intérieurs?», *Problèmes Economiques*, nº 2.297, 28 de octubre, pp. 11-7.

JONES, R., R. KING y M. KLEIN (1992): *The Chinese Economic Area: Economic Integration Without a Free Trade Agreement*, Economics Department Working Paper, nº 124. OCDE, 42 págs..

KAO, Ch. (1992): «A 'Greater China Economic Sphere': Reality and Prospects», *Issues & Studies*, vol. 28, nº 11, noviembre, pp. 49-64.

LALL, S. (1991): «Direct Investment in South-East Asia by the NIEs: Trends and Prospects», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, nº 179, diciembre, pp. 463-80.

NACIONES UNIDAS (1990): *Foreign Trade Statistics for Asia and the Pacific, 1984-1988*, ST/ESCAP/942, Nueva York.

OBORNE, M. (1986): *China's Special Economic Zones*, OCDE, París.

PERKINS, D. H. (1992): «China's 'Gradual' Approach to Market Reforms», *UNCTAD Discussion Papers*, nº 52, diciembre.

THOBURN, J. T., H. M. LEUNG, E. CHAU y S. H. TANG (1990): *Foreign Investment in China Under the Open Policy. The Experience of Hong Kong Companies*, Avebury, Aldershot.

TIME (1993): «Special Report. China: the World's Next Superpower», *Time International*, 10 de mayo, pp. 34-68.

TING, W. (1992): «The Regional and International Implications of the South China Economic Zone», *Issues & Studies*, vol. 28, nº 12, diciembre, pp. 46-72.

YANG, D. L. (1991): «China Adjusts to the World Economy: the Political Economy of China's Coastal Development Strategy», *Pacific Affairs*, vol. 64, nº 1, primavera, pp. 42-64.

YUAN, J.-D. (1993): «Mainland China's Special Economic Zones: Performance, Problems and Perspectives», *Issues & Studies*, vol. 29, nº 3, marzo, pp. 81-105.