

Six Year Development Plan (1991-1996): liberalización e internacionalización de Taiwan en su camino hacia el GATT/OMC

ALFREDO PÉREZ SÁNCHEZ

Profesor titular de Teoría Económica de la E.U.E.E. de la Universidad
de Vigo

RESUMEN

Desde la confianza de un sistema de planificación, sobradamente probado, en el marco del Six-Year Development Plan (1991-1996), el gobierno de Taiwan ha puesto en marcha un amplio paquete de medidas político-económicas, orientadas a la consecución de un ambicioso abanico de objetivos entre los que destacan la liberalización, desregulación e internacionalización de la economía de Taiwan de cara a su ingreso en el GATT/OMC.

SUMMARY

From the confidence of a planning system, which has already proved well, in the framework of the Six Year Development Plan (1991-1996), the government of Taiwan has put under way a wide package of economic and political measures, in order to attain a wide and ambitious spectrum of Objectives. Among these, liberalization, deregulation and internationalization of Taiwan's economy stand out in order to prepare Taiwan's entry into the GATT/OMC.

1. INTRODUCCIÓN

Entre las características que han ido conformando la historia económica reciente de Taiwan destaca la presencia de un Estado firme, decididamente comprometido con el desarrollo del país. Dicho compromiso se ha documentado, entre otros, en el elemento diferenciador por excelencia, en la planificación económica y social del desarrollo.

Dicha planificación económica ha sido un factor constante de la sociedad y economía taiwanesa, lo que habla de la importancia de la misma, siendo introducida en Taiwan, por primera vez, en el año 1953 e implan-

tándose la planificación a medio plazo a partir de 1973. Aunque no existe unanimidad entre los diferentes autores a la hora de caracterizarla, la mayoría de ellos destacan entre los atributos que la definen su carácter abierto, flexible, pragmático, coherente, adecuado y estimulador del desarrollo de un sistema económico de mercado. En las primeras líneas de este trabajo se exponen más ampliamente las características principales del sistema de planificación en Taiwan.

En este artículo, basándonos en el Six-Year National Development Plan (SYNDP) (1991-1996), se pretende analizar los esfuerzos de liberalización, desregulación e internacionalización de la economía de Taiwan, considerados como objetivo/instrumento para avanzar en la prosecución de otros objetivos intermediarios, contenidos en el plan (partes 2 y 3 del artículo). Desde este horizonte, en la parte 4, se estudian los efectos de interacción entre el sistema financiero de Taiwan y el SYNDP y la contribución de este último a la liberalización del primero. Seguidamente, en la parte 5, se analizan, en primer lugar, la férrea voluntad del gobierno para preparar la economía al ingreso en el GATT/OMC, rompiendo el aislamiento político y aprovechando las oportunidades económicas que aquel supondría. En segundo lugar, haremos referencia a los cambios estructurales experimentados por la industria de Taiwan, tendiendo a la especialización en las ramas intensivas en capital y alta tecnología, en su afán de mejorar la competitividad y su presencia en la economía mundial. En este contexto, la transformación de la isla en un "regional operations center" para dar un salto cualitativo en las relaciones económico-financieras de Taiwan con el sudeste de Asia constituye otro de los objetivos del gobierno de Taiwan. Finalmente, se expone el afán del gobierno para crear nuevas estructuras más competitivas, quebrando para ello el poder de algunos monopolios tradicionales iniciando procesos de privatización de las empresas estatales. Extrayendo, finalmente, algunas conclusiones de la futura entrada de Taiwan en el GATT/OMC en lo que respecta a las relaciones con China y los Estados Unidos, como socios económicos más importantes.

2. EL SIX-YEAR NATIONAL DEVELOPMENT PLAN (1991-1996)

2.1. Principios básicos de la planificación económica en Taiwan

2.1.1. Breve análisis histórico

La planificación económica en forma de una planificación económica global fue introducida en Taiwan por primera vez en 1953 a través de la implantación de un plan de cuatro años. Desde 1973 estos planes a medio pla-

zo fueron completados por planes presupuestarios anuales, que debían permitir, principalmente, el posible ajuste ante los cambios en las condiciones globales. En el año 1963 se transfirió la planificación económica global al Council for Institutional Economic Cooperation and Development (CIECD). En 1973 asumió esta tarea el Council for Economic Planning and Development (CEPD) (Galli, A. 1988, 135).

Los métodos de planificación fueron mejorados a lo largo del tiempo. Inicialmente, una imprecisa distribución de competencias y de tareas del CIECD, así como un Council, cuyo poder dependía fuertemente de la dirección de propia burocracia taiwanesa, fueron los factores más importantes que determinaron su creciente debilitamiento. Consecuentemente, las tareas de planificación fueron realizadas descentralizadamente por cada uno de los ministerios. Sólo a partir de 1978 se equilibró nuevamente al CEPD a la posición de un ministerio, aunque debido a sus funciones de asesoramiento no es equiparable a éste, ya que no dispone de competencias de decisión. Sin embargo, a través de la interdependencia personal entre el CEPD y cada uno de los Ministerios, especialmente entre el CEPD y el gobierno, son aceptadas, prácticamente sin crítica alguna, las propuestas y las decisiones del CEPD por las instancias decisorias.

La apreciación del CEPD condujo a una nueva centralización de la planificación económica, ya que a los Ministerios tradicionales más allá de sus tareas rutinarias se les negó la capacidad para obtener un nivel de conocimiento adecuado sobre cada uno de los sectores económicos y para captación y valoración sólidas de modelos económicos y datos estadísticos (Wade, 1990, 196-201). Pues a diferencia de los distintos Ministerios, el CEPD dispone de un personal especialmente bien formado.

2.1.2. *Caracterización de la planificación económica*

De la literatura existente no resulta una caracterización unitaria de la planificación económica en Taiwan. Wei (1988, 9) caracteriza a la concepción de la planificación en Taiwan como “open-ended planning”. Distinguiéndose la “open-ended planning” por el estrecho compromiso en la elaboración y concepción de los planes no sólo de la burocracia, sino también de los científicos y expertos, así como de los Ministerios responsables de su cumplimiento. Además, la planificación se configura tan flexiblemente que, a ser posible, puede admitir factores decisivos internos y externos, tales como cambios en las condiciones del mercado mundial. Los procesos de planificación se ven legitimados mediante su examen y aprobación en el Parlamento. Con ello, esta concepción (open-ended planning) se distancia claramente de las formas de planificación de los Estados socialistas denominados por Wei “closed planning”. Otra característica diferenciadora res-

pecto a las formas de planificación denominadas “closed planning” radica en la fuerte orientación pragmática de la planificación taiwanesa. Sin las coacciones u obligaciones de una política dogmática, esta planificación se enfrenta a la solución de los problemas tan pronto como éstos aparecen.

El componente ideológico de la planificación económica taiwanesa se enraíza en las ideas del Dr. Sun Yat-Sen, que es considerado el padre de la República China. De conformidad con estas ideas Yeh (1989, 488) destaca los dos objetivos más importantes de la planificación económica de Taiwan: De un lado, el desarrollo de una economía de mercado, que basada en la propiedad privada y en la actividad empresarial, tiende a garantizar una distribución eficiente de la mano de obra, del capital y de los recursos más importantes con la ayuda de los elementos de una planificación económica a través del Estado; de otro lado, aspira a lograr un crecimiento y bienestar estables, caracterizados por una distribución justa de la renta, que permita participar a todos los estratos de la población en los frutos del crecimiento. Myers (1986, 44) llega a unas conclusiones muy parecidas.

Johnson (1987, 145) analiza el modelo de la planificación en otro contexto, el de un modelo “Capitalist Development State”. Johnson parte de la coexistencia entre regímenes autoritarios y capitalismo. Las elites administrativas y políticas se orientan al crecimiento económico como objetivo fundamental. Colocan la mejora y aprovechamiento de sus privilegios detrás del bienestar general e intentan ajustar sus objetivos fundamentales al mecanismo de mercado mediante la exclusión de los elementos socialistas. Con ello, en la acción estatal ocupa la posición central la conformidad con un sistema de mercado de las diferentes intervenciones del Estado. Una vez se ha construido un sistema de mercado funcionando el Estado deja el espacio necesario para que la empresa privada ejerza sus actividades empresariales.

Según Koo (1987, 184), Taiwan cumple con la condición de una burocracia relativamente libre de corrupción, que persigue el objetivo fundamental del crecimiento económico. Sin embargo, no está fuera de toda duda que se den las condiciones de cooperación entre el sector privado y el público, subyacentes al modelo. Pues, según Little (1979, 478) y Wade (1990, 295), Taiwan adolece de una densa red de interacciones entre los sectores privado y público, por ejemplo, en forma de comités de asesoramiento o en forma de acuerdos entre los representantes de grupos de interés. Las interacciones tienen lugar, más bien, espontáneamente entre algunas empresas privadas y el Estado.

Ranis (1989, 145) describe la planificación económica de Taiwan, especialmente los planes de desarrollo, como líneas o ideas generales directrices que estimulan el debate en la sociedad y tienden a proporcionar al sector privado una pauta de carácter profundamente pragmática en lo que respecta a su acción en el futuro.

Con ello, el pragmatismo económico representa el contenido central de la planificación económica. Dicho pragmatismo se caracteriza por elementos que codeterminan junto con los factores externos (como recursos de materias primas, infraestructuras), como con factores internos, el papel del Estado en la planificación económica. En este contexto, Kuznets (1966, 12) destaca como factores internos del desarrollo económico la secularización de una sociedad, el igualitarismo y el nacionalismo. En referencia a Taiwan “secularización” significa el dejar en un segundo plano valores políticos, ideológicos o espirituales en pro de un entorno político y económico estables; el igualitarismo adquiere en Taiwan las formas de una reforma de la tierra seria y profunda o de un sistema educacional fomentador de la igualdad de oportunidades y finalmente, el nacionalismo refleja la actitud de la sociedad respecto al Estado. En este contexto Hofheinz y Calder (1982, 44-45) hablan de efectos sinérgicos entre cada uno de los elementos que determinan la fortaleza económica de las sociedades del Este de Asia.

2.2. Construcción del Six-Year National Plan (1991-1996)

El SYNDP (1991-1996) afectó a los sectores siguientes: a la planificación puramente económica, a los sectores culturales del progreso social y al de formación y protección medioambiental. Los objetivos se formularon en forma de principio directrices, destacando, entre otros, el aumento de la renta nacional, el suministro amplio y eficiente de factores de producción, el fomento de un desarrollo equilibrado, la creación de unas condiciones de vida unificadoras y el incremento de la calidad de vida en general. Con los proyectos de inversión planeados en estas cuatro áreas, las autoridades taiwanesas esperaban alcanzar el ranking de un país industrial plenamente desarrollado. Por ello, en este plan adquirió una posición prioritaria el aumento del nivel y de la calidad de vida, buscando su aproximación al de las sociedades industriales occidentales, además del desarrollo puramente económico.

2.2.1. Objetivos de desarrollo macroeconómicos

Los objetivos de desarrollo macroeconómicos comprenden los datos de planificación para el desarrollo económico global y para los tres sectores económicos. Para este período de planificación el CEPD (1991, a) propuso los siguientes valores claves:

- Una tasa de crecimiento económico anual del 7%; un incremento del PIB de 161,5 mil millones de dólares (1990) a 298,5 mil millones (1996); un aumento de la renta per cápita de 7.990 dólares (1990) a 13.975 (1996).
- Aumento del IPC en menos del 5% (1991) y en un máximo del 3,5% para los años 1992-96.
- Un crecimiento real de la inversión pública del 12,5% al año a través de un aumento del gasto público en 15,5% por año y de los gastos de las empresas públicas en 8,9% al año.
- El sector primario manifestaría un crecimiento cero, el secundario del 6,9% anual y el terciario en torno al 7,8% anual. Al mismo tiempo, se esperaba lograr un creciente desplazamiento desde las industrias intensivas en trabajo hacia las intensivas en capital y en altas tecnologías (Véase cuadro 1).

CUADRO 1
Composición del PIB por sectores económicos (%)

	1990	1991	1996
Agricultura	4,3	4,0	2,8
Industria	42,2	41,9	41,6
Industria manufacturera	34,1	33,6	32,9
Intensiva en trabajo	14,9	14,3	12,5
Intensiva en capital y Alta tecnología	19,2	19,3	20,4
Servicios	53,5	54,1	55,6
Comercio	15,3	15,2	14,7
Finanzas y Seguros	15,5	15,9	17,0
Transportes y Comunicaciones	6,1	6,1	6,5
Otros servicios	16,8	16,9	17,4

Fuente: CEPD (1991,a).

Las exportaciones de bienes y servicios crecerían de 74,9 mil millones de dólares (1990) a 122,1 mil millones de dólares (1996), mientras que las importaciones de bienes y servicios lo harían de 65,2 mil millones en 1990

a 120,7 mil millones de dólares en 1996. Con ello se reduciría el déficit de la balanza comercial exterior de 9,8 mil millones en 1990 a 1,4 mil millones de dólares en 1996.

El punto de partida para las tasas de crecimiento económico ansiadas o propuestas lo constituían las inversiones en el sector público. Por el lado de la demanda se contaba con una expansión de la inversión privada y de la propensión al consumo. Con ello, se registraría un incremento en la proporción de la demanda doméstica en relación al PIB del 91,6% en 1990 al 98% en 1996. Lo que contribuiría a reducir la dependencia de Taiwan respecto a las exportaciones, así como la susceptibilidad de sufrir shocks externos. Por el lado de la oferta la economía se beneficiaría, especialmente a través de los proyectos de infraestructura, a largo plazo en forma de reducciones de costes y de una mejora en la localización factorial de las inversiones (CEPD 1991, 4-5). Los sectores económicos agricultura, industria y servicios se deberían fomentar a través de medidas de ajuste estructural y de medidas de modernización, profundizando en la orientación hacia las áreas de alta tecnología e intensivas en capital (Government Information Office 1991, 3-4).

Se tendía a una más eficiente localización de los factores tierra, agua, energía, transporte y mano de obra a través de los “775 Major Public Development Projects” (Government Information Office 1991, 12; compárese Cuadro 2). Los proyectos se pueden agrupar de la forma siguiente:

- Mejora de la política de localización industrial mediante la creación de nuevos parques tecnológicos y otras zonas industriales en las regiones costeras.
- Transformación de tierras agrarias improductivas en otras clases de aprovechamiento.
- Planes para el aprovechamiento del agua.
- Ampliación de la formación escolar y profesional para lograr una utilización óptima del potencial de la mano de obra, así como un incremento de la productividad.
- Diversificación y desarrollo de fuentes alternativas de energía.
- Mejora y expansión de la red de comunicaciones persiguiendo el objetivo a largo plazo de construir en Taiwan un centro de comunicaciones para el Pacífico.
- Incremento de la capacidad de rendimiento y de la confianza en la red de telecomunicaciones a través del empleo de tecnologías modernas.
- Ampliación de la investigación científica y técnica.

CUADRO 2
Estimación del capital total necesario para los principales proyectos
de desarrollo público dentro del SYNDP

Categoría	Número de proyectos	Fondos estimados necesarios (NT\$ Mi)	% total del presupuesto
Comunicación y transporte	100	2.771,37	33,7
Desarrollo energético	77	999,83	12,1
Viviendas	44	931,12	11,3
Seguridad y Bienestar social	39	794,76	9,6
Educación y cultura	93	790,69	9,5
Riego, conservación del agua y control de las inundaciones	61	444,38	5,4
Industria	73	334,14	4,1
Protección del medioambiente	67	298,65	3,5
Agricultura, silvicultura y pesca	79	267,00	3,3
Ciencia y tecnología	67	233,46	2,8
Turismo y ocio	30	126,53	1,6
Sanidad pública	9	107,76	1,3
Industria de servicios	10	40,77	0,5
Otros	26	106,44	1,3
Total	775	8.238	100

Fuente: Government Information Office (1991), pp. 12-13.

Otro objetivo importante perseguido por el SYNDP fue el fomento de un desarrollo amplio y equilibrado del campo y la creación de unas relaciones de vida dignas, así como aumentar la calidad de vida. Mediante la construcción de una red de suministro de servicios médicos y escolares y de una mejora en la dotación de viviendas e instalaciones para ocio y entretenimiento se tendía a impedir nuevos movimientos migratorios desde los pue-

blos hacia los grandes centros de aglomeración de la población (CEPD 1991, 2, y Baum J. 1991, 48). La ciudad de Taipei y su distrito con una población de 5,7 millones de habitantes representa casi la mitad de la población de Taiwan. Respecto al incremento de la calidad de vida, objetivo no económico del SYNDP, el gobierno propuso la subdivisión de la región estatal 18 "Living Perimeters" que, en cuanto unidades de autoadministración, deberían satisfacer las necesidades de la población en relación a la oferta de viviendas, trabajo, ocio, formación, servicios sanitarios y médicos, persiguiendo una mejora de la calidad de vida. Los "Living Perimeters" estarían dotados de un número suficiente de puestos de trabajo para la población y de instalaciones de abastecimiento. Como alternativa a los centros de aglomeración urbana se intentó hacer volver a la población emigrada hacia las zonas rurales (Liu, P. 1991a, 44-45). En el área social se tendió a construir en el año 1994 una red social que proporcionara un seguro de enfermedad obligatorio para toda la población de Taiwan. Otro bloque de las inversiones orientó a la protección y defensa del medioambiente (Government Information Office 1991, 9-11).

El amplio abanico de objetivos contenidos y perseguidos por el SYNDP (1991-1996), expuesto en las líneas anteriores, podríamos resumirlo, interpretando en un sentido lato las intenciones del gobierno, en un único objetivo globalizador de todos ellos, del que en cierta medida todos ellos se desprenderían. Éste sería la desregulación, la liberalización e internacionalización de la economía de Taiwan en cuanto objetivo/instrumento global o condición *sine qua non* para conseguir otros objetivos, más o menos, inmediatos, pero integrantes del objetivo global. Éstos serían los siguientes:

- a) la liberalización e internacionalización del sistema financiero basándose en factores internos y externos de la economía;
- b) la intensificación de los cambios estructurales de la industria de Taiwan, tendiendo a la especialización en las ramas intensivas en capital y tecnología avanzada;
- c) el ingreso de Taiwan en el GATT/OMC y la mejora de las relaciones con el continente chino para salir del aislamiento político-económico;
- d) la transformación de la isla en un "regional operations center".

Para ello, el gobierno se ha comprometido activamente para crear estructuras competitivas redoblando los esfuerzos para impulsar la privatización de empresas estatales, en el marco del SYNDP, y actualmente, fuera de él y abriendo nuevas áreas o campos de actuación para las empresas privadas, sobre todo, en los campos de I+D (investigación y desarrollo), diseño de nuevos productos y búsqueda de nuevos mercados.

2.2.2. *Medidas político-económicas globales del SYNDP*

Para alcanzar los objetivos aquí explicados el SYNDP contenía un catálogo de medidas político-económicas. Dicho catálogo estaba subdividido en cuatro grandes grupos: política fiscal, política financiera, política de localización industrial y política de desarrollo industrial (CEPD 1991a, 11-18). Las medidas de política fiscal estaban orientadas a estructurar el sistema impositivo para garantizar una captación completa de los ingresos estatales potenciales, generando incentivos para la participación privada en los proyectos planificados. Las medidas político-financieras perseguían prioritariamente la liberalización e internacionalización de los mercados monetarios y de capitales, así como el empleo más eficiente de medidas político-monetarias, como base de un desarrollo económico continuo.

3. FINANCIACIÓN DEL SIX-YEAR NATIONAL DEVELOPMENT PLAN

3.1. **Concepción y descripción de la financiación**

Partiendo de los objetivos de desarrollo macroeconómicos esbozados en el punto 2.2.1 el CEPD diseñó una concepción para el área de los diferentes gastos y las fuentes de financiación del SYNDP. Según éste se supone que no se financiarían más proyectos que los incluidos en el SYNDP, ni se aprobarían otros recursos financieros.

Además, los gastos estatales reflejados en el SYNDP comprendían las tasas de crecimiento de aquellos. Según éste se supone que no se financiarían más proyectos que los incluidos en el SYNDP, ni se aprobarían otros recursos financieros. Además, los gastos estatales reflejados en el SYNDP comprendían las tasas de crecimiento de aquellos. Según fuentes oficiales el volumen total del SYNDP ascendía a 8.233 mil millones de NTD (205 mil millones de dólares estadounidenses). De ellos recaían 1.062 mil millones de NT dólares en la adquisición de tierras, representando así costes vinculados a los objetivos sociales del SYNDP. Y 1.888 mil millones de NT dólares a los gastos estatales corrientes en el área de la seguridad social y de la formación. La cuantía restante, unos 5.288 mil millones de NT dólares, servirían para la financiación de los proyectos de infraestructura planificados. En el cuadro siguiente se presenta una visión general de la financiación.

CUADRO 3 Financiación del SYNDP

	Mrd. NTS
1. Gasto público actual	1.888,3
2. Inversión en empresas públicas	2.144,9
3. Inversión privada	600
4. Cuenta de capital del Gobierno	3.600
4.1. Superavit actual	2.500
4.2. Venta de Obligaciones y empresas públicas	1.100
5. Total	8.233,2

Fuente: Government Information Office (1991), pag. 5, representación propia.

El PIB ascendería durante el período de planificación a 38.409 mil millones de NT dólares. Con una cuota de ahorro planeada del 23,3% del PIB, alcanzaría un volumen de ahorro de 11.260 mil millones de NT dólares. Dicha cifra indica al mismo tiempo el volumen de inversión de los sectores público y privado. El sector público necesitaría 5.288 mil millones de NT dólares para la realización de los proyectos del SYNDP y los restantes 5.972 mil millones de NT dólares estarían a disposición de los inversores del sector privado.

La suma de las inversiones públicas (13,8%) y de las inversiones privadas (12,5%, como media del período 1982-90), como proporción del PIB, ascendía al 26,3%, resultando un 3% inferior a la cuota de ahorro (29,3%).

Los gastos estatales corrientes se calculó que crecerían anualmente en torno al 11,6%, de 819 mil millones en 1996. Dichos aumentos estarían condicionados por los crecientes gastos en las áreas de formación y cultura, protección del medioambiente, asistencia médica y social, pensiones para empleados públicos y militares, así como para el pago de otras transferencias. Los gastos de consumo del sector público crecerían anualmente en el 11,3% de 743,88 mil millones de NT dólares en 1990 a 1.410 mil millones de NT dólares en 1996. Para los ingresos corrientes del Estado se pronosticó un crecimiento anual del 10,1%, lo que significaría un aumento de 1.020 mil millones de NT dólares en 1990 a 1.830 mil millones de NT dólares en 1996.

El incremento se lograría mediante un crecimiento anual de los ingresos impositivos en un 10,2%, de los ingresos del patrimonio estatal y de las em-

presas públicas por valor del 9% y en concepto de los ingresos por servicios de transferencias en un 11,3%. El sector público representaría la fuerza impulsora del crecimiento del país. Los gastos estatales totales medidos en proporción del PIB, crecieron del 27,4% en 1990 al 30,8% en 1996. La demanda doméstica crecería anualmente, en términos reales, en un 8,3%. La proporción de la demanda doméstica en el PIB crecería y, junto con una proporción de las exportaciones decrecientes, llevaría a una reducción del superávit comercial.

El saldo de los ingresos y de los gastos corrientes del sector público crecería de 206,3 mil millones de NT dólares en 1990 a 250,8 mil millones en 1996; lo que referido al PIB significaría un retroceso de la cuota de ahorro del Estado del 4,8% en 1990 al 3'1 en 1996.

En suma, considerando que el SYNDP sólo representa un área parcial de los gastos totales del sector público, estos cálculos estimados conllevan a un creciente déficit del presupuesto público, de forma que se tendrían que buscar vías alternativas para la financiación del SYNDP. Las estimaciones en relación al déficit presupuestario ascendían a unos 5,8 mil millones de NT dólares; para una mejor comprensión véanse los valores del cuadro 4.

CUADRO 4
Proyecto de financiación del SYNDP

En NT Dólares	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991-1996
PIB	4.785	5.466	6.039	6.674	7.374	8.149	38.577
Gastos del Estado	1.413,8	1.639,7	1.872,1	2.068,9	2.433,4	2.770,7	12.198,6
Ingresos del Estado	965,7	987	1.038,0	1.086,0	1.138,8	1.184,4	6.390,6
Emisión de deuda pública	448,1	652,7	834,1	982,9	1.299,6	1.590,3	5.807,7
Deuda pública pendiente	575,4	988,6	1.547,6	2.046,8	2.617,1	3.265,0	—
En% del PIB	11,8%	18,1%	25,6%	30,7%	35,5%	40,1%	—
En% de los gastos estatales	40,7%	60,3%	82,7%	98,9%	107,5%	117,8%	—
Pago de intereses (10%)	57,5	98,9	154,8	204,7	261,7	326,5	1.104,1
En% del PIB	1,2%	1,8%	2,6%	3,1%	3,5%	4%	2,9%
En% del gasto público	4,1%	6%	8,3%	9,9%	10,8%	11,8%	9,1%

NOTA: Los gastos estatales se definen como la suma del gasto estatal corriente, de los gastos estatales en inversión y los gastos de inversión de las empresas públicas.

La deuda pendiente de amortizar comprende una devolución del 25% del valor total a partir del segundo año.

3.2. Sector público

El sector público soportaría la carga financiera más importante del SYNDP. Sin embargo, la concepción de la financiación mostraría problemas ya a finales de 1991, es decir, tan sólo un año después de la aprobación y puesta en marcha del SYNDP.

Las débiles tasas de crecimiento económico en 1990 (5,4%) y en 1991 (7,6%) en términos reales, si se comparan con otros años, arrastraron consigo una caída de los ingresos impositivos y un retroceso de las ganancias de las empresas públicas.

En 1991 el saldo procedente de los ingresos y gastos corrientes, con un valor de 37 mil millones de NT dólares, estaba muy por debajo del saldo estimado o planeado de 210 mil millones de NT dólares. Por esta razón para el año fiscal de 1992 se calculó un déficit presupuestario de 280 mil millones de NT dólares. Considerando que hasta entonces no se estimaron incrementos impositivos, el déficit debería financiarse exclusivamente a través de la emisión de deuda pública y de la aceptación de créditos en el sector privado (Tseng, D., 1991c, 40 y 95).

Además de la evolución del déficit presupuestario tampoco se ajustó a las estimaciones de SYNDP, la participación de las empresas públicas en dicho plan. La aportación de las empresas públicas a la producción industrial ascendía al 11% en 1988 y la proporción en los ingresos estatales ascendía en 1990 al 5,9%. Después de que en 1991 se habían creado las condiciones o bases legales, en el curso del SYNDP se deberían haber privatizado 19 empresas públicas a través de la emisión de acciones. Con estas operaciones el CEPD contaba obtener unos ingresos por valor de 500 mil millones de NT dólares. Sin embargo, las malas condiciones de la bolsa en 1990 motivaron al CEPD el aplazamiento de las previstas privatizaciones de la "China Steel Corporation" y de la "China Petroleum Development Corporation". Las empresas públicas "China Machinery Manufacturing Corp". "China Shipbuilding Corp" y "BES Engeneering", debido a sus malas condiciones económicas, no reunían los requisitos para su privatización a través de la bolsa.

Además de estas dificultades técnicas existió una fuerte oposición política, especialmente en el seno de las administraciones provinciales, que apoyándose en intereses personales rechazaban una privatización total de las empresas públicas y aceptaban solamente una privatización parcial, por debajo del 50%. Sin embargo, la aportación a la financiación del SYNDP mediante la venta de las empresas públicas se basaba en la privatización total. (Baum, J., 1992a, 55).

La financiación del SYNDP preveía una autofinanciación de las empresas públicas por valor de 2.100 mil millones de NT dólares, que se debería realizar a través de la emisión de deuda amortizable en el mercado de ren-

tas. Con ello, en el marco del SYNDP, la fuente de financiación más importante la constituía el mercado de rentas. Sin embargo es plenamente incierto si a la oferta de títulos de valor le respondería con la correspondiente demanda el sector privado. Incertidumbre que es tanto mayor si se considera la estructura infradesarrollada del mercado de rentas a principios de los años noventa. A esto hay que añadir otras dificultades adicionales. Pues, debido a la situación de competencia, derivada de la disponibilidad de medios monetarios y agudizada por el sector privado, el gobierno al optar por la emisión de deuda pública tuvo que resolver el problema de la fijación del tipo de interés. De forma que en junio de 1991 al fijar el tipo de interés demasiado bajo, no se suscribió en su totalidad una emisión de deuda pública. (Tseng, o 1991 d, 47). Por el contrario, un incremento en los tipos de interés con la finalidad de hacer más atractiva la suscripción de títulos públicos conduciría a un incremento adicional del déficit presupuestario.

El papel dominante del sector público en el SYNDP se ha tenido que enfrentar a críticas cada vez mayores. La obtención de los recursos monetarios necesarios por parte del sector público y de las empresas estatales puede conllevar a una contracción de la demanda del sector privado; es decir, a un efecto *crowding out*, derivando, de todo ello, una disminución de la actividad inversora del sector privado. En casi todos los proyectos de infraestructura participan empresas estatales, procedentes de las ramas de la construcción, de la energía y de las ramas de la ingeniería, desempeñando, a menudo, las funciones de dirección de los proyectos. Las empresas públicas, comparativamente al sector bancario, y, contraposición a las empresas privadas, son consideradas menos eficientes. Sin embargo, no por ello se contemplan en la planificación del presupuesto, los incrementos en los costes condicionados por esta supuesta ineficiencia. (Westakle, M., 1991, 40-41).

3.3. El sector privado

Por lo que respecta a la problemática de la financiación, la concepción del SYNDP abrigó la intención de que el sector privado participara crecientemente en los proyectos planificados en la infraestructura. La decreciente actividad inversora del sector privado durante los años 1989-1991 se atribuyó principalmente a la carencia de posibilidades de inversiones lucrativas. Ahora bien, en el marco del SYNDP el CEPD intentó transferir proyectos de infraestructura al sector privado mediante la creación de un clima favorable a la inversión privada. Entre las medidas aplicadas para crear un clima atractivo a la inversión privada destacan las siguientes: la creación de una estructura de derechos que garantizara una corriente de ingresos segura para los empresarios, una amplia planificación financiera y temporal de

la amortización de los proyectos, medidas de apoyo estatal en lo que respecta a la financiación y adquisición y en la compra de suelo y tierras. Con la financiación de grandes proyectos intensivos en capital están vinculados, entre otros, los siguientes problemas:

- Elevados costes de oportunidad debido al enorme espacio de tiempo existente entre los costes y los ingresos o rendimientos.
- Rendimientos bajos o inexistentes, ya que en los proyectos de infraestructura no hay “comprador” el flujo de pagos para los ingresos es incierto.
- Largos períodos de realización.
- Política contractual que, en algunos casos, prevé que la distribución de los costes y el cálculo de los mismos sea codeterminada por el socio estatal, lo que, en circunstancias, podría conllevar a un flujo de pagos negativos para los socios privados.
- Experiencia nula o escasa en la financiación cerrada de proyectos.
- Disponibilidad de los terrenos requeridos. Como, frecuentemente, la planificación, que afecta a éstos, no esta totalmente cerrada, predominan clasificaciones legales confusas que dan origen a aumentos de los precios del suelo de la región donde se preveía aplicar el SYNDP.

De todos modos, en la práctica se ha intentado superar o minimizar los riesgos aquí descritos mediante diferentes versiones de los denominados modelos Build - Operate - Transfer (BOT) (Morgan Stanley Asia 1991, 1-3). Con ello, se ha intentado ofrecer al sector privado incentivos adicionales. La mayoría de los BOT-modelos trasladan el riesgo de la puesta en funcionamiento de un proyecto sobre el Estado. En consecuencia, el sector privado soporta únicamente los riesgos vinculados con el desarrollo y obtención del proyecto. Además, se busca la posibilidad de transferir al sector privado efectos externos positivos, resultantes del proyecto de infraestructura. La internacionalización de dichos efectos discurre, por ejemplo, mediante la entrega de derechos prioritarios para el desarrollo y configuración de otros proyectos de infraestructura localizados en la región del proyecto, mediante la aceptación de los costes ocultos por parte del Estado o mediante medidas tradicionales de exención de impuestos, subvenciones, etc.

4. EFECTOS RECÍPROCOS ENTRE EL SISTEMA FINANCIERO Y LA FINANCIACIÓN DEL PLAN

Hasta hoy la liberalización de los sistemas financieros en los Estados del este asiático ha discurrido con relativa uniformidad. La prudente flexibili-

zación de las restricciones en el ámbito de los tipos de interés, del sistema de tipo de cambio y del acceso al mercado de las instituciones financieras contribuyó a que Taiwan pudiera controlar e impedir ampliamente el desarrollo de factores desestabilizadores, como elevadas tasas de inflación o elevados déficit presupuestarios del Estado.

La liberalización se hizo siguiendo las tesis de McKinnon (1973/ Shaw 1973), al transferir de forma progresiva el sistema financiero al libre juego de las fuerzas del mercado, de forma que las tasas de interés y los tipos de cambio reflejaran las condiciones del mercado. Aproximadamente todos los índices del Financial Deepening muestran un desarrollo positivo, que permiten concluir que se está produciendo una creciente liberalización (Sheng-Yi, L., 1990, 136-37; y KPMG 1991, 6). La política de tipos de interés elevados, practicada en el pasado, como fue exigida por McKinnon (1973) y Shaw (1973), contribuyó a un desarrollo relativamente exitoso del sistema financiero taiwanés, especialmente en la adquisición de medios monetarios. Con ello, Taiwan cumplía tres supuestos estrechamente unidos a una liberalización exitosa:

- 1.º) estabilidad macroeconómica caracterizada por una alta estabilidad de precios, por una disciplina del presupuesto estatal y por una política económica eficiente y creíble;
- 2.º) una suficiente supervisión de las instituciones financieras más importantes —en este caso el sistema financiero estatal— y,
- 3.º) una infraestructura institucional suficiente (Wade 1990, 364-5).

Con el lanzamiento del SYNDP se pretendía alcanzar el objetivo de una liberalización e internacionalización del sistema financiero. Al final del plan se debería llegar a una evolución paralela del sector real y del sector financiero, caracterizado por un desarrollo demasiado lento hasta entonces (Sheng-Yi, L. 1990, 154). Las razones para una desregulación del sistema financiero se pueden subdividir en factores internos y externos, que tienen que hacer frente a factores de oposición.

4.1. Factores internos de la desregulación

Las intervenciones del Central Bank of China (CBC) y la política de tipos de interés llevaron a un sistema financiero atrasado y a una ineficiente localización del capital existente. Con la creciente complejidad de la economía, el Estado no podía cumplir más eficientemente que las propias fuerzas del mercado con las tareas de identificación de los sectores industriales con posibilidades de futuro y con la equiparación de eventuales fallos del mercado. (Patrick, H. 1990, 44-45). En este contexto adquirió un papel ca-

da vez más importante la crítica pública realizada por científicos y empresarios, que se manifestó abiertamente después de la derogación de la ley marcial.

El exceso de liquidez, a raíz de la escasez de posibilidades de inversión, reforzada, a su vez, mediante los superávits de la balanza comercial y el elevado crecimiento de la cantidad monetaria se enfrentaba a una oferta insuficiente de valores patrimoniales financieros del sector formal. De esta situación resulta una desviación hacia los mercados especulativos de acciones y bienes inmuebles, así como, hacia el sector informal. La situación de los mercados de acciones e inmobiliario, después de la quiebra de 1989, parece haberse normalizado, aunque no se han suprimido por completo las causas que la provocaron. Sin embargo, la reciente crisis financiera, que ha castigado fuertemente a estos mercados en la mayoría de los países del sudeste de Asia, pero ha afectado sólo ligeramente a Taiwan son un signo evidente de que en este país se ha avanzado notablemente en el campo financiero.

El sector informal afecta positivamente a la localización del crédito, sin embargo encierra en sí algunos peligros. El elevado número de casas de inversión y de comerciantes de títulos de valor, que según estimaciones del año 1990 ascendía a 200 casas ilegales de inversión con un volumen de depósitos de ahorro cercano a los 200 mil millones de NT dólares, está directamente unido a la alta tasa de quiebras de empresas, inducidas por fracasos en la dirección y, en parte, por el engaño de que fueron objeto. Por otro lado, como consecuencia de la todavía elevada proporción del sector informal en relación a la economía total, que según estimaciones para el período 1964-1988 ascendía todavía al 25%, resulta de él un factor, de difícil determinación, en relación a la creciente desigualdad de la distribución de las rentas y a los flujos de capital orientados hacia objetos especulativos. Además, desde mediados de la década de los ochenta, los movimientos democráticos en el ámbito social y político se extendieron también al área económica y se tradujeron en la adopción de actitudes más críticas frente a las indicaciones y medidas estatales.

4.2. Factores externos de la desregulación

La elevada dependencia de la economía taiwanesa respecto de las exportaciones tiene grandes implicaciones para el sistema financiero. Este, orientado hasta hace muy poco preponderadamente hacia adentro, se enfrenta al desafío de una economía crecientemente orientada hacia afuera. Las amplias innovaciones tecnológicas en el ámbito de la comunicación, de las transferencias monetarias y de la banca electrónica han llevado consigo a una continua innovación de los instrumentos financieros y a una mayor integración de los mercados nacionales en los sistemas financieros interna-

cionales. La consecución de medidas político económicas en relación a los mercados e instituciones nacionales y a un aislamiento de los mercados nacionales respecto a los internacionales se enfrenta a dificultades cada vez mayores.

El enorme superávit comercial, especialmente condicionado por el desequilibrio con los Estados Unidos, motivó a los socios comerciales de Taiwan a ejercer presiones políticas sobre el país. Objetivos perseguidos por aquellas han sido la apertura del mercado financiero interno, la reducción de las intervenciones en el tipo de cambio y la flexibilización de los controles sobre los movimientos del capital extranjero. El desarrollo de la política cambiaria indica que shocks externos como, por ejemplo los aumentos de los precios del petróleo, han ejercido una influencia decisiva sobre la desregulación del sistema financiero. Recientemente, con la crisis financiera en el sudeste de Asia, se observa una creciente apertura y desregulación del sistema financiero taiwanés, que ha previsto para el año 2000 la liberalización total de la política cambiaria.

Paralelamente a los efectos de la democratización como factor interno discurre la apertura política de Taiwan hacia fuera. La opinión dominante según la cual los fuertes controles y regulaciones obstaculizan más que fomentan el desarrollo económico se han traducido en las críticas y en las recomendaciones de los agentes económicos participantes en los procesos de decisión en Taiwan.

4.3. Factores de oposición

Los factores que se oponen a una más amplia liberalización e internacionalización del sistema financiero presentan las tres formas siguientes:

- 1.º) Condicionados por las experiencias históricas, adquieren un papel importante, consideraciones de estabilidad económica en el marco de las medidas de política económica. Las características del sistema bancario y de la política de tipos de interés aplicada explican dicha orientación. Las exigencias de una más amplia y plena privatización del sistema financiero son rechazadas especialmente por las fuerzas conservadoras en las instancias decisorias.
- 2.º) De conformidad a “las tres grandes lecciones del pueblo”, el desarrollo económico debe desembocar en una distribución de la renta equitativa y, consecuentemente, debe impedir una fuerte concentración del poder. Este enfoque sirvió para justificar la política restrictiva del pasado y es utilizado, actualmente, como objeción contra una apertura mayor.

- 3.º) El tercer factor de oposición lo constituyen los grupos de interés, que por razones personales rechazan una ulterior desregulación. Tomando como ejemplo el sector bancario se puede explicar la influencia de estos grupos. De un lado, los funcionarios a través del control sobre la actividad comercial, la planificación del presupuesto o la supervisión de los bancos estatales disponen de posibilidades de influir directamente. Lo que se puede traducir, por ejemplo, en la concesión de créditos a empresas amigas o en la planificación del personal según los intereses del grupo. Por otro lado, los empleados de los bancos, que mayormente tienen lazos personales con los funcionarios, se oponen a una reducción de sus seguros puestos de trabajo en un banco estatal. Ambos grupos tienden a rechazar cualquier medida de privatización de los bancos.

4.4. Efectos del SYNDP sobre el sistema financiero

Debido a su estructura financiera, el SYNDP ejerce su influencia principalmente sobre el sistema bancario, el cual, a su vez, constituye el brazo del sistema financiero y afecta al mercado de títulos de valor. Otro punto clave lo constituye la desviación de los recursos monetarios del sector informal al sector formal para garantizar así la financiación del plan y para impedir los efectos negativos del sector informal. Mediante un sector bancario más eficiente se debería tender a compensar la, hasta ahora, contribución positiva del sector informal en la localización del crédito.

4.4.1. Instituciones financieras

La privatización de los bancos de propiedad estatal discurre según dos principios, con los cuales, de un lado, se pretende conseguir un compromiso con los grupos de intereses opuestos y, del otro, se intenta eludir la imprevisibilidad de las bolsas (Sheg-yi, 1991, 64-65).

El primer principio deja los bancos de propiedad estatal, pero apuesta por una dirección privada plenamente independiente para quebrar de esta forma las estructuras de personal actuales y para eliminar del sector bancario las regulaciones de los empleados en el sector público. Sin embargo, considerando que la dirección es nombrada por el Estado parece improbable un amplio cambio en relación a la estructura personal y a la supresión de las interdependencias personales en el seno del sector bancario.

El segundo principio apunta a la emisión de acciones a través de la bolsa. Hasta ahora las experiencias de privatización, mayoritariamente, han garantizado únicamente una participación privada entre el 22% y el 44%, de forma que, hasta ahora, en modo alguno se puede hablar de una participación mayoritaria privada. La débil constitución de la bolsa en el momento de la privatización, en mayo de 1990, no llevó a los ingresos esperados. Como consecuencia se aplazaron otros planes de privatización hasta hace muy pocos años.

Por otro lado, los nuevos bancos privados, autorizados a partir de 1992, han ocasionado grandes cambios en el sector bancario. Mediante una política comercial agresiva, especialmente en la fijación del tipo de interés, y mediante la innovación de programas de financiación han intentado establecerse en el mercado nacional, obligando con ello a los bancos estatales al abandono a largo plazo de su política comercial conservadora. Así, desde que los bancos privados iniciaron su actividad se han reducido a la mitad los beneficios de los bancos públicos, condicionados principalmente por una reducción del diferencial o brecha de interés entre los depósitos y los créditos de un 5% en 1988 a un 2,5% en 1992.

Adicionalmente se da una dura competencia en torno a la escasa oferta de mano de obra. En este campo, los nuevos bancos, a través del pago de salarios más altos y de mejores condiciones de trabajo que los bancos estatales, poseen una ventaja competitiva enorme. Los grandes grupos empresariales, como propietarios de los nuevos bancos poseen una vinculación directa con el sistema financiero e intentarán aprovechar su influencia para ampliar la actividad comercial limitada de sus bancos, agudizando así la competencia con el sector estatal bancario. (Friedland, J., 1992, 72-73).

En el marco de la internacionalización financiera Taiwan fundó en 1984 el International Commercial Bank of China, la primera oficina Offshore-Banking-sector, comparativamente a Hong Kong o Singapur, es insignificante.

La estructura y el comportamiento de los bancos indica que este sector sirve más bien a intereses especulativos.

Hasta bien entrada la década de los 90 y, ante todo, en relación con el objetivo de convertir a Taiwan en un centro regional de operaciones económicas y financieras, se mantenía casi totalmente abandonada la vía de la integración en los mercados financieros internacionales a través de la construcción de representaciones extranjeras.

La razón se encuentra nuevamente en la política comercial conservadora de los bancos y en el aislamiento internacional de Taiwan. En suma, el estado actual del sector bancario muestra claramente que Taiwan todavía está muy lejos de llegar a ser un centro regional de operaciones internacionales y de reemplazar a Hong Kong, como centro financiero de Asia, objetivos formulados en el SYNDP, y que solamente podrá ser logrado mediante una nueva reorientación básica de los bancos nacionales.

4.4.2. Mercados financieros

El desarrollo del mercado monetario ha evolucionado hasta ahora satisfactoriamente. Mediante el alto grado de liberalización y el rápido ajuste a las condiciones cambiantes del mercado, unido a aquella, el mercado monetario proporciona las informaciones necesarias para la localización de los medios monetarios y sirve así al CBC (Central Bank of China) como indicador para la fijación de la política monetaria.

El mercado de acciones en Taiwan está acuñado por una alta inseguridad, condicionada por la propia estructura de sus inversores, caracterizada por el elevado número de inversores individuales, especialmente personas privadas, y por un pequeño grupo de grandes inversores profesionales. De ahí que necesite un ajuste a los mercados bursátiles internacionales estándares en lo que respecta a una inspección bursátil y una protección frente a manipulaciones o faltas internas. Además, el abanico de instrumentos financieros no satisface los requerimientos de una plaza financiera internacional. Taiwan supera a las plazas de Hong Kong y de Singapur únicamente en estabilidad política (Chien-Shien, W., 1992, 25), característica que ha demostrado su eficacia en la reciente crisis financiera del sudeste de Asia. Por otro lado, todavía hoy, innovaciones financieras —opciones, futuros, deuda convertible, etc.— son consideradas por círculos conservadores como instrumentos puramente especulativos, siendo rechazadas bajo la excusa de la estabilidad (Sargent, S., 1991, 14). En este campo los bancos extranjeros han desempeñado un papel importante a través de su conocimiento y su experiencia. Por ello, en el marco del SYNDP se ha hecho hincapié en la cooperación con instituciones financieras internacionales y en la construcción del mercado de acciones.

En relación con la aplicación del SYNDP se asignó el papel más importante al mercado de rentas. La esperada oferta de títulos de renta se enfrenta a un mercado de rentas subdesarrollado, en el que no existe un mercado secundario, condicionado por la insuficiente oferta existente. La problemática no se halla por el lado de los negociadores, que con ayuda extranjera se podían ajustar rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado, sino en la deficiente organización del mercado. Los cambios necesarios, tales como instalaciones de servicio de compensación y liquidación de valores, cambio a un desarrollo contabilizado de los negocios, ampliación del círculo de comerciantes autorizados, estandarización de los títulos de renta y de la evolución de la emisión, son tareas propias del Estado.

4.4.3. Sector informal

El dominio del sector público en el mercado de rentas en forma de la emisión prevista de empréstitos estatales y empréstitos industriales de las empresas públicas puede producir los efectos siguientes, dado que no se garantizaba la demanda suficiente en el sector privado: Las empresas privadas podrían ser excluidas de la obtención de capital financiero en el mercado de rentas, debido al dominio del sector estatal. Es decir, se produciría un efecto expulsión (crowding-out effect). El sector privado podría oponerse a estas tendencias mediante unos tipos de interés más altos sobre los propios préstamos, lo que generaría un aumento del nivel de los tipos de interés. Generalmente, los empréstitos estatales son más seguros que los empréstitos industriales privados, de tal forma que el sector privado prefiere los empréstitos estatales a los privados. Para la empresa privada esto implica que se ve obligada a recurrir a otras fuentes alternativas de financiación, y que, en relación al tipo de interés más alto, se podría contar con una reducción de las inversiones. Efecto importante en la medida en que la realización del SYNDP se basa en gran medida en las inversiones privadas.

5. BENEFICIOS Y COSTES DEL ACCESO AL GATT/OMC Y MEDIDAS DE LIBERALIZACIÓN

Desde el punto de vista de Taiwan el factor positivo más importante consistirá en la apreciación política que dicho paso comporta al colocarse “casi” al mismo nivel de los otros Estados. “Casi” significa que la isla no sería aceptada como “Republic China of Taiwan”, sino como “Regime of the Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu”. Para evitar conflictos con China, Taipei ha presentado en enero de 1990 su solicitud de ingreso en el GATT bajo esta denominación (MOEA, ed., 1991). También Pekín puede convivir con este compromiso, pero insiste en ser admitido en la organización del GATT/OMC antes que Taiwan (China News, 14, 1995).

El ascenso de status se tradujo también en el ámbito económico, pues debido a la reducción arancelaria Taiwan podría abrirse a nuevos mercados. En este contexto existe un gran interés por aumentar las exportaciones a la Unión Europea, además de seguir intensificando las relaciones económicas con China. Las disputas comerciales, que en la actualidad se resuelven mediante negociaciones bilaterales, podrían aclararse multilateralmente en un marco legal prefijado. Posteriormente, una vez logrado el acceso al GATT/OMC, Taiwan gozaría de oportunidades para acceder a otros organismos internacionales. Para los consumidores de la isla la apertura del mercado doméstico a otras empresas extranjeras significaría una más amplia se-

lección de productos más baratos. También podría aumentar la calidad de los servicios ofrecidos debido a la previsible competencia que dicha apertura arrastraría.

Por el lado de los costes este hecho se traduciría en fuertes previsiones en una serie de ramas industriales claves de la economía taiwanesa. Destacan entre otras la agricultura, ahora, fuertemente subvencionada. También se vería afectada la industria automovilística doméstica apoyada por regulaciones. Sin duda alguna este paso traerá consecuencias decisivas para el sistema público de asignación de obras: hasta ahora, en las subastas se da prioridad con demasiada frecuencia a las firmas nacionales, por razones proteccionistas. La entrada en el GATT supondría al menos, el cuestionamiento de esta práctica y, en muchos casos, se traduciría en la adjudicación a empresas extranjeras. Finalmente también tendrían que cambiar los tremendamente lucrativos monopolios del tabaco y de las bebidas alcohólicas.

A pesar de estos costes, en opinión del gobierno, el ingreso en el GATT es económicamente rentable. Según estimaciones del Board of Foreign Trade del Ministerio de Economía, el ingreso supondría un incremento en un 1% en el PIB anual, y las exportaciones se incrementarían en el 1'7%, el Ministerio de Economía cuenta con ramas industriales que se beneficiarían en mayor grado del ingreso en el GATT a la industria electrónica y a la textil (Business Taiwan, n.º 1039, 1995, 3-5).

5.1. Medidas de liberalización

En el marco del SYNDP (1991-96) y como preparación al ingreso en el GATT, Taiwan se ha anticipado aplicando un amplio paquete de medidas, que al ser mayoritariamente de naturaleza fiscal se ha tendido a ampliar su banda de amplitud. Pues, considerando la diversidad de temas sobre los que se negoció y se llegó a acuerdos en Marrakesh, apenas existe área alguna dentro de Taiwan que no deba someterse a cambios legales.

5.1.1. Reducciones arancelarias

Taiwan ha hecho los mayores progresos en relación a la reducción arancelaria de las importaciones. Desde 1989, en varias rondas arancelarias, se ha logrado reducir drásticamente los aranceles para las importaciones. En la actualidad, según Taiwan Foundations for success (CETRA), "la tasa arancelaria media para todas las importaciones de la República de China está en el 3'8%, tipo comparable al que prevalece en la mayoría de los países desarrollados".

Asimismo, se ha procedido a simplificar las normas y las regulaciones rectoras de las importaciones, así como una reducción en el número de artículos de importación sometidos a restricciones. Después del ingreso en el GATT, Taiwan quiere reducir los aranceles industriales hasta el año 2000 en una media del 5% y los aranceles agrarios al 12'98% (Liu, 1995). Las diferencias arancelarias entre la agricultura y la industria son fiel reflejo del desarrollo de ambos sectores. En contraposición a la industria ampliamente abierta y orientada a las exportaciones, la agricultura de Taiwan sigue siendo un sector más fuertemente subvencionado y de más difícil acceso.

De todos modos, se imponen algunos cambios, a los que ya ha hecho referencia los Estados Unidos en repetidas conversaciones con el gobierno de la isla. En este contexto una de las cuestiones más espinosas es como liberalizar el mercado de arroz en Taiwan. Aquí se enfrenta Taiwan a problemas parecidos a los que se enfrenta Japón y Corea del Sur. En Taiwan desde 1974 los precios del arroz nacional gozan del apoyo del Estado (Knutson, R. Y., Lee, Y., 1996, 77-86). Sin embargo, con el ingreso en el GATT el arroz estadounidense, una tercera parte más barato que el taiwanés, amenaza con desbordar el mercado de Taiwan. Las consecuencias para los agricultores de Taiwan serían catastróficas, pues todavía viven del cultivo de arroz unas 166.000 familias. Sin embargo, una vez que Japón y Corea han manifestado su disponibilidad a liberalizar este mercado, Taiwan no puede quedar al margen. Los Estados Unidos presionan reiteradamente para que Taiwan, siguiendo el ejemplo de Japón, y en el primer año después de su ingreso en el GATT cubra el 4% del consumo doméstico con importaciones, teniendo que ampliar dicha cuota hasta el 8% en un período de 6 años (Liu, P., 1995, 4).

Durante los últimos años el sector industrial de Taiwan ha alcanzado, comparativamente, un alto grado de liberalización. Pues, según "la lista negativa" más reciente, ya en 1990 únicamente existían limitaciones o prohibiciones para las inversiones extranjeras en 18 de las 176 ramas de la industria de transformación. Dentro del sector primario se aplicaba ésta al 60% de las ramas. En febrero de 1995 el CEPD (Council for Economic Planning and Development) presentó una nueva lista, con más medidas de liberalización, en el contexto de los esfuerzos por acceder al GATT (Nachrichten für Aussenhandel, n.º 41, 1995, 2).

A pesar de este punto de partida mucho más favorable que la del sector agrario, el futuro acceso al GATT tendrá efectos muy negativos para algunas ramas industriales. Esto es predecible especialmente de la industria automovilística, que en la actualidad genera un 5% de la producción industrial y da empleo al 5% de la ocupación total. Los Estados Unidos, Japón y otros Estados exigen de Taiwan una apertura de su potente mercado mucho más amplia y la supresión progresiva de la protección de las empresas nacionales. En concreto, exigen la supresión, en el período de dos años, de las

“cuotas local-content”, la reducción hasta la mitad de los aranceles de importación, así como la supresión de las restricciones referentes a los vehículos. Si Taiwan accediera a cumplir estas exigencias en su totalidad ello supondría un retroceso de hasta el 40% de la producción automovilística y sólo 3 de cada 6 firmas podrían sobrevivir (Liu, P. 1995, 4).

Las conclusiones para la industria automovilística de Taiwan serían aplicables en gran medida también para otras ramas de la economía taiwanesa, tales como las industrias del hierro y del acero, la industria farmacéutica y gran parte del sector terciario. Caso de ser correctas estas predicciones, además de las pérdidas de producción o exportación también aumentaría el desempleo. Este aspecto es totalmente desconocido en Taiwan, de ahí que la inmensa mayoría de la población no tenga conciencia de ello. Sin embargo, prueba de que dicho problema existe lo muestra un análisis o estudio de una firma consulting a petición del Ministerio de Economía de Taiwan, según dicho estudio, una reducción de los aranceles en el 10% recortaría la cifra de ocupados en la industria manufacturera unas 38.000 personas y en caso de una rebaja de los aranceles en un 40% se verían afectados unos 190.000 empleos. A estos se tendrían que añadir probablemente los puestos de trabajo perdidos en la agricultura y en el sector terciario (T'sai Hsiung-Ming, n.º 12, 1994). Por el contrario, Cbiang, Ministro de Economía cuenta con un aumento neto de los puestos de trabajo en la industria manufacturera cifrado en 18.000 personas (Business Taiwan, n.º 1039, 1995).

5.2. Reajuste de las estructuras productivas

Como indicamos en el apartado 2.2.1, uno de los objetivos prioritarios del SYNDP fue la profundización en la construcción de las industrias intensivas en capital y en tecnología. De dicho objetivo y los resultados alcanzados pasamos a ocuparnos de inmediato. Ya desde casi dos décadas la estructura económica e industrial de Taiwan está sometida a profundos cambios. Si durante las décadas pasadas dominaron el panorama las ramas industriales intensivas en mano de obra, en la actualidad son los sectores intensivos en tecnología y capital los que soportan el crecimiento económico y las exportaciones. En 1996 las dos categorías de bienes más importantes de Taiwan eran los productos eléctricos y electrónicos, con una proporción conjunta sobre las exportaciones totales del 46,4% y unos ingresos de 53,7 billones de dólares USA (véase cuadro 5). Por otro lado, la industria microelectrónica se ha convertido en una de las industrias exportadoras más importantes de la isla. En 1996, el valor total de los productos relacionados con ordenadores ascendió a 24,2 billones de dólares USA, con una tasa de crecimiento del 28,1%. Este hecho ha colocado a Taiwan entre los tres pro-

ductores más importantes a nivel mundial de ordenadores, detrás de los Estados Unidos y Japón, representando un valor de la producción doméstica y de ultramar de 16'5 billones y 7,8 billones de dólares USA, respectivamente (compárese cuadro 9 de Foreign Trade Development of the Republic of China, 1996, p. 17).

CUADRO 5
Categorías de las principales exportaciones

Producto	Código HS	Total	% Export.	Total	% Export.	Total (+/-)	% (+/-)
Exportaciones totales		115,94	100,0	111,66	100,0	4,3	3,8
Aparatos mecánicos	84	28,83	24,9	24,89	22,3	3,9	15,8
Maquinaria eléctrica	85	24,90	21,5	23,94	21,4	1,0	4,0
Artículos plásticos	39	6,69	5,8	7,10	6,4	-0,4	-5,8
Equipos de transporte	87	4,77	4,1	4,87	4,4	-0,1	-2,0
Filamentos sintéticos	54	3,53	3,0	3,85	3,4	-0,3	-8,4
Artículos de hierro	73	3,48	3,0	3,48	3,1	0,0	-0,1
Juguetes y material deportivo	95	2,67	2,3	2,75	2,5	-0,1	-2,8
Artículos de vestir	60	2,60	2,2	2,29	2,1	0,3	13,5
Muebles	94	2,39	2,1	2,47	2,2	-0,1	-3,0
Textil para uso industrial	59	2,27	2,0	2,13	1,9	0,1	6,6

UNIT: US\$ Billion.

Empresas como Hacer, Giant, Formosa Plastics, o Evergreen son internacionalmente famosas y, en parte, por sus productos y diseños han conquistado posiciones destacadas en el mercado mundial. En contra de algunas falsas apreciaciones Taiwan ya no es un país barato. Según datos del Council for Economic Planning and Development (CEPD), ya en el año 1994, el país ocupaba la segunda posición en Asia después de Japón, en lo que respecta a los costes laborales, con 5,46 US/hora (Rehn, D., 1995, 6).

Dicho cambio estructural ha sido ocasionado por una combinación de diferentes factores. Del mismo modo que en la actualidad Taiwan desplaza parte de la producción, sobre todo, la intensiva en mano de obra, hacia China continental y el sudeste de Asia, para beneficiarse de los costes labora-

les más bajos, así, en el pasado, a partir de los años 60 los Estados Unidos, primero, y luego Japón invirtieron en Taiwan, contribuyendo a elevar el nivel tecnológico e industrial de la isla. (Galli, A., 1988, pp. 119-134). Paralelamente a esto, el gobierno taiwanés ha jugado un papel eminentemente activo. Los objetivos de los más ambiciosos planes de desarrollo consistían en maximizar las tasas de crecimiento económico, modernizar la producción industrial, en hacer avanzar la industrialización y en elevar la producción agraria. (Yeh, W, A., 1989).

A pesar de esos planes y del hecho de que los productos intensivos en tecnología han logrado aumentar claramente su participación en la producción industrial, pasando del 21,6% en 1985 al 37,5% en 1996 (Nachrichten für Aussenhandel, 21, 10, 1997), el cambio estructural de la economía de Taiwan avanza lentamente. Según una de las más recientes valoraciones del IMD —Instituto suizo sobre la capacidad competitiva internacional— Taiwan ocupa el lugar 11 entre los 48 países analizados. Esta posición comparativamente favorable se podría atribuir principalmente a los planes del gobierno para transformar Taiwan en un centro regional económico en la zona asiática del Pacífico, que habrían producido una actitud favorable (Rehn, D. 1995, 5-6). Pese a todos los esfuerzos del gobierno de Taiwan para hacer avanzar estos planes de internacionalización de la isla no se pueden pasar por alto algunas grandes deficiencias en varios campos. Lo que ha confirmado también el IM-Institut. Especialmente deficitaria es la situación de la infraestructura. Pero también es todavía desfavorable en lo que respecta al grado de apertura del sector financiero, del gasto privado para investigación y desarrollo, así como en relación a la oferta de mano de obra.

El ingreso de Taiwan en el GATT/OMC podría agudizar notablemente estas deficiencias. Pues, el acceso a nuevos mercados no significa necesaria e inmediatamente nuevos incrementos de los ingresos, sino que también implica más competencia, que podría traducirse negativamente sobre las exportaciones de Taiwan. Así, en Taipei se han oído voces críticas que previenen ante una posible pérdida de la fuerte posición que Taiwan ocupa en el mercado chino, en caso de que ambos países entraran en la OMC, debido a la creciente competencia que ello entrañaría (Lin, wu-lang, 1994, 1-10). También tendería a aumentar la competencia china actualmente existente para los productos de Taiwan en los mercados de los Estados Unidos, del Japón y de la Unión Europea (Board of Foreign Trade, MOEA, 1994). Sin embargo, actualmente Taiwan aventaja claramente al continente chino, sobre todo, en lo que respecta a productos intensos en tecnología y con un alto contenido en valor añadido, aunque también en este campo China avanza poco a poco.

Desde esta perspectiva el futuro acceso de Taiwan a la OMC le ofrece a la isla la gran oportunidad de acelerar su cambio estructural. Esto significa, entre otras cosas, la introducción de nuevos procesos de producción, una

más avanzada automatización y aumento de la productividad, la aplicación práctica de nuevos desarrollos tecnológicos en la obtención de nuevos productos, la formación y perfeccionamiento de la mano de obra cualificada, la ulterior desviación de ramas industriales intensivas en mano de obra hacia China y el sudeste de Asia, así como el empleo teleológico de las fuentes de información para la apertura de nuevos mercados.

5.3. Taiwan centro regional económico

En julio de 1993 el gobierno de Taipei anunció su intención de construir en la isla un centro de operaciones económicas a nivel regional para Asia-Pacífico. En este planteamiento las cuestiones básicas eran las dos siguientes: ¿Cómo se puede fortalecer la posición internacional de Taiwan mediante las entradas de capital, tecnología y know-how foráneos y en qué condiciones puede cubrir Taiwan la brecha o el vacío que podrían originarse con la retroversión de Hong Kong a China, acontecida el pasado 1 de julio de 1997?

En concreto, según los planes del gobierno de Taipei, el denominado *Regional Operations Center (ROC)*, que intencionadamente coincide con las siglas de Republic of China, pretende ser un centro económico para la industria manufacturera, para el transporte marítimo y aéreo, para las finanzas, para las comunicaciones y los medios de comunicación. Con él Taipei espera poder atraer, sobre todo, a empresas estadounidenses y europeas, que se beneficien de la isla como trampolín para los mercados de China y del sudeste de Asia. Para recomendar a la isla como sede de producción, por ejemplo, se debería impulsar la reestructuración de la industria hacia las industrias intensivas en tecnología, en el marco de dicho plan. De ahí que el gobierno de Taiwan tiene el propósito de construir, en los próximos años de 20 a 30 parques industriales inteligentes (de investigación y desarrollo), en los que empresas privadas e instituciones de investigación públicas colaborarían en el desarrollo de nuevos productos y procesos productivos y también en el apoyo a las ramas industriales tradicionales para superar con éxito la reestructuración tecnológica.

La idea del centro regional puede aumentar, en principio, el atractivo de Taiwan desde la perspectiva económica. Sin embargo, aún a pesar de la capacidad adquisitiva, de las enormes reservas de divisas, de la economía fuertemente saneada y robusta y de la fuerte resistencia que ha manifestado ante la reciente crisis financiera del sudeste de Asia, el mercado de Taiwan es muy limitado. Por otro lado, es una cuestión plenamente abierta en qué medida después del ingreso en el GATT/OMC el extranjero buscará otros caminos distintos a la isla. Taiwan, como parte integrante de una Área Económica China modifica decisivamente estas perspectivas (Abegglen, J.,

1994, 81-108). Pero, si dicho Regional Operations Center pretende tener éxito se tienen sacrificar las que hasta hace muy poco se consideraban “vacas sagradas”, siendo uno de los puntos clave el restablecimiento de las comunicaciones entre Taiwan y China. Tal es la importancia de este punto que estimamos que la posición de Taiwan como sede de las inversiones dependerá más de la configuración de las relaciones entre Taipei y R.P. China que de las medidas de desregulación. En este contexto, una ampliación de las relaciones comerciales y de las comunicaciones sería de extraordinaria importancia tanto para las empresas nacionales como extranjeras. Un primer paso en este campo ya se ha dado en abril de 1997 con la puesta en marcha de las comunicaciones marítimas directas entre la isla y el continente chino. De todos modos, estas se restringen, por ahora, al transporte de bienes para terceros países.

Los debates sobre el puerto franco de Kaohsiung han manifestado el dilema en el que se encuentra el gobierno en su intento de crear un centro de operaciones regionales. Muchas de las medidas, que se acometerán en el futuro, son ciertamente acertadas, pero quizás insuficientes. Pues, a menudo, para un observador externo da la impresión que el gobierno de Taiwan avanza en las medidas de liberalización, pero, al mismo tiempo, éstas discurren demasiado lentamente, dentro de un margen muy estrecho. Por ello, desde estas perspectivas, nos parece todavía muy prematuro aventurar si se logrará motivar a gran escala a las empresas extranjeras para participar en el mercado de China desde Taiwan, usando la isla como un trampolín.

5.4. La creación de estructuras competitivas

Los esfuerzos para quebrar las estructuras económicas tradicionales representan uno de los elementos más claros o plausibles en el contexto del ansiado objetivo de ingreso en el GATT/OMC. Dichos esfuerzos se realizan en los dos frentes siguientes: De un lado, se tienen que privatizar las empresas estatales; por otro lado, se tenderá a abrir a la empresa privada aquellos campos que hasta ahora estaban cerrados.

5.4.1. Privatización

En Taiwan se dan dos formas de empresas públicas. Las unas son unidades del gobierno a nivel central o local. A éstas pertenecen, por ejemplo, Directorate General of Post ó la Ret-Ser Engineering Agency. Las otras, por ejemplo, China Steel y China Petrolum son empresas públicas con formas jurídicas privadas (Chi Schive 1995, 19-34). Estas se hallan total o mayoritariamente bajo control estatal, existiendo en la actualidad más de 150 em-

presas estatales. Actuando, principalmente, en la agricultura, en la industria manufacturera, en el campo del abastecimiento, así como en el sistema bancario y seguros.

Las empresas estatales tienen gran importancia para la economía de Taiwan. En 1996 la participación del Estado en la obtención de la producción del sector manufacturero ascendía todavía al 15'6%, representando la no despreciable cifra de cerca de mil millones de NTD. A esto hay que añadir que el suministro total de electricidad y agua se halla en manos del Estado. En el sector manufacturero recae el 10% en la producción estatal (Ministry of Economic Affairs, Department of Statistics, Taiwan Area, 1997; y *Essential Statistics of the Roc*, 1997, 38). La privatización de las empresas estatales en Taiwan no es nada nuevo. Las primeras medidas se tomaron ya en las décadas de los 50 y de los 60. Sin embargo, los esfuerzos más amplios se realizaron en la década de los 80. En el año 1989 se presentó ante el Legislativ-yuan el "Statute for the Transfer of Public Enterprises to Private Ownership", sin embargo no fue aprobado hasta 1991. Pese a todo hasta 1994 para que las tres empresas estatales, China Petrochemical Development, China Institute y BES Engenering, fueran traspasadas mayoritariamente al sector privado (Schieve, Chi, 1995).

Hasta hoy el proceso de privatización ha sido un proceso muy lento. Schive nombra, entre otros obstáculos, la extensión del proceso legal, las deficiencias administrativas (p. ej., la debilidad en relación a los acuerdos y armonía de las diferentes instancias del gobierno), o las dificultades en la colocación de las acciones u opciones por parte de los colaboradores (Shive, Chi, 1995, 25). Desde esta perspectiva se comprende por qué resulta tan difícil y lenta la aplicación de los planes de privatización, previstos para la mayoría de las empresas en los años fiscales 1995/1996 y 1996/1997.

Mientras que la privatización, en la mayoría de los casos, es sólo una parte del plan del gobierno para hacer competitivas a las estructuras económicas de Taiwan, la disolución de otras empresas estatales está directamente unida al ingreso de Taiwan en el GATT/OMC. Lo que es aplicable para la Directorate General of Telecommunications y a la Taiwan Tobacco and Wine Monopoly Bureau (TTWMB). En ambos casos, la apertura del mercado, ya en marcha, sirvió no sólo para proporcionar nuevos cambios en el trabajo, sino también en el comportamiento respecto a los clientes. Dentro del sector telecomunicaciones los usuarios de Taiwan, ya desde hace tiempo, tiene la posibilidad de poder gestionar las conferencias de ultramar de las empresas, que utilizan las tarifas nocturnas favorables de los estados Unidos. La competencia en el mercado de espirituosos tenderá a agudizarse en la medida en que, en el futuro, se aplicará como base de calculo del arancel de importación la cantidad y no el precio. Lo que podría traducirse en un descenso de hasta un 50% para las bebidas importadas (Kelly, Her 1994, 7). Además, en el futuro, empresas extranjeras podrían abrir sus pro-

pios locales en Taiwan, lo que contribuirá a modificar el carácter acusadamente monopolista de la TTWMB (Nachrichten für Aussenhandel, n.º 147, 1994).

5.4.2. Apertura de nuevas áreas de negocio para las empresas privadas

En relación a la cuestión, en qué amplitud se podrían abrir nuevos campos, hasta ahora tradicionalmente cerrados, propiamente estatales, para orientarlos a la actividad privada, hay que resaltar que, por primera vez, en 1994 se tomaron las primeras decisiones. Según éstas, hasta el año 2002 se aspira a trasladar el 20% de la producción de electricidad al sector privado. De todos modos, la privatización abarca sólo a la producción, pero no a la distribución de la electricidad (Nachrichten für Aussenhandel, n.º 200, 1994, 8). En los próximos años también está previsto que participen empresas privadas en los proyectos de modernización de la infraestructura viaria. Lo que se aplica a la construcción de carreteras, aeropuertos, aparcamientos, puentes y túneles (Nachrichten für Aussenhandel (NfH) n.º 227, 1994). Mas allá de estas medidas de liberalización, vinculadas con el plan del Regional Operations Center (ROC). Así partes de la administración del puerto de Kaoshiung se transfirieron al sector privado. En el sector financiero o en el de las telecomunicaciones se han propuesto también medidas de apertura, destacando la privatización del Directorate General of Telecommunications (DCT) que debería producirse a lo largo de cinco años, según decisión del Legislativo del 16 de enero de 1996 (Nachrichten für Aussenhandel, n.º 16, 1996, 1).

CONCLUSIONES: TAIWAN EN EL GATT/OMC. ¿IMPLICARÁ ESTO NUEVAS RELACIONES CON CHINA Y LOS ESTADOS UNIDOS?

En las líneas anteriores hemos intentado analizar como prepara Taiwan su economía para el ingreso en el GATT. Además de las medidas indicadas hay muchos otros cambios, destacando los esfuerzos realizados en los últimos años en el campo de la protección de los derechos de propiedad. Sin embargo, a pesar de todos estos pasos da la impresión que Taiwan no ha asumido plenamente el hecho de que él no puede ejercer una influencia decisiva sobre “el cuándo” de su ingreso en el GATT/OMC. La clave está en Pekín. Y no hay que olvidar que China ha insistido repetidas veces en su deseo de ingresar en dicho organismo antes que Taiwan, deseo que encuentra una enorme aceptación internacional (International Herald Tribune 15, mayo 1995, 18).

¿Cómo se configurarán las relaciones entre Taiwan y China en el futuro? Ya hemos indicado algunos aspectos de esta cuestión. En el futuro, Taiwan debería seguir intensificando los cambios estructurales, ya iniciados, en el sector industrial si desea poder salir al paso de la creciente competencia china. El gobierno de Taiwan ya ha apostado por la formación de un sistema de división del trabajo, en el que el Estado-isla podría aportar sus ventajas en investigación y desarrollo, en tecnologías puntas, en mano de obra cualificada, en Management, así como en reservas de divisas. China, por el contrario, podría contribuir, sobre todo, con sus recursos naturales, con la abundante mano de obra disponible, así como con suelo y tierras.

De todos modos es una cuestión controvertida si, a largo plazo, China aspira a una división del trabajo, como la indicada. Sobre todo si consideramos que el país experimenta una entrada de know-how y tecnología, incluso procedentes de Taiwan, de tal forma que ya hoy puede competir en ciertos campos. Es de esperar que en los próximos años las distancias, existente actualmente, en los campos tecnológico e industrial tenderán a reducirse. Con el ingreso de los dos países en el GATT quedaría mucho que hacer en el ámbito político. ¿Cobrarían las relaciones China-Taiwan una nueva dimensión cualitativa en el ámbito del derecho internacional? ¿En el futuro, el extranjero podrá tratar a Taiwan como un socio político con igualdad de derechos? ¿Cómo reaccionará Pekín a los esperados intentos de Taiwan de abrirse camino hacia a otras organizaciones internacionales a través de su condición de miembro del GATT/OMC, cuando se cumpla este objetivo?

Para Taiwan el segundo factor clave es los Estados Unidos. Este país ha exhortado repetidamente a Taiwan mantener las reglas del GATT, aunque todavía no sea miembro formal. Incluso, recientemente, entre ambos países se ha llegado a una fuerte disparidad de opiniones. Relevantes desde la perspectiva del ingreso en el GATT fueron las disputas sobre el respeto a la protección de la propiedad intelectual. Sin las presiones y amenazas de sanciones comerciales norteamericanas de las reglamentaciones legales habrían sido aprobadas mucho más lentamente por el gobierno o el parlamento de Taipei. Por encima de todas las frustraciones, que ocasionalmente ha experimentado Taipei, los responsables políticos son muy conscientes de que, en el futuro, necesitan, ante todo, políticamente el apoyo de los Estados Unidos. Lo que es válido tanto para su ingreso en el GATT/OMC como otras instituciones como el Banco Mundial y la OCDE, que están en el punto de mira de Taiwan.

Por el contrario, en el ámbito directamente económico ya hace algún tiempo que se observan algunos cambios en las relaciones con los Estados Unidos. Ciertamente estos siguen siendo los mayores socios comerciales de Taiwan, pero también aquí se constata una tendencia decreciente. Pues, ya desde hace tiempo Taipei ha apostado y se esfuerza, consecuentemente, por lograr una mayor diversificación en el comercio exterior; hecho que refleja

la creciente autoconciencia de Taiwan. Dicha autoconciencia debería ayudar al Estado-isla a superar decepciones y derrotas relacionadas con el aninado ingreso en el GATT/OMC.

BIBLIOGRAFÍA

- ABEGGLEN, J.: *Sea Change-Pacific Asia as the New World Industrial Center*, New York 1994, insbes. Cap. 4.
- BAUM, J. (1992b): "On the block", en *Far Eastern Economic Review*, o. Jg., n.º 4, 1992, S. 55.
- (1991): "Rich in Six Years", en *Far Eastern Economic Review*, o. Jg., n.º 7, 1991, p. 48.
- BOARD OF FOREIGN TRADE, MOEA: *Analyse der Konkurrenzbedingungen zwischen iawianesischen und chinesischen Produkten auf dem US- und japanischen Markt*, Areitspapier, Taipei, 1994.
- "Memorandum of Foreign Trade Regime of the Customs Territory Of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu", en Board of Foreign Trade, MOEA (ed.), *Reference Papers on Economic Development and Prospect of the Republic of China*, Band, Taipei, 1991.
- BUSINESS TAIWAN (1995): "Our Economy will Expand More Rapidly in 1995", n.º 1039, 6-12, febrero 1995.
- CHINA NEWS (1995): "PRC delaying Taiwan's entry to WTO", 14 marzo 1995.
- CHI SCHIVE (1995): "Experiences and Issues of Privatizacion in Taiwan", en *Industry of Free China*, enero 1995.
- CHIEN-SHIEN, W. (1992): "Can Taipei Become An Asian Financial Center?", en *China Economic News Service* (ed.), *Financial and Investment Yearbook ROC 1992*, Taipei, 1992, pp. 23-25.
- COUNCIL FOR ECONOMIC PLANNING AND DEVELOPMENT, CEPD (1991a): *The Six-Year National Development Plan for Taiwan, Republic of China (1991-1996)*, Taipei, 1991
- (1991b): *Taiwan Statistical Abstract of National Income Taiwan Area, Republic of China, 1951-1991*, Taipei, 1991.
- FRIEDLAND, J. (1992): "Customers Come First", en *Far Eastern Economic Review*, o. Jg., n.º 19, 1992, pp. 73-74.
- GALLI, A. (1998): *Taiwan R.O.C.: Eine chinesische Herausforderung – Von der Handelsmacht zum Technologiezentrum*, München, 1988.
- GOVERNMENT INFORMATION OFFICE (1991): *The R.O.C. Six-Year National Development Plan in Brief*, Taipei, mayo 1991.
- HOFHEINZ, R., CALDER, K. E. (1982): *The Eastasien Edge*, New York, 1982.
- INVESTMENT COMMISSION, MOAE (1990): *Negativiste für Investitionen von Ausländern und Auslandschinesen - Aufstellung der Sektoren, in denen Investitionen von Ausländern und Auslandschinesen verboten oder beschränkt sind*, Taipei, julio 1990.

- JOHNSON, C. (1987): "Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan, South Korea and Taiwan", en Deyo, F. C. (ed.), *The Political Economy of The New Asian Industrialism*, Ithaca, 1987, pp. 136-164.
- KELLY HER: "Monopoly bureau girds for competition", en *The Free China Journal*, 21 octubre 1994.
- KOO, H. (1987): "The Interplay of State, Social Class, and World System in East Asian Development: The case of South Korea and Taiwan", en Deyo, F. C. (ed.), *The Political Economic of the New Asian Industrialism*, Ithaca, 1987, pp. 165-181.
- KPMG PEAT MARWICK (1991): *Banking Deregulation in the R.O.C.*, Taipei, 1991.
- KNUTSON, Y. H. LEE: "Adjustment of Food and Agricultural Policy After the GATT Uruguay Round Agreement: Implications for Taiwan and the United States", en *Industry of Free China*, Bd. LXXXII, n.º 3, septiembre 1996.
- KUZNETS, S. (1966): *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*, New Haven, 1996.
- LITTLE, I. M. D. (1979): "An Economic Reconnaissance", en GALENSON, W. (ed.), *Economic Growth and Structural Change in Taiwan*, Ithaca, 1979, S.448-507.
- LING WU-LANG: "Einflub des GATT-Betrtritts der beiden Länder entlang der Taiwan-Strabe auf die Entwicklung von Taiwans Wirtschaft, Handel sowie Wissenschaft und Technik", en *Industry of Free China*, Bd. LXXXI, n.º 2, febrero 1994, pp. 1-10.
- LIU, P. (1991a): "A Plan in Search of Private Investment", en *Free China Review*, vol. 41, n.º 6, 1991, pp. 44-50.
- (12994/1995): "Taiwan's Rough Road to GATT", en *Business Taiwan*, n.º 1034, 26 diciembre 1994/1 enero 1995.
- MCKINNON, R. I. (1973): *Money and Capital in Economic Development*, Washington, 1973.
- MORGAN STANLEY ASIA (1991): *Financing Privatized Infrastructure Projects*, Taipei, 1991.
- MYERS, R. H. (1986): "The Economic Development of the R.O.C. on Taiwan 1965-1981", en Lau, L. J. (ed.), *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan*, San Francisco, 1986, pp. 13-64.
- NFH (NACHRICHTEN FÜR AUSSENHANDEL) (1994): "Taiwan öffnet Spirituosen- und Tabakmarkt", n.º 147, 2 agosto 1994.
- (1994): "Private Anlagen für Taiwans Stromerzeugung", n.º 200, 17, octubre 1994.
- (1994): "Taiwan will mehr Engagement von Privaten", n.º 227, 24, noviembre 1994.
- (1995): "Taiwan will zu einem Regionalzentrum werden", n.º 19, 26 enero 1995.
- PATRICK, H. T. (1990): *The Financial Development of Taiwan, Korea and Japan: A Framework for Consideration of Issues*. Ponencia presentada a la *Conference on Financial Development of Japan, Korea and Taiwan, Taipei, 27-08-1990*, The Institute of Economics, Academia Sinica, Taipei, 1990.

- RANIS, G. (1989): "The role of Institutions in Transition Growth: The East Asian Newly Industrializing Countries", en *World Development*, vol. 17, n.º 9, 1989, pp. 1443-1453.
- REHN, D. (1995): *Taiwan-Wirtschaftstrends zum Jahreswechsel, 1994/95*.
- SARGENT, S. (1991): "Taiwan's US\$ 300 Billion Fantasy", en *Asia Money*, julio/agosto 1991, pp. 10-16.
- SHAW, E. S. (1973): *Financial Deepening in Economic Development*, New York, 1973.
- SHENG-YI, L. (1990): *Money and Finance in the Economic Development of Taiwan*, Londres, 1990.
- T'AI-CHUNG (1994): "Influencia del ingreso en el GATT sobre el mercado de trabajo y relaciones ante el mismo", n.º 12.
- TS'AI HSIUNG-MING: "Chia-ju GATT tui lao-tung shíh-ch'ang te ying-hsiang yü yin-ying" (Einflub des GATT-Beitritts auf den Arbeitsmarkt und Reaktionen darauf", n.º 12/1994.
- TSENG, O. (1991c): "Deficit Spending as Stimulant", en *Free China Review*, vol. 41, n.º 5, 1991, pp. 40-45.
- (1991d): "The Bond Market Restructured", en *Free China Review*, vol. 41, n.º 10, 1991, pp. 46-49.
- WADE, R. (1990): *Governing the Market: Economic Theory and the Rule of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, 1990.
- WESTLAKE, M. (1991) "Not-so-rapid Transit", en *Far Eastern Economic Review*, 12-9-1991, pp. 40-41.
- YEH, W. A. (1989): *Economic Policy Planning in the Republic of China, Proceedings of the international Conference on Public Policy Planning, Research, Development and Evaluation Commission*, Executive Yuan, Taipei, 1989, pp. 481-501.
- YÜ YING-YING (1994): *Einflub dess GATT-Beitritts auf Arbeitsmarkt und Reaktionen darauf, Tái ching*, n.º 12/1994.