

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado

**MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES**

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

El Papel de Hong Kong y Taiwán en la Economía de
la Región de Gran China, 1997-2012

AUTOR: DANIEL CARLOS KUSCHINSKI KATHMANN
DIRECTOR: MAG. GUSTAVO ALEJANDRO GIRADO

SEPTIEMBRE 2016

Agradecimientos

Quiero agradecer a mi director de tesis Gustavo Girado por sus excelentes sugerencias y asistencia rápida y efectiva en la redacción del proyecto, a mi cuñada Selene González por la ayuda que me proporcionó al editar y comentar sobre varias secciones del presente trabajo y a mi madre Lucina Kathmann por el apoyo a través de toda la maestría.

Resumen

El presente trabajo analiza el papel que desarrollan Hong Kong y Taiwán en la economía de la región de Gran China y las Cadenas Globales de Valor en el período de 1997 a 2012. En éste se realiza un enfoque particular a la producción y distribución de manufacturas electrónicas.

Este proyecto es un tipo de estudio descriptivo, con un enfoque cualitativo. Tiene un diseño longitudinal, retrospectivo, de tipo no experimental y se utiliza la técnica metodológica de análisis bibliográfico para lograr los objetivos del mismo.

El trabajo busca describir una situación de complementariedad e integración económica entre los territorios de la región de Gran China, particularmente en la producción y distribución de manufacturas electrónicas. Asimismo, genera un aporte a la práctica profesional al describir una situación económica en un período y una región definidos. Gracias a esta descripción, se puede observar la evolución de la situación, lo cual permite inferir posibilidades para el futuro.

Los principales hallazgos obtenidos con la realización de este proyecto, fueron los relacionados a los cambios de estructura entre la relación tanto de Taiwán y como de Hong Kong con China. Dentro del período abordado, en algunos casos se percibe la modernización de ciertas actividades realizadas por los territorios de la región, en otros se observa muy poca modernización o cambios estructurales positivos para el crecimiento económico.

El análisis de estos cambios puede influir en decisiones futuras ya que se puede aprender de las decisiones económicas tomadas durante el período estudiado. De esta manera, se podrá replicar lo positivo y atribuir recursos y atención para cambiar lo negativo. Además, el análisis muestra problemas en la estructura industrial de la región que podrán ser afrontados por el gobierno y el sector privado de los territorios de ésta. La resolución de estos problemas impulsará el desarrollo económico, tecnológico y la calidad de vida de las personas en la región.

El proyecto acaba con el año 2012. Investigaciones posteriores podrán analizar los papeles de los territorios en la región en años más recientes o futuros.

Palabras clave: Taiwán, Hong Kong, región de Gran China, cadenas globales de valor, manufacturas electrónicas

Índice

Agradecimientos.....	2
Resumen.....	3
Índice.....	4
Introducción.....	6
Planteamiento del tema/problema.....	9
Pregunta de investigación y factores relacionados.....	9
Objetivos.....	9
Objetivo general.....	9
Objetivo específico 1.....	10
Objetivo específico 2.....	10
Objetivo específico 3.....	10
Hipótesis Orientadora.....	10
Revisión de la literatura (Estado del Arte).....	11
Taiwán.....	11
Hong Kong.....	11
La República Popular de China (RPC).....	12
La región de Gran China.....	12
Taiwán – La República Popular de China	12
Hong Kong – La República Popular de China	13
Marco teórico.....	14
Territorio englobado.....	14
Territorio Aduanero Distinto y Región Especial Administrativa.....	15
Manufacturas electrónicas.....	16
Cadenas globales de valor.....	17
Gobernanza de las cadenas globales de valor.....	18
Empresas líderes, fabricantes por contrato y plataformas líderes.....	20
Cadenas Globales de Valor en la industria electrónica y la Región de Gran China	22
Metodología.....	23
Desarrollo / Hallazgos	24
Capítulo 1. Antecedentes históricos, políticos y económicos.....	24
China.....	24
Taiwán.....	29
Hong Kong.....	34
Conclusión.....	38
Capítulo 2. Taiwán.....	39
Hechos históricos importantes en Taiwán.....	39
Cambios de gobierno, políticas y restricciones comerciales entre China y Taiwán	42
Complementariedades entre Taiwán y China.....	45
El papel de Taiwán como inversor en la industria manufacturera china.....	45
Cambios en la estructura industrial de la inversión taiwanesa en China.....	46
La ubicación geográfica de la inversión taiwanesa en China y sus cambios.....	47
El cambio en el mercado local chino y las implicaciones para la inversión taiwanesa.....	48
Comienzo de la inversión de China hacia Taiwán.....	49
El papel de Taiwán como gran socio comercial de China.....	50
El papel de la manufactura por contrato taiwanesa en la inversión en China.....	52

El papel de la inversión taiwanesa en el desarrollo económico chino.....	53
El papel de Taiwán como inversor en servicios y exportador de servicios.....	55
Limitación a la inversión y comercio por cuestiones de seguridad nacional taiwanesa.....	57
Limitación al comercio e inversión por temor al vaciamiento de la fabricación taiwanesa.....	57
Aumento de salarios en China e implicaciones.....	59
Conclusión.....	60
Capítulo 3. Hong Kong.....	61
Hechos históricos importantes en Hong Kong.....	61
Etapas de integración entre China y HK.....	64
Diferencias entre HK y China y complementariedades entre sus economías.....	65
El papel de HK como sede central de compañías extranjeras.....	66
El papel de HK como re-exportador de productos desde y hacia China.....	67
El papel de HK como inversor en la industria manufacturera del DRP.....	68
El cambio en el mercado local chino y las implicaciones para la inversión hongkonesa.....	69
Los cambios en la estructura manufacturera de HK y el DRP.....	70
El papel de HK como proveedor de servicios e inversor en servicios.....	72
El cambio en los servicios proveídos por HK y el DRP.....	72
La ubicación geográfica de la inversión extranjera en el DRP.....	74
El papel de HK como facilitador del comercio intra-asiático.....	75
El papel de HK como centro financiero internacional.....	75
Conclusión.....	77
Conclusiones/reflexiones finales.....	78
Referencias bibliográficas.....	81
Anexos.....	86
Glosario de definiciones de siglas (en orden alfabético).....	86

Introducción

El presente proyecto analiza el papel de Taiwán y Hong Kong dentro de la región de Gran China y las cadenas globales de valor de 1997 a 2012. Se pone particular atención a la producción y distribución de manufacturas electrónicas, debido a la importancia de éstas para la economía de la región. En el capítulo uno se describen los procesos históricos y políticos que conformaron los antecedentes industriales de la región. En el capítulo dos se explora el papel que tomó Taiwán dentro del tema propuesto y en el capítulo tres se profundiza en papel que desarrolló Hong Kong. Al término de cada capítulo se presenta una breve conclusión de éste y al final se expone una conclusión general del trabajo.

El área temática ha sido muy estudiada, por lo que existen muchas investigaciones de parte de varios autores sobre ésta. Sin embargo, cada autor y estudio se enfoca en un papel determinado de alguno de los territorios de la región de Gran China, como su comercio, su inversión, sus acuerdos comerciales, sus servicios provistos, su ambiente político, etc. Además, hay autores que se orientan a toda la región de Gran China y su papel en el mundo o en su historia.

Este proyecto, basándose en los estudios anteriormente mencionados, da una explicación breve y precisa de los papeles más importantes que los dos territorios más pequeños de la región desempeñan: Hong Kong y Taiwán. Ambos tienen una fuerte conexión económica con China, por lo tanto, dentro del análisis se aclara la relación que desarrollaron con este país. Además, se presenta un análisis histórico de los territorios para entender las razones por las cuales tomaron sus papeles en la región, durante el período de tiempo abordado por el proyecto.

El lapso escogido para ser estudiado por este proyecto tiene razones históricas. El principio de este período, el año 1997, marca la devolución de Hong Kong a manos chinas y el envío de una gran ola de inversión taiwanesa hacia China. El final del período, en 2012, fue escogido por ser algunos años después de la crisis global de 2008 y por lo tanto, permitiría analizar los efectos de ésta en los papeles de los territorios a corto plazo. Años más recientes no fueron incluidos en el trabajo para mantenerlo breve y, debido a que ha habido menos tiempo para que otros autores lo explorasen, la información es menos precisa. Una investigación posterior podría incluir un análisis similar, tomando en cuenta años más recientes al igual que años futuros.

Este trabajo fue realizado de manera individual con motivo de concluir los estudios de la maestría de Relaciones Económicas Internacionales de la Universidad de Buenos Aires. El tema escogido tiene gran relevancia dentro de la maestría cursada, ya que trata de las relaciones

económicas que se abordan internacionalmente dentro de la región de Gran China y las relaciones de la región con sus socios comerciales. El trabajo toca varios de los temas estudiados en la maestría, como lo son la inversión extranjera directa (IED), los aranceles de importación, las cadenas globales de valor, las políticas gubernamentales, el desarrollo económico, entre otros.

Varias experiencias personales influyeron en la elección de un tema relacionado con Asia y en particular con la región de Gran China. Viví y trabajé en Taiwán durante dos años y medio en una empresa que fabrica localizadores GPS. Actualmente trabajo vía internet para una compañía china que produce partes para la refrigeración automotriz. Para ambas firmas fui un encargado de ventas internacionales en diversos mercados occidentales. Durante mi estadía en Taiwán visité Hong Kong y me fascinó la relación de ambas economías con China, sobre todo su papel en la industria electrónica. Fue particularmente interesante puesto a que era información nueva para mí, debido a que mi educación anterior occidental había puesto poco énfasis en esta región.

El trabajo está dividido en secciones. Después de esta pequeña introducción, se propone el tema/problema del trabajo y los factores relacionados con éste. A continuación, se enuncian el objetivo general y los objetivos específicos. Posteriormente, se expone una hipótesis de tipo orientadora para describir los resultados que se esperan obtener con la investigación.

Se continúa por desarrollar el estado del arte y con ello se plantea al lector una idea sobre los estudios empleados para redactar el proyecto. Luego se presenta un marco teórico, en el cual se aclaran los principales conceptos en los que se basa el proyecto. A continuación, se describe la metodología utilizada para poder alcanzar los objetivos específicos y resolver el problema de la investigación. En seguida, se exponen los hallazgos del trabajo, los cuales se encuentran subdivididos en tres capítulos. Cada uno de estos capítulos busca resolver un objetivo específico.

El capítulo uno presenta los antecedentes políticos, históricos y económicos de cada territorio de la región de Gran China, exponiendo el papel que éstos desarrollaron en las cadenas globales de valor. Inicialmente se analiza a China por ser el territorio de mayor tamaño y al que se relacionarán los otros dos territorios en los capítulos siguientes. Después, se presenta la historia de Taiwán y por último la de Hong Kong, dentro de la cual se presentan algunas similitudes entre las historias de ambos.

El capítulo dos expone el papel de Taiwán dentro del tema del proyecto. Inicialmente se plantean algunas secciones que facilitan la comprensión de los papeles de Taiwán y su evolución en el período abordado. En la primera sección, se detallan hechos históricos importantes en la

economía de Taiwán y su papel dentro de la región de Gran China. Posteriormente, se estudian los cambios de gobierno, sus políticas y la liberalización de restricciones comerciales entre China y Taiwán. Por último, se analizan las complementariedades entre las dos economías.

Se procede a describir los papeles de Taiwán en la economía de la región y su evolución a través del lapso abordado. Se inicia con su papel de inversor en la industria manufacturera china, dentro del cual se detallan los cambios en la estructura industrial de la región, los cambios en la ubicación geográfica de la inversión, el cambio en el mercado local chino y el comienzo de la inversión china en Taiwán. A continuación, se expone el papel de Taiwán como gran socio comercial de China, seguido por el papel de la manufactura a contrato en la inversión en este país. Posteriormente, se detalla el papel de Taiwán en el desarrollo económico chino, seguido por el papel de éste como inversor en servicios y exportador de servicios.

A continuación, en el mismo capítulo, se presentan dos razones por las cuales se limitó el comercio e inversión taiwanés en China, junto con la explicación de como evolucionó cada limitación y los méritos de éstas. Primero, se examina la limitación por cuestiones de seguridad taiwanesa y después, la limitación por temor al vaciamiento de la fabricación taiwanesa. Por último, se analiza el aumento de salarios en China y sus implicaciones para Taiwán.

El capítulo tercero presenta el papel de Hong Kong dentro del tema del proyecto. Este capítulo también presenta unas secciones introductorias que incluyen: los hechos históricos importantes para la economía de Hong Kong, las etapas por las que pasó la integración económica de este territorio con China, las diferencias entre éste y China y las complementariedades que surgen entre ellos gracias a éstas.

Posteriormente, se analizan los papeles que tuvo Hong Kong en la región. Estos incluyen su papel como sede central de compañías extranjeras, como re-exportador de productos desde y hacia China, como inversor en la industria manufacturera del Delta del río de las Perlas (dentro del cual se incluye el cambio de la estructura de ésta, su ubicación geográfica y el cambio en el mercado local chino), su papel como inversor en servicios y proveedor de servicios, como facilitador del comercio intra-asiático y su papel como centro financiero internacional.

Para concluir el trabajo, se presentan algunas reflexiones finales con el fin de presentar los hallazgos de una manera resumida y expresar lo que se ha aprendido de ellos, al igual que lo que se puede explorar en el futuro. Después se presentan las referencias bibliográficas y, por último, un anexo en el que se expone un glosario de todas las siglas utilizadas dentro del proyecto.

Planteamiento del tema/problema

Pregunta de investigación y factores relacionados

La pregunta de investigación que responde este proyecto es: ¿Qué papel tienen Hong Kong y Taiwán en la economía de la región de Gran China y las CGV, enfocado en la producción y distribución de manufacturas electrónicas y cómo han evolucionado estos papeles y la integración económica entre los territorios de la región de 1997 a 2012?

Se investigan varios factores relacionados con el tema del trabajo relevantes a la región de Gran China y al sector productivo de producción y distribución de manufacturas electrónicas, los cuales se mencionan a continuación:

- Los antecedentes históricos, políticos y económicos de a región.
- La integración económica, política y estructural de la región.
- Cuáles productos y qué partes relacionadas con el sector productivo produce cada territorio de la región.
- El efecto de la inversión extranjera directa en cada territorio de la región.
- El efecto de las políticas estatales en cada territorio de la región.
- El papel de las instituciones de cada territorio de la región.
- El valor agregado que contribuye cada territorio de la región
- La cantidad de comercio que tiene cada territorio de la región con los otros territorios de la región al igual que con sus otros socios comerciales.
- Los acuerdos comerciales que ha pactado cada territorio de la región
- Los socios comerciales que tiene cada territorio de la región
- La inserción a las cadenas globales de valor de cada territorio y de la región completa.
- La evolución a través del período abordado de todos estos puntos.

Objetivos

Objetivo general

Analizar el papel de Hong Kong y Taiwán en la economía de la región de Gran China y las cadenas globales de valor, enfocado en la producción y distribución de manufacturas electrónicas.

Objetivo específico 1

Describir los procesos históricos y políticos que conformaron los antecedentes industriales de la región de Gran China, enfocados en la producción y distribución de manufacturas electrónicas.

Objetivo específico 2

Explorar el papel de Taiwán en la economía de la región de Gran China y las cadenas globales de valor, enfocado en la producción y distribución de manufacturas electrónicas.

Objetivo específico 3

Explorar el papel de Hong Kong en la economía de la región de Gran China y las cadenas globales de valor, enfocado en la producción y distribución de manufacturas electrónicas.

Hipótesis Orientadora

Los territorios de la región de Gran China han logrado una fuerte integración económica entre ellos relacionada con la producción y distribución de manufacturas electrónicas. Taiwán y Hong Kong desarrollaron papeles que los hacen indispensables para el funcionamiento y desarrollo de este sector productivo dentro de la región.

Los papeles tomados por Hong Kong y Taiwán en la región están relacionados con la producción y el comercio tanto de partes y piezas, como el ensamblado y el comercio de productos terminados. Cada uno de los territorios en la región de Gran China tiene papeles de producción, distribución y organización, distintos y complementarios influenciados por la inversión extranjera directa, las instituciones, las relaciones con socios comerciales y el financiamiento global.

En el período estudiado en este trabajo (1997-2012), los territorios de la región han fortalecido aún más sus relaciones económicas por medio de relaciones comerciales, acuerdos comerciales y políticas, tanto gubernamentales como del sector privado. La competitividad de cada uno de estos territorios depende de las actividades de los otros.

Revisión de la literatura (Estado del Arte)

Cada territorio de la región de Gran China tiene su papel dentro de la economía de la región y las cadenas globales de valor. En el presente proyecto se usan muchas investigaciones y estudios que contribuyen al análisis de estos papeles, tanto de cada territorio individualmente como de la región en conjunto. Por esto, el estado del arte puede ser clasificado en:

- Investigaciones realizadas referentes a cada uno de los territorios individualmente (Hong Kong, Taiwan, La República Popular de China).
- Investigaciones que se dedican al estudio en su conjunto.
- Investigaciones que se dedican al estudio de dos de ellos a la vez, principalmente Taiwán con la República Popular de China y Hong Kong con la República Popular de China.

Debido a que estas economías se encuentran muy integradas económicamente, varias de las investigaciones se pueden clasificar en dos o más de estos apartados. A continuación se darán ejemplos de algunas investigaciones y en que apartado se encuentran. Dentro de esta sección no se incluyen todas las investigaciones tomadas en cuenta para la elaboración del trabajo, para así poder asegurar la brevedad de la misma. En el desarrollo del trabajo y sus tres capítulos, se podrán apreciar las otras investigaciones relevantes pues estarán citadas dentro de él.

Taiwán

La investigación de Lin (2003) estudia el desarrollo, la estructura industrial y el papel del gobierno en el sector productivo manufacturero de electrónicos y tecnologías de la información en Taiwán.

Esta investigación resalta la manera en la que se desarrolló este sector productivo en Taiwán. Aunque éste comenzó por ser fuertemente dependiente de tecnologías extranjeras, por medio de cambios estructurales y políticas gubernamentales, logró convertirse en una de las principales potencias en la manufactura de partes y piezas, principalmente en la producción de semiconductores.

Hong Kong

La investigación de Wong (2002) habla del papel de Hong Kong como un centro de financiamiento global, un gran exportador de servicios y una puerta de acceso a los mercados del resto de Asia. Ésta también habla de las ventajas comparativas que tenía Hong Kong para ejercer su papel dentro de la región como sus instalaciones portuarias eficientes, experiencia en el

comercio internacional, aglomeración de actividades para el comercio, etc.

La República Popular de China (RPC)

Puesto que la RPC es la economía más grande de la región, al igual que el territorio con más población y poder político, todas las investigaciones a las que se hace referencia en este trabajo tocan de una forma u otra su papel en la región de Gran China. La investigación de Tung y Wang (2013), por ejemplo, explica que a pesar del hecho que China era el mayor exportador del mundo, 70% de sus exportaciones de manufacturas electrónicas eran “comercio de paso”, las cuales dependían de importaciones caras de componentes provenientes de países desarrollados y se agregaba poco valor a éstas dentro del país.

La región de Gran China

La investigación de Nadvi y Henderson (2011) centra su atención al dinamismo con el que la región de Gran China se adaptó a los cambios de estructura de las cadenas globales de valor. Esta resalta cómo la región de Gran China era, en 2011, la segunda economía más grande del mundo y como logró mantener índices de crecimiento de dos dígitos en los años subsiguientes a la crisis financiera de 2008, a pesar de la caída de la economía mundial.

La investigación de Wu (2012) analiza la situación de los territorios de la región de Gran China dentro de la OMC. Además explica los acuerdos económicos a los que han llegado estos territorios entre sí, principalmente el CEPA (*Closer Economic Partnership Arrangement*) entre Hong-Kong y China y el ECFA (*Economic Cooperation Framework Agreement*) entre Taiwán y China. La firma de estos tratados, al igual que la participación individual de estos territorios dentro de la OMC, han facilitado su integración económica.

Taiwán – La República Popular de China

La investigación de Tung y Wang (2013) habla sobre los fabricantes por contrato (CM¹) de capital taiwanés que operan en China y las inversiones taiwanesas en este país. Este estudio menciona que la CM más grande del mundo era taiwanesa: Hon Hai Foxconn-Group.

La oficina de comercio exterior (BFT²) de Taiwán provee algunas estadísticas sobre el comercio e inversión entre Taiwán y China utilizadas en este proyecto.

¹ Fabricantes por contrato o *Contract manufacturers* son aquellos que manufacturan los productos para empresas líderes bajo la marca de éstas y algunas proveen servicios de diseño (Athukorala y Menon, 2010).

² BFT por sus siglas en Inglés: *Bureau of Foreign Trade*

Hong Kong – La República Popular de China

La investigación de Meyer Schiller y Diez (2012) presenta la relación económica entre HK y la región del Delta del río de las Perlas (DRP) en el sur de China. Esta detalla las diferencias entre HK y China, las cuales surgen debido a que HK tiene las instituciones necesarias para ser una economía de mercado liberal, mientras que China tiene un escenario descentralizado y transicional, con grandes diferencias entre sus ciudades.

Debido a estas diferencias aparecen varias complementariedades entre HK y el DRP. Por lo tanto, se forma la región del Gran Delta del río de las Perlas (GDRP) (que incluye a HK y el DRP), la cual se ha convertido en uno de los mayores clústers a nivel global para la producción de muchos productos electrónicos. Se expone el papel de HK en el desarrollo económico del DRP, al transferir varias actividades intensivas en mano de obra a la región y aprovecharse así de la gran cantidad de obreros y bajos sueldos en el país. Además, se discute el desarrollo de esta relación, en la cual compañías de la región del DRP gradualmente obtienen tareas más complejas y el sistema se vuelve menos jerárquico, con menos toma de decisiones viniendo desde HK. La investigación de Wong (2002), ya mencionada, también aborda temas relacionados con la región del GDRP.

Marco teórico

El presente trabajo analiza el papel de Hong Kong (HK) y Taiwán en la economía de la región de Gran China y las Cadenas Globales de Valor (CGV), enfocado en la producción y distribución de manufacturas electrónicas (PDME). Dentro de este tema se precisan aclarar algunos conceptos.

Territorio englobado

El primer concepto a aclarar es cuál es la región que se está analizando, que en este caso es la región de Gran China. La región de Gran China es definida por Henderson y Nadvi (2011) como China continental o la República Popular de China y las regiones administrativas especiales de HK, Macao y Taiwán. Wang y Schuh (2002) hablan sobre la emergencia de la gran China y por lo tanto, la formación de un área informal económica constituida por China, HK, Macao y Taiwán, la cual denominan el área económica china. Estos mismos explican que la integración de las cuatro economías se intensificó al reunificarse Hong Kong y Macao con China en 1997 y 1999 y la entrada de China y Taiwán a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001 y 2002.

A propósito de este trabajo, es importante aclarar el concepto de cada uno de los territorios que integran la región de Gran China: Taiwán, Hong Kong, Macao y la República Popular de China. Se aclararan estos conceptos tomando en cuenta su participación en la OMC.

El territorio comúnmente conocido como Taiwán o por su nombre oficial, la República de China, entró a la OMC bajo el nombre de territorio aduanero distinto de Taiwán, Kinmen y Matsu³ o por su abreviación Taipei Chino (Wu, 2012). La República de China engloba la Isla de Taiwán que ocupa el 99% del territorio, al igual que Penghu, Kinmen, Matsu y otras pequeñas islas. Para propósitos de este trabajo, para abreviar, se referirá a él por su nombre común, Taiwán.

Hong Kong es miembro del GATT desde el 23 de abril de 1986 y fue uno de los miembros fundadores de la OMC cuando el GATT se convirtió en esta organización en 1994 (Wu, 2012). Cuando Hong Kong fue reintegrado a soberanía China, comenzó a participar en la OMC como Hong Kong, China (Wu, 2012). Al mismo tiempo adquirió el nombre oficial de Región Administrativa Especial de Hong Kong de la RPC. Éste es un territorio autónomo formado por una península y varias islas en la costa sur de China en el DRP y el Mar de la China Meridional. Para propósitos de este trabajo se refiere a él con su nombre común, Hong Kong o sus siglas HK.

La República Popular de China (su nombre oficial) es miembro de la OMC desde 2001, al

³ Taiwán entró con este nombre a propósito de no tener la palabra China dentro de su nombre en la OMC.

que accedió con el nombre de China. La República Popular de China es un país que se encuentra en Asia oriental. Para efectos de este trabajo y para abreviar se refiere a este país con su nombre común, que es a la vez su nombre dentro de la OMC, China.

El territorio comúnmente conocido como Macao entro a la OMC bajo el nombre de Macao, China. A propósito de este trabajo se excluirá del análisis, pues la industria del juego (apuestas) domina su economía (Wu, 2012) y tiene poco que ver en la PDME en la que se enfoca este trabajo. Sin embargo, cabe aclarar que el presente proyecto si considera a esta región administrativa especial como parte de la región de Gran China.

Todos estos territorios tienen a China en alguno de sus nombres, provocando que haya cuatro Chinas dentro de la OMC. Wu (2012) describe este fenómeno como “un panorama jurídico único con mucho que explorar.” El Gobierno de China se refiere a esto con el lema “una China, cuatro sillas”. El lema es específicamente diseñado por la RPC para enfatizar el hecho que hay una sola China y refutar la soberanía de los otros territorios (Hsieh, 2005).

China adoptó una posición en los años ochenta a la que llamó “una China, dos sistemas” refiriéndose a lo que sucedería cuando se reintegrara HK a su soberanía en 1997. Esto fue necesario por el hecho de que China tenía un sistema socialista mientras que HK tenía un sistema capitalista, el cual mantendría y se permitiría coexistir después de su regreso a soberanía China (Huang y Qian, 1994). Aunque esto se refiere mayoritariamente a HK también aplica para Macao. Además, se ha tratado de aplicar a Taiwán pero ha sido rechazado por el gobierno de este territorio, el cual es menos amigable al concepto de una sola China (Hsieh, 2005).

Territorio Aduanero Distinto y Región Especial Administrativa

Debido al estatus que tiene Taiwán de territorio aduanero distinto dentro de la OMC, es importante aclarar qué entendemos por este estatus. Hsieh (2005) explica que Taiwán tardó 12 años y tuvo que hacer grandes esfuerzos para entrar a la OMC a causa de trabas puestas por la RPC. De hecho, en 1999 todos los acuerdos para que Taiwán ingresara estaban listos, pero la RPC insistió en que Taiwán no podía entrar a la organización antes de que entrara éste. Taiwán finalmente logró entrar como un territorio aduanero distinto el primero de enero de 2002. Hsieh (2005) define a un territorio aduanero distinto como un territorio que posee completa autonomía en la conducta de sus relaciones comerciales externas. Tiene aranceles y otras regulaciones de comercio distintas y mantiene una parte substancial del comercio con otros países.

HK tiene un estatus dentro de la OMC de región especial administrativa, por lo cual

también se debe aclarar este concepto. El Reino Unido, como el poder colonial de Hong Kong, patrocinó la membresía de HK al GATT y este territorio se convirtió en miembro el 23 de abril de 1986 (Hsieh, 2005). Al pasar HK a manos de la RPC, ésta aceptó, gracias al reconocimiento por HK de la soberanía china en su territorio, que HK siguiera participando independientemente en la OMC con el estatus de región especial administrativa. Este término es definido por Hsieh (2005), como una región que posee autonomía total en sus relaciones comerciales externas.

En la práctica ambos estatus, de territorio aduanero distinto y región especial administrativa actúan de igual manera. Sin embargo, Taiwán no necesitó ningún patrocinio para entrar a la OMC y la República Popular China ha expresado preocupación de que el título de Taiwán presenta “cuestiones de soberanía” (Hsieh, 2005). Para efectos de este trabajo, dado a que es enfocado en cuestiones económicas y no políticas, cuando no se refiera a Taiwán, Hong Kong o China por su nombre, se les refiere como “territorios” dentro de la región de Gran China.

Manufacturas electrónicas

El presente trabajo analiza las CGV de manufacturas electrónicas, por eso es necesario aclarar el concepto de los bienes en los cuales se enfoca el proyecto. Para definir estos se usa la clasificación de la ONU, ISIC (*International Standard of Industrial Classification of All Economic Activities*) en su más reciente revisión, la revisión 4, publicada en 2008.

La ISIC rev. 4, como su nombre lo indica, clasifica todas las actividades económicas que existen a nivel mundial. Esta clasificación se divide en secciones, divisiones y en grupos. En la sección C se clasifican todas las actividades manufactureras y dentro de esta sección, la división 26 es la de manufactura de productos de computadoras, electrónicos y ópticos.

Los productos de la división 26 del ISIC son clasificados juntos por el proceso similar de su producción. Este trabajo se enfoca en todos los grupos de esta división enumerados a continuación:

261-Manufactura de componentes electrónicos y circuitos impresos

262-Manufactura de computadoras y equipos periféricos

263- Manufactura de equipo de comunicación

264 – Manufactura de productos electrónicos de consumo

265- Manufactura de equipo de medición, prueba, navegación y de control y relojes

266 – Manufactura de equipo de radiación, electromédico y electroterapéutico,

267 – Manufactura de instrumentos de óptica y equipo fotográfico

268 – Manufactura de soportes magnéticos y ópticos

Estos grupos se dividen en clases, sin embargo, dentro de esta división, sólo el grupo 265 se divide en dos clases: 2651 -- Manufactura de equipo de medición, prueba, navegación y de control y 2652 – Manufactura de relojes. Los demás no tienen división alguna y se puede revisar información detallada sobre estos grupos bajo la clase de su grupo continuado por un 0. Por ejemplo, para el grupo 266, la única clase es el 2660 con el mismo nombre.

Se escogió la clasificación ISIC rev. 4 para definir a las manufacturas electrónicas, porque esta clasificación agrupa todo lo que se refiere a manufacturas electrónicas en este trabajo bajo una sola división. Hay varias otras clasificaciones que algunos autores mencionan y se citan en el presente proyecto, sin embargo, se deja en claro la clasificación que están utilizando estos autores al citarlos. Por ejemplo Athukorala et al. (2010) utilizan una clasificación de la ONU, SITC (*Standard International Trade Classification*). Ésta clasificación está más orientada hacia el comercio de bienes internacionales, lo cual es una parte importante del presente trabajo. Sin embargo, esta clasificación tiene a las manufacturas electrónicas más esparcidas en su clasificación y por lo tanto, es más complicado de delimitar en el tema de estudio del presente trabajo. De igual forma, las clasificaciones referidas por el SITC pueden ser encontradas dentro del ISIC. Athukorala et al. (2010) dicen, por ejemplo, “Semiconductores y otros componentes electrónicos (SITC 77) fueron 50% de exportaciones de componentes del este de Asia 2004-2005.” Esta misma clasificación se puede encontrar dentro del ISIC grupo 261, Manufactura de componentes electrónicos y circuitos impresos, que es parte de la división 26, la cual es usada para definir manufacturas electrónicas en este trabajo.

Cadenas globales de valor

El presente trabajo analiza la participación del territorio englobado ya mencionado en las cadenas globales de valor (CGV) y por lo tanto, es imprescindible aclarar este concepto. Una CGV es definida por Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005) como el proceso en el cual la tecnología es combinada con insumos materiales y mano de obra, y luego estos insumos procesados son ensamblados, comercializados, y distribuidos. Una sola empresa puede hacer el trabajo de un solo eslabón de este proceso o puede estar verticalmente integrada y por lo tanto, una empresa puede desempeñar varias funciones a través de la cadena de valor.

Sturgeon (2001) define la cadena de valor como la secuencia de actividades productivas de valor agregado que conducen hacia un uso final. Las cadenas de valor tienen actividades a través

de fronteras gracias a la globalización. Este mismo define el término globalización como la creciente interconexión e integración de la actividad humana a nivel global. Cuando las actividades se dan en un mundo globalizado, se forman CGVs.

Producción, comercialización, ensamblado y distribución ahora pueden estar localizados en varios diferentes países, creando CGVs (Gangnes, Byron, Alyson, 2012). Autores como Athukorala y Menon (2010) se refieren a este fenómeno como compartición de la producción global y lo definen como la ruptura de un proceso de producción en etapas verticalmente separadas, llevadas a cabo en dos o más países. Estos mismos mencionan que este fenómeno comenzó en los años sesenta en la industria de la ropa y de los electrónicos, que es en la cual se enfoca este trabajo. El este de Asia y la región de Gran China en específico se han convertido en un actor clave de las CGVs de productos consumidos por mercados occidentales (Gangnes et al, 2012).

Gereffi et al (2005) usan el término fragmentación para referirse a cómo está organizada la producción global y por lo tanto, estas CGVs. Definen este término como la separación física de diferentes partes de un proceso productivo. Esta fragmentación ha alcanzado dimensiones internacionales y ha dado lugar a redes de producción transfronterizas. En la economía global la integración del comercio ha dado lugar a la fragmentación de la producción y por lo tanto, la fragmentación de compañías multinacionales que encuentran ventajas en tercerizar varias de sus actividades tanto domésticamente como internacionalmente. Por esta tercerización mucho del comercio internacional es ahora en partes y bienes intermediarios. Comercio en partes intermediarias es indicativo de CGV porque la fragmentación de la producción requiere que bienes parcialmente manufacturados crucen fronteras (Sturgeon y Kawakami, 2011)

Gobernanza de las cadenas globales de valor

Gereffi et al. (2005) definen a las CGV como las estructuras de gobernanza cambiantes en sectores que producen para mercados globales. Por lo tanto, es necesario analizar estas estructuras de gobernanza y su organización. Estos autores dividen los tipos de gobernanza en cinco, dependiendo del grado de personalización del producto, el grado de integración vertical, la complejidad de las transacciones, la habilidad de codificar la información y las capacidades de los proveedores. Estos tipos de gobernanza van en orden, de niveles bajos de coordinación explícita y asimetría de poder entre compradores y proveedores, a niveles altos de estos y son:

- De mercado: Hay poca coordinación entre compradores y proveedores, las

especificaciones del producto son simples y las transacciones son fácilmente codificables. La compra y venta se rigen por reglas del mercado y el precio es lo más importante.

- Modulares: La habilidad de codificar información se extiende a productos complejos. Como con las CGV de mercado el costo de cambiar de socio es bajo pero la información que se transmite, de comprador a proveedor, es mucho más compleja que solo los precios.
- Relacionales: Cuando las especificaciones del producto no son codificables, transacciones son complejas y las capacidades del proveedor son altas. Esto genera una dependencia mutua entre proveedor y comprador. El costo de cambiar de socio se vuelve alto.
- Cautivas: Cuando la capacidad de codificar y la complejidad del producto son altas pero las capacidades del proveedor son bajas. El comprador o empresa líder tendrá que intervenir más en la CGV y esto hará que los proveedores estén cautivos a él, pues tendrán costos altos de cambiar de comprador
- Jerárquicas: Cuando las especificaciones no son codificables, productos son complejos y las capacidades de los proveedores son bajas. Los productos serán manufacturados dentro de la firma y se tendrá que intercambiar información a través de la CGV sin salir de la compañía. Así se podrán gerenciar los procesos mejor y proteger la propiedad intelectual.

Estos mismos autores analizan la dinámica y la posibilidad de cambiar de un tipo de gobernanza a otro en caso de que cambie la complejidad de información, la habilidad de codificar información y las capacidades de los proveedores. La complejidad de la información cambia cuando las empresas líderes buscan obtener productos y servicios más complejos de sus proveedores, lo cual puede, a su vez, generar más dificultad para codificar la información. Por esta razón, las industrias tienen una tensión entre más codificación y su capacidad de innovación. La capacidad de los proveedores aumenta en cuanto los proveedores aprenden; pero ésta cae si se introducen nuevas tecnologías, los compradores incrementan sus requerimientos o se introducen nuevos proveedores a las cadenas de valor (Gereffi et al, 2005).

La mayoría del siglo XX, la industria de los electrónicos fue liderada por grandes compañías verticalmente integradas, con modos de gobernanza jerárquicos. A partir de los años ochenta muchas partes de la cadena de valor fueron tercerizadas, comenzando con la producción de semiconductores, hasta que se tercerizó todo el proceso de producción. Para los años noventa la mayoría de las grandes compañías de electrónicos tercerizaban no solo la producción, sino la compra de partes, gerenciamiento de inventario, logística global, distribución, reparación, entre

otros (Gereffi et al., 2005). De esta manera se fue pasando a un tipo de gobernanza modular.

El incremento en las capacidades de los proveedores ha impulsado las formas de gobernanza de las CGV de jerárquicas y cautivas hacia relacionales, modulares y de mercado. La modularidad de la cadena global de valor es especialmente común cuando los proveedores ofrecen paquetes de servicios completos a los compradores. Esta forma de gobernanza modular se ha vuelto más popular a nivel global en cuanto los estándares, las tecnologías de la información y las capacidades de los proveedores han ido avanzando (Gereffi et al., 2005).

El efecto de cambio a un sistema modular de gobernanza de las CGV es referido como modularidad de las CGV y es utilizada por varios autores que se citan en este trabajo. Meyer, Schiller y Diez (2012) comentan que se desarrolló el concepto de modularidad en la cadena de valor para describir la reestructuración, empíricamente observada, de la organización productiva en la industria de los electrónicos.

Empresas líderes, fabricantes por contrato y plataformas líderes

Sturgeon et al. (2011) identifican tres actores principales que forman parte de las CGV en la industria electrónica, las empresas líderes, los fabricantes por contrato (CM⁴) y las plataformas líderes. Hay otros actores que ocupan lugares secundarios en las CGV como los fabricantes de equipamiento de producción, los distribuidores, los vendedores de software y los productores de componentes genéricos. Sin embargo, para propósitos de este trabajo, se precisa aclarar el concepto de solo los tres principales.

Tung y Wan (2013) definen a las empresas líderes como grandes empresas que suministran productos de marca. Sturgeon (2001) dice que estas firmas se llaman así porque inician el flujo de nuevos productos por la cadena de valor. Estas orientan la organización y la geografía de sus redes de producción, al exigir que sus proveedores se dediquen a nuevas actividades e inviertan en nuevos lugares. Las empresas líderes son dueños de la marca del producto y venden sus productos a consumidores finales, otros negocios y el gobierno. Por su liderazgo tecnológico, el hacer compras mayores, invertir fuertemente en el desarrollo de su marca y tomar el riesgo financiero entre la compra y venta de los productos, las empresas líderes logran tener poder de mercado sobre sus proveedores (Sturgeon et al., 2011). En la industria electrónica estas empresas compiten en muchos mercados finales y provienen principalmente de países desarrollados.

Los CM son aquellos que manufacturan los productos para las empresas líderes bajo la

⁴ Por sus siglas en Inglés *Contract Manufacturer*

marca de éstas. Athukorala et al. (2010) definen a las CM como compañías que producen y ensamblan componentes para empresas multinacionales de equipamiento original, esto permite a las multinacionales enfocarse más en sus competencias intensivas en habilidades. Tung et al. (2013) expresan que la manufactura por contrato implementa las actividades manufactureras que les fueron pasadas por las empresas líderes, de tal manera, se separa la fabricación hecha por las CM de la IyD y el marketing hechas por las empresas líderes.

Algunos de estos subcontratistas operan con “redes abiertas” en las que pueden trabajar para varios clientes distintos. Estos crean paquetes comprensivos o módulos de actividades de la cadena de valor genéricas, al que pueden tener acceso una gran variedad de empresas líderes (Gereffi et al, 2005). Lin (2003) plantea que una compañía individual podría ser subcontratista para un gran número de compañías y exportar al mercado internacional al mismo tiempo.

Aunque algunas empresas líderes aún ensamblan sus propios productos internamente, el uso de CM ha sido la norma desde los años ochenta. Estos pueden usarse gracias a la modularidad de las CGV y el hecho de que, con este tipo de gobernanza, se pueda dividir el diseño del ensamblaje en diversas compañías localizadas en diferentes países (Sturgeon et al., 2011).

Los CM pueden ser de dos tipos en la industria de los electrónicos, los que hacen servicios de producción de electrónica (EMS⁵) y los fabricantes de diseño original (ODM⁶). Los EMS se dedican a hacer sólo los servicios de producción, como lo son la compra de componentes, el ensamblaje y las pruebas. Las ODM se dedican a proporcionar estos servicios al igual que el diseño del producto o una parte de éste para las empresas líderes (Sturgeon et al., 2011).

Acorde a los clasificaciones de 2009 las EMS más grandes tienen su sede en EUA y Canadá aunque la más grande (FOXCONN) es taiwanesa y varias otras han surgido en otros países de Asia como Singapur. Las ODM más grandes se encuentran principalmente en Taiwán con su parte de manufactura concentrada en China (Sturgeon et al., 2011).

Las plataforma líderes son compañías que han logrado implantar su tecnología en productos de otras empresas en la forma de hardware, software o ambos. En algunos casos estas compañías logran obtener las mayores ganancias y tener la rienda de la innovación de la industria. Esto lo logran con el poder que tienen gracias a su propiedad intelectual manifestada en patentes. El ejemplo más importante de este tipo de compañía es Intel que controla la industria de las PC sin ser el productor de éstas ni el dueño de sus marcas. Sturgeon et al. (2011) explica que

⁵ por sus siglas en inglés *Electronic Manufacturing Services*

⁶ por sus siglas en inglés *Original Design Manufacturer*

compañías productoras de teléfonos que no tienen patentes en tecnología celular deben pagar grandes regalías para usar esta tecnología a las plataformas líderes que son dueños de éstas.

Cadenas Globales de Valor en la industria electrónica y la Región de Gran China

Sturgeon et al. (2011) comentan que las CGV en la industria de los electrónicos son más extensas geográficamente y dinámicas que las CGV de cualquier otro sector productivo de bienes. Esto es porque hay menos necesidad de co-ubicación de los ingenieros que en otros sectores de tecnología, por lo tanto, es fácil que compañías de electrónicos tengan estrategias de tercerización nacional e internacional. Las fábricas pueden ser reubicadas fácilmente y la gestión de compras a nivel internacional es común. Como lo explican Meyer et al. (2012), grandes cantidades de conocimientos encontrados en la industria de los electrónicos se han convertido en codificables, la proximidad espacial entre empresas líderes y CM ya no es requerida.

Meyer et al. (2012) aclaran que la industria de los electrónicos está organizada predominantemente en una cadena de valor modular. En este tipo de cadena de valor, empresas líderes tercerizan actividades de negocios elementales a grandes CM como la producción, la compra de componentes, la investigación y desarrollo (IyD) y las pruebas.

La industria de los electrónicos fue importante en la creación y crecimiento de las CGV. Esto se nota en el comercio de bienes intermedios, los cuales son indicativos de la formación de las CGV. La industria electrónica aumentó de tener el 11.5% en 1988 a 20.3% en 2006 del total del comercio de bienes intermedios manufacturados (Sturgeon et al., 2011).

La Región de Gran China en particular ha sido una pieza importante en la formación y crecimiento de las CGV en electrónicos. Esta región en 2008 tuvo 35.5% del total de las exportaciones de manufacturas electrónicas intermedias mundiales, esta proporción subió dramáticamente de 6.2% que tenía la región en 1991. Particularmente impresionante, esta misma proporción de sólo la RPC creció del 0.3% en 1991 a 15% en 2008. (Sturgeon et al., 2011).

Sturgeon et al. (2011) estudian las CGV de la industria de los electrónicos y concluyen que ésta está llena de cambio continuo y oportunidades. Supuestos sobre los ciclos de vida, donde los segmentos de producto se estabilizan mientras la industria madura, no aplican a la industria de los electrónicos. Por lo tanto, el crecimiento rápido y volátil de esta industria y los cambios dinámicos dentro de ésta ofrecen oportunidades, en las cuales empresas nuevas y viejas, de países desarrollados y en desarrollo, pueden insertarse en las CGV.

Metodología

Este proyecto es un tipo de estudio descriptivo debido a que detalla un fenómeno ya presente, los papeles de HK y Taiwán en el proceso de producción y distribución de electrónicos en la región de Gran China. El trabajo divide la región en zonas geopolíticas y explica la relación económica entre éstas. Además, se busca encontrar las tendencias en estas relaciones para que se pueda pronosticar un posible futuro de las mismas.

El trabajo tiene un enfoque cualitativo, pues se identifica la naturaleza de una realidad por medio de conceptos estructurales y situacionales. Aunque se usan algunos conceptos cuantificables para describir la situación, éstos no son el enfoque principal del trabajo y no se tratan de relacionar por medio de métodos estadísticos.

El diseño del proyecto es longitudinal, pues no sólo se estudia la situación de un momento, sino su evolución a través de un período de tiempo definido (1997-2012). Además, el diseño del estudio es retrospectivo, pues se analiza una serie de hechos que ya sucedieron en el período de tiempo descrito y todos los datos son recogidos de fuentes con fechas anteriores a la creación del trabajo. El trabajo es de tipo no experimental pues no hay variable alguna que se controle con tal de explicar un suceso, ni un grupo control.

Para todo el trabajo se utiliza un análisis bibliográfico, para así describir la situación a partir de investigaciones ya escritas por otros autores. Con este análisis se recopila información ya disponible y se elabora un trabajo que aporta conocimiento nuevo basado en esta información. No se elaboraron entrevistas con expertos sobre el tema, aunque sí se toman datos de entrevistas hechas por otros autores de la bibliografía.

El instrumento de recolección de datos es la investigación y recopilación de estudios realizados sobre el tema en cuestión. Estos estudios se dividen acorde al objetivo específico que se quiere cumplir y se hace referencia a ellos dentro del capítulo correspondiente.

Debido a las similitudes de los objetivos específicos uno y dos (solo cambia el territorio analizado), éstos utilizan las mismas dimensiones de análisis que son: el comercio de bienes terminados, piezas y partes; el comercio de servicios; la inversión; las políticas gubernamentales; los socios comerciales; y los acuerdos comerciales con sus cláusulas.

En el objetivo específico 1, que analiza los antecedentes históricos de los territorios, las dimensiones de análisis son: los acontecimientos históricos, económicos y políticos; el comercio de bienes y servicios; la inversión; los socios comerciales; y los cambios de soberanía temporal.

Desarrollo / Hallazgos

Capítulo 1. Antecedentes históricos, políticos y económicos

Para entender el papel de Taiwán y Hong Kong (HK) dentro de la economía de la región de Gran China y las cadenas globales de valor (CGV) en el período abordado por este trabajo, es importante examinar los antecedentes históricos, políticos y económicos de cada territorio dentro de esta región. China, Taiwán y HK tienen historias que están estrechamente relacionadas entre sí gracias a su cercanía geográfica y a sus lazos políticos, económicos, culturales y de lenguaje.

En este capítulo se detallan las historias de los territorios de manera individual y, durante cada análisis, se muestra el papel que cada uno tomó en la región mediante su integración con los otros territorios. El capítulo se enfoca particularmente en la participación de estos territorios en la producción y distribución de manufacturas electrónicas. Por su tamaño, tanto geográfico como demográfico, al igual que el inicio anterior de su historia relevante económica, se comienza por China.

China

Para fines de este trabajo, se empieza a analizar la historia económica de China en el último período imperial de la dinastía Qing (1644-1911). Al principio de esta época e incluso antes de ello, China era la economía más grande del mundo y lideraba en varias áreas tecnológicas. Ma, Brandt y Rowski (2014) explican que su fuerte economía, alto ingreso per cápita y enorme población posicionaban a China como la mayor potencia mundial.

China tenía un elevado crecimiento demográfico, lo cual aumentó su importancia económica en el mundo. Su población creció de 70 millones de habitantes en el año 1400 a 400 millones en 1850 y hasta 500 millones en 1930. La dinastía Qing logró mantener altos estándares de vida pues, a medida que la población incrementaba, se implementaban más niveles de especialización y división del trabajo, al igual que nuevas técnicas en la agricultura, como el uso de fertilizantes, semillas mejoradas y cultivos intensivos en mano de obra (Ma et al., 2014).

En los siglos XVII y XVIII, el ingreso per cápita, la estructura económica y los niveles de desarrollo de China eran comparables o mejores que en Europa Occidental, la otra región más avanzada. Su integración de mercado era similar a la de Europa y el Delta del Río Yangtsé (DRY) tenía mejor integración de precios que éste. El índice de alfabetización chino era mayor al de

Europa⁷ y se había desarrollado un excelente sistema financiero⁸. Tanto élites chinas como aldeanos comunes reaccionaban a oportunidades de ganancia monetaria y, para obtenerla, se adaptaban a circunstancias cambiantes (Ma et al., 2014).

La primera revolución industrial en Inglaterra creó nuevas tecnologías intensivas en capital que ampliaron la productividad y los ingresos. Desafortunadamente, China no aprovechó estas nuevas oportunidades tecnológicas y por lo tanto, a partir del siglo XIX, comenzó a quedarse atrás y tener grandes problemas económicos (Ma et al., 2014).

Ma et al. (2014) argumentan que el sistema Qing fue diseñado para los siglos XVII y XVIII y no aprovechó los avances tecnológicos de la revolución industrial debido a la falta de visión sobre la importancia de crear fábricas y transporte ferroviario, la baja capacidad para recaudar impuestos, la falta de estructura administrativa para promover el desarrollo, la escasez de leyes para proteger la infracción a los derechos de propiedad y la resistencia al cambio de los grupos dominantes, los cuales sentían que este cambio podía amenazar su poder y riqueza.

En el siglo XIX los británicos comenzaron a vender opio a China. Cuando el régimen Qing trató de detener este comercio, se desató la primera guerra del opio. Al perder la guerra, China se vio obligada a aceptar el tratado de Nanking, el cual liberalizaba el comercio con Gran Bretaña al establecer cinco “*treaty ports*” abiertos a sus comerciantes. Además se cedió a los ingleses el territorio de HK (Deng, 2000).

La apertura comercial forzada trajo consigo tecnologías y materias primas necesarias para la industrialización. Sin embargo, el uso de algunas de ellas estaba en contra de los intereses de poderosos monopolios chinos, los cuales pusieron obstáculos para los empresarios que querían aprovecharse de éstas⁹. Por ello y por la indisposición al cambio del régimen conservador, no se crearon vías ferroviarias y los barcos a vapor operaban en ríos limitados (Ma et al., 2014).

A pesar de estas obstrucciones, algunas tecnologías e ideas lograron entrar en el país. Los “*treaty ports*” no produjeron un cambio drástico en el sistema económico chino pero sí marcaron el comienzo de una transformación hacia la apertura comercial que continúa su marcha hasta el final del período abordado por este trabajo.

Después de la pérdida militar china en la guerra sino-japonesa de 1895, se firmó el tratado Shimonoseki que, además de ceder el territorio de Taiwán a los japoneses, permitió que

⁷ Estas eran las dos únicas regiones del mundo con impresión masiva.

⁸ El comercio con los europeos del siglo XIX fue financiado por banqueros chinos.

⁹ Por ejemplo, las fábricas de seda mecanizadas por vapor y de procesamiento de soja fueron cerradas por la fuerte oposición de la industria que aún hacía estas actividades de forma manual.

extranjeros establecieran fábricas en los “treaty ports”¹⁰ (Deng, 2000). Este hecho aceleró la inversión extranjera directa (IED) en China, junto con la cual entraron muchas otras ideas. El libro de Adam Smith “La Riqueza de las Naciones”, por ejemplo, tuvo mucha popularidad (Ma et al., 2014).

Esta y otras pérdidas militares subsiguientes, junto con las ideas foráneas, impulsaron movimientos de reforma en China. Varios de estos movimientos fueron suprimidos por el gobierno pero, tras luchas apoyadas por potencias extranjeras, muchos otros tuvieron éxito. Los ideales de estos movimientos incluían el tener una monarquía constitucional con parlamentos nacionales, provinciales y locales; el establecimiento de bancos modernos; la expansión de vías ferroviarias y la modernización del sistema educativo, legislativo y tributario (Ma et al. 2014). Poco después, con una rebelión comenzada en Wuhan, cayó la dinastía Qing en 1911.

Tras el intento fallido de crear una era republicana en 1912, comenzó la era de los señores de la guerra, la cual se caracterizó por los regímenes militares regionales. Esta descentralización produjo caos político pero al mismo tiempo permitió la experimentación con nuevos conceptos como la democracia, sistemas de educación más modernos, diferentes generaciones de políticos, etc. Con un control central débil, los “*treaty ports*” obtuvieron más autonomía y pudieron comerciar internacionalmente con mayor libertad (Deng, 2000).

Asombrosamente, este período de inestabilidad política trajo una ola de industrialización. Entre 1912 y 1936 la industria china tuvo un crecimiento real de dos dígitos y se atrajo IED, la cual fortaleció las industrias de bienes para el consumo. El sistema ferroviario se extendió alentando la minería de carbón. Esta bajó los precios de la energía fomentando el crecimiento de industrias manufactureras de cemento, textiles, cigarrillos, productos químicos, etc. (Deng, 2000).

En 1927 se creó un gobierno centralizado dirigido por el partido político Kuomintang (KMT) a cargo de Chiang Kai Shek, terminando así la era de los señores de la guerra. El KMT reunificó al país y logró restaurar la autonomía tributaria en 1928, sin embargo, nunca logró controlar sitios al interior de China ni regiones rurales. Durante el gobierno del KMT continuó la industrialización y notablemente se formó un buen sistema financiero y bancario (Deng, 2000).

Esta era terminó con la invasión japonesa en 1937 y después de ésta, la guerra civil entre nacionalistas y comunistas mantuvieron a China en una época de constante conflicto bélico. Cuando las fuerzas comunistas de Mao Zedong triunfaron en 1949, comenzó la era de la

¹⁰ Antes del tratado de Shimonoseki el negocio extranjero en los “*treaty ports*” era solo comercio.

República Popular de China (RPC) (Deng, 2000). El KMT vencido huyó a Taiwán y formó ahí el gobierno de la República de China (RDC), comenzando una nueva era en la historia de la isla.

El gobierno de la RPC logró, por primera vez, regir en todo el territorio chino, incluso en los pueblos rurales. Los mandatos del Estado se cumplían a nivel nacional y con éstos, la RPC buscó construir un sistema industrial y militar autosuficiente. En los años cincuenta, todas las granjas familiares se volvieron colectivas en grandes comunas y para 1978, 75% de la producción industrial era controlada centralmente por enormes firmas de propiedad estatal (Morrison, 2013).

El gobierno de Mao trajo resultados económicos tanto positivos como negativos. Por una parte, se expandieron las capacidades industriales y tecnológicas, se mejoraron las escuelas y la tasa de alfabetización, subió la expectativa de vida y el PIB per cápita creció 4% al año. Asimismo, Mao implementó la Ley de Reforma Agraria en 1950 con el objetivo de buscar una distribución más equitativa de la tierra al incautarla de terratenientes ricos y redistribuirla a los campesinos. Por otro lado, se restringieron los flujos internacionales de comercio, personas, inversión e información, dejando a China aislada. Además, la RPC implementó varias políticas antieconómicas como la colectivización agraria forzada, la difusión de tecnologías inadecuadas y la persecución de intelectuales. Se establecieron controles de precio y de producción que provocaron distorsiones económicas y falta de competencia. El gobierno controlaba la mayoría de los aspectos de la economía y existían pocos incentivos para empresas e individuos (Morrison, 2013).

Aunque la producción per cápita incrementó, el consumo no lo hizo. La inequidad económica entre el campo y la ciudad aumentó notablemente, dejando desnutrida a la enorme población rural china. A la muerte de Mao Zedong en 1976, China se encontraba unificada con una fuerte estructura, pero al mismo tiempo aislada y empobrecida.

El nuevo gobernante de China, Deng Xiaoping, implementó una serie de reformas económicas que abrirían el mercado chino al comercio y la inversión con el extranjero. Estas reformas se implementaban primero en una región del país para probarlas y las que eran exitosas se expandían por toda la nación, de esta manera se evitaban impactos fuertes y abruptos en la economía o el orden político. Deng describió esta táctica como “cruzar el río, tocando las piedras” (Morrison, 2013). Estas pruebas necesitaban de autonomía local, la cual no existía en el gobierno de Mao y, en caso de ser exitosas, ocupaban un poder central para expandirlas por toda la nación, cosa que no era posible antes de la unificación china por la RPC (Ma et al., 2014).

El nuevo régimen reclutó recientes graduados universitarios y cambió su estructura interna para enfatizar el gobierno con base en procedimientos formales, en vez de decisiones personales de gobernantes. Se eliminaron los controles de precio y se descolectivizó el campo, incentivando la productividad agrícola. De 1978 a 1984, la producción de granos aumentó casi una tercera parte y la de cultivos comerciales creció aún más rápido (Ma et al., 2014).

Las reformas apoyaron una descentralización fiscal y económica. Los ingresos tributarios, controlados por el gobierno central, se dividieron entre los niveles regionales de éste. Los gobiernos locales y provinciales obtuvieron autonomía y la libertad para actuar basándose en principios de libre mercado y no en la planeación del Estado (Morrison, 2013). En vez de transferir ganancias o pérdidas al mismo, las compañías locales se quedaban con una parte de éstas y las usaban para pagar bonificaciones, mejorar las viviendas de los obreros o actualizar los equipos. Se estableció un sistema de evaluación de oficiales subnacionales que incentivaba a éstos, por medio de reconocimientos y promociones, a competir entre sí para aumentar la productividad y el crecimiento del PIB (Deng, 2000).

Se crearon cuatro zonas económicas especiales (ZEE) para impulsar exportaciones y atraer IED. Estas ofrecían incentivos fiscales y de liberalización de comercio para que entrasen inversores trayendo consigo nuevas tecnologías y capitales (Morrison, 2013). Afortunadamente para China, esto coincidió con el aumento de salarios en Taiwán y HK, lo cual motivó a sus firmas a buscar nuevos lugares para ejecutar sus actividades intensivas en mano de obra. El éxito de estas ZEE llevó a la creación de más ZEE y expandió la IED a todo el país (Ma et al, 2014).

Gracias a la disminución en los costos de transporte y el perfeccionamiento de las computadoras y las tecnologías de la información (IT¹¹), empresas multinacionales (muchas de HK y Taiwán) ampliaron sus cadenas de valor internacionalmente para aprovechar las capacidades y los costos geográficamente desiguales. Con ello se formaron grandes CGV que usaban a China, la cual tenía una fuente estable de mano de obra barata y efectiva, como el lugar de ensamblaje final.

El término del siglo XX fue una continua expansión económica para China. De 1979 al año 2000 su PIB creció a una tasa media anual de más del 10% (Morrison, 2013). Debido a que apareció en el campo un espíritu empresarial basado en el esfuerzo individual, cientos de millones de personas fueron sacadas de la pobreza en lo que Ma et al. (2014) llaman “el más grande

¹¹ IT por sus siglas en Inglés: *Information Technology*.

episodio de alivio de pobreza en la historia humana”. En las ciudades surgieron varios negocios, indicando que los chinos no habían olvidado cómo dirigirlos. Los patrones de comportamiento y habilidades chinas tenían un gran potencial que, hasta entonces, se encontraba reprimido.

En 1993 se planteó el objetivo de crear una llamada “economía socialista de mercado” y surgieron reformas que limitaron el control macroeconómico del Estado. Estas reformas generaron el despido de muchos trabajadores estatales redundantes, privatizaron firmas, crearon parques industriales y alentaron la IED. Para el final de los años noventa, se abrieron aún más las fronteras, lo que permitió que las compañías chinas participaran con mayor libertad en el flujo global de bienes, capital y tecnología, incluyéndolas así en las CGV de varios productos, en especial de manufacturas electrónicas (Ma et al., 2014).

Taiwán

El análisis histórico de Taiwán incluye el dominio sobre este territorio por diferentes gobernantes extranjeros, tanto europeos y japoneses como de China continental. La soberanía de Taiwán sigue siendo discutida y su ámbito político es muy sensible. Los cambios que ha sufrido a través de la historia han dado lugar a esta situación y es importante analizarla para entender de donde proviene.

Antes del siglo XVII, Taiwán era habitado por nueve grupos étnicos de origen malayo-polinesio y la dinastía Ming en China nunca intentó extender su dominio sobre este territorio, por lo tanto, en 1624, cuando los holandeses se establecieron en la isla, el gobierno chino no se opuso. Los holandeses comerciaban con China y Japón utilizando productos nativos taiwaneses como el venado y el pescado, al igual que el azúcar y el arroz que se cultivaban ahí. Con ello, desde el siglo XVII, Taiwán ya tenía una economía orientada hacia la exportación (Hsiao y Hsiao, 2002).

Cuando la dinastía Qing, en China, derrotó a los Ming en 1662, el general Cheng Chengkun huyó a Taiwán, retiró a los holandeses y estableció el Reino de Cheng en la isla. Este reino continuó comerciando internacionalmente con el propósito principal de importar materiales militares y así poder retornar al gobierno de China. (Hsiao et al., 2002)

Al principio, el gobierno Qing tenía poco interés en gobernar Taiwán, no obstante, debido al temor de que Taiwán sería una base para ataques contra China, en 1683 conquistaron la isla, derrotando a Cheng. Al tomar la isla, China restringió su comercio internacional y su economía se estancó (Hsiao et al., 2002).

En 1760 se revirtió la política que mantenía a Taiwán completamente aislado y los

siguientes cien años comerció casi exclusivamente con China. En 1860, el tratado de Peking entre China e Inglaterra permitió el comercio entre Taiwán y Europa. Gracias a éste, Taiwán se volvió a introducir en la economía mundial y se convirtió en una potencia exportadora. La pequeña isla, a finales del siglo XIX, era el mayor exportador de madera de alcanfor del mundo (Hsiao et al., 2002).

Taiwán aprovechó la libertad de apertura comercial y logró lo que Hsiao et al. (2002) llaman “una revolución comercial”. Para 1890, los taiwaneses habían aprendido prácticas administrativas de los europeos y tenían sus propias compañías comerciales, las cuales exportaban exitosamente¹². Incluso se fundaron algunos bancos locales para prestar dinero a sus productores de té y azúcar.

Con la derrota de China en la primera guerra sino-japonesa de 1895, Taiwán fue cedido a Japón, convirtiéndose así en su primera colonia (Shih et al., 2014). Esto provocó una entrada masiva de capital japonés y sus grandes y modernas empresas sofocaron una gran cantidad del capital nativo taiwanés. Aunque muchas pequeñas empresas de Taiwán lograron perdurar¹³, la distribución y exportación de sus productos pasaron al control nipón (Amsden, 1979).

En los primeros años de dominio japonés sobre Taiwán existieron conflictos continuos, pues Japón gobernó a Taiwán bajo un régimen militar, forzándolos a asimilar su lenguaje y su cultura. Sin embargo, a partir de 1920, Japón decidió integrar a Taiwán económicamente. Para hacerlo, construyeron calles, ferrocarriles, escuelas, hospitales e introdujeron un sistema bancario, contaduría moderna, mecanismos de leyes y orden, entre otros (Shih et al., 2014). Estas mejoras en infraestructura, junto con la modernización de la agricultura con sistemas de irrigación, mejores semillas, fertilizantes y pesticidas, hicieron prosperar al campo taiwanés. A pesar de ser un territorio con poca tierra y montañoso, inadecuado para la agricultura, al final de los años treinta la isla figuraba entre los diez principales productores de siete productos agropecuarios¹⁴. En exportación sus cifras eran aún más asombrosas y lideraba las tablas¹⁵ (Hsiao et al., 2002).

Terminando la década de los treinta, debido a la falta de tierra, la industria agricultora taiwanesa llegó a su límite y Japón comenzó a industrializar su economía. Japón usaba a Taiwán como un punto estratégico intermedio para explotar los recursos naturales de los territorios del sudeste asiático y con éstos, desarrollar en Taiwán plantas de poder, fábricas de aluminio, hierro,

¹² 90% del té taiwanés, por ejemplo, era exportado por estas compañías comerciales locales (Hsiao et al., 2002).

¹³ En 1936 existían 7,000 empresas de manufactura taiwanesas, 350,000 granjas y 3,300 molineros.

¹⁴ Plátanos (3ero), piñas enlatadas (3ero), camote (4to), té (6to), arroz (10mo) y maní (10mo).

¹⁵ Taiwán era el mayor exportador de plátanos del mundo en 1938 con 5.4% de las exportaciones mundiales

etc. A partir de 1937, en preparación para la Segunda Guerra Mundial, se crearon plantas para el procesamiento de metales, maquinaria, petróleo e industrias farmacéuticas y químicas. Al término de la guerra, Taiwán tenía un gran rango de industrias funcionando, las cuales formaron la base para continuar hacia una mayor industrialización y desarrollo económico (Amsden, 1979).

Después de la guerra Taiwán regresó a manos de China y su partido dominante, el KMT. Pocos años después, en 1949, el KMT y Chiang Kai Shek huyeron a Taiwán, retrocediendo ante las fuerzas comunistas, para establecer ahí la República de China (Amsden, 1979).

El KMT consideraba que su estadía en Taiwán era un exilio temporal del gobierno legítimo de China, el cual volvería a reunificar la república. Al llegar a la isla, los chinos exiliados del KMT (waishegren) se impusieron a la fuerza como la clase dominante, matando u oprimiendo a los nativos de Taiwán (beshegren). Los waishegren pretendían volver a introducir a Taiwán a la Gran China, eliminando todo vestigio de cultura taiwanesa o japonesa e imponiendo el idioma mandarín¹⁶. Estos eran solo 13% de la población pero formaban 80% de la clase dominante, por lo tanto, Shih et al. (2014) argumentan que eran los nuevos colonizadores de Taiwán.

Al igual que muchas industrias, Japón dejó en Taiwán una buena agricultura, educación, transporte, conocimiento tecnológico y hábitos necesarios para una sociedad industrial moderna. El KMT tomó este legado y lo hizo funcionar, continuando así con la industrialización de la isla.

Otra ayuda a la industrialización taiwanesa vino por parte de un EUA capitalista, el cual apoyó al KMT sobre los comunistas chinos, otorgando asistencia económica a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y el campo taiwanés. Entre 1951 y 1965, Taiwán recibió 1.5 mil millones de USD del gobierno de EUA. Además, EUA ayudó implementar una reforma agraria en Taiwán en 1953, en la cual las tierras fueron expropiadas de grandes terratenientes y redistribuidas a los campesinos (similar a la que hizo Mao en China)(Amsden, 1979).

Comenzando los años setenta, era evidente que el KMT no regresaría al gobierno de China, pues varias potencias occidentales y la ONU cambiaron su apoyo en la diplomacia internacional a la RPC. Al mismo tiempo, comenzaron protestas en Taiwán contra el gobierno autoritario del KMT. Varias marchas y revistas como “Free China Fortnightly” y “Formosa” criticaban al gobierno y llamaban a elecciones democráticas. Tras muchas manifestaciones y con la presión de EUA, en 1986 se formó un partido de oposición al KMT llamado el Partido Progresivo Democrático (PPD). En 1994 se sostuvieron las primeras elecciones regionales en

¹⁶ Antes de la llegada del KMT a Taiwán se hablaban muchas lenguas nativas como el Hakka y el Hoklo.

Taiwán y en 1996, Taiwán tuvo su primer presidente electo (perteneciente al KMT), Lee Teng Shui¹⁷ (Shih et al., 2014).

La RDC en Taiwán comenzó teniendo dos grandes socios comerciales: Japón y EUA. Taiwán importaba principalmente de EUA y exportaba a Japón hasta 1963, cuando los papeles de estos dos socios se invirtieron. En 1990, las exportaciones a Japón fueron superadas por las exportaciones a HK¹⁸. Como 60% de éstas últimas eran reexportadas a China, se apreció un avance en la integración económica de toda la región de Gran China (Hsiao et al., 2002).

Desde 1968, Taiwán tiene un superávit comercial con EUA y un déficit con Japón. Entre más desarrolla industrias tecnológicamente avanzadas, más exporta, sobre todo a EUA y aunque estas exportaciones son muy dependientes de importaciones de materiales y equipo de Japón, Taiwán ha logrado mantener un superávit comercial total cada año desde 1976. Hsiao et al. (2002) opinan que sus relaciones con Japón y EUA fueron el fundamento para su rápido crecimiento económico, pues de 1952 al año 2000, más de la mitad de su comercio total fue con estos países.

En los años cincuenta, Taiwán fue la única economía post colonial asiática que abrió sus puertas a la IED¹⁹. La mayoría de la inversión extranjera se realizó en la industria de electrónicos²⁰ y ayudó a establecer a Taiwán como lo que Hsiao et al. (2002) llaman el “reino de los electrónicos y la computadora.”

Lin (2003) plantea varias etapas por las que pasó Taiwán para desarrollar su industria electrónica. En 1979, Taiwán comenzó la etapa pionera con la fundación de un par de grandes compañías productoras de monitores y terminales de computadora. En los años ochenta, la demanda de videojuegos impulsó la creación de muchas PYMES productoras de éstos, los cuales evolucionaron para producir clones del Apple II. Un litigio con Apple detuvo esta producción pero no antes de que se hubiese conseguido suficiente conocimiento en el área de la computación.

El desarrollo de la industria global de *Personal Computers* (PC) lanzó a la industria taiwanesa de electrónicos a una primera ola de expansión rápida entre 1984 y 1989. La PC hizo que la tercerización de componentes por multinacionales fuera posible. Gracias a la desintegración vertical de su industria y a su especialización, Taiwán recibió grandes órdenes como *Original Equipment Manufacturer* (OEM) de PC y sus partes como escáneres, monitores, teclados, tarjetas madre, etc. En Europa, Japón y EUA, la tarjeta madre, por ejemplo, era creada

¹⁷ Fue hasta el año 2000 que se eligió el primer presidente del PPD, y por lo tanto no del KMT: Chen Shui Ban.

¹⁸ En 1999 las exportaciones a HK fueron el doble que a Japón con 21% y 10% respectivamente.

¹⁹ Tras el éxito de esta política, Corea, China y los países del ASEAN dejaron entrar mucha IED en los años ochenta

²⁰ 26% de la IED entrante a Taiwán de 1952 a 1999 fue en la industria electrónica.

por la misma compañía productora de PC, sin embargo, Taiwán logró fabricarla independientemente (Lin, 2003).

En este período también surgieron las grandes firmas de computadoras taiwanesas, ACER y ASUS que con sus actividades de IyD, trajeron innovaciones tecnológicas. Las múltiples PYMES del territorio se beneficiaron junto con éstas al suministrarles insumos (Lin, 2003).

Al finalizar los años ochenta, la industria de las PC decayó debido a la sobreproducción, la recesión global y el incremento de los precios de la tierra y mano de obra. Varias PYMES quebraron y las grandes compañías sufrieron y recortaron personal. Por lo tanto, empezó una etapa de ajuste entre 1989 y 1992 en la que los precios de las PC y sus partes disminuyeron drásticamente (Lin, 2003).

Sorpresivamente, esta caída de precios benefició a la producción taiwanesa, lanzándolos a una segunda ola de expansión rápida de 1993 a 1996. La PC y los periféricos ahora tenían que ser fabricados por firmas que lograran producir con suficiente calidad y a muy bajos precios. Esto se encontró únicamente en compañías taiwanesas especializadas exclusivamente en esos productos. La tercerización se convirtió en una práctica de negocios frecuente para las multinacionales y éstas incrementaron aún más sus órdenes a subcontratistas taiwanesas (Lin, 2003).

Gracias a las órdenes más grandes y a los nuevos requisitos de tener servicios logísticos y centros de distribución internacionales propios, las empresas subcontratistas taiwanesas crecieron. La estructura de la industria pasó de estar conformada por muchas PYMES a estar dominada por unas cuantas compañías grandes. La producción de PC y periféricos taiwanesa creció 38% anual en los años noventa, y en 1996 la industria electrónica se convirtió en la industria manufacturera más grande de la isla (Lin, 2003).

A partir de 1965, Taiwán comenzó a emitir IED, tercerizando actividades intensivas en mano de obra a países con bajos salarios²¹. China comenzó a atraer la IED taiwanesa con sus reformas en 1979, aunque ésta (debido a restricciones impuestas por Taiwán) llegaba de manera indirecta e ilegal. Taiwán permitió el viajar a China en 1987, las importaciones de materias primas de este territorio en 1988 y las exportaciones e inversión a éste, sólo por medio de terceros países, hasta 1992 (Hsiao et al., 2002).

El contacto indirecto entre estos territorios hace que las estadísticas sean poco confiables, sin embargo, éstas dan una idea general de su relación comercial y la creciente integración

²¹ Esta llegó a ser 80% de la IED que recibió en 1999 y la industria electrónica era 17% de ésta (Lin, 2003)

económica entre ellos. Hsiao et al. (2002) aproximan que de 1991 a 1999, la IED taiwanesa saliente hacia China fue 44% del total de ésta. Para empezar, esta IED era sólo para mudar actividades intensivas en mano de obra a China pero, cada vez más, se reubicaban industrias de alta tecnología e intensivas en capital, especialmente en la industria electrónica.

Hong Kong

La historia económica de HK es relativamente corta pues este territorio estuvo muy despoblado hasta mediados del siglo XIX, cuando fue cedido al Reino Unido²². Este evento provocó que HK empezase a ser significativo para la economía mundial, por lo tanto, el análisis histórico se comienza desde este momento. HK, como Taiwán, fue gobernado por diversos países extranjeros y su soberanía es un tema sensible. Otras similitudes y diferencias entre estos territorios se señalarán en esta sección.

HK pasó a manos británicas después de varias guerras, tratados y conferencias. En 1842, ante su derrota en la primera guerra anglo-china, China firmó el tratado de Nanjing, que cedió la isla de HK. En 1860, después de la segunda guerra anglo-china y la convención de Peking, se concedió la península de Kowloon. Finalmente, en 1898, en la segunda conferencia de Peking, se entregaron los Nuevos Territorios, en un préstamo de 99 años, con fecha fijada en 1997 para su devolución a China (Shih et al., 2014).

Bajo dominio inglés, HK se convirtió en el lazo comercial entre Europa y China, por lo cual, en los años cuarenta, entró un gran número de empresas comerciales de ambas regiones. Su población, tanto europea como china, creció considerablemente. En 1841 había 7,500 habitantes chinos y pocos europeos, para 1859 había 85,000 chinos y 1,600 europeos (Meyer, 2000). Desde ese punto, HK se empezó a convertir en la metrópolis internacional de negocios que es ahora.

La economía de HK del siglo XIX estaba atada al comercio. HK tenía una gran industria de transporte marítimo que incluía tanto la construcción de barcos como la industria comercial. Gradualmente este comercio se diversificó a servicios, negocios para satisfacer las necesidades locales y un poco de expansión industrial en refinería de azúcar, cemento y fábricas de hielo (Meyer, 2000).

HK fue colonizado exclusivamente por razones comerciales, por lo tanto, no se trató de cambiar su cultura (como en Taiwán) y se adoptaron políticas económicas liberales de *laissez*

²² En siglos pasados sólo existieron pequeñas migraciones de chinos escapando por razones económicas o políticas, como cuando, al ser derrotado, el último emperador Song huyó a HK.

faire. Londres utilizaba a sus colonias para hacer dinero, por lo tanto, el gobierno gastaba poco en bienestar e infraestructura y enfatizaba que el trabajo duro era la ruta hacia el éxito. De esta manera, se formó una sociedad capitalista, la cual favorecía la acumulación de la riqueza. El gobierno, mayoritariamente europeo, se asoció con comerciantes chinos adinerados los cuales tenían su mismo objetivo: el comercio y las ganancias. Shih et al. (2014) explican que la cercanía entre el gobierno y los negocios gracias a los vínculos entre conglomerados británicos y familias chinas dio a este territorio el apodo de “Hong Kong Inc.”.

Las élites europeas y chinas explotaban a la clase trabajadora, la cual recibía poca ayuda del gobierno británico. Esto generó conflictos y protestas en el siglo XIX y principios del siglo XX creando sentimientos a favor de China y antieuropeos. Debido a lo anterior, diversos movimientos en China fueron apoyados por los hongkoneses, como la revolución del KMT en 1911 (Shih et al., 2014).

A principios del siglo XX varias guerras en China (como la revolución de 1911 y la guerra sino-japonesa de 1937) afectaron negativamente a HK al disminuir su comercio con este territorio. No obstante, los problemas en China también trajeron lucro para HK, pues varios negocios fueron reubicados de China a la estabilidad política y seguridad del puerto colonial británico de HK (Meyer, 2000).

En 1941, HK fue cedido al imperio japonés y 1.5 millones de hongkoneses huyeron a China. Al término de la guerra, Japón perdió posesión de HK, y EUA, como el vencedor, pudo tomar una decisión acerca de su soberanía. Este tenía pensado regresar HK a China pero al ser derrotado el KMT en China, HK se convirtió en un lugar estratégico para la lucha de las fuerzas occidentales contra el comunismo, por lo que fue regresado al dominio británico (Shih et al., 2014).

Los exiliados hongkoneses volvieron a HK trayendo consigo a muchos chinos que huían de la guerra civil. Después de ésta, refugiados chinos, tanto nacionalistas como comunistas, continuaban escapando a HK por otros problemas, como la hambruna y la masacre de Tiananmén en 1989. Shih et al. (2014) plantean que, a pesar de sus diferencias en ideales, estos refugiados se convirtieron en una nueva “raza étnica” de hongkoneses, unidos por rasgos comunes como el exilio de China y el estar bajo el régimen colonial británico.

Al tomar el poder, Mao aisló a China y HK ya no pudo depender del comercio con este

territorio²³. Afortunadamente, el flujo de refugiados y el capital de China había traído la industrialización consigo. Se creó una industria textil en los años cincuenta y en los sesenta se diversificó a electrónicos, ropa, plásticos y otras industrias intensivas en mano de obra (Meyer, 2000). Yu (1998) comenta que, hasta finales de los años noventa, sus principales industrias manufactureras eran la textil y la electrónica.

Los refugiados en HK habían decidido vivir bajo un régimen colonial, sin embargo, la mayoría no consideraba legítimo al gobierno británico. El gobierno de HK logró evitar que la ciudad se uniera al comunismo, aún sin otorgar la democracia, al ofrecer una mejor opción que la China opresiva. HK contaba con una buena infraestructura administrativa y física y se permitía que activistas políticos vivieran ahí bajo un concepto de no-intervención (Shih et al., 2014).

La industrialización de HK trajo consigo un incremento de PYMES, similar a la industrialización taiwanesa. En 1975, 96.5% de sus empresas manufactureras empleaban a menos de 100 obreros²⁴. A diferencia de Taiwán, esto perduró hasta el final del siglo. En 2002, 98% de las empresas de HK seguían siendo PYMES (Meyer, 2000). Yu (1998) argumenta que las PYMES sobrevivieron al ser flexibles, estar alerta a cambios económicos y responder rápido a las necesidades del mercado. Además, por su tamaño, podían manejar pedidos pequeños de manera rentable²⁵.

Las PYMES tenían gastos generales, de maquinaria y de personal bajos y por lo tanto, sus costos para cambiar de negocio también eran pequeños. Gracias a su espíritu emprendedor adaptativo, estas empresas buscaban negocios con grandes márgenes de ganancia, los explotaban rápidamente y antes de que la competencia de las grandes firmas forzaran una baja en los precios, éstas se salían del negocio y buscaban otra oportunidad (Yu, 1998).

De forma similar a Taiwán, HK utilizó la manufactura por contrato para industrializarse. En 1994, 66% de las compañías de electrónicos de HK eran subcontratistas OEM (Yu, 1998). Con esta estrategia, las compañías podían especializarse únicamente en la producción y dejar de lado otras actividades. Como la mayoría de las órdenes OEM provenían del extranjero, las exportaciones incrementaron desde 54% del PIB en 1960 a 64% del PIB en 1970 (Meyer, 2000).

Otro método utilizado por HK para industrializarse fue la imitación de productos. En 1994, 62% de las fábricas de electrónicos de HK copiaba y modificaba productos y 18% los

²³ Aunque sí tuvo el papel de conservar los pocos lazos internacionales chinos, por ejemplo, China importaba granos y exportaba comida a HK, cosa que le consiguió moneda internacional.

²⁴ En 1994, 62% de las empresas en la industria electrónica empleaban a menos de 50 personas (Yu, 1998).

²⁵ Por ejemplo, las empresas pequeñas de semiconductores podían producir chips más pequeños y personalizados.

copiaba sin modificación. Así olvidaban la innovación y se enfocaban en producir a precios muy bajos. En 1991, 88% de las manufactureras de HK no hacían ningún tipo de IyD. Estas estrategias fueron exitosas pues su ingreso per cápita pasó de ser sólo 24% del de EUA en 1960 hasta un tener un ingreso anual de 21,670 de USD en 1995, parecido al de Japón o Alemania (Yu, 1998).

A diferencia de Taiwán y otros países de Asia Oriental, los cuales desarrollaron su economía con una industrialización dirigida por el Estado, hasta finales de los años sesenta el gobierno de HK no estuvo activo en ningún tipo de planeación industrial. Sin embargo, éste subsidió indirectamente a la industria, construyendo infraestructura y casas para los refugiados chinos. La vivienda pública mantuvo reducido el costo de vida, conservando los salarios y los precios bajos que, a su vez, cuidaban la ventaja de costo laboral que tenía HK (Meyer, 2000).

El gobierno de HK deliberadamente se restringió de subsidiar o proteger cualquier industria para así dejar que el sector privado actuara por cuenta propia. No obstante, éste ayudaba a empresarios a escoger la industria correcta al proveerles instalaciones de consultoría²⁶(Yu, 1998). Además, se crearon muchos programas de educación pública. Entre 1954 y 1961 se fundaron 300,000 escuelas primarias y en los años setenta se expandió la educación secundaria (Meyer, 2000). Los impuestos bajos, las leyes laborales relajadas, el libre comercio y el libre flujo de capitales internacionales, establecieron un ambiente favorable de negocios, con lo cual se industrializó la ciudad.

Las reformas chinas de 1978 desataron una reintegración de HK con China y el comercio entre ellos creció rápidamente. HK se convirtió de nuevo en el proveedor de servicios comerciales y financieros de este territorio. Diversas firmas de HK, como las de Taiwán, reubicaron sus actividades intensivas en mano de obra hacia China. Estas se asentaron sobre todo en la región cercana del Delta del río de las Perlas (DRP) donde, en 1997, la inversión de HK era 80% del total de la IED (Meyer, 2000).

En las décadas de los ochenta y noventa, HK traspasó la mayoría de su manufactura a China e incrementó sus actividades en el sector de servicios. Gracias a sus PYMES adaptativas, logró este cambio de estructura económica rápidamente, manteniendo índices de crecimiento altos y desempleo bajos²⁷. HK se convirtió en el centro de comercio y recaudación de fondos más importante para China y se reinventó como un centro financiero internacional (Wong, 2002).

²⁶ Ejemplos de éstos son el Centro de Productividad de HK y el Consejo de Desarrollo Comercial.

²⁷ El empleo en servicios aumentó de 52% a 80% de 1981 a 2000 y el de manufactura disminuyó de 39% a 10% (Lin, 2003).

En 1984, la Declaración sino-británica anunció un período de transición, al final del cual, en 1997, HK sería regresado a China. Este país prometía mantener la forma de vida de HK bajo la política de “una China, dos sistemas”. Sin embargo, muchos jóvenes, criados en HK durante la movilidad limitada entre los territorios, se consideraban ciudadanos de HK y no de China²⁸. Estos, inspirados por Occidente y por valores como la democracia, los derechos humanos y la justicia, lideraron muchos movimientos a mediados de los años ochenta, en oposición a la reintegración con China. Consideraban a HK, al contrario de China, como la “ciudad de la ley” y crearon eslóganes como “resiste el comunismo con democracia” (Shih et al., 2014).

Para apaciguar a la población, evitar la emigración y la salida de capital, Gran Bretaña le concedió a HK cierta representación política, al introducir consejos legislativos indirectamente electos en 1985²⁹. El gobierno colonial también introdujo una declaración de derechos que daba protección legal a los hongkoneses antes y después de su reintegración con China. En 1997, HK fue entregado a manos chinas pero, Shih et al. (2014) explican que muchos hongkoneses aún se consideran independientes y permanecen vigilantes a posibles incursiones de éste.

Conclusión

A pesar de sus diferencias políticas, los territorios de la región de Gran China tienen mucho potencial trabajando juntos y complementándose. Al acercarse el final del milenio las tres economías se desarrollaban adecuadamente. Con su transición a una economía de mercado y su apertura comercial, China estaba despertando para tomar su antiguo lugar como potencia mundial. Tras varias etapas de expansión económica, pausadas por causas mayores, Taiwán estaba en camino a convertirse en una potencia manufacturera y exportadora. Después de varias fases en las que adquirió papeles vitales en la formación de CGV, la economía de HK se estaba convirtiendo en un gran prestador de servicios comerciales y financieros para China y otros países asiáticos.

Los tres territorios se unieron cada vez más, comerciando e invirtiendo entre sí. Esta integración se intensificó a partir de 1997, cuando HK fue regresado a China y Taiwán mandó su más grande ola de inversión hacia China. Juntos, estos territorios adquirieron un gran papel en las CGV, especialmente importante para la producción y distribución de manufacturas electrónicas.

²⁸ Una encuesta en 1985 mostró que 3/5 de sus habitantes preferían verse como hongkoneses (Shih et al., 2014).

²⁹ En 1988 hubo una propuesta de elecciones directas en HK que fue rechazada por China (Shih et al., 2014).

Capítulo 2. Taiwán

Este trabajo comienza con el año 1997, el cual fue escogido por que dio inicio una gran oleada de inversión taiwanesa en China. Inicialmente se detallan hechos históricos importantes para la economía taiwanesa y su papel dentro de la región de Gran China. Después se analizan los cambios de gobierno, sus políticas y la liberalización de restricciones comerciales entre China y Taiwán. Posteriormente, se estudian las complementariedades entre las dos economías y los diversos papeles de Taiwán en la región de Gran China y las CGV. Por último, se examinan las razones para la limitación del comercio e inversión entre estos territorios.

Las estadísticas utilizadas en esta sección pueden tener un margen de error causado por la relación comercial entre Taiwán y China. Estos errores se deben a que muchas de las exportaciones de Taiwán a China son bienes intermedios que son reexportados a consumidores en el extranjero y porque ambos territorios mantienen registros inexactos. Asimismo, existen discrepancias debido a que las transacciones entre los territorios se entablan por medio de terceros países a causa de bloqueos de importación entre ellos. Debido a complicaciones en los trámites, por obstáculos impuestos por ambos gobiernos, muchos negocios se llevan a cabo sin el registro de las compañías involucradas. Por todo lo anterior, se ha hecho lo posible para explicar cada estadística y su relevancia.

Hechos históricos importantes en Taiwán

En el período pertinente a este trabajo se dieron algunos hechos históricos trascendentales para la economía de Taiwán y su papel dentro de la región de Gran China: La ola de inversión taiwanesa en China iniciada en 1997, la entrada de China a la OMC en 2001 y de Taiwán en 2002, y la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Económica (ECFA³⁰) en 2010. En este período dos crisis económicas afectaron a Taiwán: la crisis asiática de 1997 y la crisis global de 2008.

La crisis financiera asiática comenzó en 1997 y provocó una fuerte competencia en la industria electrónica. Esto obligó a las compañías taiwanesas manufactureras a re-localizarse en China para aprovechar los salarios más bajos de este territorio y su gran potencial de mercado. Gracias a este movimiento la economía taiwanesa soportó bien los efectos de la crisis; su PIB bajó sólo 2% en 1998 y en 1999 el PIB consiguió un crecimiento positivo (Lin, 2003).

Taiwán oficialmente permitió la inversión en China en 1991, provocando una oleada de inversión en 1993. Sin embargo, el 76% de la inversión taiwanesa en China en la industria

³⁰ ECFA por sus siglas en inglés: Economic Cooperation Framework Agreement.

electrónica y en IT ocurrió en los últimos tres años del siglo. En 1997, la IED taiwanesa aprobada para electrónicos en China fue de 875,044 millones de USD, lo que superó la del pasado año (276,862 millones) en 216%, y ésta se mantuvo alta hasta el final del siglo³¹. Para el año 2000, casi el 60% de la producción taiwanesa de electrónicos era realizada fuera de Taiwán (Lin,2003).

En diciembre de 2001, China entró a la OMC y Taiwán le siguió en enero de 2002, lo cual impulsó la liberalización económica de ambos, tanto entre ellos como con el resto del mundo. Al entrar a la OMC, ambos territorios hicieron varios compromisos, que incluyeron: la reducción de tarifas, la eliminación de barreras no arancelarias, la liberalización del comercio del sector de servicios, la reducción de barreras a la IED, la eliminación de cuotas, la protección de derechos de propiedad intelectual, la cooperación en la solución de conflictos, entre otros (Wang, 2003).

Al entrar a la OMC, China se comprometió a seguir las normas internacionales y tomó un nuevo papel en la economía global. Hasta entonces, a pesar de su creciente importancia económica, la ampliación de su comercio y la adición de lazos financieros con otros países, China era percibida como un mercado distinto, con un grado limitado de integración a la economía mundial. Cheung, Chinn y Fujii (2003) ven la entrada de China a la OMC como la continuación del proceso de integración económica de este territorio con sus vecinos, especialmente Taiwán.

La liberalización comercial que implicó la entrada de ambos a la OMC trajo un cambio estructural en sus demandas de producción, importación y exportación, lo cual afectó los patrones de comercio entre sus economías y las de sus principales socios comerciales (Wang 2003).

En 2008 estalló la crisis financiera global, causando una baja de demanda internacional, la cual provocó una reducción en las exportaciones chinas. Por su parte, las exportaciones taiwanesas cayeron un 40% de 2008 a 2009 debido a que muchas de éstas eran insumos para la manufactura en China. El comercio entre China y Taiwán (que había estado creciendo desde la década de los ochentas) cayó de 105 mil millones de USD en 2008 a 87 mil millones de USD en 2009. Sin embargo, este sector se recuperó rápidamente³² (Rosen y Wang, 2011).

El gobierno chino reaccionó a la crisis invirtiendo 586 mil millones USD en industrias que integraran demandas del mercado doméstico, estimularan el consumo, innovaran ciencia y tecnología y reajustaran la estructura industrial³³. Debido a estas políticas chinas, los inversores taiwaneses gradualmente cambiaron el enfoque de sus prácticas de negocios, pasando de la

³¹ Con 758,975 millones de USD en 1998, 537,751 millones en 1999 y rompió récords en el 2000 con 1.5 billones.

³² En tan sólo el primer cuarto del 2010 este comercio ya había llegado a 25 mil millones USD.

³³ Se puso particular atención a la infraestructura básica rural, incluyendo el sistema de transporte, higiene, educación, vivienda y transformación estructural de la industria (Chen, 2011)

fabricación OEM para el mercado exterior, a la búsqueda de aliados chinos que les ayudaran a tomar las oportunidades generadas por el creciente mercado doméstico (Chen, 2011).

Al final de la década, las negociaciones ad hoc aceleraron la integración económica entre Taiwán y China. Estas, sin embargo, no eran suficientes para asegurar sus relaciones económicas futuras. Una liberalización más comprensiva basada en acuerdos formales era necesaria, por lo que el 29 de junio del 2010 se firmó el ECFA entre estos territorios (Rosen et al., 2011).

El objetivo del ECFA se anuncia en su artículo 1º: “fortalecer y avanzar la cooperación económica, de comercio y de inversión; promover futura liberalización de comercio de bienes y servicios; gradualmente establecer inversión y medidas de protección de la inversión justas, transparentes y permisivas; expandir áreas de cooperación económica y establecer un mecanismo de cooperación” (Wu, 2010).

El ECFA fue un gran paso hacia la liberalización comercial y significó un acercamiento político entre China y Taiwán, sin embargo, existen dudas acerca de si el ECFA es un TLC o sólo una medida interina que conduce a la formación de un área de libre comercio³⁴. Wu (2010) expresa su preocupación respecto a la falta de derechos ejecutables para individuos privados y compañías, ya que el mecanismo de resolución de disputas es primitivo y está enfocado en el Estado.

El ECFA consiguió remover barreras unilaterales de importaciones, inversión y visitantes de Taiwán a China, mismas que habían privado a consumidores y compañías taiwanesas de insumos más baratos, donde China era la opción más competitiva. Además, estas barreras negaban a la economía taiwanesa los beneficios de la inversión productiva y la movilidad de mano de obra china. Taiwán se benefició también con las reducciones de tarifas chinas que prometía el ECFA, al igual que con la regularización de la comunicación entre ambos gobiernos (Rosen y Wang, 2010).

Wu (2010) menciona que el ECFA es un marco de acuerdos con el objetivo de iniciar más acuerdos en el comercio de bienes, servicios, inversiones y mecanismos de solución de diferencias. Este tiene el potencial de aliviar los conflictos políticos entre China y Taiwán y es razonable creer que la posibilidad de conflictos militares entre ellos sea sustancialmente reducida.

Estos hechos, al igual que los cambios de gobierno taiwaneses y las políticas de dichos gobiernos marcaron etapas de liberalización en las restricciones comerciales entre los territorios.

³⁴ Aunque Taiwán hubiera querido referirse a las reglas de la OMC para el establecimiento de TLC, China prefirió ver al ECFA como un arreglo “interno” que no tomaba ninguna implicación internacional.

Cambios de gobierno, políticas y restricciones comerciales entre China y Taiwán

El presidente taiwanés Lee Teng-Hui, en la década de los noventa impuso la política comercial “sin prisas, sea paciente” que mantuvo muchas restricciones al comercio e inversión con China. Este propuso reducir la dependencia económica de Taiwán respecto a China al diversificar el mercado de exportación taiwanés hacia los países del sudeste asiático con su política de “ve al sur” (Wu, 2012).

En la mayor parte de los años noventa, Taiwán tenía una prohibición total respecto a la transportación directa con China y por lo tanto la mercancía tenía que pasar por terceros para ser reexportada a este territorio. En 1997, estas prohibiciones fueron relajadas, pues Taiwán permitió envíos directos muy limitados entre ellos³⁵. Sin embargo, antes del 2008, la mayoría de los vuelos y el transporte directo entre Taiwán y China aún eran prohibidos (Rosen et al., 2011).

Taiwán experimentó un cambio político histórico en el año 2000. El KMT perdió la elección y el poder presidencial pasó a Chen Shui-bian, del PPD, por primera vez. Tras reunirse con líderes de negocios en agosto de 2001, éste anunció que la política de “sin prisas, sea paciente” sería suplantada por la política de “apertura activa, administración efectiva”. El máximo de inversión en China por firma taiwanesa de 50 millones de USD fue suplantado por un máximo del 40% del valor total de la firma, la inversión directa fue permitida y la lista de inversiones prohibidas fue reducida. Sin embargo, se dieron conflictos entre el gobierno y los negocios en varios sub-sectores de las manufacturas electrónicas, por lo que solo se logró una liberalización parcial y algunas restricciones persistieron (Fuller, 2008).

La entrada a la OMC de China y Taiwán los obligó a extender trato Nación Más Favorecida (NMF) a todos los países dentro de éste, incluso entre ellos. La tarifa NMF ponderada en relación al comercio de los dos ha bajado constantemente desde 1997³⁶ y la de China se redujo bastante del 15% al 8% en el primer año después de su entrada a la organización. Ambas economías se unieron al acuerdo de IT de la OMC, el cual estipula cero tarifas en componentes y productos electrónicos, de computación y otras industrias centrales a la relación de comercio entre ellos (Rosen et al., 2011).

Antes de entrar a la OMC, China era un mercado más abierto de lo que parecía, con aranceles relativamente bajos. En 1998, 48% de las importaciones chinas eran insumos usados en

³⁵ Hubo una política de prueba autorizando transportación directa por medio de las islas vecinas de Kinmen, Matsu y Penghu en Taiwán y ciudades costeras de Xianmen, Quanzhou y Fuzhou en China (Wu, 2010).

³⁶ La tarifa NMF china bajó de 20% en 1996 a 4% en 2010 y la taiwanesa bajó de 5% en 1996 a 2% en 2010.

la producción de exportaciones y por lo tanto, exentos de aranceles. Sin embargo, especialmente para productos agropecuarios y servicios, éste tenía muchas barreras no arancelarias, restricciones cuantitativas y de derechos comerciales, los cuales son prohibidos en la OMC. (Wang, 2003)

Desafortunadamente, el ingreso a la OMC no regularizó del todo las relaciones comerciales entre China y Taiwán. Muchas restricciones persistieron, como la falta de implementación de compromisos de acceso al mercado, la infracción del trato NMF y varios obstáculos a la inversión (Wu, 2012).

El presidente Ma Ying-jeou llegó al poder el 20 de mayo del 2008. Este mismo año se firmaron los acuerdos de transporte por mar y por tierra que establecían el transporte directo tanto de pasajeros como de carga entre China y Taiwán³⁷. Ma elevó la cantidad máxima de inversión taiwanesa en China del 40% al 60% del valor total de la empresa inversora y suprimió algunas restricciones a la cantidad de capital chino que podía entrar a Taiwán (Chen 2011).

Uno de los grandes argumentos de Ma para establecer un tratado comercial con China fue que la integración con este territorio no sólo era necesaria para aumentar la competitividad taiwanesa, sino para evitar erosionar sus fortalezas existentes. China ha pactado TLCs con otras economías regionales, lo que les permitió acceder a menores aranceles de importación que Taiwán. Rosen et al. (2011) explican que estos tratados suman un elemento de distorsión al comercio Taiwán-China y un acuerdo entre ellos solo nivelaría el campo de juego. Sin un acuerdo con China, Taiwán estaba perdiendo tanto su posición en este nuevo gran mercado, como su papel en las CGV asiáticas.

La ambigüedad política de Taiwán, que había ahuyentado a varios inversores extranjeros, se redujo con la regularización de sus relaciones con China, gracias a la firma del ECFA. Muchos países, que antes tenían sus dudas, mostraron una mayor disposición para invertir en Taiwán y desarrollar relaciones económicas más cercanas con éste (Fang, 2014; Rosen et al., 2010).

Taiwán depende mucho del comercio internacional y esto ha generado que el acceso a mercados de exportaciones y las relaciones de comercio estables sean una prioridad. Según el *Global Enabling Trade Report 2012*³⁸, Taiwán se ubicó en la posición 29 de 138 economías pero tuvo una mala actuación en el acceso a mercados extranjeros (137^{avo} lugar). Hanouz, Geiger y Doherty (2012) explican que esto es a causa del bajo porcentaje (sólo 9.69%) de sus

³⁷ Para el fin del 2010, 1.8 millones de chinos habían visitado Taiwán (Chin,2011).

³⁸ Calcula factores, políticas y servicios que facilitan el comercio a través de fronteras. Se compone de 4 subíndices: Acceso a mercados, gestión fronteriza, infraestructura de transporte y comunicaciones y ambiente de negocios.

exportaciones cubiertas por TLC.

Taiwán tiene solo seis TLC con países muy pequeños³⁹ y los intereses económicos de éstos son limitados. Sus grandes socios comerciales se habían negado a tener negociaciones de TLC por preocupaciones políticas. El hecho de que China tenga ahora un acuerdo comercial con Taiwán se puede interpretar como un reconocimiento de la capacidad legal de Taiwán para formar TLC, por lo tanto, otros países se sentirán más cómodos al iniciar negociaciones con él (Wu, 2012). Fang (2014) explica que es posible que China, tal como insistió en entrar primero que Taiwán a la OMC, insistirá en que Taiwán solo podrá formar TLCs con países con los que este territorio ya tiene tratados.

Taiwán por su parte, impuso muchas restricciones al comercio e inversión chinos. En 1992 Taiwán proclamó el “acta gobernando relaciones entre personas del área de Taiwán y China” donde se hizo más prohibitiva la inversión de China hacia Taiwán que ésta en la otra dirección. Incluso se prohibió el uso de terceros países para invertir en Taiwán (Rosen et al., 2011).

Con su acceso a la OMC, Taiwán permitió la entrada limitada de inversionistas chinos en bienes raíces e industrias de servicios designadas, pero esto aumentó poco su inversión. En cuanto a comercio, incluso en 2010, Taiwán mantenía una lista negativa que prohibía la importación de 2,244 productos de China, a pesar de sus obligaciones con la OMC⁴⁰ (Rosen et al., 2011).

El presidente Ma estableció políticas apoyando a la inversión china. En 2008 estableció convertibilidad limitada entre sus monedas y abrió el acceso a la industria de seguridades. En 2009 facilitó el proceso para que firmas chinas instauraran oficinas en Taiwán y abrió 192 sectores a inversores chinos⁴¹. Esto coincidió con la liberalización de la IED saliente china, con la idea “go global” la cual presionaba a compañías chinas a invertir en el extranjero (Rosen et al., 2011).

Con el ECFA, Taiwán permitió primero la inversión china en manufactura, servicios y construcción pública y en etapas siguientes se negociaron reglas para la inversión en finanzas y telecomunicaciones (Chen, 2011). Aunque el ECFA remueve tarifas taiwanesas a varios productos chinos, no parece remover su lista de prohibiciones a la importación (Rosen et al., 2011).

A pesar de sus diferencias políticas, Taiwán y China han liberalizado sus relaciones económicas y desarrollado un gran comercio, gracias a complementariedades entre sus

³⁹ Taiwán firmó acuerdos con Panamá, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Honduras y Nueva Zelanda (BFT, 2012).

⁴⁰ China no ha retado estas barreras formalmente en la OMC para evitar amenazar el status independiente de Taiwán pero sí incluyó comentarios en la revisión política comercial de Taiwán sobre la necesidad de suprimirlas.

⁴¹ 64 en manufactura, 117 en servicios y 11 en infraestructura

economías.

Complementariedades entre Taiwán y China

Taiwán y China poseen una gran cantidad de factores comunes como su lenguaje, sus antecedentes históricos, su proximidad geográfica y cultural y sus intereses económicos mutuos (Wang, 2003). Además, estos dos territorios tienen ventajas comparativas distintas, las cuales, al combinarse, resultan complementarias. Según Rosen et al. (2011) las ventajas de Taiwán eran su interacción sofisticada, su excelencia en pólizas gubernamentales y regulación, su creatividad e innovación, sus recursos humanos, su ambiente de negocios globalizado y la toma de riesgos razonables por su sector corporativo. Las ventajas de China eran sus salarios bajos, el gran tamaño de su población y sus economías de escala. Usando sus factores comunes y aprovechando las complementariedades entre sus economías, Taiwán y China podrán integrarse juntos a las CGV y así poder competir.

La gradual eliminación de restricciones comerciales acentuó estas complementariedades al permitir que se combinaran el capital, el conocimiento y las habilidades taiwanesas con la gran cantidad de mano de obra barata china. Chen (2011) explica que Taiwán ha entrado en la órbita económica china y muchas de sus compañías han aceptado la centralidad de China en su futuro.

Gracias a estas complementariedades, Taiwán desarrolló varios papeles en la economía de la región de Gran China y las CGV, los cuales han evolucionado en el lapso de trabajo abordado.

El papel de Taiwán como inversor en la industria manufacturera china

A pesar de la prohibición estricta por parte del gobierno taiwanés, sus compañías han invertido en China desde los años ochenta. En la década de los noventa, la inversión fue permitida y restricciones a ésta han sido gradualmente eliminadas. Sin embargo, aún en los años 2010, el proceso de aprobación para IED taiwanesa en China continuó siendo mucho más complicado que invertir en otros países. Por lo tanto, persiste la inversión indirecta por medio de HK, Singapur y paraísos fiscales del Caribe, lo cual genera inexactitudes estadísticas (Rosen et al., 2011).

Rosen et al. (2011) utilizan estadísticas reportadas por varios países e instituciones para aproximar la inversión taiwanesa en China a través de los años⁴² y concluyen que, en los años noventa, del 80% a 90% de ésta terminaba ahí. Con su entrada a la OMC, este enfoque en China

⁴² Estos incluyen la IED de Taiwán al mundo expedido por el Banco Central Taiwanés, compilado por el FMI; la IED entrante a China, fijando a Taiwán como origen, reportada por el MOFCOM; la IED saliente de Taiwán reportado por el MOEA; y anuncios públicos de proyectos greenfield y adquisiciones transfronterizas.

continuó, sólo que ahora mucha inversión era aprobada por el gobierno taiwanés⁴³. Wang (2003) usa estadísticas más conservadoras y calcula que la inversión acumulativa de Taiwán en China para finales de 2002 era de 57 mil millones de USD, más del 70% de la inversión total taiwanesa.

En la segunda mitad de los años 2000 compañías taiwanesas se diversificaron a un rango más grande de mercados e invirtieron en los mercados consumistas de EUA, Japón, la UE y otros países con mano de obra barata como Vietnam. Rosen et al. (2011) explican que esta es la causa de la baja en el porcentaje de la IED taiwanesa hacia China a entre 60% y 80% del total, dependiendo del año. Calcularon que en 2003 empresas taiwanesas habían invertido 67 mil millones de USD en China, de los 77 mil millones invertidos en el mundo (87% del total) y en el 2008 habían invertido 130 mil millones de USD en China, del total de 175 mil millones (74%).

Según estadísticas oficiales, en 2003 China era el receptor de la mayoría de la inversión taiwanesa y Taiwán era el tercer más grande inversor en China. Al no tomar en cuenta la inversión indirecta, es probable que estos datos estén sub-representados. Varios analistas como Cheung et al. (2003) colocan a Taiwán en segundo lugar, con poco menos inversión que HK pero más que EUA. Rosen et al. (2011) calculan que en 2008 entre 15% y 17% de la IED entrante a China provenía de Taiwán, convirtiéndolo en el más grande inversor extranjero en China.

De 1991 a 2008, el gobierno taiwanés ha permitido que 37,181 compañías inviertan en China un total de 75,560 millones de USD. Estos flujos de inversión incrementaron con las políticas de liberalización del presidente Ma. Comenzando el año 2010, la IED taiwanesa en China ya era mayor que en años pasados y para el final del año, Taiwán permitió a más de 38,351⁴⁴ firmas invertir en China, elevando el total de inversión de éstas a 91,729 millones de USD (Chen, 2011).

Cambios en la estructura industrial de la inversión taiwanesa en China

Al principio de los años noventa la inversión taiwanesa en China estaba distribuida entre diferentes industrias y enfocada en sectores mano de obra intensivos tradicionales como los de comida, vestimenta y plásticos. Rosen et al. (2011) señalan que el valor de cada inversión individual taiwanesas aumentó considerablemente comenzando en 1997 y con más rapidez con la entrada de ambos a la OMC. Esto demuestra que el grado de sofisticación de estas inversiones se incrementó al enfocarse en semiconductores y otras manufacturas de alto valor agregado.

⁴³ Desde 2002 China ha recibido más de 2/3 de esta IED taiwanesa aprobada, sin contar la IED no aprobada y la indirecta que aún seguían saliendo hacia China. (Rosen et al., 2011)

⁴⁴ Sólo inversiones permitidas. Rosen et al. (2011) calculan que el número real en 2009 eran 70,000 compañías.

La inversión taiwanesa en China en industrias de alta tecnología, comparada con el total de ésta siguió creciendo constantemente, de 38% en 2004 a 45% en 2005, de 50% en 2006 a 54% en el 2007 y hasta 60% en 2008. La inversión en sectores de manufactura tradicional, comparada con el total, se redujo de 42% en 2004 a 28% en 2008. En 2010, de las mil empresas inversoras principales en China, más del 90% estaban relacionadas con IT (Chen, 2011).

A partir de 1997, el mayor sector de inversión taiwanesa en China era el de computadoras, electrónicos y productos ópticos (subiendo del noveno lugar), seguido por partes y componentes electrónicos (subiendo del décimo lugar). A partir de 2005, las partes electrónicas superaron a las computadoras y electrónicos, y el equipo eléctrico se mantuvo en tercer lugar (Rosen et al., 2011). Chen (2011) menciona que en 2010 estas tres industrias formaban 41.5% del total del capital taiwanés en China, con 16.4%, 15.7% y 9.4% respectivamente. Después de 2005, tras ascender muchos lugares, el comercio mayorista y minorista tomó el cuarto lugar. Con un incremento de más de 20% por año, este sector logra el crecimiento más alto en cuanto a cantidad de inversión⁴⁵.

Estos datos muestran un cambio estructural de la inversión taiwanesa en China a partir de 1997. Para empezar, la inversión emigró hacia productos más tecnológicamente avanzados y hacia la manufactura de partes en vez de productos finales, cambio que ayudó a impulsar la modernización de la industria china. A mediados de la década del dos mil, la inversión comenzó a enfocarse no sólo en la manufactura para la exportación sino en servicios al consumidor y negocios, mostrando un nuevo enfoque de China como mercado de consumo (Rosen et al., 2011).

Las inversiones en el sector de servicios han aumentado, especialmente al final del período abordado en este trabajo. La composición de la IED taiwanesa en China muestra el dominio de la manufactura con 90% del total de 1997 a 2007, sin embargo ésta cayó a 80% en 2008 y 2009, gracias al incremento de la inversión en servicios (Rosen et al., 2011).

La ubicación geográfica de la inversión taiwanesa en China y sus cambios

La ubicación geográfica de las inversiones taiwanesas en China ha evolucionado junto con su estructura industrial. Comenzando los años noventa, las provincias de Guangdong (frente a HK, en el DRP, cerca de Taiwán) y Fujian (frente a Taiwán) dominaban por su cercanía, lazos familiares, zonas de procesamiento de exportaciones, pólizas favorables a la inversión y su estatus como centros de manufactura de industria ligera, ideal para las PYMES taiwanesas (Rosen et al.,

⁴⁵ Seguido por el crecimiento del sector de partes electrónicas con el 15%. La fabricación de computadoras y electrónicos (aún en segundo lugar de inversión) obtuvo un crecimiento porcentual ligeramente negativo.

2011).

Después de 1997 se incrementó la inversión taiwanesa en el Delta del Río Yangtsé (DRY) en las provincias de Jiangsu, Shanghai y Zhejiang. Esto se debió a las inversiones intensivas en capital en la industria de computadoras y semiconductores, los cuales formaban clústers industriales ahí⁴⁶. En 2008, se aprobó más inversión en Jiangsu que en las siguientes tres provincias combinadas y Shanghai, al ganar mercado rápidamente, superó a Guandong (Rosen et al., 2011). En 2010, el DRY tuvo la mayor inversión taiwanesa con 55% de ésta, seguido por el DRP con 24% y la región del golfo Bohai con 7%; el resto de China recibió 14% (Chen, 2011).

Jiangsu, tiene los clústers más grandes de computadoras y electrónicos y por lo tanto recibió la mayor cantidad de IED en las industrias claves taiwanesas. En 2009, recibió 43% de la inversión de partes electrónicas, 34% de la de computadoras y electrónicos y 43% de la de equipo eléctrico. Shanghai, por su parte, ha ganado importancia gracias a la inversión creciente en el sector servicios. En 2009, Shanghai representaba 32% de la inversión taiwanesa en comercio mayorista y minorista (el sector con mayor crecimiento), 58% en servicios financieros y de seguridad y 56% en servicios científicos y técnicos (Rosen et al., 2011).

Las compañías de tecnología avanzada han formulado una diferenciación en perspectiva industrial y espacial a través de las diferentes regiones de China. Estas han escogido en qué lugar producir sus productos, dependiendo de las ventajas comparativas de cada región y de los incentivos provistos por los gobiernos locales. Las industrias de compañías taiwanesas en el DRY son, en general, más avanzadas que éstas en el DRP. Por lo tanto, varias empresas de Taiwán han ido saliendo del DRP y entrando al DRY para formar clústers en este sitio (Chen, 2011).

El cambio en el mercado local chino y las implicaciones para la inversión taiwanesa

Antes de 2005 la gran mayoría de los productos manufacturados en China por compañías taiwanesas eran hechos para ser exportados pero gradualmente estas firmas cambiaron su enfoque hacia el mercado doméstico chino. Este cambio empezó antes de la crisis de 2008, pero se intensificó con ésta y la gran inversión china en el mercado doméstico que le siguió (Chen, 2011).

Taiwán tiene un mercado local muy pequeño y ha buscado lo que Fuller (2008) llama “el sueño chino” de capturar más de mil millones de clientes. Por su cercanía cultural y geográfica, Taiwán tiene ventajas comparativas para lograr convertir a China en su nuevo mercado local y con éste, desarrollar grandes marcas competitivas a nivel internacional.

46 Una concentración geográfica de negocios, proveedores e instituciones interconectados en un campo particular.

En la década del dos mil, Taiwán estableció exitosamente algunas marcas de comida y bebida en China. A pesar de su producción masiva en este territorio, las compañías taiwanesas de electrónicos no han tenido la misma suerte. La marca taiwanesa de computadoras ACER, por ejemplo, tiene un muy bajo porcentaje del mercado chino. Marcas como HP, IBM y Dell obtuvieron más mercado vendiendo productos de alto rango, mientras que ACER ha tenido que competir en precio con marcas locales chinas como Lenovo y Founder (Fuller, 2008).

El gobierno chino, por su parte, ha frustrado la entrada de marcas taiwanesas al imponer restricciones a compañías extranjeras, ya que no se les permite tener distribuciones propias de menudeo locales o propiedad de los medios de comunicación y se les obliga a tener licencias para vender en el país. En 2005, China otorgó licencias para vender teléfonos celulares extranjeros en el país, sin embargo, todas las grandes marcas extranjeras, menos las taiwanesas, las recibieron, incluyendo a sus grandes rivales coreanos LG y Samsung (Fuller, 2008).

Tras la crisis de 2008, China instauró políticas que promueven el consumo local por medio de subsidios⁴⁷. También impulsó proyectos de reconstrucción industrial relacionados con la industria automotriz, petroquímica, textil, ligera y de fabricación de IT y logística, creando oportunidades para la colaboración de firmas extranjeras, sobre todo las taiwanesas. Por ejemplo, el impulso al sector automotriz hizo que el mercado chino de electrónicos automovilísticos creciera, beneficiando a la gran industria taiwanesa de éstos. Estas compañías podrán establecerse en el mercado chino con productos como GPS o unidades de entretenimiento (Chen, 2011).

La construcción y expansión de instalaciones de energía, bases de telecomunicaciones y vías férreas abrieron paso a todo tipo de colaboraciones de negocios y nuevas vías de inversión. Chen (2011) menciona que, nuevas industrias en China, como los carros ahorradores de energía, la energía verde y la biotecnología también proveerán oportunidades para negocios taiwaneses.

Comienzo de la inversión de China hacia Taiwán

Por restricciones taiwanesas a la inversión china, ésta era casi nula antes de la entrada del presidente Ma, cuando las limitaciones fueron puestas bajo revisión. Para empezar, la expansión de los vuelos entre los territorios desencadenó una ola de inversión por China Airlines para establecer la infraestructura de negocios requerida (Rosen et al., 2011). Sólo en 2009 y 2010, 92 inversiones de China a Taiwán fueron aprobadas, 77 de éstas en el sector mayorista y minorista y 36 en sectores de IyD, ciencia e IT. La inversión aprobada pasó de casi cero a 30 millones de

⁴⁷ Por ejemplo, se subsidió el 10% la compra de autos que cuestan menos de 50,000 RMB (Chen, 2011).

USD únicamente en el mes de diciembre de 2009. Con la firma del ECFA, para finales de 2011, 247 oportunidades de inversión habían sido generadas para compañías chinas (Chen, 2011). Rosen et al. (2011) explican que, como el stock total de IED en Taiwán en 2008 fue de sólo 45.5 mil millones de USD, la adición de inversión china podría volverse muy relevante para la isla.

Para promover esta inversión, autoridades chinas organizaron equipos de encuestas, responsables de evaluar oportunidades de inversión en las industrias en las cuales consideran que Taiwán tiene fortalezas, como las de electricidad, biología, telecomunicaciones, medicina, construcción pública, logística, mecánica, textiles y la industria automotriz (Chen, 2011).

Taiwán también promovió la inversión china. Durante el “Primer foro a través del estrecho” el alcalde de Taipei dio la bienvenida a inversores chinos para el *Taoyuan International Air Hub*. Este forma parte de 12 grandes proyectos con presupuesto de 400 millones USD, del cual más de la mitad está abierto a inversores de China (Chen, 2011).

El papel de Taiwán como gran socio comercial de China

La creciente inversión taiwanesa en China, acentuada en 1997, alimentó su comercio de bienes. Las exportaciones de Taiwán directamente a países desarrollados fueron gradualmente sustituidas por exportaciones de productos intermedios y maquinaria a compañías en China. China asumió, a su vez, el papel de ensamblador en las CGV al transformar estos insumos en productos finales y exportarlos. La mayoría de la expansión de exportaciones de Taiwán a China fue intraindustrial e intrafirma, formada por la demanda de firmas taiwanesas en China (Wang, 2003).

El comercio indirecto entre China y Taiwán creció de mil millones de USD en 1987 a 40 mil millones en 2002. Las exportaciones taiwanesas a China y HK (como intermediario), comparado con éstas al mundo, incrementaron de 8% en 1987 a 22% en 1997 y a 30% en 2002, reduciéndose su dependencia exportadora con EUA, Japón y la UE (Wang, 2003). En 2003, China rebasó a EUA como el mayor socio comercial de Taiwán y Taiwán se convirtió en el séptimo socio comercial de China (Wu, 2012).

Avanzando el nuevo milenio, el comercio entre los territorios siguió creciendo. Según datos de la oficina de comercio exterior de Taiwán (BFT, 2007,2008,2010 y 2013) el volumen (en miles de millones de USD) de exportación de Taiwán a China subió de 48 en 2006 a 63 en 2008, bajó a 49 en 2009 por la crisis de la cual se recuperó, y creció a 70 en 2010. Con la firma del ECFA se expandió aún más y llegó a 80 en 2012. El comercio total entre los territorios subió 16%

anual de 30 mil millones de USD en el año 2000 a 105 mil millones en 2008 después de haberse triplicado en los años noventa. En 2009 se redujo, se recuperó en 2010 y llegó a 122 mil millones en 2012⁴⁸. Sin embargo, la dependencia de sus exportaciones a China bajó ligeramente a 28% en 2010 por la diversificación de su comercio e inversiones a EUA, Japón, UE, Vietnam, etc. (Wu,2012).

Rosen et al. (2011) calculan que en 2009 8% de las importaciones chinas se originaban en Taiwán. El 70% de éstas eran insumos para crear productos destinados a un tercer país, y firmas extranjeras, muchas taiwanesas, importaban 80% de éstas. En el comercio para la exportación a terceros, 82% del valor del producto provenía del valor agregado extranjero, no creado en China.

China generó un gran déficit comercial con Taiwán por el incremento de importaciones de éste. Sin embargo, su déficit es más que compensado por su superávit con EUA y la UE, a los que vende los productos finales. Al incrementar el comercio⁴⁹, se intensificó el déficit de China con Taiwán, de 13 mil millones de USD en 1997 a 31 mil millones en 2002 y a 37 mil millones en 2003⁵⁰. Al mismo tiempo, el superávit chino con EUA y la UE aumentó considerablemente de 16 mil millones de USD en 1997 a 55 mil millones USD en 2003⁵¹ (Blancher y Rumbaugh, 2003).

Rosen et al. (2011) argumentan que el déficit con Taiwán debería de ser de poca preocupación para China, pues las importaciones son ensambladas y exportadas, generando su gran superávit estructural. No obstante, la posición oficial de China es que éste es un problema ocasionado por pólizas restrictivas al comercio, tomadas por Taiwán en contra de ellos⁵².

La estructura industrial del comercio entre los territorios cambió de manera similar a la de la inversión al avanzar el nuevo milenio. Tung et al. (2013) analizan las exportaciones de Taiwán al mundo en términos de su clasificación SITC revisión 3. En los años 2000 hubo una reducción enorme de exportaciones de máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos (SITC 75) pero ésta ha sido fuertemente compensada por el incremento de exportaciones en equipos de telecomunicaciones (SITC 76), circuitos integrados y componentes electrónicos (SITC 776).

Las exportaciones de China a Taiwán también han crecido de cantidades mínimas a 5 mil millones USD anuales en los años siguientes a sus entradas a la OMC (Rosen et al., 2011). En la década del dos mil siguieron aumentando llegando a (en miles de millones USD) 24 en 2006, 30

⁴⁸ Datos oficiales que no cuentan el comercio indirecto, principalmente vía HK, el cual aumentaría los números.

⁴⁹ De 1997 al 2003 tanto las exportaciones como las importaciones con China se más que duplicaron (Wang, 2003).

⁵⁰ Esto sin contar el comercio indirecto vía HK. Si se cuenta el déficit de China con Taiwán incluyendo a HK, éste va de 24 mil millones de USD en 1997 a 42 mil millones en 2002 y a 51 mil millones USD en 2003.

⁵¹ Contando a HK pasó de 41 mil millones de USD en 1997 a 88 mil millones de USD en el 2003.

⁵² Es probable que el déficit sería un poco más chico sin las medidas proteccionistas taiwanesas (Rosen et al, 2011).

en 2008 y descendiendo a 22 en 2009, reponiéndose con 32 en 2010. Gracias a la firma del ECFA, las exportaciones dieron un gran salto para llegar a 41 en 2012 (BFT, 2007, 2008, 2010 y 2013)⁵³. Los productos chinos pasaron de ser 7% del total de importaciones taiwanesas en 2002 a más de 14% en 2010, a pesar de las prohibiciones unilaterales de Taiwán a éstos (Rosen et al., 2011).

El superávit comercial de Taiwán con China ha crecido en términos de valor absoluto, sin embargo, la proporción de éste cayó de 5 USD de exportación Taiwán a China por cada 1 USD de China a Taiwán en 2001, a 3 USD por cada 1 USD, respectivamente, en 2009. Esto se debió a la exportación de bienes no triviales de China a Taiwán, al relajarse las restricciones con sus entradas a la OMC (Rosen et al., 2011). En el año 2000 sólo 56% de los 10,238 productos del sistema armonizado de tarifas se permitían importar a Taiwán desde China. Con el acceso de ambos territorios a la OMC se permitieron entrar 2,126 productos más, incrementando el porcentaje a 73% (Wang, 2003).

Gran parte de los productos chinos que importa Taiwán son para el consumo final. Las exportaciones chinas a Taiwán destinadas a terceros disminuyeron de 60% antes de sus entradas a la OMC a 30% en 2008. Esto explica parcialmente por qué las importaciones taiwanesas no han crecido al mismo ritmo que las importaciones chinas (Rosen et al., 2011).

El papel de la manufactura por contrato taiwanesa en la inversión en China

Empezando los años 2010 las CM (*Contract Manufacturers*) más sobresalientes eran taiwanesas, incluyendo la más grande del mundo y la mayor exportadora de China, Foxconn⁵⁴. Sin embargo, las CM taiwanesas se desarrollaron después de las americanas y, en el pasado, China estaba lejos de ser el único candidato para ser el sitio de producción de éstas (Tung et al., 2013).

Al final de los años noventa, las CM taiwanesas comenzaron a expandir su papel dentro de las CGV más allá de la manufactura para participar en el diseño del producto y la logística. De esta manera, fueron ganando gradualmente la batalla contra las CM americanas. Empresas líderes en EUA decidieron especializarse en innovación y marketing para así tomar una gran parte del valor agregado y dejar que Taiwán y China se ocupasen del resto (Tung et al., 2013).

Las CM taiwanesas lograron parte de su liderazgo porque ayudaron a sus socios de EUA a competir contra sus rivales japoneses operando con un sistema de red “abierto”. Firmas japonesas

⁵³ Datos oficiales que no cuentan el comercio indirecto, principalmente vía HK, el cual aumentaría los números.

⁵⁴ En el 2010 Hon Hai Foxconn daba trabajo a 800,000 personas mundialmente, cuando el empleo total en la industria de las computadoras era de 166,000 en EUA y 1.5 millones en Asia (Tung et al., 2013).

utilizaban un sistema “cerrado” en el que los subcontratistas eran cautivos y trabajaban exclusivamente para un cliente japonés. EUA, sin embargo, buscaba la flexibilidad de un sistema “abierto”, en el que el subcontratista pudiese trabajar para varios clientes. Así, empresas líderes podían efectuar un ensayo piloto sin los costos hundidos de equipo caro y, de ser exitoso, podrían incrementar la producción. Firmas japonesas y más recientemente coreanas, en vez de competir con las de EUA, empezaron a proveer piezas de alto valor como chips de memoria y pantallas (Tung et al., 2013).

A finales de los años noventa, reformas de impuestos chinas pusieron presión sobre los gobiernos locales de buscar ingresos y se permitió a compañías extranjeras comprar territorio industrial. Las CM taiwanesas rápidamente tomaron esta oportunidad para trasladar su base de producción a China. Gracias a su cercanía, tamaño, bajos costos y aceptable infraestructura China se volvió el lugar ideal para que estas CM sostuviesen sus operaciones (Tung et al., 2013).

Gracias a la ley de Moore⁵⁵, los ingenieros incorporan nuevas características y aplicaciones a los productos electrónicos rápidamente, provocando que éstos se vuelvan obsoletos pronto, acortándose su ciclo de vida. Los consumidores, por su parte, cambian frecuentemente de aparatos por la emoción de disfrutar de las comodidades novedosas al momento. Para sobrevivir y prosperar, las empresas tienen que adaptarse para aprovechar la estrecha ventana de ganancias. Esto causó la modularización de las CGV e incrementó la importancia de desarrollar nuevos productos de manera veloz y reducir el *time to market* (TTM) (Tung et al., 2013).

Las CM taiwanesas aceleraron la velocidad de entrega gracias a su participación y experiencia en diseño y logística, al igual que sus operaciones con sistema de red “abierto”, con el cual modificaban partes para satisfacer las demandas de varios clientes a la vez. China apoyó a las CM taiwanesas a bajar el TTM formando clústers de producción que aseguraban la cercanía de los proveedores. Gracias a esto, las CM taiwanesas dominaron la industria y tuvieron un papel catalizador en la participación de China en exportaciones de alta tecnología (Tung et al., 2013).

El papel de la inversión taiwanesa en el desarrollo económico chino

La inversión taiwanesa tuvo un papel importante en la promoción del crecimiento económico chino y el mantenimiento de su estatus de fábrica mundial. Tung y Wan (2013) argumentan que la mayor importancia de Taiwán a nivel global fue que volvió a China aún más

⁵⁵ Esta expresa que aproximadamente cada dos años se duplica el número de transistores en un microprocesador y explica el hecho de que la tecnología se volverá exponencialmente más pequeña y más barata.

significativa por sobre su gran tamaño, puesto que la producción y exportación chinas se tornaron considerables gracias a fábricas con administración y prácticas de negocios taiwanesas⁵⁶.

China discute que inversores taiwaneses dominan su sector exportador y han traído poca tecnología y conocimientos (Chin et al., 2014). En la manufactura (fortaleza tradicional taiwanesa), es verdad que Taiwán ha hecho poco para contribuir al desarrollo chino, pues las firmas tienden a mover su clúster entero de proveedores al mudar su producción a este territorio. En 2007, en el DRY, proveedores chinos sólo proporcionaban 6% del valor de la producción total a la red de electrónicos taiwaneses. Aún así, Fuller (2008) argumenta que esto no debe definir la experiencia china de integración con Taiwán.

En 2008, 34% de la inversión reportada de Taiwán en China era en IT y dentro de ésta se encontraba la gran industria de semiconductores. La demanda de diseñadores para esta industria fue excesiva y firmas taiwanesas se vieron forzadas a satisfacerla en el extranjero. Muchos de estos ingenieros fueron encontrados en China y, aunque las firmas reportaron que éstos requerían más capacitación que los taiwaneses, tenían conocimientos adecuados en ingeniería y la capacitación era efectiva (Fuller, 2008).

Las firmas taiwanesas fueron activas proveyendo capacitación que no se obtenía al trabajar en empresas chinas. La empresa taiwanesa productora de semiconductores SMIC capacitó a 800 ingenieros chinos, de 2001 a 2003, para complementar los 400 que trajo de Taiwán. En contraste, la firma doméstica china HHNEC aún era dependiente de ingeniería japonesa (Fuller, 2008).

Gran parte de su progreso de los institutos de IyD taiwaneses venía de sus operaciones en China. En 2008, las grandes firmas taiwanesas como Foxconn (dueño de más de 3,000 patentes) e Inventec generaban 18% y 32%, respectivamente, de sus patentes en China, mientras que ese porcentaje raramente rebasa el 1% para multinacionales de otros países (Fuller, 2008).

En la década de los dos mil, la falta de controles respecto a la propiedad intelectual y la transparencia hacían que las firmas occidentales fueran cautelosas al invertir en China. Las empresas taiwanesas, al estar más acostumbradas a este ambiente, tomaron un papel importante en llevar tecnología a este territorio. Empresas taiwanesas de capital emprendedor estimularon el avance tecnológico eligiendo compañías innovadoras en las cuales invertir. Estas invertían en compañías de tecnología emprendedoras privadas, mientras que China distribuía mal sus finanzas

⁵⁶ En 2011, China lideraba al mundo en valor agregado del sector industrial con 3.41 billones USD (128% de EUA y 752% de India) y exportación de mercancías con 1.9 billones USD (128% de EUA y 640% de India).

con su apoyo a firmas estatales ineficientes (Fuller, 2008).

El papel de Taiwán como inversor en servicios y exportador de servicios

Taiwán se ha ido convirtiendo en una economía de servicios. Para el año 2001, su estructura económica empezaba a parecerse a la de una economía desarrollada gracias al crecimiento vigoroso de los sub-sectores financieros, aseguradores y de venta al por menor. Este mismo año el sector agricultor era solo 1.9% del PIB y el sector de servicios incrementó desde 44.6% del PIB en 1960, a 54.6% en 1990 y hasta el 67.2% en 2001 (Lin, 2003).

La balanza de pagos en el comercio de servicios de Taiwán indica un déficit para éste desde 1984 hasta 2006. Sin embargo, todos los años las exportaciones han crecido más rápido que las importaciones⁵⁷, disminuyendo el déficit hasta convertirse en un pequeño superávit a partir de 2007. La dependencia del sector de servicios para las exportaciones también ha incrementado, mientras que para las importaciones ha ido disminuyendo constantemente⁵⁸ (Rosen et al., 2011).

Taiwán genera un superávit en servicios de negocios desde los años ochenta pero éste se ha ampliado más deprisa desde 1997. En 2010, la balanza en la mayoría de los otros servicios estaba más o menos equilibrada o con un pequeño déficit, lo cual no ha cambiado mucho a través de los años. Para mantener su prosperidad y competitividad, Taiwán debe desarrollar sus industrias de servicios al mantener y aumentar sus ventajas comparativas en cuanto a servicios de negocio. Al mismo tiempo, tendrá enfocarse en algunos otros sectores estratégicos como lo son las finanzas, la logística/distribución, la información y medios, los servicios médicos, la educación, el turismo, los servicios ambientales y los servicios de ingeniería, entre otros (Rosen et al., 2011).

El comercio en servicios de China fue muy bajo antes de 1997. Este año China se convirtió en un importador neto de servicios, al atraer transporte y servicios de negocios necesarios para su integración a las cadenas regionales de producción. Con su entrada a la OMC, su comercio de servicios incrementó pero no tan intensamente como el de bienes, por consiguiente el porcentaje total del comercio tomado por servicios descendió (Rosen et al., 2011).

En el 2005 esta situación se revirtió y el sector de servicios chino comenzó a crecer mucho más rápido que otros sectores de su economía. En 2009, este sector era 43% de su PIB y tuvo un

⁵⁷ El crecimiento de las exportaciones e importaciones de servicios taiwaneses fue de 24% exp., 20.5% imp. a finales de los años ochenta, 8.50% exp., 4.8% imp. de 1999-2004 y 3.90% exp., -0.5% imp. del 2004-2009.

⁵⁸ Del total de las exportaciones e importaciones taiwanesas, las exp. de servicios subieron del 7.5% en 1984 a 13.3% en 2009 y las imp. de servicios bajaron de 20% en 1984 a 14.8% en 2009.

crecimiento anual promedio de 17% desde 2005. Dado su gran tamaño, China se convirtió rápidamente en un mercado considerable a nivel global en el comercio de servicios. En 2009, era el quinto mayor exportador de servicios del mundo y el cuarto importador (Rosen et al., 2011).

Mientras que en 2011 el sector de servicios era más del 70 % del PIB taiwanés, el peso de su comercio de servicios global era relativamente pequeño comparado con China. Para una economía avanzada como la suya, la oportunidad de comerciar en servicios con China era enorme. Como explica Chen (2011), después de 30 años de invertir en manufactura china, varias firmas taiwanesas estaban interesadas en penetrar en su grande y creciente mercado de servicios.

La exportación de servicios de Taiwán a China ha sido reducida por algunas regulaciones. China restringió el sector financiero por reciprocidad y la falta de canales directos para la regulación. Taiwán, por su parte, restringió las exportaciones de servicios de transporte a China por muchos años. En cuanto a servicios como asesoramiento técnico, licenciamiento de tecnología y consultoría, Taiwán tuvo exportaciones considerables desde 1997, pues éstas fueron necesarias para apoyar la migración de la producción a China (Rosen et al., 2011).

Las exportaciones de servicios de China a Taiwán fueron muy poca durante la década de los dos mil pues éstas frecuentemente requieren de IED, la cual Taiwán ha prohibido por razones de seguridad nacional⁵⁹. Desde 2008, varios acuerdos han sido firmados para abrir sectores de las economías de ambos territorios a inversiones del otro, particularmente en servicios financieros (Rosen et al., 2011).

El comercio de servicios se ha convertido en un motor para el crecimiento económico y es progresivamente más importante para la integración económica asiática. Como seguimiento al ECFA, se firmó el Acuerdo Comercial de Servicios en 2013, que promete un alto grado de liberalización de éstos y provee oportunidades para firmas taiwanesas en el sector financiero y de comercio electrónico en China. Taiwán espera que multinacionales extranjeras lo aprovechen al buscar socios estratégicos taiwaneses que faciliten el acceso al mercado chino (Fang, 2014).

Taiwán posee papeles importantes en la región de Gran China y su integración trae valiosos beneficios. Sin embargo, existieron algunas razones por las que se limitó su inversión y comercio con China.

⁵⁹ La IED requiere personas y compañías chinas físicamente en Taiwán que podrían acceder a información en áreas relevantes a la seguridad nacional como finanzas, IT, comunicación, infraestructura y transporte.

Limitación a la inversión y comercio por cuestiones de seguridad nacional taiwanesa

Aunque las restricciones en la relación China-Taiwán sean económicas, se impusieron en gran medida por cuestiones de seguridad nacional taiwanesa. En 2011, el PPD mostró su oposición a la idea “primero economía, luego política” la cual establecía relaciones económicas cercanas con China. Este partido político teme que la sobredependencia taiwanesa de China le dará poder y ventajas a este territorio en negociaciones políticas, conducentes a la posible anexión de Taiwán (Chen, 2011).

El comportamiento de China ha demostrado que para una economía pequeña como Taiwán, la seguridad nacional puede ser una preocupación real. China, por ejemplo, ha sido claro que apoya el ECFA porque maximizaría la posibilidad de la eventual integración política de Taiwán. Oficiales en Beijing, sin embargo, argumentan que esta integración no sería obligatoria, sino que el ECFA establecerá la buena voluntad taiwanesa necesaria para facilitar el acercamiento político, al elevar la prosperidad mutua y la percepción de intereses comunes (Rosen et al., 2010).

Taiwán tendrá que filtrar preocupaciones legítimas de seguridad nacional contra los intereses especiales de pequeños grupos, enmascarados como cuestiones de seguridad. Las medidas proteccionistas pueden incluso reducir la seguridad nacional al amenazar la competitividad taiwanesa a largo plazo y su éxito económico (Rosen et al., 2011).

Wang (2003) considera que la integración económica a través del estrecho de Taiwán no es una preferencia política. Los esfuerzos gubernamentales sólo pueden ralentizar o acelerar el proceso pero es imposible cambiar su dirección.

Limitación al comercio e inversión por temor al vaciamiento de la fabricación taiwanesa

Taiwán ha restringido la inversión en China por temor a un vaciamiento de la fabricación local, es decir, la pérdida de producción manufacturera y puestos de trabajo. Cada vez que la inversión taiwanesa se expande en China, el gobierno se alarma y trata de retener el control del flujo. Sin embargo, la comunidad de negocios no para de insistir en una liberalización económica con China y el gobierno taiwanés nunca ha podido realmente detener esta relación (Fuller, 2008).

Contrariamente a estos temores, la integración entre los territorios no ha dañado el empleo industrial taiwanés, el cual podría resultar más dañado por la presencia de mano de obra barata china. De 1991 a 2005 el empleo industrial taiwanés, al igual que el empleo en manufactura (parte del empleo industrial) han inclusive incrementado. En 2005 Taiwán aún tenía 2.7 millones de empleos manufactureros lo cual es una cifra mayor a cualquier año desde 1992. Esto difiere de

HK donde el empleo manufacturero descendió radicalmente con el desplazamiento de sus fábricas a China (Fuller, 2008).

El empleo general en Taiwán incrementó por un millón de trabajadores locales de 1992 a 2005 (12%). Aunque la mayor parte de este incremento fue en el sector de servicios, esto es esperado en una economía en maduración. La desigualdad económica de Taiwán desde el 2000 ha sido estable y se localiza en el punto intermedio dentro de las economías avanzadas⁶⁰. Por lo tanto, se puede asumir que Taiwán no ha mantenido su nivel de empleo reduciendo los salarios de sus trabajadores industriales, pues esto ocasionaría inequidad económica (Fuller, 2008).

A pesar de que China ahora exporta a precios más bajos la mayoría de los productos que Taiwán solía vender, Taiwán no ha sufrido ni una disminución de su capacidad industrial ni una caída de sus precios. En 2010, Taiwán aún proveía 94% de las computadoras portátiles del mundo, 96% de las cuales fueron producidas por contrato en China. Sin embargo, éste conservó en casa las tareas de alto valor de IyD y diseño. También mantuvo y creó nuevas ventajas competitivas en algunos segmentos, sobre todo en un componente clave: los semiconductores⁶¹ (Tung et al., 2013).

El gobierno taiwanés ha tenido un papel crítico impulsando los sectores tecnológicamente intensivos. El *Science and Technology Program* (STP) invierte en IyD desde los años ochenta, al establecer institutos gubernamentales de investigación científica y tecnológica. Al inicio éstos efectuaban la IyD y luego transferían los resultados al sector privado. En 1997, el gobierno notó que el sector privado había conseguido suficiente modernización tecnológica y comenzó a subsidiar actividades de IyD privadas. Estos competían con institutos gubernamentales para acceder al financiamiento del STP. Se estimuló gradualmente la IyD privada hasta que superó la gubernamental, la cual pasó de constituir 64% de los gastos en IyD totales en 1985 a ser sólo 37.5% en el año 2000 (Lin, 2003).

El STP, junto con su instituto más grande, el *Industrial Technology Research Institute* (ITRI) crearon y desarrollaron la exitosa industria de los semiconductores. Más recientemente, tuvieron un papel activo en la formación de ingenieros en técnicas de manufactura de AMLCD (*active matrix liquid crystal display*). Taiwán pasó de ser una entidad sin importancia en la industria de AMLCD en el 2000 a ser el productor más grande de éstos en 2006. Aunque el

⁶⁰ El Índice GINI mide la desigualdad de ingresos y reporta un número entre 0 (perfecta igualdad) y 100 (perfecta desigualdad). La puntuación de Taiwán fue de 32.6 en 2000 y 33.6 en 2014 (CIA, 2000, 2014).

⁶¹ Desde 2001 Taiwán tenía 15 compañías manufactureras de semiconductores, 180 diseñadoras y 45 de pruebas, convirtiéndolo en el país productor de semiconductores más grande del mundo (Lin, 2003).

ensamblado de módulos se trasladó de inmediato a China, la parte intensiva en capital y habilidades o sea, la fabricación de la pantalla LCD, se quedó en Taiwán (Fuller, 2008).

Nuevos sectores de actividad industrial surgirán en el futuro y emplearán a los obreros que son desplazados por el libre comercio con China. Lo importante para aprovechar estos nuevos sectores es que se desarrollen en la propia economía local. El ITRI en Taiwán ha sido, hasta ahora, muy efectivo cultivando nuevas actividades y alentando el espíritu emprendedor. Todo indica que Taiwán puede seguir integrándose con China y esquivar su competencia al desarrollar nuevas actividades que China no posee. Fuller (2008) comenta que Taiwán está triunfando en su esfuerzo por transformarse de una economía basada en manufactura a una basada en conocimientos. Por otro lado, gracias al reciente incremento de salarios en China, la ventaja de costos de mano de obra de este territorio se está contrayendo.

Aumento de salarios en China e implicaciones

El plan de 5 años (2011-2015) de China colocó como meta aumentar el salario mínimo 13% al año. El salario promedio de manufactura llegó a 2.25 euros la hora en 2012, similar al de algunos países de Europa Oriental. Foxconn, por ejemplo, duplicó los salarios de empleados de su fábrica en Shenzhen de 150 USD en 2009 a 300 USD en 2012⁶² (Chin y Liu, 2014).

En 2012 más del 80% de las OEM taiwanesas habían invertido en China buscando inicialmente ventajas de costos bajos, que ahora están desapareciendo. Por lo tanto, éstas buscan modernizar su posición en las CGV y para lograrlo, necesitan estrategias de modernización, como el cambio hacia actividades de mayor valor agregado, el cambio a productos y/o industrias más sofisticadas o la mejora de su eficiencia al dominar tecnologías avanzadas (Chin et al., 2014).

Dada la naturaleza intensiva en mano de obra de las OEMs taiwanesas en China, un capital humano más hábil es esencial para la modernización. En el pasado se usaban obreros con pocas habilidades y educación, pero ahora es inevitable efectuar lo que Chin et al. (2014) llaman estrategias de desarrollo de la fuerza laboral (EDFL) para capacitar a la mano de obra.

La educación pública china no provee habilidades suficientes a sus ciudadanos para que las OEMs puedan modernizarse, por lo cual éstas están implementando sus propias EDFL para cubrir un amplio rango de necesidades educativas y habilidades básicas. Estas enfatizan el desarrollo de cualidades “no técnicas” como la resolución de conflictos, el liderazgo, la gestión

⁶² Causas de esto incluyen no sólo el incremento del salario mínimo. Su tasa de rotación de personal había llegado a 15% mensual en 2010 y 12 trabajadores se habían suicidado en tan sólo 2 meses.

ética y la comunicación. Los supervisores son capacitados en habilidades administrativas como la organización, el planeamiento y el mandato, al igual que en conocimientos avanzados de relaciones industriales, salud y seguridad. La falta de estas habilidades lleva a la incapacidad para trabajar en conjunto y/o a la mala coordinación, lo cual impide la transferencia de conocimientos necesaria para adquirir aptitudes suficientes para modernizarse. En cuanto evolucionen y se modernicen las CGV, se crearán nuevas carreras, por lo que también se da orientación a los obreros con talleres de planificación de carrera (Chin et al. 2014).

Las empresas líderes de países desarrollados que fabrican usando OEM taiwanesas en China están muy involucradas, puesto que consideran la modernización de éstas como una parte deliberada de su estrategia de compra. Además, ayudan a identificar cualidades necesarias para la modernización y proponen las EDFL correspondientes. No obstante, es necesaria una reforma en el sistema chino de educación pública para crear individuos “actualizables”, es decir, que tengan las bases esenciales para poder aprender lo necesario para modernizar las CGV (Chin et al., 2014).

Conclusión

Debido a la situación política sensible entre China y Taiwán, al igual que los temores de éstos se han implementado muchas restricciones económicas y comerciales. Taiwán teme por la seguridad nacional y la excesiva competencia china que traería el vaciamiento de su manufactura. China teme que Taiwán se apodere de su sector exportador sin traer beneficios. Poco a poco, se han superado los temores y las diferencias políticas para avanzar hacia una integración comercial.

Taiwán toma un papel progresivamente más significativo dentro de la región de Gran China conforme avanza su integración económica y su contribución ha traído beneficios a todos los territorios integrantes. Las barreras económicas entre ellos perduran, pero gradualmente están desapareciendo debido a las políticas y tratados que abren camino a la comunicación y solución de diferencias, como el ECFA. Wang (2003) expresa que los líderes de ambos territorios deben tener la sabiduría política para lograr la división del trabajo en economías compatibles por medio de la integración económica, misma que seguirá, con o sin ellos, gracias a la mano invisible y fuerzas de la globalización.

Capítulo 3. Hong Kong

Este capítulo comienza con el año 1997, el cual fue escogido por ser el momento en el que HK fue devuelto al mandato del gobierno chino. Inicialmente se explican algunos eventos históricos importantes para la economía de HK y su papel en la región de Gran China, a continuación se analizan las etapas por las que pasó la integración económica de HK con este país y posteriormente se estudian las diferencias entre HK y China y las complementariedades que surgen entre ellos gracias a éstas. Por último, se analizan los diversos papeles de HK en la región de Gran China y las CGV.

Las estadísticas utilizadas en esta sección pueden tener un margen de error causado por las inexactitudes de los registros estadísticos de los territorios (sobre todo en China), las dificultades para aclarar la nacionalidad de los propietarios de empresas que operan en ámbitos transfronterizos y la falta de información sobre quién es el cliente final en algunas transacciones debido al negocio de re-exportaciones de HK.

En algunos casos se comparan indistintamente las estadísticas de comercio e inversión de HK con China y las de HK con el Delta del Río de las Perlas (el DRP es la región más cercana a HK en China y se encuentra dentro de la provincia de Guangdong), lo cual produce resultados relevantes debido a que los negocios entre HK y China son efectuados en su mayoría con el DRP. Debido a la relación comercial cercana entre HK y el DRP, se creó el concepto del Gran Delta del Río de las Perlas (GDRP) para denominar a la región que incluye a estos dos territorios.

Hechos históricos importantes en Hong Kong

En el período pertinente a este trabajo se dieron cuatro hechos históricos trascendentales para la economía de HK: El paso de HK al mandato del gobierno chino en 1997, el acceso de China a la OMC en 2001, la firma del Acuerdo de Estrechamiento de Asociación Económica (CEPA⁶³) en 2003 y la implementación del Esquema del Plan de Reforma y Desarrollo (EPRD) del DRP en 2009. En este lapso de tiempo, la crisis asiática de 1997 y la crisis global de 2008 afectaron a HK.

En 1997, HK regresó a manos del gobierno chino pero se mantuvo parcialmente independiente en algunos aspectos. Bajo la política de “un país, dos sistemas”, HK retuvo su sistema capitalista y no adoptó el comunismo chino. Asimismo conservó su moneda y se le garantizó autonomía económica al permitir que participara libremente en el comercio

⁶³ CEPA por sus siglas en inglés Closer Economic Partnership Agreement

internacional, por lo tanto, su membresía a la OMC (en el cual participa activamente) se mantuvo sin cambios. La *HK Basic Law* se convirtió en su pequeña constitución (Wu, 2012).

Ese mismo año surgió la crisis financiera asiática, la cual afectó gravemente a HK. Los precios de sus acciones cayeron, a los deudores les fue imposible pagar sus préstamos y el desempleo (que hasta ese punto se mantenía muy bajo) se disparó a niveles de más de 6% de 1998 a 2003 (Meyer, 2000). Chan (2011) menciona que, debido a la recesión en HK, de 1997 al año 2000 la cantidad de capital extranjero en el DRP disminuyó.

En 2001, China entró en la OMC, lo cual aceleró su comercio con HK y de 2001 a 2003 la cantidad de capital extranjero en el DRP volvió a crecer rápidamente. Sin embargo, la proporción de este capital proveniente de HK, comparado con el total, ha disminuido desde 2001. Lo anterior se debió a que la entrada de China a la organización contribuyó a que empresas del DRP obtuvieran acceso al mercado global. Chan (2011) explica que antes de 2001 había muy poca inversión extranjera no hongkonesa en el DRP.

La entrada de China a la OMC trajo consigo muchas oportunidades para firmas de HK pero al mismo tiempo, aproximó a la competencia internacional. HK temía que el trato preferencial que China le otorgaba sería considerado inconsistente con las reglas de la OMC y con ello otros países podrían tomar su lugar en el mercado chino. Para mantener esta preferencia comercial e impulsar su desarrollo económico, el cual había sufrido debido a la crisis y el síndrome respiratorio agudo grave (SRAG)⁶⁴, HK desarrolló el CEPA con China (Wu, 2012).

Este CEPA se firmó en 2003 y aceleró aún más el comercio entre China y HK, logrando así el resurgimiento de la economía hongkonesa (Wu, 2012). Gracias a este tratado, de 2004 a 2009, la IED de HK se incrementó rápidamente en China. (Chan, 2011).

Aunque el CEPA liberalizó el comercio y la inversión tanto de bienes como de servicios, la liberalización en el sector de servicios benefició más a HK debido a que sus transacciones se daban principalmente en este ámbito. En él se liberalizaron completamente cinco sub-sectores: servicios de construcción e ingeniería, servicios de distribución, servicios financieros, servicios relacionados con el turismo y servicios de transporte; y parcialmente los servicios de comunicaciones y de negocios. Además, se estableció una “cooperación mutuamente beneficiosa”, pues los servicios financieros de HK son de gran utilidad para la reforma financiera en China y el mercado chino contribuye a la prosperidad de este sector en HK (Wu, 2012).

⁶⁴ En 2003 hubieron 8,096 casos de SRAG y 774 muertes, la mayoría de los cuales se situaron en HK (WHO, 2003).

El CEPA eliminó tarifas y medidas de *anti-dumping* entre los territorios. Wu (2012) explica que, como HK (un puerto libre con cero tarifas) nunca ha tomado estas medidas y su sistema de importación/exportación ya se caracterizaba por pocos controles, era claro que estas reglas habían sido impuestas pensando en China.

Inicialmente parecería que el CEPA beneficiaría mucho a HK y poco a China. China otorgó muchas concesiones (especialmente en la liberalización del sector de servicios) y HK, al ser un puerto libre, no otorgó prácticamente ninguna. Sin embargo, Wu (2012) aclara que el CEPA reforzó la política de “un país, dos sistemas” (el cual China tiene gran interés en preservar) al contribuir a resolver la crisis de legitimidad de HK. Por otro lado, HK reconoció a China dentro del CEPA como una economía de mercado. Con ello, China dio un gran paso hacia conseguir su estatus como tal, el cual puede utilizar para negociar tratados con otros socios comerciales.

La crisis financiera global devastó al mundo entero y HK y China no fueron excepciones. La economía del GDRP, la cual dependía mucho de clientes extranjeros, sufrió especialmente por la disminución de demanda externa. Para aumentar las inversiones domésticas, China tuvo que implementar estímulos económicos y aprobó un plan para invertir 586 mil millones de USD en infraestructura, el cual logró una mejora veloz en sus niveles de crecimiento⁶⁵ (Chan, 2011).

Para lograr salir de la crisis y dar un nuevo impulso a las industrias del DRP, surgió la necesidad de idear un nuevo plan y se promulgó el EPRD en 2009. Este documento buscó crear ventajas competitivas para el DRP por medio de la planificación estratégica y el desarrollo a largo plazo, fijando a esta región como un punto de apoyo para la modernización, la mejora y la transformación de las industrias en todo China. El EPRD busca una aceleración de la apertura comercial por medio de mayor cooperación e integración económica con HK, la cual se extendió al sector de servicios modernos como el servicio financiero, los servicios profesionales, la innovación y los sectores tecnológicamente avanzados. Además, el esquema intentó mejorar la infraestructura del transporte en el DRP, pues esta región sufría de mala coordinación en la creación de la misma (Chan, 2011).

La industria hongkonesa de electrónicos, vital para el DRP, fue gravemente afectada por la crisis, cuando sus ganancias cayeron 96.3% en los primeros dos meses de 2009 (FHKI, 2010). Para enfocarse en esta importante industria, China promulgó junto al EPRD, el “plan para ajustar y revitalizar la industria de los electrónicos y la información”. Ambos planes parecen haber

⁶⁵ Sus críticos muestran el incremento que causó a la deuda china.

funcionado pues la mayoría de las firmas electrónicas del GDRP sobrevivieron y en el primer trimestre de 2010 sus exportaciones ya habían crecido 18.4% (FHKI, 2010).

La efectiva cooperación entre HK y el DRP ha sido un tema tratado frecuentemente por los gobiernos de ambos territorios y se han tomado muchas otras medidas para lograrlo. Por ejemplo, la Conferencia Conjunta de Cooperación HK/Guangdong se lleva a cabo frecuentemente y promueve la cooperación por medio de la discusión, la negociación y los acuerdos sobre varios temas que incluyen la infraestructura, la protección del medio ambiente, el comercio, la alta tecnología, la educación, la protección de propiedad intelectual, la cultura, los deportes, las finanzas y el cuidado de la salud. Además, el gobierno chino ha interactuado con el de HK para crear infraestructura transfronteriza, como puentes y ferrocarriles (Chan, 2011).

Estos hechos fueron determinantes para marcar cambios en la relación entre China y HK, provocando que su integración económica pasara por varias etapas en el período de tiempo estudiado.

Etapas de integración entre China y HK

Chan (2011) reveló cinco etapas de integración entre HK y China, las cuales están enfocadas en el DRP, por ser la región más integrada económicamente con éste. Antes de 1980, debido a la economía cerrada de China, hubo muy poca integración entre los territorios, a lo cual se le denominó la “etapa embrionaria”. La segunda etapa fue designada como la “etapa inicial” y toma lugar de 1980 a 1997, después de las reformas de apertura chinas. Esta se caracterizaba por el modelo “*front shop* (HK), *back factory* (DRP)” (FSBF), en el cual HK dominaba en casi todos aspectos de la economía del GDRP, mientras que las otras ciudades en el DRP participaban en actividades poco sofisticadas, principalmente de ensamblaje.

La tercera etapa tuvo lugar de 1997 a 2003 y se le designa como “etapa de ajuste”. En ésta, el DRP logró un cierto grado de independencia económica debido a la recesión en HK al igual que la promoción del desarrollo de algunos de sus sectores industriales, como el electrónico, el de equipamiento de comunicación y el de maquinaria eléctrica. Así, el DRP se posicionó como una región autónoma y no sólo un brazo productor para HK. Además, otras barreras institucionales, como las restricciones en transferir F a HK, las barreras fronterizas y el tráfico transfronterizo congestionado, impidieron una integración más fuerte entre HK y China (Chan, 2011).

La cuarta etapa se dio de 2003 a 2008, después de la firma del CEPA. Esta es llamada la “etapa de crecimiento rápido” puesto que se caracterizó por esto en la relación transfronteriza

entre HK y el DRP. Anteriormente, la integración entre los territorios estaba basada principalmente en empresas, sin embargo, en esta etapa se promovió una relación más cercana por medio de la cooperación inter-gubernamental. La actitud del gobierno de HK cambió de una completa “no intervención” a una propuesta que contenía una mezcla entre gobierno y mercado, la cual Chan (2011) denomina como “gran mercado, pequeño gobierno”.

La última etapa buscó aún mayor integración en la región del GDRP y comienza después de la crisis global en 2008, con la promulgación del EPRD en 2009. A diferencia de las etapas anteriores, es la influencia macro (particularmente la creciente cantidad de políticas del gobierno) la que contribuyó a la mejora de la competitividad e integró más a la región (Chan, 2011).

Esta integración económica fue posible gracias a la complementariedad entre las economías de HK y China, causada por las diferencias que existen entre estos dos territorios.

Diferencias entre HK y China y complementariedades entre sus economías

Gracias a su historia y cercanía geográfica HK tiene una cultura similar a la de China. Sin embargo, este territorio difiere institucionalmente de China debido a que en su época colonial, los británicos introdujeron sistemas económicos, legales y sociales capitalistas. El índice de libertad económica (2016) clasificó a HK en el primer lugar del mundo por más de los últimos 20 años, mientras que China se encontraba en uno de los lugares más bajos de la tabla. Por lo tanto, las firmas de HK se han adaptado a su entorno para actuar diferente a las de China.

Por medio de encuestas realizadas a gerentes en HK y China en 2012, Ahlstrom, Levitas, Hitt, Dacin y Zhu (2014) comprobaron las diferencias entre sus decisiones administrativas y las capacidades que buscan cuando escogen alianzas con socios internacionales. Estos, encontraron que las firmas chinas buscaban estar expuestas a capacidades técnicas (como IyD) provenientes del extranjero, mientras que las de HK, con su gran historia de exposición al conocimiento internacional, no estaban tan interesadas en ello.

En el estudio de Ahlstrom et al. (2014), las empresas chinas reportaron que el país tenía menos de 10% de los administradores necesarios para su economía en 2012. En contraste, en HK una gran cantidad de administradores profesionales (incluyendo extranjeros traídos por multinacionales occidentales) habían proporcionado entrenamiento de gestión avanzada a muchos administradores y empleados locales. Asimismo, las capacidades financieras de HK le han otorgado el título de Centro Financiero Internacional (CFI), mientras que firmas chinas difícilmente encuentran financiamiento, debido a que el uso de su mercado financiero estaba

limitado a firmas estatales o aquellas que estuvieran bien conectadas.

Meyer, Schiller y Diez (2012) mencionan que HK cumple casi perfectamente los requerimientos institucionales de una economía de mercado liberal y se adhiere a estándares internacionales, mientras que China, aún en 2012, se caracterizaba por un escenario de transición y descentralización, con grandes diferencias entre ciudades individuales. Las compañías extranjeras ganan competitividad y se insertan en las CGV usando los atributos de HK junto con la gran cantidad y bajo costo de mano de obra y terreno de China.

Las empresas líderes que buscan costos bajos de producción en China necesitan protecciones institucionales. Estas firman contratos con empresas de HK, las cuales operan de una manera formal con ellos. Al mismo tiempo, usando su cultura similar, las firmas hongkonesas logran encargarse de los procesos burocráticos en China aplicando una cultura de negocios informal⁶⁶. Meyer et al. (2012) explican que las compañías de HK mantienen relaciones informales hasta con el gobierno chino, para predecir cambios en sus políticas⁶⁷.

La entrada de China a la OMC suponía la mejora de sus instituciones, por lo cual, HK temía que mucho comercio e inversión se desviaría para hacerse directo con China. China, sin embargo, no pudo competir con las eficientes instalaciones portuarias, experiencia comercial, red global y aglomeración de actividades comerciales de HK (Wong, 2002). Meyer et al. (2012) expresan que muchas compañías extranjeras dudaban que las leyes establecidas por China para cumplir con estándares de la OMC serían respetadas.

A causa de estas complementariedades, HK desarrolló varios papeles en la economía de la región de Gran China y las CGV, los cuales han evolucionado en el período de trabajo abordado.

El papel de HK como sede central de compañías extranjeras

Meyer et al. (2012) explican que gracias a su buen ambiente institucional, su sector financiero maduro, su estabilidad política, su sistema tributario simple, su bajo nivel de corrupción, su buena infraestructura, su alto nivel de vida y buen ambiente empresarial, muchas multinacionales han escogido establecer sus oficinas en HK. De esta manera, HK adquirió el papel de sede central para negocios extranjeros operando en todo Asia, pero sobre todo en China.

Debido a la importancia de estas sedes en HK, su departamento de censos y estadísticas

⁶⁶ Estas prácticas informales son conocidas como *Guanxi* y son una idea central en China. Estas relaciones de negocios se forman a partir de contactos o influencias personales basadas en la confianza y la reciprocidad.

⁶⁷ Incluso tienen salvaguardias informales para asegurar que se cumplan rápidamente algunos procedimientos institucionalizados como los de aduana y litigación.

(DCE) publica un reporte anual sobre compañías en HK que representan empresas madres localizadas fuera de él. Estos reportes mencionan que HK pasó de tener 2000 sedes y oficinas regionales⁶⁸ en 1997 a 3000 en 2001 (DCE, 2001). Después de la entrada de China a la OMC surgió la sensación que algunas de éstas se trasladarían ahí, sin embargo, en los primeros años después de 2001, este número se mantuvo estable y el número de sedes regionales (sin contar las oficinas regionales) incrementó de 855 en 2001 a 966 en 2003 (DCE, 2004). La firma del CEPA impulsó un incremento a más de 3500 sedes y oficinas en HK en 2004, el cual continuó aumentando lentamente en años subsiguientes (DCE, 2004, 2009). Tras una pequeña baja en la cantidad de sedes y oficinas en 2009 debido a la crisis, en 2012 su número llegó a casi las 4000 (DCE, 2015).

Aunque el paso al que las compañías extranjeras establecían sedes centrales en HK disminuyó después de 2001, éste no se detuvo, por lo tanto, HK no dejó de tener este papel, debido a que sus instituciones e infraestructura continuaban siendo mucho mejores que las de China.

El papel de HK como re-exportador de productos desde y hacia China

HK históricamente ha tenido un papel de intermediario al re-exportar mercancías producidas en China al mundo y del mundo a China. Este papel se intensificó en 1997, gracias a su re-integración a China y la mudanza de su producción a este país. En 2001, 87% de las firmas de HK que producían en China, exportaban vía HK. 50% de las materias primas utilizadas en las fábricas de HK en China eran importadas y 78% de éstas entraban vía HK. El mismo año, firmas de HK intermediaron 40% del comercio externo de China y estas re-exportaciones fueron tan importantes para la economía de HK que su valor llegó a 110% de su PIB (Wong, 2002).

Con la admisión de China a la OMC y su gradual integración al mercado global, HK perdió un poco su papel de re-exportador. En 2008, fábricas en el DRP exportaban 38% de sus productos a compañías extranjeras por medio de ventas directas (sin pasar por HK). Sin embargo, las empresas del DRP aún indicaban que 28% de sus productos tenían como punto de venta final a HK. Debido al pequeño mercado de HK, es probable que la mayoría de éstas eran ventas a compañías comerciales que se dedicaban a re-exportar los productos⁶⁹ (Meyer et al., 2012).

⁶⁸ El DCE (2015) define una sede regional como una oficina que tiene control gerencial sobre oficinas en la región, por parte de una compañía madre localizada fuera de HK y una oficina regional como una que coordina oficinas y/o operaciones en la región, por parte de una compañía madre localizada fuera de HK. Ambas son de dueños extranjeros y usan a HK como sede central para operaciones fuera de éste, sobre todo en China.

⁶⁹ El total de re-exportaciones pasando por HK probablemente fue mayor considerando que hay compañías que

Además, las técnicas de re-exportación han evolucionado para que los bienes ni siquiera tengan que pasar físicamente por HK por medio de *merchanting* y *merchanting for offshore services*. *Merchanting* es la técnica que utilizan firmas de HK donde proporcionan servicios asociados con la compra de productos en el extranjero (China generalmente), los cuales venden directamente a otro país fuera de HK⁷⁰. *Merchanting for offshore services* sucede cuando la misma transacción es hecha por agentes o brókers, por lo tanto, éstos nunca obtienen la propiedad de los artículos en cuestión y solo proveen a compradores y vendedores servicios como, la búsqueda de proveedores/compradores múltiples, mercadotecnia, negociación de contrato, envíos, inspección, etc. (Wong, 2002).

El papel de HK como inversor en la industria manufacturera del DRP

Antes de 1976, 2200 firmas de HK ya habían invertido y tenían operaciones en China. Esta cifra se incrementó rápidamente con las reformas chinas y aún más con su paso al mandato del gobierno chino. Entre 1997 y 2002, 7400 compañías de HK establecieron operaciones en el territorio. En 2001, las compañías manufactureras de HK representaban una tercera parte de los flujos de IED a China y empleaban a más de 11 millones de obreros chinos (Wong, 2002).

Comenzando el nuevo milenio, la mayoría de las empresas de inversión foránea (EIF) de China provenían de HK y estaban enfocadas en la manufactura para la exportación⁷¹. En 2001, el total de exportaciones producidas por EIF en China excedió por primera vez las exportaciones de compañías financiadas domésticamente y en 2005, 58% de las exportaciones eran producidas por éstas (FHKI, 2007). Las EIF en China se volvieron las fabricantes más competitivas del mundo de productos de industria ligera, entre los cuales estaba su más fuerte exportación: las manufacturas electrónicas.

En 2001, sólo la provincia de Guangdong recibió 15.7 mil millones de USD de IED, 60% de los cuales provenían de HK (Wong, 2002). Para 2005, la IED de HK era 65% de la IED acumulativa total de la provincia, llegando a 105.4 mil millones de USD (Chan, 2011). De los 11 millones de empleos generados por compañías de HK en China en 2001, 10 millones estaban en el DRP donde tenían 53,000 fábricas⁷² (Wong, 2002).

declaran el punto final de venta en el extranjero, pero el producto aún pasa por HK.

⁷⁰ También aplica si los productos son hechos por subcontratistas que trabajan para compañías de HK y son vendidos directo a alguien fuera de HK.

⁷¹ En abril 1999, por ejemplo, habían 180,653 proyectos de inversión financiadas por HK en China, un 55% del total de los proyectos de inversión extranjeros en el país (Wong, 2002)

⁷² En contraste, en 2001, HK tenía sólo 2000 fábricas en el DRY y 3000 en el resto de China. Las 63,000 compañías

Gracias a que la modularización de las CGV en la industria electrónica se dio de manera simultánea a las reformas chinas de 1978, esta industria lideró el proceso de inversión de HK en el DRP. Poco después, la región se convirtió en el mayor clúster de producción global para una amplia gama de productos electrónicos (Meyer et al. 2012). Esta y algunas otras actividades se expandieron en el DRP y en 2006, la industria de electrónicos y telecomunicaciones era la más grande de la región (17.4% del total), seguida por la textil (13.6%) y la de productos metálicos (10.5%) (FHKI, 2007).

Varias CM emergieron en la industria electrónica del DRP, las cuales eran principalmente de HK y, en 2007, representaban 10% de las CM del mundo. Sin embargo, sólo representaron 6% del volumen de negocios anual realizado por CM mundiales, debido a que éstas eran más pequeñas que las de otros países, sobre todo las de Taiwán, Singapur o EUA. Su tamaño se debía a que muchas estaban bajo control familiar (lo que limitaba su crecimiento por falta de recursos financieros) y a que se desarrollaron más tarde que las de otros países. Pese a esto, las CM hongkonesas pasaron de tener 4 de las 100 principales CM del mundo en 2003 a tener 10 en 2007, ya que introdujeron capacidades de diseño y desarrollo de marca⁷³ (Meyer et al., 2012).

Debido a la influencia e inversiones de HK (y algunas de Taiwán) el DRP fue la primera región china en introducir reformas institucionales. El DRP inició el proceso de transformación chino hacia una economía de mercado temprano, al crear varias compañías domésticas privadas que se especializaban en ensamblaje de baja tecnología (Meyer et al, 2012).

En consecuencia a sus tempranos avances, la región se volvió extremadamente importante a nivel de China y del mundo. En 2011, el DRP producía el mayor número de productos electrónicos, médicos y materiales de construcción de China y tenía la segunda mayor industria textil del país. El DRP producía 50% de las televisiones a color, un tercio de los refrigeradores y una séptima parte de las lavadoras del país. El DRP solo representaba 0.43% del territorio y 1.8% de la población de China pero contribuía 8% del PIB de esta enorme economía⁷⁴ (Chan, 2011).

El cambio en el mercado local chino y las implicaciones para la inversión hongkonesa

Las EIF hongkonesas en China crecieron con un diminuto mercado local debido a que China tenía una mala infraestructura de transporte y problemas burocráticos. En 2001, 71% de la

basadas en HK daban trabajo a menos de 400,000 trabajadores en HK (Wong, 2002).

⁷³ Las CM de Asia en general crecieron desde tener 13 de las 100 principales en 2003 a tener 33 en 2007.

⁷⁴ Según la CIA (2001, 2013) en 2001 China era el sexto mayor exportador del mundo, vendiendo 266 mil millones de USD y en 2013 se convirtió en el primero, exportando 2 billones de USD.

producción de estas firmas era exportada, 19% se transfería a otras fábricas para obtener más procesamiento y sólo 10% era vendida en el mercado doméstico (Wong, 2002).

En la década de los dos mil, mejoras en infraestructura⁷⁵, un mayor poder de compra chino y las mejoras institucionales, aumentaron la importancia del mercado local. Según la investigación de Meyer et al. (2012) en 2008, las empresas de electrónicos de HK aún vendían 53% de su producción a mercados extranjeros, pero su producción para el mercado chino creció llegando a 15%⁷⁶. En una encuesta de la Federación de Industrias de HK en 2013 (FHKI, 2013), 70% de las compañías del DRP reportaron vender una parte de sus productos en el mercado local.

Los cambios en la estructura manufacturera de HK y el DRP

Cuando HK estableció bases manufactureras en China en los años ochenta, creó el modelo FSBF a causa de las considerables diferencias en cuanto a habilidades e instituciones entre HK y el DRP. Schiller, Burger y Kellerman (2015) describen la manera en que este modelo otorga el papel de centro para las finanzas, administración, diseño, mercadotecnia, compras y otros servicios profesionales a HK, mientras que el DRP funciona únicamente como centro manufacturero. Las diferencias de posición en la cadena de valor y del nivel regional de desarrollo económico dieron como resultado una intensa división del trabajo transfronterizo entre HK y China.

En 2007, se instauraron políticas e incentivos fiscales que forzaban a firmas del DRP a modernizarse o mudarse a otras regiones, por lo cual, muchas de éstas intentaron añadir valor agregado y más funciones a la cadena de valor (Meyer et al., 2012). Además, debido a la subida de los costos de terreno y mano de obra, las empresas del DRP se vieron en la necesidad de modernizar sus actividades manufactureras (Wong, 2002).

Un estudio hecho por Schiller et al. (2015) analizó los patrones de la IED extranjera hecha por multinacionales en la región del GDRP, en la cual asumen que las decisiones de éstas sobre dónde invertir reflejan las ventajas comparativas de cada región. El estudio encontró que en 2012, la mayoría de las inversiones en el DRP aún se hacían en manufactura de baja tecnología con 23%, sin embargo, las inversiones en manufactura de tecnología media y alta habían aumentado de los niveles de años anteriores.

⁷⁵ HK inició la inversión en la infraestructura de transporte del DRP, pues esto lo beneficiaba al aumentar la eficiencia de su industria exportadora ahí. Firmas de HK, por ejemplo, mejoraron la infraestructura del puerto de Shenzhen.

⁷⁶ Las compañías de electrónicos de propiedad china del DRP producían aún más (38%) para el mercado doméstico y, en conjunto, 34% de las ventas de todas las compañías de electrónicos del DRP iban al mercado doméstico

Aunque el DRP haya avanzado hacia la manufactura de tecnología más alta, en 2012, la mayoría de las empresas de electrónicos de HK en el DRP seguían concentrados en la producción de aparatos electrónicos y no en IT, enfocándose en la producción masiva más que en la nivelación tecnológica. Estas firmas producían muchos productos sencillos como televisiones a color y ,aún en 2012, importaban la mayoría (85%) de los semiconductores de Corea, Japón, Taiwán, EUA o la UE (Meyer et al., 2012). 74% de las firmas de HK en 2011 reportaron que la mayoría de sus ingresos venían de OEM y sólo el 6% tenía negocios ODM u OBM⁷⁷. Además, pocas de estas firmas invertían sus ganancias en IyD para así traer innovación⁷⁸. Por lo tanto, Chan (2011) concluye que hasta 2011 hubo poca modernización en el GDRP, puesto que las firmas de la región aún se enfocaban en aparatos de baja tecnología en industrias intensivas en mano de obra

En 2012, los bajos costos aún eran un gran motivo para invertir en el DRP pero éste se había tornado menos importante, por lo cual, sólo fue mencionado como motivo principal en 10% de los proyectos de inversión en el DRP de ese año (Meyer et al., 2012). Los inversores extranjeros empezaron a tomar más interés en otras ventajas del DRP como la proximidad al clúster manufacturero y el potencial del mercado local. Las inversiones enfocadas en estos puntos podrían desencadenar mayor modernización y crecimiento en el sector de servicios del DRP. Sin embargo, Schiller et al. (2015) mencionan que al DRP aún le faltaban muchas regulaciones y una mano de obra lo suficientemente capacitada para lograr esta modernización⁷⁹.

El DRP sufrió debido a su concentración previa en competencia por precio y, por lo tanto, poca capacidad de innovación. Hasta 2012, China no había establecido suficientes leyes de protección a la propiedad intelectual para atraer mucha inversión en IyD extranjera. Asimismo, en el DRP faltaban tanto universidades como un lazo entre éstas y las industrias, al igual que la infraestructura básica para la creación y difusión del conocimiento. Beijing y Shanghai, por su parte, habían logrado más innovación que el DRP gracias a sus institutos de IyD y a sus universidades financiadas públicamente (Meyer et al., 2012).

Hacia el final del período abordado, el DRP había experimentado una actualización hacia industrias más tecnológicamente avanzadas, pero la tendencia general de la estructura industrial entre HK y el DRP no había cambiado. La economía de HK se enfocaba en actividades de alto

⁷⁷ *Original Design Manufacturer* (participan en el diseño del producto). *Original Brand Manufacturers* (producen sus propias marcas).

⁷⁸ La mayoría prefería invertir en la bolsa de valores y/o en bienes raíces

⁷⁹ HK tenía grandes ventajas en este contexto, gracias a que es un gran centro educativo con un alto nivel de vida.

valor agregado, intensivas en conocimiento, las cuales involucraban administración, coordinación, finanzas, desarrollo de mercado y servicios de negocios, mientras que la del DRP aún se enfocaba en actividades de menor valor agregado como el ensamblaje, junto con algunos servicios básicos (Chan, 2011).

El papel de HK como proveedor de servicios e inversor en servicios

En el año 2000, el sector de servicios era 85.6% del PIB de HK, aumentando desde 74.5% en 1990 y convirtiéndolo en el país más dedicado a servicios del mundo. Este mismo año, las exportaciones de servicios, las cuales estaban principalmente para apoyar la base exportadora de manufacturas en el DRP, fueron una cuarta parte de su PIB y doblaron las exportaciones de bienes⁸⁰. De 1999 a 2000 HK generó un superávit de 16 mil millones de USD o 10% de su PIB sólo en el sector de servicios⁸¹, formando lo que Wong (2002) llama su “gran superávit comercial invisible”.

La entrada de China a la OMC y la firma del CEPA impulsaron aún más al sector de servicios de HK. En 2012, éste formó 93.1% de su PIB y 88.4% de su empleo. Este año, la ciudad se convirtió en la novena economía comercial más grande del mundo y la onceava exportadora de servicios comerciales (Galpin, 2013).

La oferta de servicios de HK para apoyar la manufactura en el DRP tiene poca competencia pues muchos de estos servicios son ofrecidos desde la compañía madre en HK a sus subsidiarias, afiliados o sub-contratistas en China. Lo anterior fortalece el sector de servicios de HK pero también su dependencia con respecto a China, ya que entre más bienes exporta China, más servicios exporta HK (Wong, 2002).

Con las prácticas de *merchandising* y *merchandising for offshore services*, HK lleva a cabo sus negocios en base sólo a servicios, pues los productos nunca tocan tierra o manos hongkonesas. Las ganancias de HK por estas dos actividades en el año 2000 llegaron a ser de 11 mil millones de USD. Este año, el valor de venta de los bienes involucrados en *merchandising* fue de 106 mil millones de USD, casi alcanzando los 178 mil millones de sus re-exportaciones (Wong, 2002).

El cambio en los servicios proveídos por HK y el DRP

Meyer et al. (2012) comentan que, para 2012, el DRP tenía excelentes condiciones para

⁸⁰ Las exp. de servicios eran 41.4 mil millones de USD y la de mercancías 19.6 mil millones de USD

⁸¹ La mayoría (11 mil millones de USD) de este superávit era por servicios relacionados al comercio, los cuales habían crecido 10.9% anualmente de 1997 a 2001.

establecer actividades de servicios simples, antes realizadas por HK. Aunque 63% de las firmas en el DRP tenían alguna conexión con HK, éste era utilizado principalmente como una plataforma para organizar actividades de venta, logística, mercadotecnia, distribución y financiamiento

Desde mediados de los años dos mil, la demanda de servicios en el DRP incrementó gracias al surgimiento de clústers de producción altamente localizados. Por lo tanto, comenzó una reestructuración en la cual, ciertos servicios de manufactura de baja gama se reubicaron de HK al DRP, incluyendo la logística, los servicios comerciales y algunas operaciones administrativas. Al mismo tiempo, la urbanización y el incremento de ingresos en la región generaron demanda por servicios orientados al consumo (Schiller et al., 2015).

Gracias a la gran cantidad de empleo que generan y a la vitalidad que dan al crecimiento impulsado por las exportaciones, los servicios son considerados críticos para la competencia a largo plazo en el modelo de crecimiento chino. Por lo tanto, el desarrollo de éstos se convirtió en un componente esencial de la política económica del país. El EPRD de 2009 dio prioridad al desarrollo de las industrias de servicio modernas y el plan de cinco años chino (2011-2015) oficialmente declaró la intención de aumentar 4% la proporción del PIB que toma el sector. Schiller et al. (2015) argumentan que las firmas manufactureras del DRP pueden incrementar sus capacidades de innovación participando en los servicios de negocios intensivos en conocimiento.

Un estudio de la FHKI (2007) mostró que, para 2007, la producción y las compras de componentes de baja tecnología ya eran organizadas en el DRP, mientras que las funciones de la sede corporativa seguían en HK. HK conservó el papel de plataforma para ventas sofisticadas, servicios legales, financieros y mercadotecnia pero el desarrollo tecnológico y la innovación sucedían cada vez más dentro del DRP.

En el estudio hecho por Schiller et al. (2015) se encontró que, en 2012, las inversiones de multinacionales en servicios de baja gama tenían más probabilidad de ser realizadas en el DRP que en HK. Sin embargo, las inversiones en sectores de servicios de alta gama, como los de negocios, comerciales y financieros aún eran dirigidos a HK y sus sedes regionales se quedaron ahí.

El hecho de que el DRP comenzaba a participar en el sector de servicios parecía refutar la perpetuación del modelo FSBF, el cual colocaba todos los servicios en HK y la manufactura en el DRP. Sin embargo, la preferencia por invertir en servicios de alta gama en HK muestra una cierta continuación de este modelo en un mundo moderno, más enfocado en los servicios. Schiller et al.

(2015) se refieren a este nuevo modelo como “*front office, back office*”.

De 2008 a 2011, hubo una fuerte reducción de la IED que entraba al DRP, indicativa de los efectos adversos de la crisis sobre esta región. Sin embargo, la proporción relativa de inversiones de servicios en la región incrementó de 25% en 2006 a 31% en 2011⁸². Aún así, el empleo basado en servicios del DRP se mantuvo estático en alrededor de 40% del total, mostrando que la contribución doméstica al proceso de modernización regional hacia el sector de servicios era mínima (Schiller et al., 2015).

A pesar de la falta de servicios de alta gama y baja contribución doméstica a los servicios en general, la estructura del DRP ha evolucionado hacia la manufactura de productos más tecnológicos, actividades de IyD y el abastecimiento de algunos servicios básicos. HK y el DRP tendrán que cooperar en la organización y coordinación de flujos de conocimiento para poder utilizar sus ventajas comparativas óptimamente y continuar con su crecimiento económico. Aunque el DRP no se ha librado por completo del sistema FSBF, éste se encuentra en transición hacia un modelo impulsado por el conocimiento y el desarrollo regional integrado que Meyer et al. (2012) llaman el “*front shop, back factory* avanzado”.

La ubicación geográfica de la inversión extranjera en el DRP

La inversión de HK en China fue mayoritariamente en el DRP a través de todo el período abordado en este trabajo, sin embargo, el tipo de inversión tuvo variaciones en las sub-regiones de este lugar. Shenzhen, en el DRP del Este, atrajo más IED en manufactura de alta tecnología, software e IT, mientras que Guanzhou, en el DRP del Oeste, atrajo más manufactura de tecnología media y recursos naturales. Debido a que es más probable que las multinacionales establezcan funciones de alta gama en regiones urbanas que en zonas rurales, estas dos grandes ciudades se convirtieron en los principales centros manufactureros para cada lado del DRP, mientras que otras ciudades más pequeñas recibieron la manufactura de baja tecnología (Schiller et al., 2015).

Shenzhen ha evolucionado gradualmente hasta convertirse también en un centro de innovación. Schiller et al. (2015) muestran que, en 2012, la inversión en IyD por multinacionales en el GDRP estaba enfocada primordialmente en Shenzhen (ya no más en HK), lo cual muestra la preferencia por localizar centros de IyD cerca de las plantas de producción.

⁸² Gracias principalmente a los sectores de servicios comerciales y de comercio mayorista y minorista.

El papel de HK como facilitador del comercio intra-asiático

Galpin (2014) explica que debido a la ralentización del crecimiento económico de potencias occidentales, el mercado regional asiático se ha vuelto más atractivo y se ha dado mayor importancia a su integración económica. Por lo tanto, en la década de los dos mil, el DRP incrementó su comercio intra-asiático y, en 2008, compañías de electrónicos de esta región vendían 16% de sus productos directo a otros países asiáticos⁸³ (Meyer et al., 2012).

HK, por su parte, ha aumentado su comercio con otros países de Asia. En 2011, por ejemplo, su comercio con ASEAN fue 10.2% del total de éste, superando el que tenía con la UE. Además, ha tomado el papel de facilitar en el comercio intra-asiático, actuando principalmente como intermediario comercial entre China y otros países del este del continente. En 2011, las re-exportaciones vía HK entre China y ASEAN alcanzaron 12% del total del comercio de re-exportación de HK, porcentaje que había crecido constantemente durante la década pasada (Galpin, 2014).

El papel de HK como centro financiero internacional

HK ha desarrollado un gran papel en el ambiente financiero chino. En 1999, los préstamos de bancos hongkoneses a China sumaron 37 mil millones de USD ó 70% del total de los préstamos de bancos extranjeros a China. Además, debido a que el gobierno chino permitía poca inversión internacional, muchas compañías gubernamentales de este país se financiaron cotizando en la bolsa de valores de HK tanto que, en 1992, el economista Alex Tang les dio a éstas su propio nombre: *red-chip stocks*⁸⁴. En 2001, 57 de las 58 empresas estatales chinas cotizadas en bolsas extranjeras estaban en la bolsa de HK y, sólo en ese año, recaudaron 44 mil millones de USD (Wong, 2002). Según el HKEX (2016) la cantidad de compañías *red-chip* ha crecido hasta llegar a 145.

La creciente presencia de compañías chinas buscando recaudar capital ha contribuido al desarrollo del mercado financiero de HK. Debido a que China obtiene financiamiento para su creciente inversión en infraestructura por medio de préstamos de bancos hongkoneses, también fue impulsado su mercado de deuda (Wong, 2002).

La apertura del mercado financiero chino, causado por su entrada a la OMC, benefició a HK pero también lo expuso a la competencia internacional, sobre todo con China misma. Sin

⁸³ Esto sin contar a HK, al que venden el 28%, del cual una parte es re-exportada a otros países asiáticos

⁸⁴ Juego de palabras con el término *blue chip* (acciones de confianza), con el rojo refiriéndose al partido comunista chino.

embargo, esta competencia local china no resultó ser sustancial. Las bolsas de valores de Shanghai y Shenzhen, desde su inicio, tuvieron grandes problemas, como el registro de compañías falsas, la falta de transparencia, la interferencia administrativa y los inversores inmaduros con mentalidad de casino. Además, varias ventajas mantuvieron a HK como el mayor centro de recaudación de capitales de China: su buen marco legal, su poder judicial independiente y eficiente, el libre flujo de capital e información, su mercado financiero maduro y su sólido sistema bancario⁸⁵ (Wong, 2002).

Comenzando la década de los dos mil diez, HK continuó siendo el CFI dominante de Asia. Shanghai y, en menor parte Beijing, habían amenazado su dominio pero no lograron superarlo. El índice global de centros financieros lo ha situado consistentemente en tercer lugar de los CFI, detrás de Londres y Nueva York, pero muy por encima de Shanghai o Beijing (Yeandle y Danev, 2014).

El CFI de Shanghai se desarrolló rápidamente gracias a la entrada de bancos comerciales extranjeros y el establecimiento de mercados de valores y *commodities* orientados hacia el mercado doméstico. Sin embargo, debido a restricciones chinas y la falta de experiencia en regulación, hasta 2012, las capacidades de éste como CFI no habían alcanzado a las de HK. Beijing, por su parte, atrajo mucha IED, bancos y otras operaciones financieras, los cuales se beneficiaron por la proximidad e interacción con círculos regulatorios y políticos⁸⁶ (Lai, 2012).

A pesar de la competencia, HK ha mantenido un papel vital en las actividades financieras de multinacionales en China y Asia. En 2012, HK era la sede corporativa de 71 de los 100 bancos más grandes del mundo. Estos creaban un ambiente competitivo y activaban el comercio al proporcionar soluciones financieras para éste, incluyendo préstamos para la importación y la exportación, adelantos de efectivo, financiamiento para el comercio con cuenta abierta, crédito al empaque, negociación del crédito, documentación para la exportación y financiación de la exportación (Galpin, 2013). Gracias a estas soluciones, las firmas hongkonesas podían aprovechar nuevas oportunidades de negocios y negociar mejores acuerdos con sus proveedores.

Aunque no refuta la idea de que HK sea un CFI más efectivo que los que se encuentran en China, Lai (2012) argumenta que esto no se basa completamente en jerarquías. Este explica que los CFI operan dentro una red, la cual los deja actuar conforme a sus respectivas ventajas y así

⁸⁵ El sistema bancario chino no estaba maduro y la gran cantidad de ahorros personales amenazaban con producir burbujas financieras.

⁸⁶ Incluso se eliminaron algunas funciones económicas para enfocarse en el papel político y macroeconómico.

toman diferentes papeles como centros financieros de China. Los CFI tienen tanto elementos en los que compiten como en los que colaboran, formando así una compleja interdependencia. Estos compiten por inversiones y posiciones de poder en las jerarquías corporativas pero son complementarios e interdependientes cuando se consideran como parte de una red financiera regulatoria de mayor amplitud.

En 2012, las tres ciudades tenían mercados financieros distintos, los cuales indicaban que Shanghai se había desarrollado como un centro comercial, Beijing como un centro político y HK como un centro financiero *offshore*. Esta división era evidente por la decisión de bancos extranjeros sobre dónde situar sus diferentes actividades, ya que instauraron sucursales y bancos comerciales en Shanghai, oficinas de representación y bancos de inversión en Beijing y tesorerías y negocios en HK (Lai, 2012).

Conclusión

HK ha desarrollado varios papeles en la economía de la Región de Gran China y las CGV. Algunos eventos históricos y decisiones político-económicas, tanto dentro del territorio como fuera de él, impulsaron la evolución de estos papeles. Sin embargo, a pesar de algunos pequeños cambios, HK mantuvo prácticamente los mismos papeles y la estructura industrial de su relación con China perseveró a través del período abordado. HK continuó siendo un re-exportador, CFI, inversor y proveedor de servicios para China y Asia, a pesar del incremento en la competencia extranjera.

Las complementariedades entre las economías de HK y China han impulsado su integración y crecimiento económico conjunto. Por medio de la cooperación, la comunicación y el uso de sus respectivas ventajas comparativas, estos territorios podrán resolver sus problemas tan efectivamente como lo lograron al salir de la crisis asiática y la crisis financiera global.

El reporte de la FHKI (2013) concluye que con la mejora de la economía de EUA de aquel año, éste generaría mayor demanda para productos de la región de Gran China. Al mismo tiempo, China y otros países de Asia fortalecieron sus motores económicos y, por lo tanto, las compañías de HK y el DRP tienen una buena perspectiva para aumentar sus exportaciones y continuar su vigoroso crecimiento económico.

Conclusiones/reflexiones finales

Cada capítulo de este proyecto presentó una pequeña conclusión parcial en la que se resumieron los hallazgos de éste. En el capítulo uno, después del análisis de las historias económicas de los tres territorios de la región de Gran China, se concluyó acerca del camino que llevaba cada uno al entrar en el período que se aborda en el trabajo. China estaba camino a retomar su papel de potencia mundial, Taiwán se convertía en una potencia manufacturera y exportadora y HK se transformaba en un prestador de servicios comerciales y financieros para la región.

Tras detallar sus historias, se prosiguió a describir los papeles de los dos territorios pertinentes (HK y Taiwán) dentro de la economía de la región de Gran China, comenzando por Taiwán. En el análisis del papel de este territorio se tocaron las restricciones que tenía su comercio con China, las razones para estas restricciones, si estas razones estaban fundamentadas y qué medidas se han tomado para liberalizar su comercio e inversión.

El capítulo concluyó que, a pesar de los conflictos políticos entre Taiwán y China, gradualmente se ha liberalizado su comercio e inversión y por lo tanto, se ha generado una mayor integración económica a través del período de tiempo estudiado. Los temores que tenían ambos territorios (tanto Taiwán acerca de la seguridad nacional y el vaciamiento de su manufactura, como China sobre la falta de beneficios que traía la inversión taiwanesa) se probaron poco sustentados, usando un análisis de la evolución de la situación económica relevante por cada temor en el período que se abordó.

Los papeles de Taiwán que fueron planteados incluyen el de inversor en la industria manufacturera y el sector de servicios chino, el de gran socio comercial de China, el papel de la inversión taiwanesa en la manufactura por contrato china y el papel de esta inversión dentro del desarrollo económico de China. Estos papeles se intensificaron dentro del período de estudio gracias al gradual levantamiento de restricciones entre Taiwán y China, lo cual muestra la compatibilidad de sus economías y la habilidad para lograr un crecimiento económico conjunto.

El análisis realizado sobre el papel de HK en la economía de la región de Gran China incluyó las medidas que se tomaron para liberalizar su comercio e inversión con China, los efectos tuvieron estas medidas y el cambio en la relación entre los dos territorios.

Los papeles de HK planteados fueron el de sede central para compañías extranjeras, el de re-exportador de productos, el de inversor en la industria manufacturera y el sector de servicios

chino, el de facilitador del comercio intra-asiático y el de CFI. A pesar de que China comenzó a competir con HK al crear productos más tecnológicos, proveer algunos servicios y establecer sus propios centros financieros, HK logró modernizar todas estas actividades y participar en un eslabón diferente, más sofisticado, de la cadena de valor. Por lo tanto, a través del lapso abordado por el trabajo, HK continuó desarrollando los mismos papeles tanto con China como con el resto de Asia. Gracias a acuerdos de liberalización entre HK y China, estos papeles incluso se intensificaron en este período.

Los papeles de Taiwán y HK tuvieron muchas similitudes. Ambos territorios utilizaron su cercanía cultural y geográfica con China para entablar negocios con éste, mientras que usaron su mayor desarrollo industrial y lazos con el resto del mundo para participar en actividades de gama más alta y establecer relaciones con los otros grandes mercados mundiales. Los dos participaron activamente en la producción y distribución de manufacturas electrónicas. Ambos empezaron a invertir fuertemente en China, tanto en producción de bienes como en servicios, desde las reformas chinas de apertura, lo cual se intensificó en 1997. Los dos sintieron el efecto de la entrada de China a la OMC (y Taiwán de su propia entrada), tanto por las oportunidades generadas como por la presión de la competencia internacional. Las dos economías lograron prosperar en el período abordado, a pesar de un aumento de las capacidades, los precios de tierra y los salarios de su mayor socio comercial, China. Los dos territorios se adaptaron para poder trabajar con el cambiante mercado chino, sobre todo al enfocar su comercio e inversión hacia el mercado doméstico creciente del país. Ambos territorios lograron adaptarse y salir efectivamente de las dos crisis que los afectaron en el lapso de estudio, aunque HK sufrió un poco más con la crisis asiática en 1997.

Los papeles que ejercen estos dos territorios también tienen sus diferencias. HK participa activamente en re-exportaciones de productos chinos, gracias a su relación comercial favorable con este país. Taiwán, por el contrario, ha sufrido debido a restricciones causadas por su mala relación política con el territorio (aunque esto mejoró en el período de tiempo que se estudió). HK cambió su estructura industrial para enfocarse en servicios, abandonando las actividades manufactureras dentro de su territorio casi por completo. Aunque Taiwán también mudó gran parte de su manufactura a China, éste conservó en casa la manufactura de productos de alta gama y la de partes utilizadas por sus subcontratistas en China. El hecho de que Taiwán continuara enfocándose en la producción de bienes, ha provocado que las firmas de este territorio produzcan

bienes más sofisticados que las de HK. La participación hongkonesa en el mercado financiero chino es más considerable que la de Taiwán, aunque Taiwán buscó participar más en este mercado hacia el final del período abordado y sus empresas de capital emprendedor invirtieron activamente en China. Además, las fábricas taiwanesas en China se encontraban principalmente en el DRP, mientras que las de HK estaban en el DRP.

Estas diferencias permitieron que ambos territorios pudieran trabajar con China sin toparse con tanta competencia del otro. Aunque los dos tienen papeles similares en las CGV, orientados su participación junto a China en éstas, han desarrollado ventajas competitivas distintas. Taiwán impulsó su crecimiento económico por medio de sus grandes subcontratistas en China, mientras que siguió produciendo partes de alta gama, diseñando e innovando en plantas y oficinas en Taiwán. HK continuó produciendo productos sencillos a buenos precios en China, se enfocó en proporcionar los servicios necesarios para sus subcontratistas y compañías chinas en el DRP, mantuvo su estatus como el CFI más importante de Asia y, con su buena capacidad para adaptarse a las necesidades de diferentes mercados, continuó actuando como intermediario entre China y el mundo.

El período del proyecto termina con el año 2012 y, por lo tanto, fue posible analizar los efectos a corto plazo de la crisis financiera global sobre los territorios de la región de Gran China y sus papeles dentro de esta región. Sin embargo, no se consideraron eventos más recientes que pudieron haber cambiado el curso del estudio como la ralentización del crecimiento económico chino y la devaluación de su moneda, la elección de la presidenta Tsai Ing-wen del PPD en Taiwán, las protestas recientes en contra de la influencia china en HK, entre otros.

El presente trabajo no pretende explicar los efectos de acontecimientos más recientes que 2012. Sin embargo, una actualización del análisis hecho en este trabajo podría complementarlo y ser de gran utilidad. Este proyecto, junto con una posible actualización del mismo, podrían ayudar a predecir situaciones futuras y, de esta manera, asistir en la toma de mejores decisiones posteriores. Las buenas decisiones impulsarían las economías y por lo tanto, la calidad de vida de todas las personas involucradas, ya sea las que habitan la región de Gran China o las que habitan los países que son sus socios comerciales, es decir, casi el mundo entero.

Referencias bibliográficas

- Ahlstrom, D., Levitas, E., Hitt, M. A., Dacin, M. T., & Zhu, H. (2014). The three faces of China: Strategic alliance partner selection in three ethnic Chinese economies. *Journal of World Business*, 49(4), 572-585.
- Amsden, A. H. (1979). Taiwan's economic history: a case of etatism and a challenge to dependency theory. *Modern China*, 5(3), 341-379
- Athukorala, P. C., & Menon, J. (2010). *Global production sharing, trade patterns, and determinants of trade flows in East Asia* (No. 41). ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration.
- Aw, B. Y., Chung, S., & Roberts, M. J. (2000). Productivity and turnover in the export market: micro-level evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China). *The World Bank Economic Review*, 14(1), 65-90.
- Blancher, M. N. R., & Rumbaugh, M. T. (2004). *China: International Trade and WTO Accession* (No. 4-36). International Monetary Fund.
- Bureau of Foreign Trade (BFT), Taiwán (2012) "FTAs Signed with Trading Partners." *Ministry of Economic Affairs (MOEA)* Accessed 11 July 2016. <http://www.trade.gov.tw/english/Pages/List.aspx?nodeID=672>.
- Bureau of Foreign Trade (BFT), Taiwán (2007, 2008, 2010, 2013) "ROC - China, Mainland, Hong Kong, and Macau Trade Statistics." *Ministry of Economic Affairs (MOEA)*, Web. 14 June 2016. <http://www.trade.gov.tw/>
- Central Intelligence Agency (CIA) (2001, 2013) "Country comparison: Exports." *The World Factbook*, (Accessed 03.03.16) <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html>
- Central Intelligence Agency (2000, 2014) "The World Factbook: Taiwán." Accessed 11 July 2016. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/tw.html>
- Chan, R. C. (2011). HK's Position in Guangdong under 'One Country, Two Systems'. *Seoul Journal of Economics*, 24(2), 125-150.
- Chen, H. H. N. (2011). Political Economy of Cross-strait Investments: the Taiwanese High-tech Industry as an Example. *Seoul Journal of Economics*, 24(2), 171-195.
- Cheung, Y. W., D CHINN, M., & Fujii, E. (2003). China, Hong Kong, and Taiwán: A Quantitative Assessment of Real and Financial Integration. *China Economic Review*,

14(3), 281-303.

- Chin, T., & Liu, R. H. (2014). An Exploratory Study on Workforce Development Strategies by Taiwan-Invested OEMs in China. *Asian Social Science*, 10(4), 233.
- Deng, K. G. (2000). A critical survey of recent research in Chinese economic history. *The economic history review*, 53(1), 1-28.
- Departamento de Censos y Estadísticas (DCE) (2001, 2004, 2009, 2015) “Report on 2001, 2004, 2009 and 2015 Annual Survey of Regional Offices Representing Overseas Companies in Hong Kong “ *Economic Surveys Development Section* (Accessed 03.03.16) <http://www.censtatd.gov.hk/hkstat/sub/sp360.jsp?productCode=B1110004>
- Ernst, D., & Guerrieri, P. (1998). International production networks and changing trade patterns in East Asia: The case of the electronics industry. *Oxford Development Studies*, 26(2), 191-212.
- Fang, P. K. (2014). Taiwan’s position in Asia-Pacific economic integration after the ECFA. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (370), 116-126.
- Federation of Hong Kong Industries (FHKI). (2007). Made in PRD- Challenges and opportunities for HK manufacturers.
- FHKI. (2010) Hong Kong Manufacturing SMEs: Preparing for the Future-Industry situation report consumer electronics. *Made in PRD Research Series III*
- FHKI (2013) Survey situation on current situation of and outlook for HK manufacturing companies in the PRD. *Survey Report*.
- Fuller, D. B. (2008). The Cross-Strait Economic Relationship's Impact on Development in Taiwan and China: Adversaries and partners. *Asian Survey*, 48(2), 239-264.
- Gangnes, B., Ma, A. C., & Van Assche, A. (2012). Global Value Chains and the Transmission of Business Cycle Shocks. *Asian Development Bank Economics Working Paper Series*, (29).
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Hanouz, M. D., Geiger, T., & Doherty, S. (2012). The Global Enabling Trade Report, 2012, *World Economic Forum, Geneva*.
- Harding, H. (1993). The concept of “Greater China”: Themes, variations and reservations. *The China Quarterly*, 136, 660-686.

- Henderson, J., & Nadvi, K. (2011). Greater China, the challenges of global production networks and the dynamics of transformation. *Global Networks*, 11(3), 285-297.
- Ho, Y. P. (1992). *Trade, industrial restructuring, and development in Hong Kong*. Macmillan.
- Hong Kong Stock Exchange (HKEX) (2016) List of Red-Chip companies. *Securities market statistics* (Accessed 3 July 2016) https://www.hkex.com.hk/eng/stat/smstat/chidimen/cd_rcmb.htm
- Hsiao, F. S., & Hsiao, M. C. W. (2002). Taiwan in the global economy—Past, present, and future. *Taiwan in the global economy, from an agrarian economy to an exporter of high-tech products*, 161-222.
- Hsieh, P. L. (2005). Facing China: Taiwan's Status as a Separate Customs Territory in the World Trade Organization. *Journal of World Trade*, 39(6), 1195-1121.
- Huang, J., & Qian, A. X. (1994). One Country, Two Systems, Three Law Families, and Four Legal Regions: the Emerging Inter-Regional Conflicts of Law in China. *Duke J. Comp. & Int'l L.*, 5, 289.
- Índice de libertad económica. (2016). Accessed 23 February 2016. Heritage Foundation <http://www.heritage.org/index/>
- Lai, K. (2012). Differentiated markets: Shanghai, Beijing and HK in China's financial centre network. *Urban Studies*, 49(6), 1275-1296.
- Lin, Y. (2003). *Industrial structure, technical change, and the role of government in development of the electronics and information industry in Taipei, China* (Vol. 41). Manila: Asian Development Bank.
- Ma, D., Brandt, L., & Rawski, T. G. (2014). From divergence to convergence: reevaluating the history behind China's economic boom. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 45-123.
- Meyer, D. R. (2000). *Hong Kong as a global metropolis* (Vol. 30). Cambridge University Press.
- Meyer, S., Schiller, D., & Diez, J. R. (2012). The localization of electronics manufacturing in the Greater Pearl River Delta, China: Do global implants put down local roots?. *Applied Geography*, 32(1), 119-129.
- Morrison, W. M. (2012). CHINA'S ECONOMIC CONDITIONS*. *Current Politics and Economics of Northern and Western Asia*, 21(3/4), 289.

- Morrison, W. M. (2013). CHINA'S ECONOMIC RISE: HISTORY, TRENDS, CHALLENGES, AND IMPLICATIONS FOR THE UNITED STATES*. *Current Politics and Economics of Northern and Western Asia*,22(4), 461.
- Rosen, D. H., & Wang, Z. (2010). Deepening China-Taiwán Relations through the Economic Cooperation Framework Agreement.
- Rosen, D. H., & Wang, Z. (2011). *The Implications of China-Taiwán Economic Liberalization* (Vol. 93). Peterson Institute.
- Schiller, D., Burger, M. J., & Karreman, B. (2015). The functional and sectoral division of labour between HK and the Pearl River Delta: from complementarities in production to competition in producer services?.*Environment and Planning A*, 47(1), 188-208.
- Shih, F. L., & Jones, C. (2014). Introduction to Taiwan and Hong Kong in comparative perspective: centres–peripheries, colonialism, and the politics of representation.*Taiwan in Comparative Perspective*,5, 1-20.
- Sturgeon, T. J. (2001). How Do We Define Value Chains and Production Networks?*.*IDS bulletin*,32(3), 9-18.
- Sturgeon, T. J., & Kawakami, M. (2011). Global value chains in the electronics industry: characteristics, crisis, and upgrading opportunities for firms from developing countries. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*,4(1-3), 120-147.
- Tung, A. C., & Wan, H. (2013). Chinese Electronics Export; Taiwanese Contract Manufacturing–The Win–Win Outcome along the Evolving Global Value Chain. *The World Economy*, 36(7), 827-842.
- Wang, Z. (2002, June). WTO Accession, 'Greater China' Free Trade Area and Economic Relations across the Taiwan Strait.". In *Fifth Conference on Global Economic Analysis, Taipei*.
- Wang, Z., & Schuh, E. G. (2002). The emergence of a greater China and its impact on world trade: A computable general equilibrium analysis.*Journal of Comparative Economics*,30(3), 531-566.
- Wong, Y. C. R. (2002). The Role of Hong Kong in China's Economic Development. *The University of Hong Kong Working Paper Series*,2002, 26.
- World Health Organization (WHO) (2003). "Summary of probable SARS cases with onset

of illness from 1 November 2002 to 31 July 2003"
http://www.who.int/csr/sars/country/table2004_04_21/en/

- Wu, C. H. (2012). A New Landscape in the WTO: Economic Integration Among China, Taiwan, Hong Kong and Macau. In *European Yearbook of International Economic Law 2012* (pp. 241-270). Springer Berlin Heidelberg.
- Yang, C. (2007). Divergent hybrid capitalisms in China: Hong Kong and Taiwanese electronics clusters in Dongguan. *Economic Geography*, 83(4), 395-420.
- Yeandle M., Danev N. (2014) Global Financial Center Index (GFCI) *ZYEN Group* (Accessed 3 July 2016) <http://www.zyen.com/research/gfci.html>
- Yu, T. F. L. (1998). Adaptive entrepreneurship and the economic development of Hong Kong. *World Development*, 26(5), 897-911.

Anexos

Glosario de definiciones de siglas (en orden alfabético)

- AMLCD: *Active matrix liquid crystal display*
- ASEAN: *Association of Southeast Asian Nations* (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático)
- BFT: *Bureau of foreign trade* (oficina de comercio exterior)
- CEPA: *Closer Economic Partnership Arangement* (Acuerdo de estrechamiento de asociación económica)
- CFI: Centro financiero internacional
- CGV: Cadenas globales de valor
- CIA: *Central intelligence agency*
- CM: *Contract Manufacturer* (Fabricante por contrato)
- DCE: Departamento de censos y estadísticas
- DRP: Delta del río de las Perlas
- DRY: Delta del río Yangtsé
- ECFA: *Economic Cooperation Framework Agreement* (Acuerdo marco de cooperación económica)
- EDFL: Estrategias de desarrollo de la fuerza laboral
- EIF: Empresas de inversión foránea
- EMS: *Electronic manufacturing services* (Servicios de manufactura de electrónicos)
- EPRD: Esquema Plan de Reforma y Desarrollo
- EUA: Estados Unidos de América
- FHKI: *Federation of Hong Kong Industries* (Federación de Industrias de Hong Kong)
- FSBF: *Front shop, back factory* (tienda en frente, fábrica atrás)
- GDRP: Gran Delta del río de las Perlas
- GPS: Global Positioning System (Sistema de posicionamiento global)
- HK: Hong Kong
- HKEX: *Hong Kong Stock Exchange* (bolsa de valores hongkonesa)
- IED: Inversión extranjera directa

- ISIC: *International Standard of Industrial Classification of All Economic Activities* (Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas)
- IT: *Information technology* (tecnologías de la información)
- ITRI: *Industrial Technology Research Institute* (Instituto de Investigación de Tecnología Industrial)
- IyD: Investigación y desarrollo
- KMT: *Kuomintang* (partido político de China que luego gobernó Taiwán)
- NMF: Nación más favorecida
- OBM: *Original Brand Manufacturer* (Fabricante de marca original)
- ODM: *Original Design Manufacturer* (Fabricante de diseño original)
- OEM: *Original Equipment Manufacturer* (Fabricante de equipos originales)
- OMC: Organización Mundial del Comercio
- ONU: Organización de las Naciones Unidas
- PC: *Personal Computer* (computadora personal)
- PDME: Producción y distribución de manufacturas electrónicas
- PIB: Producto interno bruto
- PPD: Partido Progresivo Democrático (partido político de Taiwán)
- PYMES: Pequeñas y medianas empresas
- RDC: República de China
- RMB: *Renminbi* (moneda china)
- RPC: República Popular de China
- SITC: *Standard International Trade Classification* (Clasificación Uniforme del Comercio Internacional)
- SRAG: Síndrome respiratorio agudo grave
- STP: *Science and Technology Program* (Programa de Ciencia y Tecnología)
- TLC: Tratado de libre comercio
- TTM: *Time to market* (Tiempo de comercialización)
- UE: Unión Europea
- USD: United States Dollar (Dólar estadounidense)