

HONG KONG COMO PUENTE PARA LA ECONOMÍA CHINA

*Iñigo Febrel Melgarejo**
*J. Tomás Gómez Arias***

La historia económica de Hong Kong ha estado siempre condicionada por los sucesos en China. La entrada de ésta en la OMC volverá a imponerle una adecuación de sus estructuras que le permita seguir sirviendo como puente para la economía china y afrontar los desafíos de una competencia de formidables proporciones dentro y fuera de sus fronteras. El empresario español debe estar atento a las nuevas fórmulas de partenariatado entre China y Hong Kong para aprovechar las ventajas que de éstas se deriven.

Palabras clave: *política comercial, liberalización de los intercambios, inversiones internacionales, España, China, Hong Kong, OMC.*

Clasificación JEL: *F13, O57.*

1. Introducción

Si durante más de 30 años Japón ha sido considerado como el epicentro económico de Asia, desde finales de los años ochenta está emergiendo lo que algunos autores denominan el «área económica china», una región económica que abarca China, Hong Kong y Taiwan y que disfruta de unas tasas elevadas de inversión, expansión industrial y crecimiento de renta y exportaciones (Wang y Schuh, 2000). Hong Kong ocupa una posición central en esta región, actuando como la principal puerta de acceso y de salida al mercado chino, tanto para mercancías como para servicios e inversiones.

El propósito de este artículo es analizar cómo ha evolucionado Hong Kong para adquirir el papel que juega actualmente en la economía china, y especialmente los cambios derivados del acceso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para ello, en el primer apartado se trata el papel de Hong Kong en el contexto de la República Popular China y su evolución histórica en el último siglo y medio. En el segundo apartado se discute la situación derivada del acceso de China a la OMC. Y en el tercero se estudian las relaciones económicas entre España y Hong Kong, y el impacto que sufrirán en los primeros años de pertenencia de China a la OMC. Finalmente, se elaboran unas conclusiones con lo que todo ello implica para los agentes económicos españoles en sus relaciones con Hong Kong y China.

2. Hong Kong en el contexto de la República Popular China

La naturaleza de Hong Kong y su posición en el mundo han venido siempre condicionadas por los sucesos en China. Se

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Oficina Económica y Comercial de España en Hong Kong.

** Profesor Titular de Comercialización e Investigación de Mercados. Departamento de Análisis Económico y Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de A Coruña. Versión de enero 2002.

suele decir que Hong Kong ha pasado por tres etapas en las que ha cambiado de forma sustancial su fisonomía, población y economía y durante cada una de las cuales se ha transformado o «reinventado» a sí mismo.

La etapa colonial clásica

Hasta 1842, la isla de Hong Kong venía siendo descrita como una roca pelada en la que habitaban algunas comunidades de pescadores. En esa fecha, y como consecuencia de las Guerras del Opio, China cedió Hong Kong al Reino Unido a perpetuidad. Tras otro nuevo conflicto con China, Gran Bretaña se anexionó la península de Kowloon en 1860. Y en 1898, ante el crecimiento de la población de Hong Kong y la necesidad de contar con un colchón estratégico entre la colonia y China, Gran Bretaña obtuvo el arrendamiento de los Nuevos Territorios por un período de 99 años, marcando el comienzo de una larga cuenta atrás que culminaría con la reincorporación de Hong Kong a China en 1997.

Durante este período, que se extendería hasta después de la Segunda Guerra Mundial, Hong Kong, haciendo uso de su condición como uno de los mejores puertos de aguas profundas del mundo, se convirtió en un centro comercial a través del que Gran Bretaña adquiriría sedas y porcelanas chinas y vendía opio procedente de la India. Esta actividad de vía prioritaria de acceso al mercado chino y de salida natural de las mercancías chinas ha sido uno de los pilares fundamentales de la economía de Hong Kong. En este entorno florecieron los dos grandes *hong* o empresas comerciales de capital inglés que dominarían la economía de Hong Kong y el acceso a gran parte del mercado chino hasta la última década del siglo XX.

La etapa de China comunista

La instauración de la República de China en 1912, la Guerra Chino-Japonesa iniciada en 1937, la Segunda Guerra Mundial (incluyendo la ocupación japonesa de Hong Kong de 1941 a

1945) y la proclamación de la República Popular China en 1949 dieron el impulso necesario para la segunda gran transformación de Hong Kong, de una ciudad comercial a un centro industrial. El gran flujo de inmigrantes (Hong Kong pasó de 600.000 habitantes en 1945 a 2,2 millones en 1950) aportó los factores de producción necesarios para un desarrollo industrial basado en una mano de obra de bajo costo: más de un millón de campesinos procedentes de la provincia limítrofe de Cantón proporcionaron una mano de obra barata; el desplazamiento de las élites económicas e intelectuales de las ciudades de Cantón y Shanghai que hoy dominan Hong Kong (incluyendo al actual jefe del ejecutivo, Tung Chee-hwa, procedente de Shanghai, y posiblemente el hombre más rico de Hong Kong, Li Ka-shing, procedente de Cantón, y de instituciones como la Hong Kong & Shanghai Banking Corporation, o la Universidad de Lingnan, aportó los capitales y la capacidad de gestión; y la desesperación de todos ellos fue el acicate para desarrollar en una roca pelada uno de los focos de industria ligera más importantes del mundo (en la actualidad, empresas de Hong Kong controlan el 70 por 100 de la fabricación mundial de juguetes, y una gran parte de los mercados de subcontratación textil, calzado y relojes).

Aunque el tercer cuarto del siglo XX ha sido uno de los de mayor aislamiento de China, Hong Kong ha mantenido esa posición privilegiada de acceso a China tanto por vías legales, como a través de prácticas de contrabando, favorecidas por un régimen de comercio exterior extremadamente liberal, sin trabas arancelarias y mínimos trámites aduaneros.

Sin embargo, uno de los cambios más radicales y menos conocidos producidos en Hong Kong en este período fue la configuración del principio de «no intervención positiva» que consagra un fuerte intervencionismo del sector público en la economía y el establecimiento de los cárteles que dominan la economía doméstica de Hong Kong. La intervención del Gobierno de Hong Kong en la economía local se basa en el sector inmobiliario: en Hong Kong no existe la propiedad privada de la tierra (excepto la parcela sobre la que se erige la catedral presbiteriana de St. John), y todo el terreno es propiedad de la

República Popular China y administrado por el Gobierno de Hong Kong. Además, el 75 por 100 de la población de Hong Kong reside en vivienda pública, lo que da al gobierno la calidad de primer promotor inmobiliario del territorio. Mediante el control de la oferta de terreno y vivienda, el Gobierno de Hong Kong controla de hecho el desarrollo de las empresas que componen el cártel inmobiliario y que a su vez son las cabezas de los principales grupos empresariales de Hong Kong. Si a esto unimos que la financiación de la actividad inmobiliaria supone prácticamente el 50 por 100 del negocio del sector bancario de Hong Kong (a su vez controlado mayoritariamente por el grupo HSBC, en el que el gobierno es directa o indirectamente el mayor accionista) y que los fondos públicos de reserva que se nutren principalmente de los ingresos por cesión de terreno son el principal accionista de la Bolsa de Hong Kong, aparece claramente un patrón de elevada influencia del sector público en la economía.

La apertura de China

En 1978 el entonces líder chino Deng Xiao Ping puso en marcha su estrategia de reformas denominada «las Cuatro Modernizaciones» (en agricultura, industria, defensa, y ciencia y tecnología) que marcó el cambio hacia una política centrada en el desarrollo económico y el inicio de la apertura de China al exterior. El establecimiento de las primeras zonas económicas especiales en Shenzhen (al otro lado de la frontera con Hong Kong), Zhuhai (al otro lado de la frontera con Macao), Shantou (en la costa de la provincia de Cantón), Xiamen (en la provincia de Fujian) y la provincia insular de Hainan en 1980 fue el detonante de un nuevo cambio radical en la configuración económica de Hong Kong hacia una economía metropolitana con influencia en un amplio *hinterland* en el sur de China (Fung, 1997). En teoría, estas zonas especiales están orientadas a la exportación y a la inversión extranjera, con políticas preferenciales, entre las que destacan la liberalización de la práctica totalidad de las importaciones dedicadas al procesamiento para la exportación (Ianchovichina y Martin, 2001), y

una gestión diferenciada. En la práctica, supuso la apertura en China de áreas autorreguladas en gran medida en lo económico y con mínima intervención del gobierno de Pekín. Para los empresarios de Hong Kong, la oportunidad no pasó desaprovechada: una base industrial con unos costes de producción que son una fracción de los de Hong Kong, a una hora de Central (el distrito financiero y de negocios de Hong Kong) en el caso de Shenzhen, y sin una regulación clara que permitía hacer uso de su *guanxi*, la extensa red de conexiones con parientes, amigos y vecinos (Gómez Arias, 1998) mantenida por todos aquéllos que emigraron a Hong Kong tras la Segunda Guerra Mundial para establecerse en las condiciones más favorables. A partir de 1980, Hong Kong se ha vaciado de actividad productiva local, y la ha trasladado inicialmente al sur de China y posteriormente a otras regiones, a medida que se han ido liberalizando. Como consecuencia, la actividad manufacturera representa menos del 6 por 100 del PIB de Hong Kong, mientras los servicios superan el 85 por 100 del PIB. Estas estadísticas en realidad ocultan el hecho de que existen en China más de 190.000 proyectos vinculados a Hong Kong, la mayor parte de ellos fábricas propiedad de, o gestionadas por, empresas de Hong Kong. Como consecuencia, el papel de Hong Kong en la economía china actual tiene cuatro facetas (Sung, 1991):

- Financiador: Hong Kong es el principal inversor en China.
- Socio comercial: Hong Kong es el principal destino de las exportaciones chinas.
- Intermediario: alrededor del 40 por 100 del comercio exterior de China se realiza a través de reexportaciones vía Hong Kong, con unos márgenes medios del 37 por 100 que se elevan al 44 por 100 para los productos originarios de China (Yao, 1999).
- Facilitador del comercio y la inversión.

Por otro lado, la liberalización económica de China ha supuesto no sólo su apertura a capitales extranjeros, sino la expansión de empresas chinas en el exterior, y en especial en Hong Kong. El 1 de julio de 1997 marcó el retorno de Hong Kong a la soberanía china y muchos han visto esta fecha como

CUADRO 1

COMPONENTES DEL INDICE HANG SENG

Empresa	Persona o grupo de control	Origen
Swire Pacific	Familia Swire	Gran Bretaña
Cheung Kong	Li Ka-shing	Cantón
HK Electric	Li Ka-shing	Cantón
CKI Holdings	Li Ka-shing	Cantón
Hutchison Whampoa	Li Ka-shing	Cantón
PCCW	Richard Li (hijo de Li Ka-shing)	Hong Kong
Henderson Investment ...	Lee Chau-kee	Cantón
HK & China Gas.....	Lee Chau-kee	Cantón
Henderson Land	Lee Chau-kee	Cantón
SHK Properties	Hermanos Kwok	Cantón
New World Development	Cheng-Yu-tung	Cantón
Li & Fung	Hermanos Fung	Cantón
CLP Holdings.....	Michael Kadoorie	Shanghai
Wharf Holdings.....	Peter Woo	Shanghai
Wheelock	Peter Woo	Shanghai
TVB	Run Run Shaw	Shanghai
Bank of East Asia.....		Hong Kong
HSBC Holdings.....	Gobierno de Hong Kong	Hong Kong
Hang Lung Group.....	Familia Chan	Hong Kong
Hang Lung PPT	Familia Chan	Hong Kong
Hang Seng Bank.....	HSBC Holdings	Hong Kong
Hysan Development	Lee Hon-chiu	Hong Kong
MTR Corporation.....	Gobierno de Hong Kong	Hong Kong
Johnson Electric.....	Patrick Wang	Hong Kong
Sino Land.....	Ng Teng-fong	Singapur
CITIC Pacific.....	Consejo de Estado, Gobierno Central Chino	China
China Resources	Ministerio de Comercio Exterior	China
Cathay Pacific Airways .	Familia Swire y CITIC	Gran Bretaña y China
Shanghai Industrial Holdings	Municipio de Shanghai	Shanghai
China Unicom	Comisión Estatal de Economía y Comercio	China
CNOOC	Consejo de Estado, Gobierno Central Chino	China
China Mobile	Ministerio de Telecomunicaciones	China
Legend Holdings.....		China

FUENTE: *Hang Seng* y elaboración propia.

el inicio de una nueva etapa, con una influencia mucho mayor de Pekín en los asuntos económicos y políticos de Hong Kong. Si bien esto es cierto desde el punto de vista político y, a pesar de la autonomía teóricamente consagrada por la Ley Básica (la miniconstitución de Hong Kong), las autoridades del gobierno central toman todas las decisiones políticamente sensibles, desde el punto de vista económico la «fusión» entre Hong Kong y China se produjo especialmente en los años ochenta, acelerándose tras la Declaración Chino-Británica de 1984 en la que se asumía el compromiso del retorno irreversible de Hong Kong a China en 1997. Hoy hay más de 1.800 empresas y casi 20 bancos chinos registrados en Hong Kong (incluyendo el Banco de China, que es desde 1994 uno de los tres bancos emisores de moneda). Esta presencia es tan marcada que, por ejemplo, de las 33 empresas integrantes del índice Hang Seng de la bolsa de Hong Kong, siete son empresas chinas (Cuadro 1).

Como consecuencia de esta apertura y presencia tanto de las empresas chinas en Hong Kong, como las empresas de Hong Kong en China, el papel de Hong Kong como puerta hacia el continente se está desvinculando cada vez más del tráfico de mercancías (que no tienen por qué pasar por Hong Kong, excepto en el caso de transbordo de grandes contenedores a barcos más pequeños que puedan navegar por el Río Perla hacia Cantón y otras áreas del sur de China) y está incorporando más servicios de valor añadido: gestión logística, diseño, financiación y marketing, en especial para los productos originarios de China. Sin embargo, a medida que la apertura de China se acentúe con su acceso a la OMC, y su desarrollo económico le permita prestar esos mismos servicios en el territorio continental, Hong Kong estará perdiendo las ventajas competitivas de las que ha gozado. Si Hong Kong ya incorpora muy poco valor añadido a los productos destinados a China, y está perdiendo la capacidad de añadir valor a los productos originarios del continente (Wei, Liu, Wang y Woo, 2000), debe buscar nuevas vías de diferenciación para poder competir, no frente a la economía china, sino apoyándose en su potencial, como siempre ha hecho.

2. Hong Kong y China en la OMC

Experiencia de Hong Kong en la OMC

De acuerdo con la Ley Básica de la Región Administrativa Especial de Hong Kong, el territorio sigue siendo territorio aduanero separado del resto de China usando el nombre de «Hong Kong, China» y sigue teniendo participación en organismos internacionales y acuerdos comerciales internacionales de los cuales era parte antes del 1 de julio de 1997. Ello quiere decir que la RAE de Hong Kong sigue siendo miembro de la OMC, Asia Pacific Economic Cooperation, Pacific Economic Cooperation Council, Pacific Basin Economic Council y de la Pacific Trade and Development Conference. También participa en la Organización Marítima Internacional, Organización Mundial de Aduanas y Organización Mundial de Meteorología. Además, su retorno a la soberanía china no le ha impedido suscribir 38 acuerdos bilaterales con otros países.

Como se ha dicho, Hong Kong pertenece por sí mismo a la OMC y ha firmado los 13 acuerdos multilaterales sobre comercio de mercancías, el acuerdo de comercio de servicios, el de propiedad intelectual, el de solución de diferencias y el relativo al examen de políticas comerciales. En el momento en que Hong Kong se transformó en la parte contratante número 91 del GATT (el 23 de abril de 1986), el gobierno británico realizó una declaración por la que se informaba al Director General del GATT que Hong Kong posee completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales externas y cualquier otra materia contemplada por el GATT. Al mismo tiempo que el gobierno británico hacía esta declaración, el gobierno chino hizo una declaración paralela en el sentido de que a partir del 1 de julio de 1997 la Región Administrativa Especial de Hong Kong dentro de la República Popular China constituiría un territorio aduanero separado, pasando a ser una parte contratante independiente dentro del GATT bajo el nombre de «Hong Kong, China».

Hong Kong es un puerto franco que no sólo no pone barreras arancelarias a la importación sino que promueve el libre movi-

miento de mercancías y capitales. Así, en Hong Kong no existen derechos de aduana y los artículos importados o exportados pasan por unas formalidades aduaneras mínimas.

Tales formalidades se limitan a que los productos importados —no los que están en tránsito— deben ser declarados al Trade Department a su llegada a Hong Kong. Aparte de esto, algunos productos requieren una licencia de importación si se trata de mercancías de carácter estratégico (armas y artículos de doble uso), mercancías reservadas (arroz, carne y pollo congelados), pesticidas, materiales radiactivos, medicinas, textiles, sustancias dañinas para la capa de ozono, o especies de plantas y animales protegidas.

Estas facilidades comerciales han favorecido el papel tradicional de Hong Kong como puerta de entrada y salida del comercio exterior del sur de China.

Cambios derivados del acceso de China a la OMC

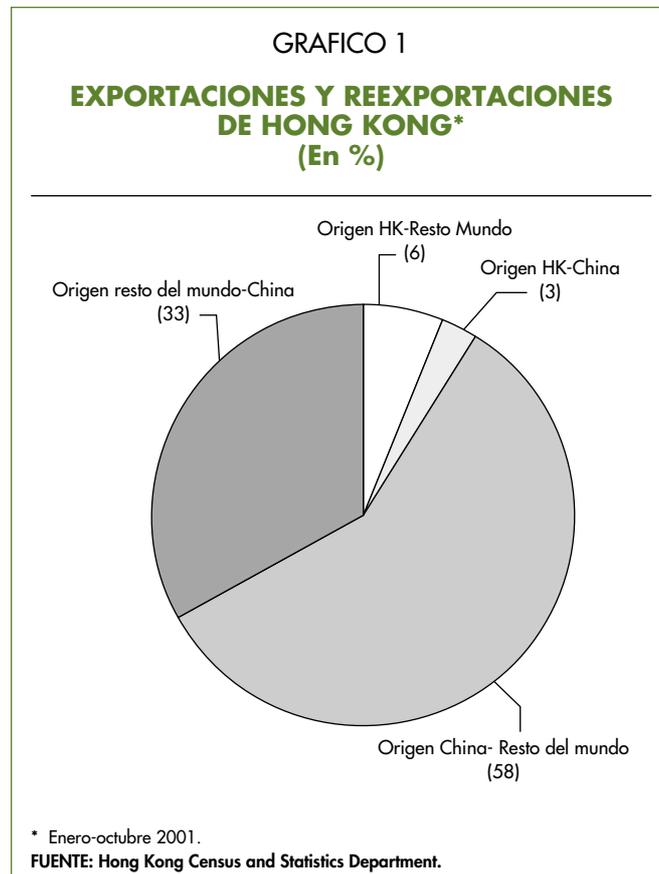
Sin duda la incorporación de China a la OMC, tras su abandono del GATT en 1949, es un acontecimiento histórico y trascendental para la economía mundial, pero sobre todo para Hong Kong, como lo fue la apertura económica de la República Popular iniciada a finales de los años setenta. China está dejando de ser esencialmente una base de producción para exportar al resto del mundo y se está convirtiendo en un competidor de primer orden, al tiempo que en un mercado en constante crecimiento al que acuden multitud de proveedores extranjeros.

De acuerdo con los datos del Banco Mundial (Ianchovichina y Martin, 2001) la adhesión de China a la OMC supondrá un aumento de 56.000 millones de dólares de renta mundial en 2005. La mayor parte se incrementará en la propia China (28.600 millones de dólares) pero 13.000 millones de dólares corresponderán a Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán. Para el resto de países asiáticos en desarrollo (Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas, especialmente), sin embargo, tendrá un impacto negativo del orden de 4.600 millones de dólares.

No obstante, dicha adhesión afectará a los sectores productivos de Hong Kong de manera muy diferente. El porcentaje de empleo absorbido por la industria manufacturera ha pasado del 46 por 100 en 1980, al 29,5 por 100 en 1990, y al 7 por 100 en 2000. El 90 por 100 de las empresas industriales tienen menos de 20 trabajadores y tendrán que hacer frente a una competencia creciente de empresas chinas dentro y fuera del país (Hong Kong, Trade Development Council, 2001). Para sobrevivir, la industria ha de mejorar aceleradamente su competitividad y procurar una diferenciación de sus productos de los del continente por calidad, innovación, servicio, tecnología y marca, particularmente en el sector textil, en el de componentes electrónicos y en juguetes. En especial, dos tipos de establecimientos manufactureros están destinados a sufrir una profunda reestructuración en Hong Kong. Por un lado, las fábricas que compiten directamente con empresas chinas en productos intensivos en mano de obra (textiles, calzados y juguetes, en especial), dado que las ventajas en costes en el continente son insalvables. Por otro, los establecimientos que intentan sortear las restricciones cuantitativas existentes para la importación de productos chinos en algunos países (Estados Unidos y la Unión Europea), mediante la incorporación del mínimo valor añadido local suficiente para obtener una certificación de origen en Hong Kong, ya que la supresión de estas restricciones eliminará su razón de existir.

Hong Kong ha venido desempeñando con éxito el papel de importante centro comercial y logístico entre China —en particular el delta del río Perla— y el resto del mundo: alrededor del 40 por 100 de las importaciones y exportaciones de China son reexportadas a través de Hong Kong (Hong Kong Trade Development Council, 2001), al tiempo que el 58 por 100 de las exportaciones de Hong Kong son originarias de China (ver Gráfico 1).

El sector comercial supone el 18 por 100 del PIB y emplea a medio millón de trabajadores, cuya actividad está relacionada tanto con la producción en China de industrias con capital de Hong Kong, como con la actividad puramente de intermediación comercial. Y es en esta esfera en la que la apertura de



China se notará más, porque China empezó a conceder derechos de comercio exterior a empresas privadas locales a principios de 1999 (anteriormente estaban reservados a corporaciones públicas de comercio exterior y algunas grandes empresas públicas o, en una etapa posterior, instaladas en las zonas económicas especiales); incluso en ciertos casos como en Dongguan —perteneciente a la vecina provincia de Cantón, que realiza el 37 por 100 de las exportaciones chinas— las empresas privadas con un capital registrado superior a 3 millones de renminbis (unos 430.000 euros) pueden solicitar automáticamente derechos de importación y exportación. Las empresas chinas están demostrando saber adaptarse rápidamente a las prácticas de comercio internacional, lo que les permite relaciones directas de compra y venta con el resto del mundo sin intermediarios. Aunque los agentes de Hong Kong

podrán seguir prestando servicios a empresas chinas y extranjeras pequeñas y medianas, no tendrán otra opción que añadir más valor a la simple compraventa tratando de coordinar toda la cadena de producción y distribución, desde el diseño hasta la comercialización.

Por otro lado, Hong Kong es el mayor centro de transporte marítimo y aéreo en la región y su puerto de contenedores es el más importante del mundo. En el año 2000, último para el que se disponen de datos completos, manipuló 18,1 millones de TEU¹. Más de 100.000 barcos tocaron en el puerto de Hong Kong con más de 100 millones de toneladas de carga y 19,1 millones de pasajeros. El nuevo aeropuerto de Chek Lap Kok, que entró en funcionamiento el 6 de julio de 1998, manipuló más de 2,2 millones de toneladas de carga, y por él pasaron 23 millones de pasajeros (Hong Kong Trade Development Council). El ingreso de China en la OMC aumentará el tráfico de mercancías y pasajeros en el delta del río Perla, pero la apertura de fletes y logística a la competencia extranjera supondrá nuevas oportunidades para los puertos de Cantón que, con unos costes operativos menores, crecen sostenidamente compitiendo —aunque a mucha distancia— con Hong Kong, y a la vez con la colaboración técnica e inversión de capital de operadores de Hong Kong. Este, por tanto, no tiene más remedio que mejorar sus infraestructuras y facilitar el paso transfronterizo de mercancías y pasajeros, que constituye en la actualidad un cuello de botella que limita la expansión rápida del tráfico con destino u origen en China.

Hong Kong todavía goza de una considerable ventaja en el sector financiero frente a sus más directos competidores como Singapur, Shanghai o la vecina Shenzhen, y seguirá siendo, por mucho tiempo, un centro financiero regional para Asia y el principal medio de captación de recursos financieros internacionales para empresas chinas. No obstante deberá seguir mejorando sus servicios en ambas esferas de actividad y procurar que sus intereses sean tenidos en cuenta por China en la transformación de su sector financiero.

Acuerdo para una zona de libre comercio entre China, Hong Kong y Macao

La red de Acuerdos Regionales en vigor en la zona Asia-Pacífico es la más pequeña del mundo. Existen tres acuerdos principales: Association of South East Asia Nations (ASEAN), South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) y Closer Economic Relations Agreement (CER) que, aunque los integran un número importante de países, no incluyen a los principales actores comerciales de la región (China, Japón, Hong Kong y Corea del Sur).

Hong Kong ha sido tradicionalmente un territorio defensor del multilateralismo y se ha mantenido ausente de acuerdos comerciales regionales, pero, recientemente, ha propuesto a Pekín la negociación de una zona de libre comercio (ZLC) con China. ¿A qué se debe el repentino interés de Hong Kong por un acuerdo de esta naturaleza? El acuerdo, sugerido por la Cámara de Comercio de Hong Kong, tiene la intención de dar ventaja a las empresas locales sobre los potenciales competidores extranjeros en la toma de posiciones y obtención de cuotas de mercado, antes de que China complete los compromisos de apertura de su mercado, de acuerdo con los calendarios fijados en su Protocolo de Adhesión a la OMC.

Por lo que al comercio de mercancías se refiere, el interés de Hong Kong en una ZLC estaría centrado en relojes, joyería, bisutería, moda y piezas y accesorios de automóvil, ya que son los productos originarios de Hong Kong que realmente pueden obtener una cierta ventaja en sus exportaciones a China continental. Para Hong Kong tiene más relevancia el tratamiento que recibe el producto originario de China en países terceros, ya que la mayor parte de la producción de compañías de Hong Kong hace años que se deslocalizó hacia China buscando salarios más bajos y está orientada a la exportación. No obstante, los aranceles consolidados por China en la OMC seguirán siendo de importancia en ciertos sectores (11,7 por 100 de media en textiles, 10 por 100 en piezas de automóvil, 35 por 100 en joyería y 25 por 100 en relojes). La desaparición de estos aranceles para el producto de origen Hong Kong abriría

¹ TEU: unidad de volumen equivalente a un contenedor de 20 pies.

nuevos horizontes a los sectores manufactureros locales y aliviaría la fuerte competencia que van a sufrir en breve. Por otra parte, la simplificación de los trámites aduaneros incentivaría el uso de su puerto.

Sin embargo, para una economía básicamente de servicios como la de Hong Kong, de donde procede el 85 por 100 de su PIB, una ZLC debería comprender no solamente el intercambio de mercancías, sino también la prestación de servicios.

Ya se ha comentado la importancia que para Hong Kong tiene la actividad comercial. China tardará tres años en liberalizar totalmente la venta al por mayor y al por menor y, por tanto, las empresas pequeñas y medianas de Hong Kong encontrarían una ventaja importante sobre sus competidores extranjeros si tuvieran acceso inmediato y se les aliviaran, además, los requisitos mínimos de facturación y capital. Sin embargo, los grandes beneficiarios serán las grandes cadenas detallistas de Hong Kong, que ya cuentan con una importante notoriedad de marca en China pero disponen de una red de establecimientos limitada o sometida a la necesidad, por imperativo legal, de socios locales.

También se ha destacado el peso de la logística en la actividad económica. Todas las grandes empresas hongkonesas del sector han realizado ya importantes inversiones en el desarrollo de los puertos y los centros logísticos de China, así como en el transporte transfronterizo de mercancías. China tardará entre uno y cuatro años en abrir enteramente las distintas ramas de actividad a compañías extranjeras. Si las empresas de Hong Kong adelantaran su calendario, mejorarían su posición negociadora con empresas extranjeras a la hora de firmar los acuerdos de inversión que, casi con toda seguridad, llevarán a cabo con operadores extranjeros, al tiempo que podrían diversificar más rápidamente su actividad en China continental.

Los bancos de Hong Kong son el segundo grupo extranjero en China, después de Japón, y cuatro de ellos son de los pocos que pueden realizar operaciones en renminbis, con ciertas limitaciones. El período transitorio que China aplicará a la banca extranjera para que pueda efectuar operaciones comerciales en

renminbis será de entre 2 y 5 años, con restricciones geográficas. Los bancos medios de Hong Kong se beneficiarían enormemente si obtuvieran licencia para operar en renminbis en China con carácter inmediato y les facilitarían los acuerdos con la banca china local interesada en su internacionalización vía Hong Kong. De igual manera, una minoración de los requisitos de capital exigidos a las compañías aseguradoras para operar en China sería ideal para las compañías medias de Hong Kong a la hora de competir en el futuro con las aseguradoras internacionales.

Los servicios de telefonía nacional e internacional en China sólo empezarán a abrirse a la inversión extranjera después de tres años, pero no existe compromiso de permitir mayoría de capital extranjero a los operadores. Aunque los servicios de telefonía móvil, transmisión de datos e Internet se abrirán más rápido tampoco llegará a permitirse la mayoría de capital extranjero. En esas circunstancias, los operadores de Hong Kong, que ya tienen experiencia en China continental a través de los servicios de consultoría y asistencia técnica prestados en el pasado y cuyo tamaño les permite afrontar las inversiones necesarias para acceder al inmenso mercado chino, obtendrían grandes beneficios en una mejora de las condiciones de acceso al restringido y prometedor mercado chino de las telecomunicaciones.

También en otro tipo de servicios, en los que Hong Kong tiene una estructura bien desarrollada, tales como turismo, publicidad, servicios inmobiliarios, y otros servicios profesionales, una ZLC abriría nuevas oportunidades.

El Gobierno de Hong Kong ha creado un grupo de expertos, dirigido por el Secretario de Finanzas, que ha iniciado sus conversaciones con las autoridades del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC) de China continental a principios de 2002, con el fin de constituir una zona de libre comercio entre China y las Regiones Administrativas Especiales de Hong Kong y Macao, que se ha dado en llamar CEPA (Closer Economic Partnership Arrangement). El interés de Pekín es fundamentalmente político, pues ayudaría a consolidar las reformas económicas

emprendidas y sería un ejemplo para Taiwán de los beneficios que una reunificación podría suponer. El deseo de las autoridades de Hong Kong es que el primer borrador de acuerdo esté disponible a mediados de 2002, pero sin duda va encontrar dificultades.

Aunque pudiera parecer una tarea sencilla, no hay que olvidar que técnicamente una ZLC deberá cumplir con los requisitos del artículo XXIV del GATT para las mercancías y, si se extiende a los servicios, con los del artículo V del GATS. Esto significa, entre otras cosas, que se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha ZLC. De igual manera, en lo que a servicios se refiere, deberá tener una cobertura sectorial sustancial y deberá eliminar en lo esencial toda discriminación entre las partes en los sectores comprendidos.

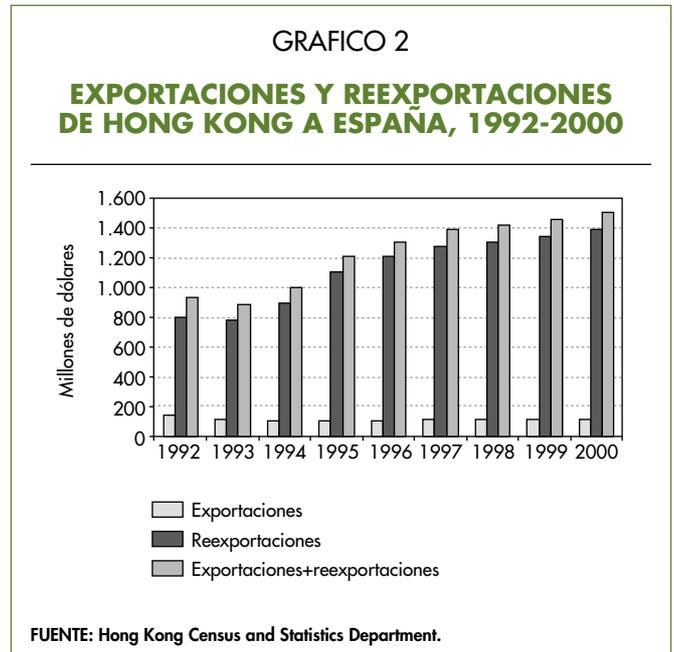
Para evitar que Hong Kong se convierta en un «caballo de Troya» de empresas extranjeras en el mercado chino de servicios se abre el debate de si cabe conceder un trato más favorable a las personas jurídicas que sean propiedad o estén bajo control de personas físicas de las partes de la ZLC (como está previsto para los países en desarrollo en el artículo V, párrafo 3.b del GATS).

En cualquier caso Hong Kong, que no puede ofrecer rebajas arancelarias porque, como ya se dijo, no aplica derechos de aduana, ni un mercado comparable con el de China continental, no podrá pretender obtener las ventajas de una ZLC sin compensaciones en movimiento de trabajadores y de capital.

3. Relaciones económicas entre España y Hong Kong

Relaciones comerciales

La relevancia de Hong Kong para España hay que situarla dentro del entorno de la región de Asia y el Pacífico. Si bien Hong Kong absorbe sólo el 0,41 por 100 de las exportaciones

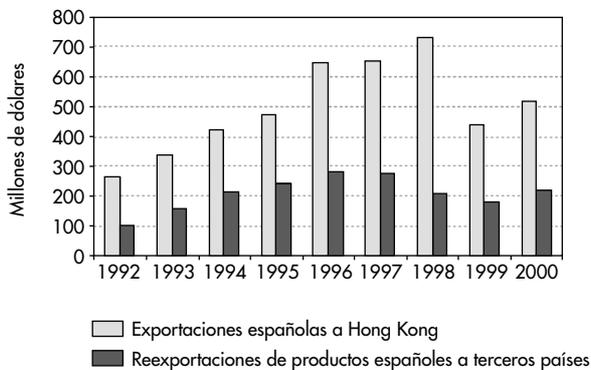


españolas totales, es el tercer destino más importante de Asia y el Pacífico, tras Japón y a niveles similares a los de China continental (aunque más de un tercio de las exportaciones españolas a Hong Kong tienen su destino final en el continente). De forma similar, aunque sólo un 0,18 por 100 de las importaciones españolas proceden de Hong Kong, casi la mitad de las exportaciones chinas a España se hacen a través de Hong Kong, con lo que, uniendo exportaciones domésticas de Hong Kong y reexportaciones procedentes de China, Hong Kong se convierte en el tercer origen asiático de las importaciones españolas.

Si bien las exportaciones de Hong Kong a España han mantenido un crecimiento estable durante los últimos años (ver Gráfico 2) y reflejan de forma consistente la composición de la industria exportadora de Hong Kong (confección textil) y China (electrónica, juguetes), las exportaciones de España a Hong Kong, aunque con una componente tendencial positiva, sufren variaciones importantes dependiendo de operaciones más o menos puntuales que alteran sustancialmente su composición (véase Gráfico 3). Así, por ejemplo, en 1998 y en medio de la caída generalizada de las importaciones de Hong Kong, se conta-

GRAFICO 3

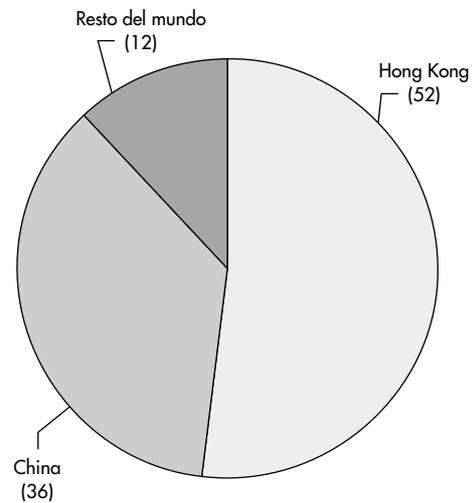
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A HONG KONG, 1992-2000



FUENTE: Hong Kong Census and Statistics Department.

GRAFICO 4

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A HONG KONG* (En %)



* Enero-octubre 2001.

FUENTE: Hong Kong Census and Statistics Department.

bilizó una exportación de material rodante ferroviario español que causó una subida del 13 por 100 en las exportaciones españolas que repercutiría en una caída del 40 por 100 al año siguiente. De forma similar, en 2000 casi se duplicaron las exportaciones españolas de pescado (en especial aleta de tiburón) pasando a convertirse en la principal partida. Además, esta volatilidad no parece estar originada por proyectos en China continental, sino que es endógena, ya que sólo un tercio de los productos españoles exportados a Hong Kong se reexportan a China, y más de la mitad permanecen en el territorio (véase Gráfico 4).

El comportamiento de las exportaciones españolas a Hong Kong, que casi nos atreveríamos a definir como errático, se debe en gran medida a que sólo de forma esporádica se producen operaciones con un volumen significativo en sectores asociados a proyectos de infraestructuras o a puntuales necesidades de abastecimiento.

Inversiones recíprocas

En el campo de las inversiones recíprocas, el componente errático se produce en ambos sentidos, y a niveles medios muy bajos

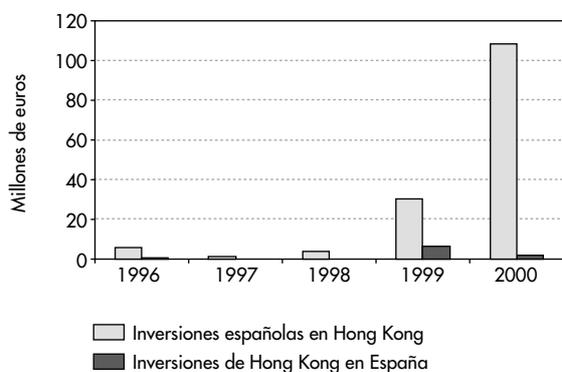
(véase Gráfico 5). Sólo a partir de 1999 se produce un incremento significativo en el volumen de inversiones españolas en Hong Kong, como consecuencia de la utilización del territorio como una etapa intermedia para la inversión en actividades de fabricación en China continental, aprovechando su mejor infraestructura financiera y jurídica, y el entorno impositivo más favorable.

Las perspectivas de futuro

La consecuencia inmediata del acceso de China a la Organización Mundial del Comercio para las relaciones comerciales entre España y Hong Kong será el incremento de las exportaciones españolas de bienes intermedios (acero, componentes electrónicos, curtidos, partes de juguetes, plásticos) destinados a la creciente industria del sur de China, en especial la provincia de Cantón, y en particular al creciente número de fábricas que las empresas españolas están estableciendo allí con destino

GRAFICO 5

**INVERSIONES RECIPROCAS
ESPAÑA-HONG KONG, 1996-2000**



FUENTE: Hong Kong Census and Statistics Department.

tanto al mercado local como a la exportación. La contrapartida será el crecimiento aún mayor de las exportaciones de productos terminados chinos a través de Hong Kong.

A medio plazo, en cambio, y a medida que la liberalización comercial en China repercuta en un incremento sustancial de su nivel de renta, es de esperar que las exportaciones españolas de productos terminados (en especial de bienes de consumo duradero) se incrementen.

4. Conclusiones

Durante gran parte de su historia, Hong Kong ha basado su éxito como puerta a China en la dificultad de acceso a ese mercado por la situación social, política y económica del país. Con la creciente liberalización del mercado chino, y especialmente con los cambios derivados de la admisión de China en la Organiza-

ción Mundial del Comercio, Hong Kong se enfrenta al reto de encontrar nuevas vías para generar valor añadido basadas en la cooperación, y no en la competencia, con la República Popular, incluyendo una posible zona de libre comercio que permita una integración aún mayor de ambas economías.

Para los agentes económicos españoles, estos cambios presentan la oportunidad de tomar ventaja de la cada vez mayor imbricación de ambas economías, utilizando dentro de una estrategia integrada tanto las ventajas de costes en producción en China, como los servicios logísticos, financieros y de gestión de Hong Kong, sin tener que optar necesariamente por uno de los dos mercados como prioritario ante recursos escasos, o depender de socios en Hong Kong como vía necesaria de acceso al mercado chino.

Referencias bibliográficas

- [1] FUNG, V. (1997): *Global Competitiveness - The Hong Kong Debate*, The American Chamber of Commerce Trade & Investment Committee Summit.
- [2] GOMEZ ARIAS, J. T. (1998): «A Relationship Marketing Approach to "guanxi"», *European Journal of Marketing*, número 32(1/2), páginas 145-156.
- [3] HONG KONG TRADE DEVELOPMENT COUNCIL (2001): *China's WTO Accession and Implications for Hong Kong*.
- [4] IANCHOVICHINA, E. y MARTIN, W. (2001): *Trade Liberalization in China's Accession to WTO*, Banco Mundial: Washington.
- [5] SUNG, Y. W. (1991): *The China-Hong Kong Connection: The Key to China's Open Door Policy*, Cambridge University Press.
- [6] WANG, Z. y SCHUH, E. (2000): «The Impact of Economic Integration among Taiwan, Hong Kong and China», *Pacific Economic Review*, número 5(2), páginas 229-262.
- [7] WEI, S.; LIU, L.; WANG, Z. y WOO, W. (2000): «The China Money Puzzle: Will Devaluation of the Yuan Help or Hurt the Hong Kong Dollar?», *China Economic Review*, número 12(2), páginas 171-188.
- [8] YAO, S. (1999): *Estimating Hong Kong's Re-export Markups*, Center for Global Trade Analysis, Purdue University.

ICE

Información Comercial Española

Revista de Economía



Más de cien años
al servicio de la
economía española

