

Hong Kong. El caso de un desarrollo económico carente de política industrial

Alfredo Pérez Sánchez

*Profesor titular de Teoría Económica de la Escuela Universitaria
de Estudios Empresariales de la Universidad de Vigo*

RESUMEN

“No-intervencionismo positivo” como estrategia de desarrollo de Hong Kong. Esta ciudad es sencillamente un paradigma del modelo de desarrollo neoclásico. Por ello, Hong Kong queda fuera del modelo de desarrollo de Asia Oriental, definido por los tres factores causales fundamentales: 1) orientación a la exportación, 2) autoritarismo político, 3) confucianismo cultural. Además, se puede considerar al mismo dogmatismo no-intervencionista como causa del retroceso industrial, constatado por el World Competitiveness Report, ya en el año 1989. La misma Administración colonial refuerza dicha debilidad innovadora a largo plazo al actuar según el principio de no-intervención.

La misma orientación estratégica de Hong Kong hacia un capitalismo competitivo dificulta el nacimiento de impulsos económicos endógenos con carácter innovador.

Finalmente, el argumento excusativo, repetido hasta la saciedad, según el cual la estrategia económica de Hong Kong es la mejor y más adecuada respuesta, dadas las limitaciones políticas, económicas y organizativas de las empresas chinas del Cantón, no es satisfactoria. Pues, por el contrario, las principales limitaciones son precisamente un resultado de la estrategia industrial elegida.

1. PLANTEAMIENTO DE LA CUESTIÓN

A comienzos de los años 90 la economía de Hong Kong se encontraba en dificultades. La producción se estancó, la inflación era alta, el capital huía, los hombres emigraban y el pesimismo se extendía ampliamente (Mushkat, 1990). En el verano de 1997 dejará de ser una colonia británica para convertirse en una provincia china. ¿Acaba con este acto la Era de una economía capitalista de libre mercado, introducida hace 150 años? China ha garantizado la existencia de un orden o sistema de economía de mercado por un período de otros 50 años después de 1997. Su eslogan es: "una China dos sistemas". Sin embargo, la confianza en las promesas chinas es pequeña. La amplia inseguridad sobre la futura calidad del sistema económico de Hong Kong convierte a cualquier pronóstico sobre el desarrollo futuro en mera especulación sin valor alguno. (Newsweek, 1990).

Por ello, este trabajo se ocupa de aspectos, que permiten realizar un análisis del desarrollo histórico de Hong Kong, destacando los siguientes puntos de vista: 1) Senda de desarrollo de Hong Kong en comparación con otras economías del sudeste asiático. 2) Análisis y comprobación de dos paradigmas rivales de la estrategia de desarrollo en el caso de Hong Kong.

2. HONG KONG EN EL CONTEXTO ASIÁTICO: ANÁLISIS Y COMPARACIÓN

Las inusuales altas tasas de crecimiento económico de los países en el umbral de la industrialización en el Extremo Oriente y de sus seguidores o imitadores en el sudeste asiático es un hecho ampliamente conocido. A excepción de Filipinas, todos los países de Asia Oriental han rebasado ampliamente las tasas medias de crecimiento de los países en desarrollo y de los países industriales. Ordenados según la renta per capita, se obtiene la serie de países del Cuadro 1. Según éste, las dos ciudades-Estado Singapur y Hong Kong constituyen una clase propia: por un lado, disponen de una renta per capita varias veces superior a la de otros países del Este asiático y, por otro lado, han reducido en más de la mitad el diferencial de renta respecto a los países industriales.

En 1978 Singapur y Hong Kong alcanzaron cerca del 38% de la renta per capita media de las economías industriales, y ya en 1988, diez años más tarde, el 52%. Estadísticamente considerado, este proceso de acercamiento es sencillamente claro: con una tasa de crecimiento de la renta per capita tres veces más alta (6,3 y 7,2 respecto a 2,3) estos dos países han reducido relativamente (no en un valor absoluto) su distancia respecto a los países industriales.

CUADRO I

Tasa media de crecimiento anual del PSB y valor de la renta per capita en países de Asia Oriental.

País	PSB (%)		PSB per capita (EE.UU. \$ 1988)
	1950-65	1965-88	
Hong Kong	5,5	6,3	9.220
Singapur	5,5	7,2	9.070
Taiwan	4,9		4.570
Corea	3,3	6,8	3.600
Malasia	1,7	4,0	1.940
Tailandia	3,3	4,0	1.000
Filipinas	2,9	1,3	630
Indonesia	1,1	4,3	440

Fuentes: Banco Mundial, World Development Report, Años sucesivos.

Taiwan: Far Eastern Economic Review (FEER), Asia Yearbook 1990.

La idea habitual de una “ciudad-Estado” podría dar lugar a una posición tendente a infravalorar la potencia económica de Hong Kong. Esto sería incorrecto por varias razones:

A) El valor del PSB (producto social bruto) legitima a Hong Kong como un Estado de un nivel de producción notable. Por ejemplo, con un PSB de 45 mil millones de dólares en 1988 Hong Kong rebasaba el de Filipinas con 40 mil millones, o el de Grecia con 36 mil millones y alcanzaba más del 50% del PSB de Indonesia, un país con una población tres veces mayor. Con una renta per capita próxima a los 9.000 dólares (1990), es junto con Japón y la ciudad “gemela” Singapur, la renta más alta de Asia.

B) Hong Kong es “ciudad-Estado” solamente en un sentido muy limitado. Pues, debido a que de hecho no existen fronteras económicas está completamente unida y abierta al mercado mundial, ventanilla central del imperio económico de ultramar se ha abierto a las provincias limítrofes de China como asentamiento productivo. En China trabajan 2 millones de personas en industrias de empresarios de Hong Kong, cuyo número oscila de 10.000 a 20.000; mientras que en el mismo Hong Kong el empleo en la industria asciende a 840.000 personas. (Financial Times, 8-11-1989). A modo de comparación, en el año 1984 estaban activas en el sector manufacturero en Hong Kong cerca de 50.000 empresas. (OCDE, 1988).

C) Según las cifras del GATT Hong Kong alcanzó el lugar 11º, en cuanto nación comercial, entre los 96 miembros del GATT. (GATT, 1969). A modo de comparación, las exportaciones totales de Europa Oriental, medidas en moneda occidental, alcanzaron únicamente las tres cuartas partes del valor de las exportaciones de Hong Kong

(Fidler, 1990). Según datos del Trade Development Council de Hong Kong, el 90% de la producción industrial de la ciudad se destina a la exportación. (Hong Kong Trade Development Council, 1989).

D) Hong Kong no sólo es un centro comercial y financiero sui generis, sino que, durante los últimos años, ha jugado un papel cada vez mayor como exportador de capital real e iniciador de las inversiones directas no solamente en el interior de China, sino también en la región del sudeste asiático.

Las inversiones directas de los empresarios de Hong Kong en la región del sudeste asiático (en los países de la ASEAN) no constituyen un caso aislado, sino que están encuadradas en una creciente integración económica del Este de Asia (Compárese Cuadro 2).

El retroceso de las reformas económicas en China, en la década pasada, agudizó estas tendencias, fomentando, junto con otros factores, una penetración aún más fuerte de las economías del sudeste asiático por empresarios y capital de chinos de ultramar. Las empresas chinas de ultramar juegan en la actualidad un papel dominante en las actividades económicas no estatales de estos países. (Compárese Cuadro 3).

CUADRO 2

Inversiones directas en el Sudeste de Asia.

Cuadro 2: Inversiones directas en el Sudeste de Asia

País de origen	Tailandia		Filipinas		Malasia		Indonesia	
	Mil millones \$	Cambio respecto año anterior	Mil millones \$	Cambio año anterior	Mil millones \$	Cambio respecto año anterior	Mil millones \$	Cambio respecto año anterior
Japón	3.063	217	95	229	214	134	226	-56
Hong Kong	446 (599)	266	27	-3	50 (132)	350	232 (+077)	90
Corea del Sur	109	742	2	100	9	1.013	209	1.249
Singapur	275	330	2	166	66	22	255	1.876
Taiwan	850	184	109	1.109	147	212	923	11.584
Asia	5.019	221	253	200	508	134	1.844	175
Mundo	6.225	220	452	171	768	158	4.426	267

Fuente: Far Eastern Economic Review 16, Nov. 1989, 20 sep. 1990.

CUADRO 3

Proporción del patrimonio chino en el patrimonio privado en el Sudeste de Asia.

País	Participación de la población china (%)	Participación de patrimonio chino en %
Indonesia	2,8	75
Tailandia	13,0	60
Filipinas	1,5	68
Malasia	33,1	75

Fuente: Warta Ekonomi (Jakarta) 1-10-1990

Fuente: Warta Ekonomi (Jakarta) 1-10-1990.

3. ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE HONG KONG

3.1. Características claves de una economía de mercado

En la discusión estratégica sobre los modelos alternativos de desarrollo se atribuye el éxito económico de ambas "ciudades-Estado" Hong Kong y Singapur, y también ocasionalmente de todo el Oriente de Asia, a factores especiales que sólo permiten hacer afirmaciones generales limitadamente.

Considerados desde la perspectiva mundial, todos los países del Este de Asia parece que se caracterizan por los siguientes factores comunes: a) económicos, por un desarrollo orientado a la exportación; b) políticos autoritarios y c) culturales, por patrones de valor y actitudes confucionistas. (Chu, 1989. Véase Cuadro 7).

Sin embargo, la política de desarrollo de Hong Kong se diferencia notablemente de la Singapur y de la de los otros países asiáticos en el umbral. Algunos observadores anuncian con el caso de Hong Kong un triunfo de la economía de mercado. En Hong Kong se aplican ilimitadamente los principios de *laissez faire* y se garantizan aparentemente una permanente renovación y "destrucción creativa" de estructuras productivas y capital humano schumpeterianas. El proceso de destrucción creadora, "factor esencial" del capitalismo, (Schumpeter 1975), está institucionalizado ejemplarmente en Hong Kong. No existen barreras a la entrada en el mercado.

Según una fuente concurren en Hong Kong 280.000 empresas en torno al mercado y a los factores productivos, siendo en su mayoría empresas familiares con menos de 20 empleados (Cheng, 1977) constituyendo, podríamos decir, el polo generador de la economía de Hong Kong. El 94% de los productores de productos finales dan ocupación a menos de 50 trabajadores. (Jiang, 1990). Según Cheng, cada año se crean 52.000 nuevas empresas, desaparecen 35.000 y de las 438.600 empresas, registradas entre 1945 y 1977 existen todavía las dos terceras partes.

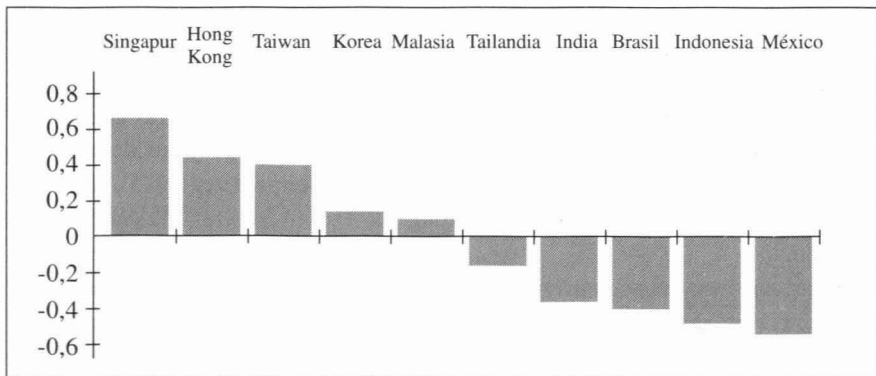
Raramente existen relaciones a largo plazo en el interior de las empresas, entre las empresas y los empleados, y entre las empresas entre sí; predomina, por el contrario, la desconfianza. En un medio turbulento lleno de inseguridad vale la flexibilidad como ventaja para sobrevivir. Debido a la constante penetración del espíritu emprendedor se produce una rápida e inmediata transformación y ajuste de las empresas a las condiciones cambiantes. Dado que existe una especie de ejército de reserva de potenciales empresas que prestan continua atención a nuevas posibilidades de beneficios, y, dado que no existen limitaciones legales contractuales, la entrada en el mercado es fácil y rápida, en caso de que una idea tenga visos de éxito.

3.2. Capacidad competitiva internacional

Concluyente y de gran ayuda para nuestras consideraciones es la evaluación o apreciación de Hong Kong por el mundo internacional de los negocios. Una evaluación ampliamente libre de posiciones y de prejuicios subjetivos de Hong Kong como asentamiento económico nos la ofrece el World Competitiveness Report publicado anualmente. De la evaluación de 10 países escogidos en el umbral de la industrialización, llevada a cabo con ayuda de 292 criterios, se puede extraer el Diagrama 1.

DIAGRAMA 1

Capacidad competitiva internacional de los nuevos países industriales.



Fuente: The World Competitiveness Report 1989.

Según éste, las ciudades-Estado Singapur y Hong Kong ocupan la primera posición, seguidas de Taiwan, Corea, Malasia, Tailandia e Indonesia. Esta serie se corresponde exactamente con la que hicimos en el Cuadro 1 al distribuirlos por su renta per capita, lo que no sólo sirve para confirmar el poder explicativo del indicador de la renta per capita, sino que también tiene su fundamento económico: pues, con un alto grado o rango de capacidad competitiva alcanza también, a lo largo del tiempo, un elevado crecimiento económico y, consiguientemente, una elevada renta per capita.

CUADRO 4

Capacidad competitiva de los nuevos países industrializados (NICs).

T Factores	I Dinámica económica	II Eficiencia industrial	III Dinámica mercado	IV Dinámica financiera	V Capital humano	VI Intervención estatal	VII Recursos naturales	VIII Orient. exter.	IX Innova. orientada futuro	X Estabilidad socio- política
Hong Kong	4	2	1	2	3	1	9	3	7	2
Singapur	1	1	2	1	1	2	10	1	2	1
Taiwan	2	4	3	3	2	3	8	2	1	4
Corea	3	3	5	4	4	8	5	4	3	7
Malasia	5	5	6	5	5	6	1	5	5	3
Tailandia	7	6	9	6	6	4	7	7	6	5
Indonesia	9	8	8	9	9	9	3	9	10	6
Brasil	8	10	4	8	7	10	2	10	9	10
India	6	7	8	7	10	7	6	6	4	8
México	10	9	10	10	8	5	4	8	8	9

Fuente: World Competitiveness Report

Veamos en detalle, con ayuda del Cuadro 4, las razones que explican la buena posición de Hong Kong. En el Cuadro 4 se contemplan 10 áreas de influencia. En dos de ellas—dinámica de mercado e intervención estatal—obtiene el primer puesto Hong Kong, seguido de Singapur. En tres factores alcanza Hong Kong el segundo lugar, un lugar después de Singapur (eficiencia industrial, dinámica financiera, estabilidad socio-política).

No es sorprendente el hecho de que Hong Kong esté muy limitadamente dotado de recursos naturales (rango 9, delante de Singapur que es el 10). Sin embargo, la gran importancia que, desde el punto de vista del desarrollo, se da a dicho factor en la investigación, proporciona buenas razones para no considerar a una mala dotación de recursos incondicionalmente como una desventaja para el desarrollo, sino más bien como ventaja para el mismo. El peligro de la “enfermedad holandesa” es pequeño: se puede alcanzar la competitividad industrial ampliamente sin una costosa protección económica, ya que no se da una ventaja comparativa en el caso de los bienes Ricardo (materias primas, agricultura).

Aprovecharon esta ventaja para el desarrollo todos los “países en el umbral” del Extremo Oriente, y también Japón; pero especialmente las ciudades-Estado carentes de materias primas.

Volviendo a la evaluación de Hong Kong en el World Competitiveness Report, puede ser sorprendente el rango relativamente bajo de “la dinámica de la economía” de Hong Kong, rango 4 después de Singapur, Taiwan y Corea. Todavía más sorprendente es el lugar 7 de Hong Kong en el factor “orientación innovadora hacia el futuro”.

Hong Kong se halla aquí incluso después de los países ASEAN, Malasia y Tailandia. Asombrosa e incluso paradójica parece dicha valoración, considerando la virulencia empresarial de Hong Kong. Por ello, nos debemos preguntar: ¿corresponde esta valoración a los hechos? En caso afirmativo, ¿cómo se justifica? Esta relación será objeto de análisis en el siguiente apartado, siendo un factor clave para explicar la estrategia de desarrollo de Hong Kong.

3.3. Análisis de la estrategia de desarrollo de Hong Kong

El desarrollo económico de Hong Kong siguió, como ningún otro, el principio clásico de la libre competencia. Por ello, el indiscutible éxito del crecimiento de la ciudad-Estado se puede atribuir sin problema alguno a la aplicación y permanente validez de estos principios: libertad comercial, movilidad ilimitada del capital, libre concurrencia (libertad de entrada y salida del mercado), libertad empresarial regulada por los derechos de propiedad adecuados, dominio de la ley. El Estado en Hong Kong se limita ampliamente y explícitamente a las actividades estatales clásicas, descritas ya por Adam Smith, que en Hong Kong son descritas como un “no intervencionismo positivo”. En Hong Kong falta el apoyo privilegiado de ciertas ramas industriales, intervenciones de política industrial, partes centrales de una política de desarrollo activa. Todas las empresas públicas son financieramente independientes y autosostenibles. Los suministros de gas, electricidad, transporte público y comunicaciones se hallan en manos de empresas privadas motivadas por la Bolsa. Solamente se dan algunos pocos elementos ajenos al ideal de una economía de libre mercado, sobre todo en el ámbito más sensible del mercado monetario: por ejemplo, la fijación del tipo de cambio al dólar USA.

Por ello, Hong Kong ofrece una ilustración empírica del paradigma de desarrollo (neo) clásico, mucho más ampliamente convincente y más sustancial que la interpretación neoclásica de la vía de desarrollo de los países asiáticos en el umbral y de Japón, que consideramos como un análisis erróneo.

Con ello, Hong Kong queda fuera del modelo de desarrollo de Asia Oriental, si entendemos su desarrollo más allá de los factores causales más globales, arriba mencionados: orientación a la exportación, autoritarismo político, confucionismo cultural.

A la hipótesis de desarrollo liberal clásico/neoclásico, cuya aplicación al caso de Hong Kong se someterá a comprobación en las líneas siguientes, se puede enfrentar con una alternativa teórica del desarrollo, que si se propone como caso de verificación de la misma el caso de Hong Kong, comprobaremos que se sustenta sobre pies de arena. a) Bajo la condición de un comercio liberal (es decir, condición que se cumple de forma muy ejemplar en el caso de Hong Kong) y b) limitando la actividad estatal a

la creación de las condiciones generales del mercado (que se cumple especialmente bien en Hong Kong), se hace cada vez mayor o se estabiliza la dependencia económica de un país y se reducen las oportunidades de conseguir ventajas comparativas dinámicas, especialmente para producir con capacidad competitiva internacional bienes con elevada intensidad tecnológico innovadora. (Hipótesis alternativa) (Röpke, 1987a).

Desde la perspectiva de este paradigma alternativo del desarrollo teórico se debería preguntar: ¿por qué se pudo desarrollar Hong Kong de tal forma que alcanzó un nivel de vida, el más alto después de Japón en Asia? Para responder a esta cuestión debemos considerar brevemente la reciente historia económica de Hong Kong.

A mediados de la década de los 40 Hong Kong vivía preponderantemente del intercambio comercial. La industria sólo existía marginalmente en aquellas ramas, en las que se disponía de una ventaja "natural" comparativa.

Cómo y por qué se transformó Hong Kong en unos pocos años de una economía intercomercial en un asentamiento industrial capaz de competir a nivel internacional. La guerra civil, la segunda guerra mundial y, sobre todo, la victoria y el dominio de los comunistas chinos hicieron de Hong Kong para muchos empresarios y trabajadores chinos un asentamiento económico especialmente atractivo. La crema del empresariado industrial chino junto con mano de obra cualificada, maquinaria y capital financiero llegaron a Hong Kong y contribuyeron espectacularmente a un desarrollo industrial. (Szczepanik, 1958). La brecha competitiva entre esta élite de empresarios chinos y sus competidores extranjeros era, casos de existir, pequeña. Al menos esto era válido para los empresarios de Shanghai, que disponían de muchos años de experiencia industrial, gozaban de una cualificación técnica y comercial elevada y se habían formado, con frecuencia, en instituciones occidentales.

¿En cuánto se podría estimar la aportación de capital del empresariado emigrante para el desarrollo económico de Hong Kong? Según todas las estimaciones existentes tuvo que ser enormemente grande. Alcanzó valores que superaron notablemente a los de los demás países asiáticos en el umbral, presumiblemente incluso los de Singapur, donde dominaron las empresas multinacionales y en donde la participación de las inversiones extranjeras en las inversiones totales (excluidas las del Estado en los mejores años sobrepasaron el 90% (Röpke, 1984).

En el Cuadro 5, que reproduce las estimaciones de Szczepanik, se observa que la aportación de capital interno de Hong Kong, al comienzo de la industrialización, fue relativamente baja. "Aproximadamente un tercio de la inversión fue financiada mediante ahorro interno, los dos tercios restantes por capital extranjero". (Szczepanik 1958).

CUADRO 5

Inversiones extranjeras en Hong Kong 1947-1955 (en mil millones HK).

Período	Renta Nacional	Inversiones extranjeras	Inversiones en % sobre la Renta Nacional
1947-48 a 48-49	1.600	700	44
1948-49 a 49-50	1.800	1.200	67
1949-50 a 50-51	2.300	800	35
1950-51 a 51-52	2.800	200	7
1951-52 a 52-53	2.800	1.300	46
1952-53 a 53-54	3.200	1.400	44
1953-54 a 54-55	3.600	1.500	42

Fuente: Szczepanik 1958, Cuadro 46.

Una breve comparación de las condiciones de partida de las industrialización de Hong Kong con respecto a Singapur muestra claramente las diferencias. Debido al empresariado importado de China y al impulso financiero del capital chino se inició el crecimiento económico moderno en Hong Kong una década antes que en Singapur; además, el desarrollo industrial se construyó preponderantemente sobre la base de un empresariado chino propio, una posibilidad que también se podía presentar en Singapur, si bien con unos costes económicos muy altos (abandono del libre comercio, proteccionismo educativo). En caso de practicar el comercio libre no le queda a Singapur otra alternativa, en contraposición a Hong Kong, que sustituir al empresariado chino por multinacional, corriendo en riesgo de provocar el desaliento o incluso destrucción del empresariado industrial privado en Singapur y para exigir, desde el gobierno, crecientes esfuerzos para apoyar a un empresariado nacional, de tal forma que en la actualidad los empresarios privados disponen de programas de fomento de los que los empresarios de Hong Kong solamente pueden soñar (Röpke, 1984; Lee y Low, 1990).

En definitiva, en Hong Kong, durante la primera fase de la industrialización, la estrategia de desarrollo practicada (libertad comercial hacia afuera, no intervencionismo hacia adentro) correspondía ampliamente a la que se podría caracterizar como óptima desde la concepción liberal clásica-neoclásica.

Desde la perspectiva de un paradigma alternativo de desarrollo se puede entender como un caso especial dado que la brecha competitiva es pequeña, se ha superado una fase de proteccionismo educativo y se dispone abundantemente de factores productivos complementarios.

Por consiguiente, no se dan obstáculos o impedimentos "teóricos" para la utilización de una estrategia de desarrollo activamente no intervencionista. Sin embargo con el paso del tiempo, esta actitud se ha modificado. Contribuyendo a ello en gran medida el

despegue económico de otros países de Asia Oriental, que pudieron recuperar la anterior posición pionera del desarrollo de Hong Kong mediante una estrategia de desarrollo pragmático-activista, cuyo credo es incompatible con el de una economía de mercado libre. Con ello, Hong Kong queda fuera del modelo de desarrollo aplicado en los países en "el umbral" y en Japón en Asia Oriental, acuñado esencialmente por un fuerte pragmatismo estratégico del desarrollo.

Además, se puede considerar como una causa central del retroceso de Hong Kong observado por el "World Competitiveness Report" en los campos "de la dinámica económica" y "de la orientación innovadora en el futuro" al dogmatismo estratégico practicado. Sobre esta afirmación entraremos en detalle en las líneas siguientes.

4. RETROCESO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN, DEBILIDAD INNOVADORA Y POLÍTICA INDUSTRIAL EN HONG KONG

Punto de partida de nuestras consideraciones son los datos recogidos en el Cuadro 6.

CUADRO 6

Participación sectorial en el Producto social bruto (1965,1988) de Singapur, Hong Kong y Corea en porcentaje.

	Industria		Industria manufacturera		Servicios	
	1965	1988	1965	1988	1965	1988
Singapur	24	38	15	30	75	61
Hong Kong	40	29	24	22	58	70
Corea	25	43	18	32	37	46

Fuente: Banco Mundial, World Development Report. 1990.

El Cuadro informa sobre la proporción sectorial de la industria, industria manufacturas y sector servicios. Comparando la proporción sectorial de Hong Kong y Singapur se observa que el perfil sectorial de Hong Kong en 1988 se acerca más al de Corea.

Datos que podríamos interpretar de la forma siguiente: debido a la ventaja en la industrialización de Hong Kong respecto a Singapur y otros países asiáticos en el umbral de la industrialización se había alcanzado allí antes que en otros países el punto más alto del desarrollo industrial; lo que conllevaría, como una consecuencia cuasi natural, a un creciente sector de servicios característico de las economías maduras. Sin embargo,

dicha interpretación sería evidente. Pues, en primer lugar, la tesis del crecimiento del sector servicios es muy problemática. En segundo lugar, nos tendríamos que preguntar por qué difieren tanto los perfiles sectoriales de ambas “ciudad-Estado”, siendo así que gozan de la misma renta per capita. Y, en tercer lugar, habría que considerar la interdependencia internacional de ambas “ciudades-Estado”, dado que la mayor parte de la producción industrial y también una considerable parte de la producción de servicios se destina al exterior.

Lo que podemos observar en Hong Kong se puede caracterizar como un “retroceso en la industrialización”. La proporción sectorial de la industria cayó entre 1965 y 1988 de 40 a 29 puntos por ciento; el porcentaje de la industria manufacturera de 24 a 22 puntos; mientras que en Singapur, durante el mismo período se duplicó la participación de la producción manufacturera industrial respecto producto social bruto.

Sin embargo, el desarrollo del sector servicios discurrió exactamente en dirección contraria. Con su perfil económico Hong Kong se aproxima nuevamente al punto de partida de su crecimiento económico moderno a comienzos de los años 50; pasando de asentamiento industrial a recuperar la función de intermediación comercial¹. El empresariado industrial está en Hong Kong en retirada. Esta estimación extraída de los datos estadísticos, según Bustelo P. (1997) “... en la actualidad el 90 por 100 de la actividad manufacturera de las empresas de Hong Kong se efectúa en China. Sólo en Guangdong hay más de 5 millones de personas trabajando para empresas de la colonia (eran 2 millones en 1992), cifra más de diez veces superior a la población empleada en la actividad manufacturera en Hong Kong”, se corresponde con las afirmaciones del World Competitiveness Report. (Cuadro 4) ¿Qué circunstancias o hechos subyacen a estos cambios estructurales? Sin duda alguna han jugado un papel importante el traslado de la producción industrial hacia China y del Sudeste asiático: Se traslada el “Hardware” de la industria y el “Software” permanece en Hong Kong². Con ello, los empresarios de Hong Kong dejaron de llevar a cabo un nuevo cambio en su espectro productivo y una modernización de sus tecnologías productivas y, sin embargo, siguen siendo competitivos a nivel internacional. En lugar de proceder a la modernización del asentamiento productivo (estrategia por la que optó Singapur en la década de los 80).

¹ El lector interesado puede encontrar más detalles sobre las actividades que implican dicha función de «intermediación comercial» y los datos más recientes en el artículo de Bustelo de 1997.

² Lo que en otras palabras y, citando a Bustelo (1997) significa que «...la colonia se ha especializado en la obtención de materias primas y productos intermedios, la financiación, el diseño, la investigación y el desarrollo (I+D), el control de calidad y la comercialización. Por su parte, Guangdong suministra mano de obra y terrenos a bajo coste y se dedica a la producción, que en muchas ocasiones se limita al tejido y cosido de artículos textiles y de confección o al ensamblaje de productos de productos electrónicos».

El empresario de Hong Kong, apoyado por la administración estatal, eligió el camino de seguir controlando la producción de productos más intensivos en trabajo y pobres en innovación a través del traslado o reubicación de la producción en otros países (Bustelo, P., 1997). ¿Es debilidad innovadora o, más exactamente, insuficientes incentivos a la innovación dentro de Hong Kong mismo la causa última del retroceso industrial o del traslado o reasentamiento de sus industrias? Según Salen (1989) en un análisis publicado por el mismo Departamento industrial de Hong Kong se citan los factores siguientes, como responsables de la situación crítica del sector manufacturero: -insuficientes inversiones, -baja retribución de la mano de obra, -baja productividad del trabajo, -mala organización del trabajo, -clima de trabajo malo, -falta de reconocimiento de la calidad, -tecnologías productivas obsoletas, -insuficiente desarrollo del producto, -incapacidad para reclutar y mantener al personal tecnológicamente cualificado.

Un análisis detallado de cada una de las causas de la debilidad innovadora industrial de Hong Kong va más allá de la amplitud de este trabajo, sin embargo, debemos hacer referencia a los factores más importantes para poder comparar verdaderamente el desarrollo de Hong Kong con el de otros países de Asia. Lo que intentaremos realizar con ayuda del siguiente Cuadro 7, en el que se agrupan los principales "criterios de toda política industrial". Entendiendo por "política industrial el conjunto de medidas estatales tendentes a la reubicación de las fuerzas productivas entre las industrias o dentro de una industria persiguiendo, explícitamente o implícitamente, el objetivo de aumentar el bienestar económico (versión a), o de aumentar el bienestar económico por encima del que se alcanzaría en situación de libre competencia (versión b).

Aunque cualquier Estado practica implícitamente una política industrial, ya que las medidas tomadas por él afectan de alguna manera a la estructura industrial y al crecimiento de las empresas, aquí nos interesa una política industrial explícita, que conscientemente y siguiendo una concepción determinada persiga unos objetivos a través de unas medidas determinadas. Desde el debate sobre la política industrial en los últimos años, vista especialmente desde la perspectiva de las experiencias de los países de Asia Oriental, parece aconsejable la distinción de la siguiente jerarquía de medidas y concepciones político industriales:

A-) Tipo 1: "Hipótesis Cero" de la política industrial. No aceptación de la política industrial como campo legítimo de la actividad estatal.

B-) Tipo 2: Neutralidad de la política industrial. La política industrial intenta estimular y reforzar las fuerzas del mercado, manteniendo un comportamiento igual con todos sectores/empresas.

C-) Tipo 3: Intervención selectiva de la política industrial. Los mecanismos de intervención de la política industrial van más allá del mercado, pero no necesariamente en contra del mercado.

D-) Tipo 4: Política industrial estatalmente planificada. La política industrial intenta sustituir al mercado mediante Instituciones no sujetas al mercado.

Dignas de consideración desde la perspectiva teórica y política son, sobre todo, las posiciones 2 y 3. Según nuestra valoración político industrial de las economías de Asia Oriental, recogida en el Cuadro 7, todas ellas practicarón una política industrial explícita, incluso Hong Kong. Sin embargo, los tipos de política industrial se diferencian entre sí notablemente. Así por ejemplo, en Japón dominó el tipo 3 frente al 2 y el 4, distanciándose claramente de los EE.UU.

Hong Kong permanece fiel hasta hoy día a una política industrial del tipo 2, defendiendo activamente una actitud no-intervencionista, limitándose, en general, a defender el fomento de las fuerzas del mercado. En consecuencia, Hong Kong cae fuera del modelo de política industrial de Asia Oriental, en la que, por regla general, no se interviene en contra del mercado, salvo excepciones de Japón y Corea. Política industrial más allá del mecanismo del mercado es válida como elemento constitutivo más indispensable del desarrollo estatal del comercio. Tampoco Singapur constituye una excepción, aunque durante los últimos años se puede observar una vuelta a una política industrial más fuertemente estimuladora del mercado, tendente a fomentar las condiciones generales, pero que incluye elementos de estimulación selectiva del empresariado industrial "local":

La discusión de otras características político industriales contribuye a aclarar más el carácter excepcional de Hong Kong. Todas las economías de Asia Oriental se caracterizan por una propiedad que podemos denominar pragmatismo del sistema u orden político. Michèle Schmiegelow y Henrik Schmiegelow (1989) hablan de "pragmatismo estratégico" refiriéndose especialmente a Japón. No están vinculadas ideológica y conceptualmente, como los países occidentales, a un orden de economía de mercado sino que consideran a la economía de mercado como un instrumento o elemento de desarrollo estatal para alcanzar objetivos estatales de desarrollo. El sistema no es considerado como una constante, sino que se modifica dependiendo de los cambios del entorno y de las exigencias sistemáticas internas del proceso de desarrollo (así por ejemplo, del paso de un desarrollo recuperador-imitativo a uno innovador). De forma parecida, también la política industrial está continuamente sometida a cambios, dándonos pie para entenderla como a "la competitividad", como un "proceso de descubrimiento". La cosa es distinta en países con un reducido grado de pragmatismo político-

industrial. Aquí pierden valor las ideologías básicas, y los pragmatismos ideológicos de apoyo a la flexibilidad político industrial. Hong Kong, debido a su estructura de poder colonial británica, está más cerca del modelo político industrial británico, lo que aparece especialmente claro si lo comparamos con Singapur. En Singapur el gobierno no excluye a priori ninguna posibilidad de intervención dentro de su repertorio político industrial; habiendo experimentado más o menos ampliamente en casi todas las áreas; mientras que en Hong Kong, todas las posibilidades de influir más allá de la configuración de las condiciones generales son consideradas ajenas o impropias del sistema.

Los distintos aspectos de la política industrial en Asia Oriental, a lo que hacemos referencia en el Cuadro 7, también apoyan ese carácter excepcional de Hong Kong. John Zysman presentó un marco analítico para la política industrial, que fue adaptado para Japón por Eads y Yamamura (1987). Los tres componentes más importantes de dicho marco son: capacidad de intervención o dirección de la burocracia, disponibilidad de un instrumentario político industrial, consenso sobre los objetivos de la política industrial. Nuestra estimación del grado de cumplimiento de estos factores en algunos países escogidos de Asia Oriental y en los EE.UU., como término de referencia, se pueden ver en detalle en el Cuadro 7.

CUADRO 7

Política industrial en Asia Oriental.

	Japón (E)	Singapur (E)	Hong Kong (E)	Taiwan (E)	Corea (E)	EE.UU. (I)
1) Política industrial explícita (E) o implícita (I)						
2) Tipo practicado de política industrial	3 > 2 > 4	2 > 3	2	3 > 2	3 > 2 > 4	2 > 1
3) Grado de pragmatismo político industrial	muy alto	alto	pequeño	alto	alto	muy bajo
4) Condiciones de éxito político industrial						
a) Capacidad de intervención	muy grande	grande	bastante	grande	grande	pequeña
b) Disponibilidad de instrumentos política industrial	abundante	suficiente	poca	abundante	abundante	poca
c) Consenso político industrial	muy grande	grande	pequeño	grande	muy grande	no existe
Empleo de instrumentos de política fiscal	amplios	menos amplios	inexistentes	amplios	muy amplios	pocos
Orientación: mercado capitales versus créditos bancarios	Crédito dominio bancos	Dominio mercado capital	Dominio mercado capital	Sistema estatal bancario	Sistema estatal bancario	Dominio mercado capital

Fuente: Chu 1989. Elaboración propia.

Los últimos criterios se ocupan parcialmente con la explicación en detalle del criterio 4b, mediante los dos instrumentos centrales de aplicación o dirección de la política industrial: el empleo de medios o medidas político financieras (subvenciones, impuestos), y del aprovechamiento del sistema bancario /crediticio para la consecución

ción de objetivos político industriales. Veamos más detalladamente este último criterio. En los países de influencia inglesa predomina hasta hoy día un mercado de capital orientado a las acciones negociables en la Bolsa. Es decir, el capital por acciones predomina como fuente de financiación a largo plazo. En el desarrollo recuperador de los países del continente europeo mudó esta estructura hacia un sistema bancario universal, que desvinculado del acontecer bursátil, y orientado al establecimiento de relaciones a largo plazo posibilita las transacciones entre los bancos y los empresarios industriales. Con ello, se superaron los puntos débiles más significativos del sistema de financiación industrial.

En el proceso de industrialización japonés evolucionó el sistema de financiación un paso adelante: grupos industriales disponen de sus propios bancos y los accionistas (propietarios) han perdido ampliamente su poder. El poder del Banco Central para dirigir los mercados de crédito es ampliamente superior. Consecuentemente, en relación al sistema bancario universal europeo, el sistema japonés se caracteriza por una capacidad de la burocracia político industrial esencialmente mayor para lograr objetivos político industriales mediante la concesión de créditos.

En los países asiáticos en el umbral de la industrialización Corea y Taiwan ocuparon los bancos estatales la posición central en la financiación de las empresas, sometidas plenamente a los objetivos de política industrial. Con ello, se integra a aquellas (las empresas) en la concepción política industrial del Estado.

Digna de consideración es la dirección financiera de la política industrial en las ciudades-Estado de Asia Oriental. En Singapur, con un mercado de capital fuertemente acuñado por el modelo inglés, la financiación de los objetivos político industriales se llevó adelante prioritariamente por el Development Bank of Singapore (DBS) de carácter estatal, que coopera estrechamente con el Economic Development Board (EDB). Los otros grandes bancos de Singapur apenas toman parte activa en la financiación industrial y se limitan prioritariamente al comercio y a la construcción.

En Hong Kong predomina el modelo inglés de orientación al mercado de la Bolsa/ mercado capital, con los consabidos puntos débiles de la financiación a largo plazo y del control de las empresas. Incluso el Banco Central de Hong Kong se ha privatizado.

En resumen: comparativamente a otros países del Este asiático, Hong Kong no disponía de una política tecnológica/industrial digna de mención. Los empresarios dependían sólo de sí mismos. La política industrial se limita a la creación de las condiciones globales adecuadas. En la praxis de Hong Kong y de otros países esto no implicaba en modo alguno medidas claras, ya que en cada caso queda indeterminado (incluso en el campo teórico) ¿qué se entiende por condiciones marco adecuadas? ¿Qué clase de derecho competitivo estimula las fuerzas productivas? ¿Se deben permitir o prohibir las prácticas de cooperación empresarial o de fusión empresarial? Si

los Estados competidores con Hong Kong se comportaron en la política industrial absteniéndose, entonces dicha actitud no habría ocasionado problemas para Hong Kong. Sin embargo, los competidores de Hong Kong en el área de Asia Oriental ejercen una política industrial activa y exitosa.

Por ello, y también debido a la actitud absencionista del gobierno colonial en el ámbito de la política tecnológica e industrial, la economía y el empresariado de Hong Kong han perdido no sólo su considerable ventaja en la industrialización, sino que se han convertido en rezagados. Hong Kong se desindustrializa. En comparación con otros países del Oriente de Asia la intensidad innovadora en productos y tecnologías sufre un estancamiento. Estas conclusiones y resultados son compartidos por otros observadores: así Lin y Tuan (1988) constatan que, debido a las escasas capacidades tecnológicas e innovadoras y a la falta de apoyo por parte del gobierno, los empresarios de Hong Kong se tienen que limitar a producir productos maduros (en el sentido de su ciclo vital) y/o productos-moda; o como dicen Müller y Merbach (1990) y OECD (1988) a importar componentes para el montaje de productos finales.

La industria electrónica se originó en Hong Kong aproximadamente al mismo tiempo que en Taiwan. Sin embargo, la investigación y desarrollo (I+D) locales de las empresas de Hong Kong retroceden año tras año respecto a las de Taiwan. (Lin y Tuan, 1988; Chen, 1989). Según opinión de Mun (1988) el desarrollo tecnológico de Hong Kong está experimentando un crecimiento desfavorable en comparación con el de Corea del Sur y Taiwan.

Comparativamente a otros países en el umbral de la industrialización los gastos para investigación y desarrollo de las empresas de Hong Kong así como del Estado desciende notablemente. (Financial Times 18-5-1987, Lin y Tuan, 1988; Chen, 1989) Chen (1989) manifiesta que la base tecnológica de Hong Kong era menos avanzada que los otros países de reciente industrialización, atribuyendo dicha situación fundamentalmente a la actitud abstencionista en política industrial del gobierno de Hong Kong.

En 1990 Hong Kong pudo incrementar el potencial innovador de su industria productora de bienes industriales, pero fue sobrepasada por la media de los otros países de Asia Oriental en el umbral de la industrialización. En Hong Kong se inicia un prudente cambio de forma de pensar. Intervenciones político-industriales más allá de la filosofía del *laissez faire* son consideradas como tolerables y se habla incluso de "una política industria intervencionista". (Goldstein, 1988a, 1990; Chen, 1989). Así por ejemplo, empresas electrotécnicas intentan dar pasos en la producción tecnológica más ambiciosa con ayuda de la administración pública (Goldstein, 1989; Gwynne, 1990).

Considerando las múltiples iniciativas político industriales y programas de los otros países de Asia Oriental en el umbral, las iniciativas más recientes de Hong Kong pare-

cen “muy pocas y demasiado tarde”. Los otros países asiáticos, comparativamente a Hong Kong, son en sí mismos una clase industrial, debido en gran parte a la creación político industrial de ventajas dinámicas (Mody, 1990). De ahí que tampoco falta la propuesta de someter a Hong Kong a la Administración de Taiwan. (Liu Yen, 1989). Los nuevos competidores de Hong Kong son los países de la ASEAN, de los que ninguno de ellos apuesta por una política industrial de *laissez faire*; de tal forma que, desde el punto de vista de Hong Kong, el peligro real reside en ser sobrepasado como asentamiento industrial incluso por estos países “rezagados, en proceso recuperador”. La emigración de los cualificados disminuye adicionalmente la dinámica innovadora de Hong Kong.

CONCLUSIONES: ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS

A continuación, resumiendo, destacaremos los principales puntos débiles y fuertes del experimento de Hong Kong en la economía de libre mercado. Como punto débil básico de la política de desarrollo practicado en Hong Kong destacan los incentivos demasiado pequeños para una innovadora recombinación de las fuerzas productivas y para obtener capacidades tecnológicas, consecuencias de una estrategia de desarrollo poco pragmática. Los empresarios de Hong Kong están sometidos a una inusual y persistente presión competitiva: unidos continuamente al libre comercio y, dentro del propio Hong Kong, amenazados por continuas nuevas entradas en el mercado, consecuencia de demasiado pocas barreras a la entrada y de una motivación emprendedora inusualmente acentuada. Las condiciones del entorno generan fuertes incentivos para la maximización de beneficios a corto plazo. En condiciones de un mercado con un alto grado de turbulencias cualquier oportunidad de beneficios desaprovechada es tan mortal como una equivocada innovación. Por todo ello, los incentivos para la realización de inversiones a largo plazo en Investigación, Desarrollo y Cualificación, caracterizadas por expectativas de éxito muy inseguras, son muy reducidas. La hiperestimulación competitiva selecciona más bien a las empresas y actores actuantes a corto plazo. Y además, la misma administración colonial actuando según el principio de no-intervención refuerza dicha debilidad a la innovación alargo plazo.

La orientación estratégica de Hong Kong en dirección a un capitalismo competitivo (*laissez faire*) dificulta el nacimiento de impulsos económicos endógenos sobre la base de crecientes competencias innovadoras. El proteccionismo educativo para las “infant industries” de Hong Kong se redujo al “learning by doing”. La obtención de competencias tecnológicas mayores sin el apoyo estatal no fue financiable a través de

instituciones generadoras de competencias, ya que al no generar beneficios a corto plazo son inadecuadas en lo que respecta a sus efectos.

En Hong Kong se tiende a premiar al empresario de tipo arbitraje: reconocimiento y aprovechamiento rápido de las oportunidades de beneficio a corto plazo, realizables frecuentemente sin emplear cantidades significativas de capital.

Por otro lado, las preferencias estratégicas por una economía de mercado puro fue responsable también de la gran flexibilidad y capacidad de ajuste de las empresas y de la economía en Hong Kong, un ajuste con niveles tecnológicos y competitivos relativamente bajos. Sin embargo, los indiscutibles éxitos de esta estrategia se tienen que liquidar con las ventajas de desarrollo no aprovechadas (los costes se oportunidad de las alternativas estratégicas perseguidas), resultando de dicho cálculo un balance desfavorable durante los últimos años.

Por ello, la unión política de Hong Kong a la República Popular China, que se debería de producir en el verano de 1997, solamente se puede realizar desde la base de las competencias y del modelo de especialización, alcanzados durante los anteriores años bajo la administración británica. Lo que significa que Hong Kong no se convertirá en un centro de innovación y de generación de nuevas ideas para la modernización de la República Popular China. Hong Kong retrocederá más bien a una función de intermediación comercial. La desindustrialización proseguirá, las tasas de crecimiento serán moderadas, pero inferiores.

La dotación de Hong Kong con competencias de desarrollo –un resultado del paradigma de desarrollo practicado– supone un regalo para Hong Kong de ventajas comparativas intercomerciales y en el proporcionamiento de servicios financieros y comerciales.

Un sector de servicios con una mayor capacidad para generar valor añadido solamente se puede desarrollar a largo plazo coevolutiva y simbióticamente con una industria modernizadora. Dado que en Hong Kong el sector industrial se ha modernizado y revitalizado con retraso y, dado también que la modernización industrial de la República Popular China lleva algunos años de retraso en relación a otros nuevos países industriales de Asia Oriental, el sector servicios difícilmente puede convertirse en un polo de crecimiento autónomo. Las omisiones estratégicas de las décadas pasadas limitan la dinámica de desarrollo del futuro.

Por ello, las experiencias de Hong Kong muestran que incluso en los casos extremos de una economía tan abierta como la de Hong Kong existen alternativas estratégicas de desarrollo. La conocida ventaja comparativa de Hong Kong no es algo dado, una limitación incambiable del comercio empresarial, sino una magnitud o factor cambiante, realizable. Singapur, una economía abierta como Hong Kong, es un buen ejemplo.

La afirmación oída frecuentemente, según la cual la estrategia económica de Hong Kong es la mejor y la más adecuada respuesta a las limitaciones políticas y económicas dadas y a las características organizativas y culturales de los empresarios chinos, no puede ser considerada como satisfactoria, ya que las principales limitaciones son precisamente un resultado de la propia elección estratégica.

BIBLIOGRAFÍA

- ASCHE, Helmut: *Industrialized Dritte Welt? Ein Vergleich von Gesellschaftsstrukturen in Taiwan, Hongkong and Südkorea*, Hamburgo 1984.
- BOND, Michael Harris y Hofstede, Geert: "The cash value of Confucian values", en: Clegg, S.R., Reding, S.G. (Ed.), *Capitalism in contrasting cultures*, Berlín/Nueva York 1990, pp. 383-390.
- BUSTELO, P., "Hong Kong en el umbral de China: efectos económicos de la integración", en: *Boletín económico de ICE*, n° 2536, 10/15 marzo de 1997.
- CHEN, Edward, K. Y.: "Hong Kong's Role in Asian and Pacific Economic Development", en: *Asian Development Review*, vol. 7, n° 2, 1989, pp. 26-47.
- CHENG, Tong-Yung: *The Economy of Hong Kong*, Hong Kong 1977.
- CHU, Yun-Han: "State structure and economic adjustment of the East Asian newly industrializing countries", *International Organization*, vol. 43, n° 4, 1989, pp. 547-572.
- EADS, George C. y Yamamura, Kozo: "The Future of Industrial Policy", en: Yamamura, Kozo/Yasuba, Yasukichi (Ed.), *The Political Economy of Japan*, vol. 1: *The Domestic Transformation*, Stanford/California, 1987, pp. 432-468.
- FIDLER, Stephen: "Western companies hold lifeline for Eastern Europe", en: *Financial Times*, 17 de abril 1990, pp. 4.
- GATT: *International Trade*, Ginebra 1989.
- GOLDSTEIN, Carl: "'Non-interventionism' hurts Hong Kong's chip prospects", en: *Far Eastern Economic Review*, 18 agosto 1988b, pp. 86.
- GOLDSTEIN, Carl: "Down memory lane", en: *Far Eastern Economic Review*, 12 de octubre 1989, pp. 64-65.
- GOLDSTEIN, Carl: "Planting hi-tech ideas", en: *Far Eastern Economic Review*, 17 de marzo 1988a, pp. 68.
- GOLSTEIN, Carl: "State chips in", en: *Far Eastern Economic Review*, 1 de marzo 1990, pp. 42-43.
- GWYNNE, Peter: "Showing Faith in Hong Kong", en: *Asia Technology*, octubre 1990, pp. 49.
- HAMILTON, C.: "Capitalist industrialization in East Asia's four little tigers", en: *Journal of Contemporary Asia*, vol. 18, n° 1, 1983, pp. 35-73.
- HERRMANN, Michael: *Hong Kong versus Singapore*, Stuttgart 1970.
- HOFSTEDE, Geert y Bond, Michael Harris: "The Confucius connection: From cultural roots to economic growth", *Organizational Dynamics*, vol. 16, 1988, pp. 4-21.

- IMEDE/World Economic Forum: *The World Competitiveness Report 1989*, Lausanne y Ginebra 1989.
- JIANG, Frank: "Fresh pastures", en: *Far Eastern Economic Review*, 20 de septiembre 1990, pp. 30-31.
- LEE Tasao Yuan/Linda Low: *Local Entrepreneurship in Singapore. Private & State*, Singapur 1990.
- LIMLINGAN, Victor Simpao: *The Overseas Chinese in ASEAN: Business Strategies and Management Practices*, Manila 1986.
- LIN, T.B. y Chyau Tuan: "Industrial Evolution and Changes in Trade Environment: A Case Study of Consumer Electronics and Textile/Garment Industries in Hong Kong", en: Dutta, M.: *Asian Industrialization: Changing Economic Structures*, Research in Asian Economic Studies, vol. 1, parte A, Londres 1988, pp. 159-186.
- LIU YEN: "The 'unthinkable' solution", en: *Far Eastern Economic Review*, 11 de mayo 1989, pp. 30-31.
- MODY, Ashoka: "Institutions and dynamic comparative advantage: The electronics industry in South Korea and Taiwan", en: *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, 1990, pp. 291-314.
- MÜLLER-MERBACH, Heiner: "Stärken und Schwächen der Triade-Länder in der Elektronik", en: *Technologie und Management*, 39. Año, Número 3, agosto 1990, pp. 29-41.
- MUN, Kin-Chok: "American Executives' Attitudes toward the Investment Climate in Hong Kong", en: Dutta, M.: *Asian Industrialization: Changing Economic Structures*, Research in Asian Economic Studies, vol. 1, parte A, Londres 1988, pp. 187-202.
- MUSHKAT, Miron: *The economic future of Hong Kong*, Boulder, Londres, Hong Kong 1990.
- OECD: *The newly industrialising countries: Challenge and opportunity for OECD industries*, París 1988.
- RÖPKE, Jochen: "'The Second Industrial Revolution' in Singapore: Industrial Policy in a Newly Industrializing Country", en: *ASIEN*, octubre 1984, pp. 46-57.
- RÖPKE, Jochen: "Schwellenländer Ost- und Südasiens: Singapur/Hongkong", en: Draguhn, Werner (Ed.), *Die wirtschaftliche Position der Bundesrepublik Deutschland in ausgewählten asiatisch-pazifischen Ländern*, Hamburgo 1987, pp. 66-201.
- RÖPKE, Jochen: "Vierte industrielle Revolution und Dritte Welt: Entwicklungspotentiale zwischen schöpferischer Zerstörung, Rückindustrialisierung und Nachfolge",

- en: Society for International Development (Ed.): Neue Technologien in Entwicklungsländern, SID, Berlín, Berichte n° 1, octubre 1987a, pp. 1-47.
- SALEM, Ellen: "Men or machines?", en: Far Eastern Economic Review, 27 de abril 1989, pp. 62-63.
- SCHMIEGELOW, Michèle y Schmiegelow, Henrik: Strategic Pragmatism: Japanese Lessons in the use of Economic Theory, Nueva York, West Port, Londres 1989.
- SCHUMPETER, J.A.: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 4. Edición, Munich 1975.
- "Standort: Hong Kong", en: PC Magazin n° 27, 27 de junio 1990, pp. 44-46.
- SZCZEPANIK, Edward F.: The Economic Growth of Hong Kong, Londres, Nueva York, Toronto 1958.
- TSURUMI, Yoshi: "The Challenges of the Pacific Age", en: World Policy Journal, 2, 1984.