

# La economía de Hong Kong: un caso especial

DOI: 10.32870/mycp.v5i16.643

Manuel Ángeles Villa\*

## Introducción

El análisis de los procesos de desarrollo de la economía de Hong Kong ofrece la oportunidad de examinar el desenvolvimiento de un país especial que, si bien geográficamente cercano al resto de los “tigres” y “dragones” asiáticos, es diferente en cuanto a su extensión territorial, población, disponibilidad de recursos naturales, instituciones económicas y sociales, políticas públicas y ubicación estratégica. Además, permite abordar la temática de los procesos de crecimiento económico, tanto en sí mismos como en relación al desarrollo, entendido éste de forma más comprensiva. Evidentemente, los resultados de 40 ó 50 años de esfuerzo desarrollista han sido diferentes en Hong Kong y otras regiones, cuestión que debe analizarse en un contexto histórico y social, así como a la luz de la influencia de factores coyunturales, como la reciente crisis asiática de 1997-1998. Igualmente importante es analizar las condiciones actuales y perspectivas de esta economía, en un intento por vislumbrar su futuro desempeño. Ante estos considerandos, el presente trabajo enfatiza el modelo de desarrollo de Hong Kong.

## Condiciones socioeconómicas

La Región Administrativa Especial de Hong Kong, HKSAR por sus siglas en inglés, desde 1997 jurídicamente es parte de la República Popular China, tiene una extensión territorial de 1,098 km<sup>2</sup> y una población de 6.7 millones de habitantes, que crece a un ritmo de 2.2% al año. Hong Kong carece de recursos naturales y, por ende, depende de las importaciones de materias

primas, alimentos y combustible. En 2000 el PIB de Hong Kong era de 1.3 trillones de dólares de Hong Kong (HK\$), equivalentes a 163 billones de dólares de Estados Unidos al tipo de cambio de mercado, o a 185 billones de US\$ al tipo de cambio de la paridad del poder adquisitivo (PPP); entre 1996 y 2000, la producción global de Hong Kong creció a una tasa anual de 3.4%, registrando un crecimiento de 10.5% en el último año mencionado (tabla 1) y una disminución de poco más de 1% en 2001 (HK Census and Statistics Department 2002). El PIB por persona de 2000 era de 24,490 US\$ según el tipo de cambio de mercado (27,810 US\$ al tipo que corresponde a la PPP) y creció a un ritmo de alrededor de 8% en 2000, pero en 2001 disminuyó ligeramente.

Aunque al inicio de su proceso de desarrollo Hong Kong, al igual que otros países de la región, dependió de una industria manufacturera intensiva en trabajo de bajo costo, a diferencia de Singapur, Taiwan y Corea del Sur, que más tarde se convirtieron en importantes productores de bienes de alta tecnología, Hong Kong ha seguido siendo un centro de servicios, especialmente para las empresas que invierten en China. La producción primaria es insignificante (0.1% del PIB) y la manufactura, que en 1984 aportaba una cuarta parte de la producción total, en 2000 representó sólo 5.9%, ocupando menos de 230 mil empleados, de una fuerza laboral de 3.34 millones. Las actividades principales son la banca, el comercio, el turismo y otros servicios, que en conjunto generan poco más de 85% del PIB y emplean una proporción similar de la fuerza de trabajo (HK Census and Statistics Department 2002).

Desde su fundación en 1847 como entrepuerto inglés para el comercio con el sur de China, Hong Kong estableció una política de apertura al comercio y la inversión extranjeras, así como un sistema tributario caracterizado por

\* Centro de Estudios APEC, Departamento de Economía, Universidad Autónoma de Baja California Sur, La Paz, Baja California Sur, México. Agradezco la colaboración de mi amiga Rocío Areli Cortés, cuyo apoyo ha sido de singular importancia en la preparación de este trabajo.

bajas tasas impositivas, lo que generó un ambiente atractivo para las empresas que buscaban inversiones en Asia del este. La naturaleza de entrepuerto de Hong Kong ha significado que una parte importante de la presencia en la isla de las empresas transnacionales (ETN) se aboca a la producción de bienes y servicios para otros mercados, como Estados Unidos, Japón, el sudeste asiático y, en particular, China. Aunque Hong Kong enfrenta una creciente competencia de parte de Singapur, la ciudad es un centro financiero clave en la región y más de la mitad de los flujos de inversión extranjera directa (IED) se originan en las ETN establecidas en Hong Kong: de acuerdo con Henderson (1998, p. 379), las empresas ubicadas en esta isla generaban alrededor de 60% de la IED en China, específicamente en función de un “modelo de producción global” en el que aquella cumple un rol fundamental, pero sólo como intermediaria en el proceso, no así como participante en su diseño o dirección (Henderson, 1998; Gangopadhyay, 1998).

A pesar de que la inversión extranjera directa (IED) hacia Hong Kong se ha orientado a los sectores de servicios, los datos disponibles sólo permiten estimar la IED en la manufactura, lo que representa una seria desventaja para el análisis. Con esta salvedad, en 1987-1995 los flujos de IED representaron 2.7% del PIB (comparado con 1.17% en 1970-1978) y la proporción del PIB generada por las ETN aumentó de 12.3% en 1979-1986, a 16.6% en 1987-1995 (Ramsteter, 1998). Los flujos de IED han sido acompañados por flujos de población, de forma que en 1996 había en Hong Kong 110,000 profesionales extranjeros, mayormente en puestos de alta dirección o asesoría especializada, mientras que de los 87,000 profesionistas y administradores de Hong Kong que trabajaban fuera de la ciudad, 50,000

viajaban diariamente a las provincias chinas adyacentes (Barker y Goto, 1998). En el otro extremo de la escala social, Hong Kong también recibe grandes flujos de trabajadores no diestros: a finales de 1995, había en la isla 152,000 empleadas domésticas, de las que más de la mitad provenían de Filipinas; de ellas, entre 30-43% eran egresadas de la universidad (Cheng y Hsiung, 1998, p.129). Generalmente las empleadas domésticas reciben salarios muy bajos y cuentan con condiciones de empleo muy precarias, pero Cheng y Hsiung (1998, p.130) opinan que en Hong Kong su situación es poco más favorable que otros países, debido a un sistema legal “progresista” y a la presencia protectora de fuertes organizaciones no gubernamentales (ONGs) en el territorio. El salario mensual de estas empleadas es de alrededor de 3,650 HK\$, comparado con la media salarial de 11,360 HK\$ registrada en 2001 (HK Census and Statistics Department, 2002).

En los años noventa la fuerza de trabajo de Hong Kong aumentó a razón de 2.5% al año, pero el desempleo se mantuvo en sólo 1.5% (hasta 1997), en función del alto ritmo de crecimiento económico, así como de la reducción de la tasa de participación, de 64.3% en 1991, a 61.4% en 2001 (HK Census and Statistics Department 2002). La crisis financiera de Asia del este provocó un aumento en el desempleo, que alcanzó 6.3% en 1998 y 5.8% en 2000 (Banco Asiático de Desarrollo [ADB], 2002). En parte, el incremento del desempleo se ha debido a la inmigración, fundamentalmente desde China, pero la explicación principal es la paulatina desaceleración del crecimiento de la economía, en buena medida el resultado de un lento proceso de desindustrialización, iniciado -no coincidentalmente- desde que las reformas de Deng abrieron la economía china al exterior. En consecuencia, Hong Kong parece haber cerrado

---

---

### **El déficit comercial en mercancías y el reciente incremento en el desempleo han promovido la idea de que la HKSAR requiere una nueva visión para enfrentar el futuro**

---

---

el círculo en términos de su papel económico en la región: habiendo iniciado como prestador de servicios comerciales para el comercio con China, pero mostrando un importante desarrollo manufacturero entre los años sesenta y los ochenta, el país cada vez más asume, desde entonces, su papel original.

Por su carácter de centro comercial y financiero, así como por su pequeño tamaño - factor limitante de la demanda interna- la economía de Hong Kong es sumamente abierta al comercio exterior, de forma que la razón entre el comercio global de mercancías y el PIB es de 2.53, según cifras publicadas por el ADB (2002). De manera similar, el Japan Center for Economic Research, en un estudio que cubre a 31 países de la OCDE y de Asia, considera que Hong Kong es la economía más globalizada en términos de flujos de inversión, turismo y telecomunicaciones internacionales, aun después de haber realizado los ajustes necesarios por su tamaño (JERC 2002). En 2000, las exportaciones de mercancías de Hong Kong totalizaron 202.7 billones de US\$ y se destinaron principalmente a China (27.1%), Estados Unidos (22.7%) y Japón (5.4%); Hong Kong exporta principalmente maquinaria eléctrica (15.8%) y textiles, prendas de vestir y accesorios (47.9%), además de juguetes y juegos, instrumentos y relojes y productos químicos (tabla 3). Las exportaciones de servicios crecieron a un ritmo de 9% por año entre 1990-2000, para ubicarse en ese año en 42.1 billones de US\$, destinados principalmente a China, pero también al sudeste de Asia, donde Hong Kong compite directamente con Japón y Singapur: en 2000, Hong Kong era el segundo exportador de servicios de Asia, con 13.9% del total mundial, después de Japón, con 22.6% (World Trade Organization (WTO), 2001). Las importaciones de mercancías de Hong Kong en 2000 fueron de 210.9 billones de US\$ y la balanza comercial mostró un déficit de 8.2 billones de US\$; aún así, el comercio en servicios permitió que la cuenta corriente presentara un saldo positivo equivalente a 5.4% del PIB, comparado con un déficit de 3.6% en 1997 (*The Economist*, 2002a). Las importaciones se componen en 35% de materias primas y productos semiterminados; 34% de bienes de

consumo, 25% de bienes de capital y el resto de alimentos y energéticos; las principales fuentes de suministro del país son China, Japón, Taiwán, Estados Unidos y Corea del Sur en ese orden (ver cuadro p. 31).

El déficit comercial en mercancías y el reciente incremento en el desempleo han promovido la idea de que la HKSAR requiere una nueva visión para enfrentar el futuro. En una primera visión, hay una insistencia en que la reciente reducción en la tasa de crecimiento del PIB, en particular en el sector manufacturero (según evidenciado por la caída de su participación en el total de la producción desde los años setenta) sólo puede revertirse por medio de la adopción acelerada de tecnología, principalmente tecnología informática; de otra forma, el país seguirá siendo un productor de manufacturas de bajo costo, con la diferencia de que, ahora, la industria se encuentra localizada en las provincias vecinas del sur de China. En este caso hay una doble propuesta: que se centra en a) un mayor papel del gobierno en el fortalecimiento de las actividades de investigación y desarrollo, programas de adiestramiento, educación y construcción de infraestructura que beneficie al sector de manufacturas, pero sin b) poner en peligro la solidez del sector financiero o el marco regulatorio existente (Liu, 1999). Esto último permitiría que Hong Kong siguiera desempeñando su papel actual de proveedor de servicios de China, rol que se ha definido en función de las necesidades de una China aún muy subdesarrollada; por tanto, las instituciones actuales de Hong Kong, incluyendo los monopolios y oligopolios comerciales y financieros (35% de los activos corporativos, equivalentes a 84.2% del PIB, son controlados por 15 familias, *The Economist*, 2001) seguirían siendo útiles (Hong Kong Democratic Foundation (HKDF), 1995), pero la HKSAR obtendría un importante grado de independencia económica a través del desarrollo de la manufactura de alta tecnología.

En una segunda visión, se plantea un Hong Kong postindustrial, "la primera ciudad global de Asia" (Fung, 1999; *The Economist*,

2002c), cuya actividad económica correctamente se centra de forma casi exclusiva en el sector de los servicios; en tal caso -se insiste- se requeriría una serie de reformas para mejorar la competitividad de estos sectores, que en buena parte tendrían que ver con su liberalización: aunque Hong Kong se ha desempeñado principalmente como una economía de libre mercado, el gobierno ha históricamente mostrado una predisposición a otorgar franquicias y licencias cuasimonopólicas. La banca, la generación de electricidad, los casinos, las telecomunicaciones, los bienes raíces, los servicios aéreos, los servicios legales y el suministro de combustibles, son “áreas donde todavía existen imperfecciones de mercado” (HKDF, 1995), pero el Consejo Legislativo rechazó en los años noventa (aun bajo el control de la Corona inglesa) cualquier proyecto de leyes antimonopólicas (HKDF, 1995). Una pregunta básica, que complementa estas dos visiones, es el porqué de la disminución de la tasa de crecimiento de Hong Kong de los años sesenta a los noventa. Ello puede responder al simple hecho de que, a la larga, es difícil mantener altas tasas de crecimiento, por lo que la reducción mencionada de cierta forma sería natural para una economía con altos niveles de ingreso. Si esta fuera la respuesta, sería difícil plantear la desaceleración de los noventa como un problema, particularmente considerando que el crecimiento del PIB en Hong Kong a principios de esa década fue de 5.2% al año y que el ingreso por persona creció a una tasa medianamente aceptable hasta 1996 (ADB, 2002). Además un estudio reciente de un organismo del gobierno japonés indica que entre 1980 y 1998, Hong Kong se ha mantenido entre los primeros cinco países del mundo en términos de competitividad, siendo en el último año Singapur su único competidor asiático que se ubicaba en los primeros lugares (Japan Center for Economic Research [JERC], 2001).

Aún así, el JERC muestra que durante ese periodo la posición de Hong Kong bajó de la tres a la cinco, destacando las finanzas y el comercio internacional, las actividades corporativas y empresariales y las finanzas públicas como factores positivos; sin embargo los rubros de

infraestructura y de ciencia y tecnología son relativamente débiles (JERC, 2001).

### El modelo de desarrollo de Hong Kong

El debate generado en torno a las explicaciones que hace algunos años dio el Banco Mundial (WB) sobre el llamado milagro asiático (WB, 1993) no ha suscitado un consenso pleno entre los investigadores, pero al menos puede decirse que hay acuerdo sobre algunos elementos que las economías de Asia han tenido en común, si bien este no es el caso con respecto al peso relativo de esos elementos, ni tampoco se insiste que hayan influido en el mismo grado en cada uno de los países; tales explicaciones eran:

- 1) Aspectos sociales: la ausencia relativa de disturbios sociales e inestabilidad política; modelos de capitalismo con estrecha vinculación entre los sectores empresariales y financiero y, a mayor o menor grado, con el gobierno; instituciones públicas y privadas relativamente confiables; recursos humanos altamente calificados y una disminución en la tasa de fertilidad; una distribución del ingreso “tolerable”; una alta tasa de ahorro.
- 2) Aspectos macroeconómicos: políticas fiscales y monetarias relativamente ortodoxas, junto con una importante política industrial y un rol activo del gobierno en la economía; una alta tasa de acumulación de capital; economías abiertas, con un círculo virtuoso de crecimiento impulsado por las exportaciones.
- 3) Aspectos microeconómicos: aplicación de la tecnología a la agricultura y en apoyo de la industrialización; mercados laborales más o menos “flexibles” que favorecieron la acumulación de ganancias y la inversión.
- 4) Aspectos externos: el papel impulsor de la economía de Estados Unidos: un ambiente favorable al crecimiento basado en la exportación de manufacturas.

Una forma de analizar el modelo de desarrollo de Hong Kong, es evaluar el grado en que esta economía se ha ajustado a la “norma” de Asia del este (resumida en los puntos anteriores), resaltando coincidencias y

subrayando diferencias cuando sea apropiado. De acuerdo con Thompson (1998, p. 9), Hong Kong es una manifestación del estilo de capitalismo que este autor denomina "caótico", caracterizado por un orden económico desorganizado e inestable, en el que los empresarios se abocan a la obtención de ganancias de corto plazo, con frecuencia combinada con la especulación y, a veces, la corrupción: las relaciones de mercado son de *laissez-faire* extremo; es la versión dinámica y exitosa de este estilo de capitalismo.

Hong Kong compartió con otras regiones del este de Asia un pasado colonial bajo el dominio inglés. Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, Hong Kong era un territorio "subdesarrollado" que enfrentaba un conjunto de presiones y restricciones externas, aunque en términos de su patrón de desarrollo y su estilo de capitalismo, la economía de Hong Kong rápidamente superó a la mayoría de sus competidores regionales. A diferencia del resto de Asia del Este, en esta isla no se implementó ninguna forma de política industrial selectiva, y el gobierno a lo largo del proceso de desarrollo desoyó las peticiones de los sectores manufactureros de establecer sistemas de apoyo especiales para las manufacturas, mediante, por ejemplo, créditos de largo plazo a la industria, como fue común en la economía del noreste de Asia (WB, 1993): el apoyo público a la manufactura se orientó a la construcción de infraestructura y la promoción de las exportaciones, pero el gobierno no favoreció directamente a sectores específicos. Esto no significó la ausencia total de intervención del Estado en la economía; por el contrario, ha jugado un papel notable en la provisión de bienes públicos de consumo, lo que ha ayudado a mantener bajas las exigencias de incrementos salariales. Como resultado de un esfuerzo masivo de construcción de vivienda pública, el gobierno de Hong Kong es el terrateniente más importante del territorio: a mediados de los años noventa, 2.4 millones de personas (40% de la población) vivía en unidades habitacionales que eran propiedad de la Hong Kong Housing Authority (HKDF, 1995); además, tradicionalmente la tierra de Hong Kong fue

propiedad de la Corona inglesa, que la arrendaba, pero no la enajenaba. El sistema educativo, desde la primaria hasta la universidad, es mayormente financiado con fondos públicos y el sistema de salud proporciona tratamiento médico barato. Además, el Estado se aseguró de que se instalara un sistema tributario sencillo y con bajas tasas impositivas, así como el marco legal británico, que enfatiza la obligatoriedad del cumplimiento de contratos. En fin, se ha estimado que la provisión de bienes de consumo colectivo representó, en la fase de expansión industrial, un subsidio de alrededor de 50% de los gastos de los hogares obreros, reduciendo las presiones de costos para las pequeñas empresas, que constituyeron la base manufacturera de Hong Kong (Castells, 1999, pp. 288-90).

En general, Hong Kong dista mucho de ser "una utopía neoclásica", y se ubica muy lejos del «estado desarrollista asiático». El sector público conforma una parte muy pequeña de la economía y el gobierno controla directamente una fracción insignificante de las empresas productivas. En lo posible, éste se abstiene de intervenir en la asignación de recursos, y se proclama la filosofía del *laissez-faire* para justificar su no intervención en la economía (Chiu y Lui, 1998, p.148). Ello es sumamente evidente en las continuas declaraciones de que aparecen en la prensa, en los documentos oficiales y en los trabajos de los centros de investigación de la HKSAR (por ejemplo, Fung, 1999; Liu, 1999).

El mercado laboral de Hong Kong con frecuencia se presenta como la versión real más próxima al modelo económico del esquema neoclásico de total "flexibilidad" (Chau, 2000, p. 50): el salario se ha adaptado pasivamente a las condiciones de mercado con respecto a los precios y a la productividad. La legislación salarial es mínima y las políticas de pagos del gobierno, las ETN y las asociaciones obrero patronales no han intervenido significativamente en el mecanismo de oferta y demanda de trabajo. Los sindicatos han sido débiles; debe recordarse, sin embargo, que buena parte del consumo de la clase trabajadora ha

sido proporcionada a bajo costo por el gobierno. Ello dio pie a que, durante la fase de expansión de la manufactura, el desempleo se redujera, a pesar de una masiva inmigración desde China (a partir de 1940) y permitió la represión de los salarios para elevar las ganancias y fomentar la inversión. Una vez alcanzado el empleo pleno, los salarios se elevaron rápidamente, multiplicándose por cuatro en 30 años (Gangopadhyay, 1998, p.51).

### Conclusiones

El caso de Hong Kong es la muestra de un exitoso programa de desarrollo económico liderado por el sector privado, pero, como se ha indicado, subvencionado por el gobierno, que por décadas fue un importante proveedor de bienes de consumo colectivo. En Hong Kong, alrededor de 16% de la población es pobre, pero, con todo, el estilo de desarrollo de la HKSAR evidentemente ha proporcionado a sus habitantes un mejor estándar de vida. Aun así, la desindustrialización del país, ubicada su manufactura en regiones adyacentes dentro de China y su falta de consenso sobre la visión de desarrollo para el siglo XXI, junto con los cambios que pudieran suscitarse en China continental, seguirán haciendo de Hong Kong un importante caso de estudio a futuro.

### Fuentes

Asian Development Bank (ADB), 2002, *Asian Development Outlook 2001 Update*, www.adb.org.  
Barker, B. y A. Goto 1998, "Technological Systems, Innovation and Transfers", en G. Thompson (ed.), *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Londres, Routledge.  
Castells, M. 1999, "¿Hacia la era del Pacífico? El fundamento multicultural de la interdependencia económica", en *La era de la información*, vol. III, *Fin de milenio*, Siglo XXI.  
Chau, L. C. 2000, "Hong Kong: a Unique Case of Development", en D. Leipziger (ed.), *Lessons from East Asia*, Ann Arbor, Michigan, cap. 1.  
Cheng, L. y P. Hsuing 1998, "Engendering the 'Economic Miracle': the Labour Market in the Asia-Pacific", en G. Thompson (ed.), *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Londres, Routledge.  
Chiu, S. y T. Lui, 1998, "The Role of the State in Economic Development", en G. Thompson (ed.), *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Londres, Routledge.  
*The Economist*, 2001, "In Praise of Rules; a Survey of Asian Business", abril 7.

*The Economist*, 2002a, "Country Briefings Factsheet: Hong Kong", enero 17.  
*The Economist*, 2002c, "Hong Kong, and the Shanghai Challenge", marzo 30.  
Fung, V., 1999, "Hong Kong's Competitiveness: from Short-term Crisis to Long-term Growth", CSIS Hong Kong Commentary, www.csis.org/asia/hkupdate/.  
Gangopadhyay, P., 1998, "Patterns of Trade, Investment and Migration in the Asia-Pacific Region", en G. Thompson (ed.), *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Londres, Routledge.  
Henderson, J., 1998, "Danger and Opportunity in the Asia-Pacific", en G. Thompson (ed.), *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Londres, Routledge.  
Hong Kong Democratic Foundation, 1995, "Policy Paper: Hong Kong's Economic Development - Considerations for Policy Formulation", www.hkdf.org/papers.  
Hong Kong Census and Statistics Department, 2002, "Hong Kong in Figures", www.info.gov.hk/censtatd/.  
Japan Economic Research Center, 2001, "Potential Economic Competitiveness Ranking", www.jerc.or.go.jp, febrero.  
Japan Economic Research Center, 2002, "Measuring the Globalization of the Japanese Economy", www.jerc.or.go.jp, enero.  
Liu, D., 1999, "Hong Kong: Prospects for Long-term Competitiveness", CSIS Washington Commentary, www.csis.org/asia/hkupdate/.  
Ramsteter, E., 1998, "Measuring the Size of Foreign Multinationals in the Asia-Pacific", en G. Thompson (ed.), *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Londres, Routledge.  
Thompson, G., 1998, "Contours of Economic Development in the Asia-Pacific", en G. Thompson (ed.), *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Londres, Routledge.  
World Bank, 1993, *The East Asian Miracle*, Nueva York, Oxford.  
World Trade Organization, 2001, *International Trade Statistics 2000*, www.wto.org/english/res\_e/statis\_e/statis\_e.htm (octubre 13, 2001). 

Cuadro 1  
Hong Kong: datos básicos

	1997	1998	1999	2000	2001
PIB por persona (USD)	26,049	244,665	23,618	24,066	24048
PIB, % cambio anual	4.7	-5.31	3.04	10.48	0.1
Consumo del gobierno (% PIB)	8.59	9.35	9.86	9.58	nd
Balance presupuestal (% PIB)	5.58	-0.37	-3.98	-0.3	nd
Precios (% cambio anual)	5.67	2.84	-3.96	-3.67	-1.6
Deuda pública (% del PIB)	0	0.1	1.3	1.7	nd
Desempleo (%)	2.43	4.38	6.1	5.08	nd
Cuenta corriente, PIB (%)	-3.6	2.39	6.64	5.4	nd
Reservas (M \$)	92,804	89,601	96,236	107,542	nd

Población, 2001 = 6.8 millones

PIB 2001, precios de mercado = 161.9 mmd

PIB 2001, PPP = 189.7 mmd

Fuente: *The Economist Factsheet*, mayo 14, 2002.

Cuadro 2  
Indicadores comparativos; 2000

	Hong Kong	Singapur	Taiwan	US	Japón
PIB (US\$ bn)	163.2	92.3	310.1	99,63.1	47,60
PIB por persona (US\$)	24,067	22,985	13,918	36,155	37,610
Inflación	-3.7	1.4	1.7	2.2	-0.3
Balanza de cuenta corriente (US\$ bn)	8.8	21.8	9.3	-435.3	117.8
% del PIB	5.4	23.7	3	-4.4	2.5
Exportaciones (US\$ bn)	202.7	138.9	147.6	775.9	462
Importaciones (US\$ bn)	-210.9	-127.5	-133.6	-1,222.80	-344.2

Fuente: *The Economist Factsheet*, mayo 14, 2002.

Cuadro 3

Principales exportaciones	% del total
Ropa y accesorios	47
Maquinaria eléctrica	13.2
Textiles	5.3
Joyería	3
Refacciones	3

Fuente: *The Economist Factsheet*, mayo 14, 2002.

Cuadro 4

Principales importaciones	% del total
Bienes consumo	34.6
Materia prima	32.6
Bienes de capital	27.3
Productos alimenticios	3.6
Combustible	1.9

Fuente: *The Economist Factsheet*, mayo 14, 2002.

Cuadro 5

Principales mercados (2001)	% del total
China	36.9
Estados Unidos	22.3
Reino Unido	5.8
Alemania	4.1
Taiwan	2.6

Principales proveedores	% del total
China	43.5
Japón	11.3
Taiwan	6.9
Estados Unidos	6.7
Corea del Sur	4.5

Fuente: *The Economist Factsheet*, mayo 14, 2002.