

China: De la Revolución al ingreso en la Organización Mundial del Comercio

Esteban Ezequiel Maito

Universidad de Buenos Aires

eemaito@gmail.com

Resumen

En el primero de una serie de dos artículos, se aborda el desarrollo histórico chino desde la Revolución de 1949 hasta el ingreso en la Organización Mundial del Comercio en 2001, con especial énfasis en aspectos relativos a la producción y organización económica.

De la Revolución a la Reforma

El proceso revolucionario chino, coronado con la Revolución de 1949, se asentaría en la reforma agraria y la colectivización mediante cooperativas con el establecimiento de tasas impositivas y precios oficiales de compra por el Estado central en el sector agrario, al tiempo que en el sector industrial y comercial, así como en las obras de infraestructura de gran escala, primaría un modelo de planificación central, fundamentalmente basado en la experiencia soviética, en base a la propiedad estatal de los medios de producción.

En el campo la colectivización había permitido reorganizar la producción, fomentando la formación de cooperativas que incrementaban la coordinación de fuerza de trabajo rural. El promedio de jornadas anuales trabajadas en el campo a inicios de la década del cincuenta era de 120, en virtud también del escaso desarrollo de la fuerza productiva y una gran población en relación a la tierra cultivable, lo que resultaba en una situación particularmente precaria y vulnerable para el campesinado, aún luego de realizada la reforma agraria. La burocracia china consideraba que los trabajadores rurales podrían realizar 200 jornadas anuales adicionales, y las trabajadoras al menos 100, cuestionando así el rol tradicional de la mujer en la sociedad china. La colectivización maoísta planteaba que durante los momentos del año en los que la carga laboral del campesino sea baja o nula, aquellos períodos que no contenían las tareas de siembra y cosecha, se formarían equipos que mediante la cooperación de sus fuerzas de trabajo realizaran obras de infraestructura básica que potencien la productividad del trabajo agrario, tales como obras de riego, de electrificación rural o vías de transporte. Se trataba entonces de obras de inversión, dado el bajo desarrollo de la acumulación y las fuerzas productivas, basadas primordialmente en la movilización de fuerza de trabajo y con bajos niveles de mecanización, que por otra parte liberaban recursos al Estado central para invertirlos en medios de producción para la industria pesada, la generación eléctrica de gran escala o la industria armamentística. Adicionalmente se apuntaba a incrementar la cooperación y coordinación de la fuerza laboral agraria en las épocas de mayores requerimientos de trabajo (siembra, cosecha). En definitiva, la cooperación mediante la colectivización permitía, o al menos apuntaba, a un incremento de la productividad del trabajo agrario tanto en las tareas del campo como en procesos de mejoras de la tierra, el riego y el transporte. Aun en la década del setenta unos 80 millones de campesinos trabajaban durante 100 días en proyectos de infraestructura agrícola.

Las cooperativas, luego consolidadas en comunas de mayor tamaño que concentrarían mayores funciones político-administrativas y productivas, vendían sus productos al Estado que fijaba los volúmenes involucrado en la operación y los precios de compra, además del cobro de impuestos sobre su valor. El Estado establecía así cierta tasa de extracción sobre el total producido, que en épocas críticas superaría los niveles normales para la reproducción de la fuerza de trabajo rural, generando hambrunas masivas como durante el Gran Salto Adelante y las condiciones para una lucha de clases entre sectores campesinos y la burocracia de variada intensidad (conflicto físico abierto, ausencia en cooperativas, emigración, prioridad al trabajo en la parcela individual, etc.), dados los altos niveles de explotación laboral y extracción promovidos por la burocracia.

Las empresas estatales constituían la forma de organización productiva urbana, en

conjunto con ciertos colectivos y asociaciones cooperativas en sectores comerciales minoristas y talleres manufactureros de baja escala. En las empresas estatales predominaban relaciones de producción que suponían explotación y opresión. La clase obrera no ejercía en los hechos la propiedad -más allá de la propiedad estatal formal- sobre los medios de producción y los productos del trabajo, aun cuando la victoria histórica de la Revolución cristalizaría, como expresión de la lucha de clases, en condiciones de reproducción relativamente favorables para la fuerza de trabajo ocupada en estas empresas (salario y garantía de empleo con independencia de los niveles de producción, etc.). A lo largo de la década del cincuenta buena parte de las fábricas y comercios de la burguesía nacional fueron absorbidas por el Estado chino, centralizando capital bajo su órbita y logrando economías de escala. La estatización no fue total, ya que también se fueron estableciendo asociaciones estatales-privadas en las que el empresario obtenía una suma anual equivalente al 5% de las ganancias por cinco o siete años y pasaba a ocupar el puesto de director, gerente o administrador de la empresa estatizada, cobrando sumas muy por encima de las normales para dichos puestos y obviamente muy por encima de las del resto de los trabajadores (Eckstein, 1977: 66-109). Estos elementos potenciaban el carácter autoritario y explotador de la propia burocracia y serían fuertemente cuestionados durante los primeros años del período de la Revolución Cultural en el marco de divisiones al interior de la propia burocracia.

La consolidación de una burocracia posterior al proceso revolucionario representa, más allá del debate sobre carácter históricamente inevitable de dicha consolidación en contraposición al potencial establecimiento de una asociación libre de trabajadores, la enajenación de estos últimos de sus condiciones de producción y reproducción, la producción de mercancías y plusvalor, la persistencia de la fuerza de trabajo como mercancía sujeta a compra-venta, es decir el trabajo asalariado que cristaliza la relación de producción social general, de la que se desprenden el resto de categorías también presentes en las sociedades de ese tipo (valor, costo de producción, dinero, precios, salario, ganancias, rentabilidad, etc.). En el caso chino, el plusvalor generado por la fuerza de trabajo industrial era absorbido en mayor medida por el Estado, transformado en ingreso fiscal, y mayormente reinvertido como capital. Como bien recuerda Chattopadhyay (1981) en el marco de un debate con Sweezy sobre el carácter de clase capitalista de la burocracia, lo que define la existencia del capital es la relación social que supone la separación de los productores directos de sus medios de producción. La existencia del capital total social como uno o varios capitales estatales, o como múltiples capitales jurídicamente privados, refiere más bien a una expresión fenoménica del capital que, en ninguno de los casos, modifica la vigencia del capital como relación social y, una vez más, de todas las categorías que surgen a partir de ella en la realidad histórica y en la conciencia de los agentes históricos.

La línea interna maoísta se mostraba contraria a la introducción de incentivos materiales y bonos de acuerdo a la productividad en las empresas estatales, con el argumento de que ello comportaría una creciente diferenciación al interior de la clase obrera y alentaría tendencias capitalistas, que en realidad debemos entender como la proliferación de capitales particulares dentro del capital social total. A este respecto, Mao Tse Tung sostenía que la lucha de clases continuaba en el período socialista, lo que en principio introducía tensiones al principio de verticalidad típico de la burocracia, pero sobre todo justificaba internamente su línea en contraposición a la otra gran línea interna del Partido Comunista de China ("liuista"), más permeable a elementos de la burguesía y a

la canalización de algunas sus demandas sociales latentes, que por definición apuntaban también la proliferación de capitales particulares dentro del capital social total. La línea maoísta propiciaba una mayor participación de los trabajadores –mayormente dirigida por los cuadros partidarios formalmente presentes en la empresa- en la gestión y en la resolución de problemas, en aparente contraposición al principio jerárquico de la figura individual del gerente. Sin embargo, se trataba de la participación en la gestión determinada por la planificación vertical de la propia burocracia, circunscribiéndose necesariamente la participación de los trabajadores al marco del plan, lo que expresaba en los hechos la separación de los productores directos de los medios de trabajo y la inexistencia de un verdadero control colectivo sobre las condiciones de producción.

Ante la ruptura política con la Unión Soviética en 1960 y la caída de las importaciones de medios de producción soviéticos que habían sido la base del Primer Plan Quinquenal chino, sin relaciones comerciales con Estados Unidos, se vio restringida la posibilidad de lograr saltos tecnológicos mediante importaciones de medios de producción de avanzada. A partir de dicha limitación, más allá de una creciente inversión en ciencia y cierto nivel de importaciones, la burocracia y en particular la línea maoísta harían principal hincapié en la participación de los trabajadores en la gestión y mejoramiento de procesos que permitan incrementar la innovación y la productividad, cuestión anteriormente restringida al gerente o al ingeniero de la empresa. Naturalmente, en dichas condiciones los avances tecnológicos se encontraban limitados, o al menos no alcanzarían el nivel posibilitado por la incorporación de maquinaria soviética u occidental. El maoísmo pretendía así cubrir esa falencia en términos de innovación y cambio tecnológico con una línea de masas voluntarista que ampliara la participación de los trabajadores en la gestión. Algo similar se observaba en las pretensiones de duplicar la producción agrícola en 1958 mediante una reorganización de procesos -de la que el grueso de los resultados ya se habían alcanzado en los años previos- sin una (imposible) mecanización masiva del campo, y cuyo resultados serían catastróficos.

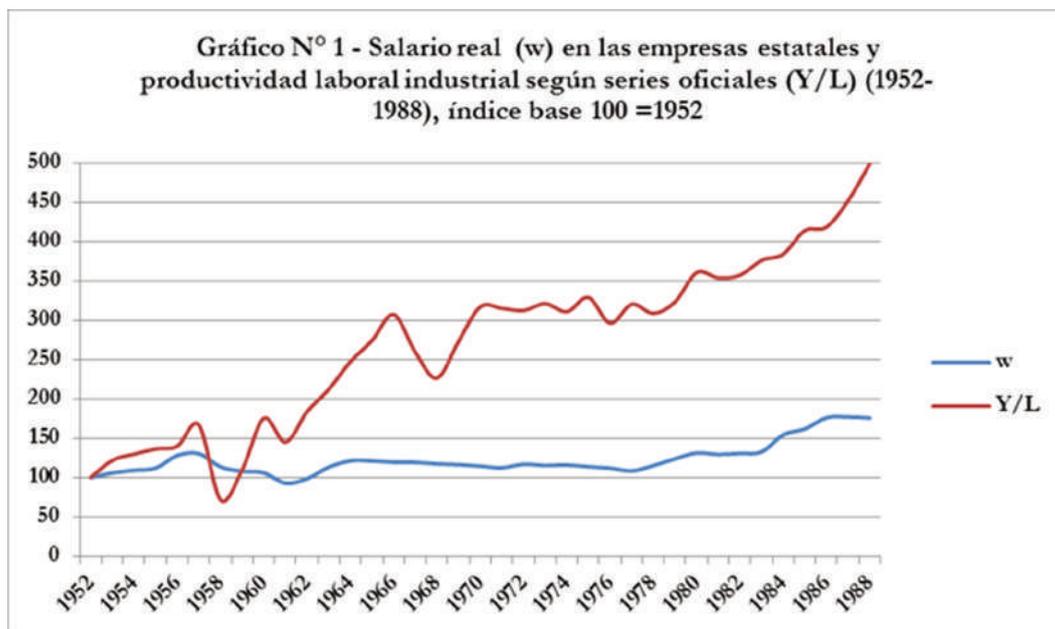
Curiosamente, la línea maoísta conllevaba así un freno constante al salario y el consumo obrero, en el marco de modelos de planificación que, implementados en países con escaso desarrollo de las fuerzas productivas, tendían a privilegiar marcadamente la inversión, la acumulación por la acumulación misma, por sobre el consumo de los trabajadores. La creciente participación de los trabajadores en la gestión planteada por la burocracia no aparecía replicada en el valor agregado. Liu (1978) muestra que la participación de los asalariados en el valor agregado industrial era menor en China que en India durante la década del cincuenta. En 1978 la participación de las remuneraciones en el valor agregado de las empresas estatales industriales apenas alcanzaba el 17,8% (Holz, 2003: 84).

La otra línea de la burocracia, hegemónica a partir de la Reforma a finales de la década del setenta, y cuyos principales dirigentes eran Liu Shaoqi (perseguido y muerto durante la Revolución Cultural) y Deng Xiaoping, consideraba necesaria la introducción de incentivos materiales de forma tal que se constituyan en un factor para el incremento de la productividad laboral en el ámbito rural y en las empresas estatales. En contraposición a la línea maoísta que entendía que debía ponerse “la política en comando”, esta línea le atribuía un rol relativamente más importante a la autonomía de las empresas y su capaci-

dad de alcanzar una productividad suficiente como base para el desarrollo de la fuerza productiva. La línea liuista también le atribuía un rol más importante al Partido y a los principios leninistas, representando una línea más ortodoxa en contraposición al voluntarismo y el recurso a la movilización y línea de masas típicos de la concepción de Mao.¹ En todo caso, la discusión entre ambas líneas al interior de la burocracia, cualquiera fuesen los matices, no dejaba de remitirse al plustrabajo-plusvalor generado por la clases campesina y obrera con el que se financiaba el estado burocrático, cualquier sea la línea de su dirección.

Si el período 1952-1978 supuso prácticamente un estancamiento del salario real (que no incluye una serie de servicios de salud e infraestructura básicos garantizados por el estado, particularmente en el campo), la línea de masas maoísta también significó cierta traba al crecimiento de la productividad laboral, en tanto y en cuanto la clase obrera podía establecer límites al incremento de los niveles de explotación.² En el período 1962-1966 -justamente en el que la línea maoísta queda relegada como consecuencia de los resultados catastróficos del Gran Salto Adelante para luego recobrar su predominio con la Revolución Cultural- la productividad industrial muestra un crecimiento destacable propiciado por la línea Shaoqi-Xiaoping. Con la Reforma, y luego de la muerte de Mao y Zhou-Enlai, esta línea volvió a ocupar un lugar predominante.

Si bien las condiciones laborales en general serían mejores en comparación a la situación pre-revolucionaria, sin incentivos materiales ni pagos por horas extras, los incentivos para el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo se relacionaban también con otros factores, contrario a ciertas concepciones históricas que suponen un nulo incremento de la productividad durante el período maoísta debido a esa falta de incentivos materiales. En primer lugar, la acumulación y mecanización de los procesos productivos, supone un incremento de la productividad laboral y una necesidad de mayor coordinación entre líneas de producción, elementos típicos del régimen la Gran Industria destacados por Marx. Por su parte, la burocracia (y la “política en comando”) recurría a una fuerte presión sobre la fuerza de trabajo en los establecimientos en función del cumplimiento de las metas establecidas por la autoridad planificadora. Los trabajadores debían trabajar duro, ser puntuales, no ausentarse y asegurarse de no cometer errores o causar interrupciones en una línea de producción, que se trasladaría automáticamente a las líneas conexas, para no ser acusados de sabotaje. Ello también se trasladaba a dinámicas grupales en las que los trabajadores presionaban a aquellos miembros que incumplían con las prerrogativas. Los trabajadores más destacados podrían ser promovidos en posiciones más cercanas a la administración de la fábrica o al Partido. En función de que la clase trabajadora china cristalizaría en tres grandes segmentos con diferencias nítidas en sus niveles de vida (trabajador de empresa estatal, trabajador de empresa colectiva y campesino), existía una conciencia de los trabajadores de empresas estatales de la buena posición que les otorgaba trabajar en dichos establecimientos, más si sus orígenes se remontaban al ámbito rural o al sector de empresas colectivas (Li, 2015).



Fuente: elaboración propia en base a Takahara (1992) –w- y Wu (2014) –Y/L-

La capacidad de cada empresa estatal de administrar su masa de ganancias era bastante reducida, debiendo remitir la mayor parte de ella al Estado, una vez descontados los costos, los ingresos de los gerentes y los fondos de acumulación para obras menores o de reparaciones (con la Reforma tendrán una creciente capacidad de administrar autónomamente una mayor porción de sus ganancias). Sus precios, por otra parte, eran determinados por la autoridad de planificación. Las ganancias de las empresas estatales se convirtieron desde los años cincuenta en la principal fuente de ingresos fiscales, representando el 60,0% de estos en 1971 (13,3% en 1950, en torno al 52,7% ya en 1959). Adicionalmente, desde 1958 el 80% de la recaudación de estas ganancias pasaron a la órbita provincial, fruto de la descentralización y las modificaciones hechas al modelo de planificación luego del Primer Plan Quinquenal.

El plan era diseñado centralmente desde Pekín y establecía las metas de producción para el siguiente quinquenio, desagregadas por año, lo que suponía determinar los insumos y productos finales de cada sector -principalmente industria, transporte y energía- a nivel nacional. Los niveles de inversión se establecían mediante un segundo plan diferenciado.⁵ En 1956, para la conformación del Segundo Plan Quinquenal (1958-1962), que en los hechos se vería truncado por el Gran Salto Adelante, la Comisión Estatal de Planificación tenía la responsabilidad de establecer los insumos y la producción final de 729 productos, aunque realmente terminó abarcando 235, los cuales suponían una matriz de insumo-producto de más de 55.000 casillas. El número se incrementaría en 1958 alcanzando los 417 productos para caer a 129 al año siguiente, en el marco del proceso de descentralización planteado por el Gran Salto Adelante, manteniéndose en dicho nivel a partir de entonces. En una economía con cierto crecimiento, división social del trabajo y cambio tecnológico ello supone que una parte cada vez mayor de la producción social, por ejemplo toda una serie de servicios, escapa a los alcances del plan estatal.

Los coeficientes de insumo-producto de las matrices no eran los del año anterior sino los que deberían cumplirse en cada año. La tarea principal era así coordinar todos los puntos para que cada empresa y cada industria recibieran los insumos necesarios para fabricar los productos requeridos por el plan. En los hechos, esa coordinación no era más que los intentos particulares de todos los administradores/gerentes/cuadros planificadores de ir ajustando sus necesidades de insumos y sus metas de producción en relación a los de empresas o sectores conexos. Si se producían errores en los cálculos de los coeficientes, lo cual era un fenómeno común por una multiplicidad de razones, algunos de los componentes de la demanda final (consumo, exportación o inversión) se verían afectados, existiendo un incumplimiento de las metas en ciertos sectores y un exceso de insumos en otros. Cuando entonces se presentaba una escasez de ciertos insumos y las autoridades debían recortar las metas para ciertos productos, terminaban optando por realizar el recorte de metas para bienes de consumo. De allí que tradicionalmente en la Unión Soviética o China se hayan presentado problemas de abastecimiento de artículos de consumo o el surgimiento de mercados paralelos.

El establecimiento de los insumos y metas de producción era sólo un punto inicial. Cada empresa recibía también las metas relativas a indicadores en términos físicos (producción, insumos consumidos, empleados, niveles de mecanización y utilización de la capacidad instalada, etc.) y en términos monetarios (valor bruto de producción, masa salarial, ganancias, salario promedio, productividad, reducción de costos, etc.). En los hechos la mayoría de estas metas específicas tenían un carácter orientativo pero algunas eran en principio de cumplimiento obligatorio. Los directores/gerentes/cuadros de empresas les daban especial prioridad a las metas de producción, dado que su incumplimiento supondría falta de abastecimiento para las empresas que utilizaban sus productos como insumos, así como un desprestigio del gerente o funcionario al interior de la burocracia. Esa prioridad también conllevaba una problemática típica en las economías planificadas. Para asegurar el cumplimiento de la meta de producción las empresas operaban con niveles de stocks de insumos mayores a los debidos.

La burocracia china elaboró el Primer Plan Quinquenal en base a un pacto de cooperación con la Unión Soviética. La importación de medios de producción soviéticos se financiaba con exportaciones agrícolas –sobre todo a la Unión Soviética– de cereales, tabaco y otros productos primarios, además de contar con la cooperación de la Unión Soviética como exportador de dichos bienes y proveedor de personal técnico para la implementación del plan. El déficit comercial chino respecto a la Unión Soviética, persistente durante estos años, fue contemplado y cubierto como deuda. La incapacidad china de lograr una situación superavitaria, en conjunto con una caída de la producción agraria exportable, supusieron, a partir de 1960, límites a su capacidad de continuar la importación de líneas de producción soviéticas (junto con los técnicos destinados a capacitar trabajadores chinos en su uso) y el surgimiento de cortocircuitos diplomáticos.

El Primer Plan Quinquenal había tenido en ciertos aspectos resultados limitados. La preponderancia de la industria pesada produjo a su vez desarrollos insuficientes en las industrias destinadas al consumo, incluyendo la misma agricultura, cuyo crecimiento estuvo más relacionado con el desarrollo de la fuerza productiva implícito en la colectivización del trabajo agrícola y la cooperación que en un aumento sustancial de los medios de producción para la producción agraria o, al menos, en la medida ansiada por la burocracia. El ritmo de crecimiento de la producción industrial respondía en buena

medida, con un rezago anual, al crecimiento o decrecimiento de la producción agraria proveedora de divisas para la importación de medios de producción que representaban prácticamente la mitad del monto invertido en maquinaria y equipo (Eckstein, 1977: 310). El sesgo hacia industrias con altos requerimientos de capital por obrero supuso ciertas limitaciones para la absorción de fuerza de trabajo, lo que tendía a generar problemas de desempleo en las ciudades (Karcher, 1975).

Entre 1952 y 1957 la fuerza de trabajo agrícola había crecido de 319 a 355 millones y la fuerza de trabajo no agrícola de 19 a 25 millones. Por su parte, la población rural se incrementó de 500 a 546 millones y la población urbana creció nada menos que un 35,8%, de 67 a 91 millones (Mukherjee, 1972: 59). Este crecimiento de la población urbana, muy superior al crecimiento de la fuerza de trabajo no agrícola, se traduciría en una sobrepoblación de las ciudades. Las presiones demográficas en el campo chino, aun en un contexto de crecimiento de la producción, incrementaron entonces la migración hacia las grandes ciudades, razón por la cual en 1958 el Partido Comunista implementaría el sistema *hukou*, un registro oficial de hogares rurales y urbanos que segregaba y controlaba la migración rural a las ciudades para evitar reducciones en la producción agraria (baja oferta de alimento en las ciudades) o situaciones de alto desempleo urbano en torno al 20% (Karcher, 1975: 26). Reflejando las presiones del crecimiento poblacional, la producción per cápita de cereales se contraería un 7,2%, desde 311 a 290 kilos en 1952-1957 (Mukherjee, 1972: 59). De forma tal que, luego de la colectivización, el crecimiento de la producción agrícola no había logrado compensar el crecimiento demográfico, por lo que la necesaria generación del excedente agrícola no terminaba de asentarse.

Dados los pocos resultados del Primer Plan Quinquenal en relación al abastecimiento y la inversión rural, y dado que no se preveía afectar la inversión destinada a la industria, se consideraba que las comunas rurales deberían alcanzar la autosuficiencia, produciendo sus propios insumos y artículos de consumo en pequeñas fábricas de fertilizantes y otros químicos, herramientas, textiles y de procesamiento de granos.⁴ Por ello, el crecimiento de la producción en el campo debería ser en mayor medida autárquico, mediante una movilización masiva de fuerza de trabajo. En función de dicho diagnóstico, con el aliciente de una creciente mecanización de tareas agrícolas y un crecimiento demográfico notable desde mediados de mediados de los años sesenta, una proporción amplia de la población rural, restringida por el sistema *hukou* para desplazarse a grandes centros urbanos, comenzaría a ser absorbida por las industrias rurales pertenecientes de las comunas y gobiernos locales, en un proceso incipiente de acumulación capitalista –ignorado o tolerado hasta los setenta y promovido desde los ochenta por las autoridades centrales chinas– que tenía como protagonistas a estas empresas colectivas en municipios y pueblos del ámbito rural. Estas empresas no enfrentaban mayores restricciones para la acumulación interna de capital a partir de la reinversión de sus ganancias, más allá del pago de impuestos específicos sobre las ventas, situación que terminaría siendo uno de los pilares fundamentales para los cambios vividos en China luego de la década del setenta.

Si en la década del sesenta el 90% del ingreso rural provenía de la producción agrícola, ya en 1983 el 40% del ingreso rural se explicaba por las industrias manufactureras rurales (Chatterjee, 1985: 60). El desarrollo de las fuerzas productivas en el campo, así

como la posterior descolectivización de la agricultura de los ochenta, liberaron fuerza de trabajo de los hogares campesinos que sería empleada en las industrias y servicios de los colectivos o gobiernos locales. De tal forma que una parte creciente de la población rural se empleaba en la industria, descendiendo la proporción directamente empleada en la agricultura. Estas empresas colectivas contaban con una rentabilidad muy superior en relación a las empresas estatales, tal como observan Naughton (1995) o Perotti et al (1998). Si bien no tenían acceso a financiamiento de la autoridad central y provincial como en el caso de las empresas estatales, contaban con el respaldo del gobierno local y un menor valor relativo de su fuerza de trabajo. Las empresas estatales, por su parte, debían afrontar una serie de costos laborales adicionales dado que debían garantizar la salud y la jubilación de sus trabajadores y ex trabajadores (no regía un sistema estatal de jubilación sino al interior de las propias empresas). En las empresas estatales la organización de los propios trabajadores y sus condiciones de reproducción les permitía defender ciertas condiciones trabajo, situación que no registraban las industrias rurales que contaban con un creciente ejército industrial de reserva imposibilitado de migrar a las ciudades. Menos protegidas de la competencia que las empresas estatales predominantes en sectores con altos requerimientos de inversión, enfrentando un marco crecientemente competitivo que no excluyó la fusión entre ellas, durante la década del ochenta las industrias y servicios rurales crecieron a un ritmo enorme, con mayores niveles de rentabilidad y tasas de explotación. A su vez, muchas de estas empresas, en un contexto de mayor complejidad de los productos y servicios como resultado del desarrollo de la fuerza productiva y la división del trabajo social, eran proveedoras locales de empresas estatales, frecuentemente como resultado de negociados extraoficiales de miembros de la burocracia, en un proceso que cada vez más se escapaba de la órbita de la autoridad planificadora central y resultaba en la proliferación informal de capitales que incrementaban su peso en el capital social total. Surgirá así un nuevo proletariado chino, aquel que aparece como crecientemente excedente en el campo y es empleado en industrias rurales pertenecientes a colectivos y municipios, posteriormente en grandes ciudades, diferenciándose además de los obreros de las empresas estatales, por un menor valor de su fuerza de trabajo y una menor capacidad de organización.

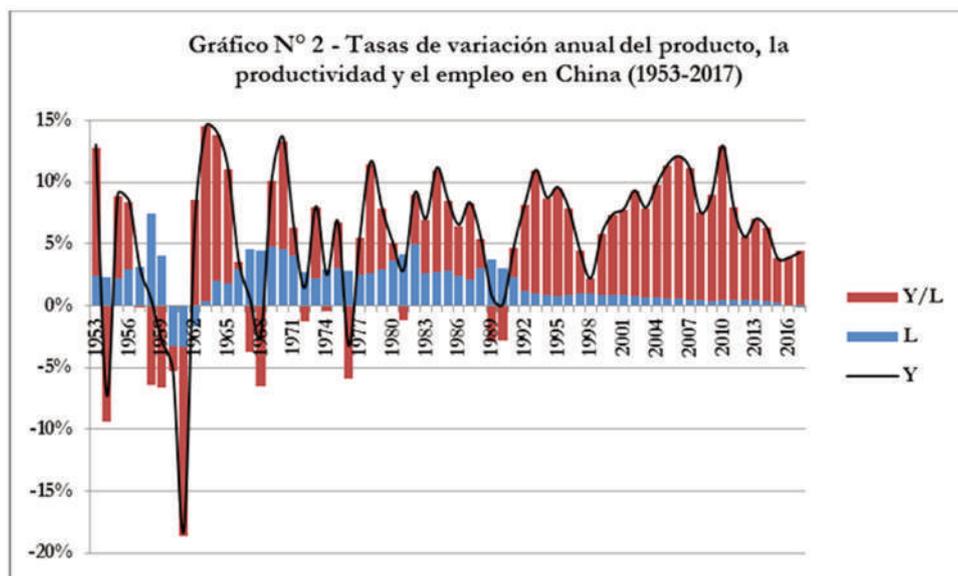
De la Reforma a la Organización Mundial del Comercio

La cuestión de la productividad suele quedar desplazada en muchos análisis que destacan las altas tasas de crecimiento económico durante el período posterior a la Revolución de 1949. El período maoísta constituyó, tal como señala Meisner, antes que la consolidación del socialismo, la consolidación de la revolución burguesa y la modernización, liquidándose las relaciones de producción feudales en el campo, estableciéndose un mercado interno y un estado centralizado. Esta modernización fue lograda a partir de una maximización de la tasa de acumulación (altas tasas de explotación, concentración y centralización del capital social total por el Estado) que resultaron en un fuerte crecimiento de una industria cuyo peso en la producción se elevó marcadamente del 23% a más del 50%, al tiempo que la proporción de la agricultura descendía del 58% al 34%.

Si descomponemos el crecimiento del producto como el crecimiento conjunto de la fuerza de trabajo y del producto por trabajador, surge que el crecimiento económico (Y ,

en el Gráfico N° 2) fue mayormente explicado por el crecimiento de la fuerza de trabajo (L) antes que por un incremento relativamente mayor de la productividad o el producto por trabajador. Ello en modo alguno niega que el crecimiento económico chino durante el período se constituyó en un hecho de primera relevancia, sobre todo cuando se contextualizan los escasos recursos iniciales o las condiciones de relativo aislamiento, por ejemplo en comparación con un espacio nacional en situaciones iniciales similares como India (Bhalla, 1995; Gürel, 2019). Entre 1952 y 1978 el producto chino creció a una tasa anual acumulativa de 6,9%, mientras que los crecimientos de la fuerza de trabajo y de la productividad fueron de 3,4% y 1,9% respectivamente. Si bien ya en la década del setenta China había logrado producir satélites, aviones, tractores y navíos pesados, el sector industrial enfrentaba un atraso tecnológico respecto a aquellos países más competitivos en el mercado mundial, aun más pronunciado en el contexto de la irrupción de líneas de producción con control numérico y las tecnologías de la información.⁵ Aunque

la producción de bienes de capital y complejos chinos alcanzó altos volúmenes de producción que permitían sustentar altas tasas de acumulación, en términos de calidad e innovación los resultados eran relativamente menos destacables. Las particularidades organizativas y la lucha de clases en torno a los tiempos y métodos de trabajo al interior de la propia industria, por otra parte, limitaban la capacidad de la burocracia para lograr un incremento más marcado de la productividad.

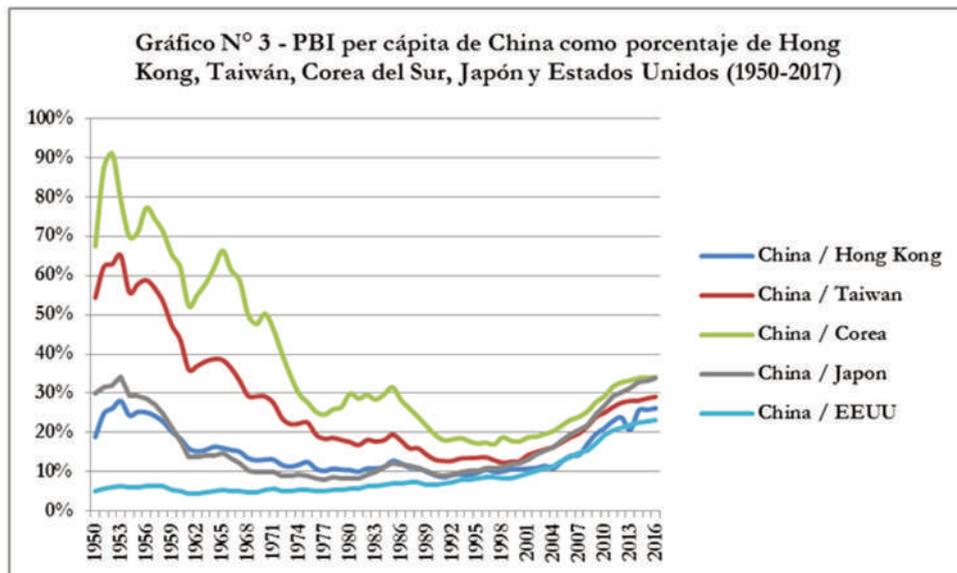


Fuente: elaboración propia en base a Penn World Table 9.1

A fines de la década del setenta, Deng Xiapoing comienza a ejercer como nuevo líder del Estado chino, marcando un cambio de orientación hacia la línea históricamente liuista. Como bien afirma Meisner (2007: 248), sería un error considerar a la línea reformista de la burocracia china como simple defensora del régimen capitalista, dado que, al menos inicialmente “contemplaban el mecanismo del mercado como un medio para alcanzar objetivos finales socialistas, y como la forma más eficiente de romper el sofocante sistema de planificación estatal centralizada y acelerar el desarrollo de las fuerzas productivas modernas, creando por lo tanto los fundamentos materiales imprescindibles para una futura sociedad socialista(...)El uso de medios y métodos capitalistas para alcanzar objetivos socialistas futuros fue apro-

bado ideológicamente por medio de una interpretación de la teoría marxista más ortodoxa de lo que hubiera sido aceptable en el periodo de Mao. Los teóricos de Deng pusieron un énfasis especial en la tesis marxiana de que el socialismo suponía el capitalismo, la creencia que distinguió al marxismo original de otras teorías socialistas del siglo XIX. Una verdadera sociedad socialista, había afirmado Marx, sólo podía ser construida sobre las bases materiales y sociales del capitalismo, sólo donde existían industrias en gran escala y, en correspondencia, un proletariado urbano maduro, el agente social indispensable del futuro socialista”.

En tal contexto, la burocracia no sólo evaluaría el desempeño chino en relación al crecimiento promedio mundial, sino también en relación a un conjunto más reducido y geopolíticamente decisivo de países. En términos de productividad, el desempeño chino entre 1950 y 1980 fue muy inferior al del resto de países que, en el contexto que se aborda, se vinculaban a la realidad geopolítica china. Los productos per cápita de Hong Kong, Taiwán, Corea y Japón eran *crecientemente* superiores (Gráfico N° 3), generándose una brecha. Más allá del insuficiente desarrollo tecnológico que permitiera dar un salto cualitativo en términos de productividad, las críticas al maoísmo se fundamentaban también en los escasos resultados en términos de condiciones de vida generales de la población, aun cuando se reconociera la consolidación de un piso de subsistencia básico que, en términos de los antecedentes históricos chinos, había sido impensado unas décadas atrás. Si bien la inversión estatal en ciertos servicios básicos supuso inicialmente una mejora notable para una población hundida en la miseria crónica, ciertamente los ingresos y el consumo mostraron un crecimiento bajo en el período 1952-1978, en contraposición al esfuerzo inversor realizado, lo que también aparecía como una potencial fuente de conflicto social y peligro para la burocracia, razón por la cual esta alentaría una mejora en los ingresos rurales en los años iniciales de la Reforma.

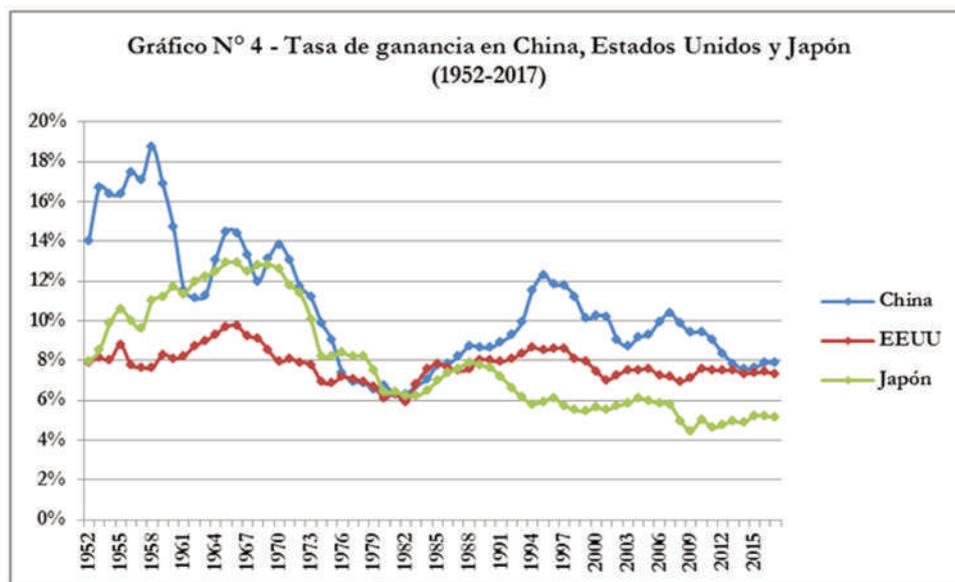


Fuente: tablas de Maddison

En dicho contexto se observaba también un sostenido descenso de la tasa de ganancia, en virtud de las históricamente elevadas tasas de acumulación y un menor crecimiento relativo de la productividad (Gráfico N° 4).⁶ De persistir tal tendencia a la baja de la rentabilidad, el Estado se encontraría con crecientes dificultades para recaudar las

ganancias necesarias para su financiamiento y el de la acumulación de capital, restringiéndose las tasas de crecimiento y la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo.

Las reformas desde fines de los años setenta en el sector estatal apuntaban a así una mayor generación de beneficios y al incremento de la productividad, para lo que era central otorgar al directorio o al gerente de la empresa mayor autoridad y autonomía. Entre los reclamos de estos últimos se encontraba la posibilidad de despedir trabajadores así como de otorgar incentivos materiales por productividad. La burocracia china apuntaba entonces a transformar a las empresas estatales en función de una valorización del capital más eficiente, no sólo modificando su funcionamiento interno sino estableciendo una creciente competencia entre ellas, así como en relación a empresas privadas de creciente influencia en la producción social general. En función de lo anterior, la burocracia prohibió toda actividad sindical en la nueva Constitución de la República Popular China de 1982, concentró el poder al interior de cada empresa en la gerencia, permitió que las empresas retengan una parte de sus ganancias -tradicionalmente destinadas en su totalidad a la financiación estatal - para decisiones autónomas de inversión, flexibilizó ciertas condiciones de contratación. Estos cambios introducidos a partir de la Reforma, tendientes a incrementar la productividad laboral, permitieron un crecimiento de los salarios en conjunto con un empeoramiento de las condiciones laborales y la pérdida de conquistas sindicales.



Fuente: Penn World Table 9.1 (variable *irr*)

En el sector agrario las reformas tendieron a establecer a los hogares campesinos como unidades de producción y cuenta, en reemplazo de las comunas con control directo de la burocracia, otorgándose a los hogares potestades sobre una serie de cuestiones productivas y contractuales. El Estado incentivó inicialmente los cambios mejorando los precios relativos a inicios de la década del ochenta. La compra-venta de tierras se mantuvo restringida pero se posibilitaron los arriendos en un proceso paulatino de transformación hacia una agricultura regida por el capital, incluyendo una creciente proletarianización del campesinado y acumulación de capital privado en el sector. Proliferaron empresas que subcontrataban a los hogares o cooperativas que en los hechos funciona-

ban como empresas capitalistas privadas, cuando no establecían un acuerdo con empresas agroindustriales y comerciales.

Desde inicios de la década del ochenta tanto en el ámbito rural como en las empresas estatales se establecieron mediante la planificación ciertos niveles de producción y precios para los productos cubiertos por el plan (cada vez menos en función de la creciente complejidad de los productos a lo largo de los años), existiendo libertad de vender a precios desregulados los volúmenes excedentes a los establecidos por la autoridad planificadora, incentivándose así el crecimiento de la producción y la acumulación al interior de cada unidad productiva.⁷ Esto a su vez permitió el surgimiento de capitales jurídicamente privados (empresas privadas nacionales y extranjeras, joint-ventures, etc.) dado que en el nuevo contexto se encontraban en condiciones de acceder a la compra de insumos en el mercado –los excedentes por sobre lo estipulado en el plan-, posibilidad no contemplada previamente en función de que la totalidad de los precios y volúmenes producidos por las empresas estatales se establecía previamente, remitiéndose los intercambios a operaciones entre empresas estatales o entre empresas estatales y colectivos o empresas locales.

A lo largo de la Reforma la planificación central reduciría su incidencia ostensiblemente. Desde el Primer Plan Quinquenal el Estado central confeccionaba el plan quinquenal propiamente dicho, que como vimos determinaba los niveles de producción y precios para una serie de insumos industriales fundamentales, y un segundo plan que era el destinado a la inversión. Con la Reforma, el Estado chino tendió a concentrarse en este último, reduciendo notablemente la vigencia y alcance de la planificación en general, tanto en la determinación de los volúmenes como de los precios. En contraposición, la planificación central de la inversión mantuvo una incidencia decisiva en los niveles de inversión chinos, sobre todo en lo relativo a infraestructura, servicios e insumos básicos, es decir, en ramas de producción con altos requerimientos de capital, especialización normalmente presente países con predominio de capitales jurídicamente privados. Serán aquellas ramas, principalmente, las que explicarán posteriormente la participación de las empresas estatales en la producción y el empleo. Participación que, si bien en comparación con otros países se mantuvo relativamente elevada, en relación al pasado reciente chino se volvió decreciente en función del crecimiento de capitales privados y la diversificación productiva.

La retracción de las empresas estatales y colectivas a la competencia con capitales privados, o su propia conversión en capitales formalmente emparentados a los privados, en conjunto con la creciente proletarización de población rural producto de la descolectivización de la agricultura, serán los dos elementos centrales del desarrollo capitalista chino de las últimas décadas. Naturalmente, se trata de cambios y tendencias que se desarrollaron históricamente de un modo paulatino.

El Estado chino había abandonado así la planificación central estatal, incrementando la presencia de capital privado dentro del capital social que opera en el espacio nacional chino. La promoción de las empresas privadas por parte del gobierno tenía también el propósito de mitigar las tensiones sociales producidas por el desempleo. Para 1984, de acuerdo con las cifras oficiales, cerca de cuatro millones de personas estaban empleadas o autoempleadas en el floreciente sector privado de la economía urbana, y más de 32 millones trabajaban en empresas colectivas urbanas, que operaban cada vez más de

manera capitalista en una economía crecientemente dirigida por el mercado (Meisner, 2007: 251). Esta proliferación de capitales privados, también en el sector servicios, permitía al capital estatal evitar el pago de salarios correspondiente a fuerza de trabajo crecientemente excedente, por lo que constituía desde el punto de vista de la burocracia una ventaja en un contexto de reducción de la rentabilidad y permitía evadir eventuales conflictos sociales en torno a un incremento desmedido del desempleo de la fuerza de trabajo.

Con el objetivo de lograr una mayor inserción y competitividad internacional, en 1980 se habilitaron las Zonas Económicas Especiales, en las que se producían bienes para la exportación con costos laborales menores que en las empresas estatales, al valerse de fuerza de trabajo de origen rural. En 1984 fueron habilitadas catorce de las ciudades costeras más importantes para la recepción de capital e inversiones extranjeras, principalmente para la tercerización de procesos industriales intensivos en manos de obra, inicialmente en ramas de menor complejidad como la textil o de plásticos.

El sistema hukou, por su parte, fue relajado en función de los requerimientos tanto de una mayor productividad laboral agraria en base a un uso más intensivo en capital como de una demanda de fuerza de trabajo adicional en la construcción y los servicios de las ciudades y las Zonas Económicas Especiales. Comenzaría así un importante movimiento migratorio interno que iría conformando un ejército industrial de reserva para los nuevos capitales urbanos, a la vez que liberando fuerza de trabajo rural subocupada.

Las empresas estatales representaban, en 1978, el 78% del valor de producción industrial, perteneciendo el 22% restante a las industrias de colectivos o gobiernos locales. Para el año 1992, las empresas estatales ya habían reducido su participación al 48%, al tiempo que las empresas colectivas habían incrementado su participación hasta el 38%, perteneciendo el porcentaje restante a capitales privados. La participación de las empresas estatales en el empleo urbano entre los mismos años se había reducido de un 72% a un 47%, convirtiéndose el sector privado en el mayor empleador urbano (Song, 2014).

El fortalecimiento de la posición del gerente y la liberación de los excedentes para su negociación particular en el mercado no se tradujeron inmediatamente en una mejora en la rentabilidad de las firmas estatales. Estas aún carecían de independencia y responsabilidad financiera, por lo que el Estado aún seguía financiando eventuales (y crecientes) pérdidas, lo que a su vez afectaba el equilibrio fiscal y se tradujo en tasa superiores de inflación. La mayor diferenciación funcional entre propietario (Estado) y administrador (gerentes) se expresó en asimetrías de información e intereses. Los gerentes, en un sistema que propiciaba la acumulación privada, tendían a proveerse de una cantidad mayor de insumos que los requeridos y a reducir las ganancias remitidas al Estado mediante la sobreestimación de costos o la subdeclaración de ingresos. En consecuencia, aun en un marco de incrementos y mejoras en la productividad, los montos remitidos mediante impuestos por las empresas estatales como ganancias se contraerían.

Si bien en los ochentas se permitió la contratación por tiempo determinado en los casos de nuevos trabajadores, aquellos pertenecientes a la empresa estatal mantenían mayormente su empleo garantizado, por lo que la posibilidad de despidos masivos aún no se concretaba. En ciertos casos, dado que se entendía que existía una sobrecontrata-

ción de trabajadores en muchas empresas estatales, los directores decidían que algunos trabajadores permanezcan en sus hogares a cambio a un pago menor.

Desde 1993 las reformas ingresarían en una nueva etapa. El decimocuarto Congreso del Partido Comunista de China decidió profundizar las reformas buscando transformar a las empresas estatales en empresas con un funcionamiento más emparentado con el de los capitales privados, detallando las atribuciones y obligaciones de los gerentes y las empresas estatales en términos de derechos de propiedad, financiamiento y funciones. En 1997 el decimoquinto Congreso reconocía como mixta a la economía china, reconociendo formalmente la coexistencia de capitales de distintas formas jurídicas. Se promovió además una privatización masiva de empresas estatales pequeñas y medianas. Las empresas colectivas de municipios y pueblos rurales, que en la década del ochenta habían logrado el mayor dinamismo y un gran crecimiento, comenzarían a reducir notablemente su participación relativa en la economía ante la competencia creciente de otras empresas privadas, enfrentando cierres, fusiones o privatizaciones. Hacia el año 2001, la propiedad accionaria de las empresas estatales se había abierto a los inversores, conservando siempre la mayoría accionaria el Estado, al tiempo que el 70% de las empresas estatales habían sido privatizadas, totalizando sólo 29.449 en 2002, cuando hacia 1993 la cantidad empresas estatales era de 104.700.

Se estima que, al año 2003, 44 millones de trabajadores habían sido despedidos de las empresas estatales, un número equivalente al 17% del empleo urbano (Song, 2014: 191). La participación de las empresas estatales en el valor de producción industrial continuó reduciéndose hasta el 37% en 2003 y el 26% en 2011 (Song, 2014: 194). Los migrantes internos, ya sea desde el ámbito rural o pequeñas ciudades, duplicaron su número entre 1995-2005, alcanzando las 300 millones de personas. Ambos elementos supusieron la conformación de un ejército industrial de reserva que, de acuerdo a Fusheng et al (2018), alcanzaría un punto máximo de 60 o 70 millones de trabajadores en 2007-2009, permitiendo así un avance aún más marcado sobre las condiciones laborales de la clase obrera y generándose posibilidades particularmente propicias para la valorización del capital, tal como se observaría desde inicios del siglo XXI. En particular el sistema hukou fue relajado para permitir un flujo creciente de fuerza de trabajo hacia las grandes ciudades -objetivo exactamente opuesto al de su formulación original- pero sin abolirse la condición de trabajador registrado perteneciente a un hogar rural. De tal modo, el trabajador migrante en la ciudad, además de trabajar en promedio un mayor número de horas diarias, se veía impedido de acceder a servicios sociales básicos y recibía como salario un monto mínimo de subsistencia, en función de que la reproducción de su grupo familiar, aún en el ámbito rural, no ingresaba como componente de su salario (Zhan, 2017).

Las reformas profundizadas en la década del noventa, por ejemplo en lo tocante a la propiedad estatal de empresas, al reconocimiento jurídico del capital privado y a la reducción de los subsidios a la producción, permitieron a China el ingreso a la OMC (Organización Mundial del Comercio) en 2001. Como miembro pleno, de acuerdo a los principios normativos de la organización (*principios de nación más favorecida y trato nacional*), las mercancías chinas deberían recibir en el ámbito del comercio exterior un trato arancelario similar a la del resto de los países en el marco del sistema multilateral establecido por la OMC. El ingreso de China en la Organización Mundial del Comercio marca el inicio de un ciclo de notable expansión económica que afectaría en forma decisiva a toda la economía mundial.

Notas

¹ “Como ha sido el caso en la Unión Soviética, la nacionalización y la colectivización fueron acompañadas en China por una intensa campaña para la industrialización, y esta última por supuesto es la esencia de todas las versiones de la modernización. Pero el desarrollo industrial de la República Popular procedió totalmente bajo los auspicios del estado, y el proceso fue concebido originalmente no como un fin en sí mismo, sino como un medio para alcanzar objetivos socialistas. Los regímenes posrevolucionarios tanto de Rusia como de China buscaron generar el socialismo y la industrialización moderna simultáneamente, abandonando (de diferentes formas) la creencia marxista ortodoxa de que el socialismo suponía al capitalismo industrial. Pero en muchos aspectos, el experimento socialista fue perseguido mucho más vigorosamente en la China maoísta que en la Unión Soviética. Ya que Mao, a diferencia de Lenin y Stalin, era renuente a confiar el futuro socialista solamente a las fuerzas impersonales de la tecnología moderna. El maoísmo exigía que el desarrollo económico fuera acompañado (y en realidad precedido) por un proceso “permanente” de transformación radical de las relaciones sociales y la conciencia popular” (Meisner, 2007: 225).

² El estancamiento del salario industrial no implicaba necesariamente un estancamiento del ingreso per cápita de los hogares toda vez que la tendencia del período, además de la plena incorporación de la mujer a la fuerza laboral, fue la de una reducción del número de miembros. De acuerdo a Eckstein (1977: 305), el consumo per cápita en 1974 prácticamente se había duplicado respecto a 1952, aunque en relación a los niveles vigentes en 1933 era apenas un 50% superior. Meisner (2007: 226) en un mismo sentido afirma: “Entre 1952 y 1975, el consumo anual per cápita entre la población rural creció de 62 a 124 yuanes (en precios actuales), mientras que entre la población no agraria creció de 148 a 324 yuanes”.

³ Para un mayor desarrollo sobre la planificación central en China, véase Lardy (1978) y Perkins (2015).

⁴ “El primer plan quinquenal chino sigue el modelo del primer plan soviético, de un cuarto de siglo antes: colectivización y prioridad a la industria pesada. En efecto, esta acapara el 85% de las inversiones reservadas a la industria que, en su conjunto, recibe, por parte del Estado, siete veces más inversiones que la agricultura” (Bianco, 1968: 211).

⁵ “Los problemas del sector industrial se complicaron por el atraso tecnológico. Mientras que la política de auto-confianza limitaba (aunque de ningún modo impedía del todo) el acceso a la tecnología extranjera, la Revolución Cultural tuvo efectos devastadores en la educación superior, la investigación básica y la moral de la intelligentsia tecnológica – contribuyendo a la obsolescencia de la planta industrial construida en los años cincuenta y a la grave escasez de científicos calificados en los últimos años del régimen maoísta” (Meisner, 2007: 222).

⁶ Para un análisis de largo plazo sobre la rentabilidad y la acumulación en China, véase Holz y Sun (2018) y Herrera y Long (2018).

⁷ En la literatura anglosajona se ha denominado a este cambio en la planificación como *dual track system*.

Bibliografía

- Bhalla, A.S. (1995) *Uneven development in the Third World. A study of China and India*, Palgrave MacMillan, Londres.
- Bianco, Lucien (1976) *Asia contemporánea*, Siglo XXI editores, Madrid.
- Chatterjee, Arun (1985) *China's economy. An aspect*, Social Scientist Vol. 13 N° 9, pp.53-60.
- Chattopadhyay, Paresh (1981) *Rise of social capitalism in the USSR*, Economic and Political Weekly Vol. 16 N° 24.
- Eckstein, Alexander (1977) *China's economic revolution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Fusheng, Xie, Xiaolu Kuang y Zhi Li (2018) *The Reserve Army of Labor in China's Economy, 1991–2015*, Monthly Review 70/4, pp. 23-34.
- Gürel, Burak (2019) *The role of collective mobilization in the divergent performance of the rural economies of China and India (1950-2005)*, The Journal of Peasant Studies Vol. 46 N° 5, pp.1021-1046.
- Herrera, Remy y Zhiming Long (2018) *Acumulación de capital y ciclos en China. Reflexiones basadas en las tasas de ganancias industriales (1952-2014)*, Revista de Economía Crítica N° 25, pp. 3-25.
- Holz, Carsten (2003) *China's industrial state owned enterprises. Between profitability and bankruptcy*, World Scientific Publishing, Singapur.
- Holz, Carsten y Yue Sun (2018) *Physical capital estimates for China's provinces, 1952–2015 and beyond*, China Economic Review Vol. 51, pp. 342-357.

- Karcher, Martin (1975) *Unemployment and underemployment in the People's Republic of China*, China Report Vol. 11 (5/6), pp. 22-49.
- Lardy, Nicholas (1978) *Economic growth and distribution in China*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Li, Huaiyin (2015) *Worker performance in state-owned factories in Maoist China: A reinterpretation*, Modern China Vol. 42 N° 4, pp. 377-414.
- Liu, Jung-Chao (1978) *Wages and profits of selected industries in China*, Development and Cultural Change Vol. 26 N° 4, pp.747-761.
- Meisner, Maurice (2007) *La China de Mao y después. Una historia de la República Popular*, Editorial Comunicarte, Córdoba.
- Mukherjee, Prodyot (1972) *Reforma agraria y producción agrícola en China*, Estudios Orientales Vol. 7 N° 1, pp. 44-76.
- Naughton, Barry (1995) *Growing out of the Plan. Chinese economic reform, 1978-1993*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Perotti, Enrico, Laixiang Sun y Liang Zou (1998) *State-Owned versus Township and Village Enterprises in China*, Working Paper N° 150, World Institute for Development Economics Research, United Nations University.
- Song, Ligan (2014) *State and Non-State Enterprises in China's Economic Transition*, en Gregory Chow y Dwight Perkins (eds.) *Routledge Handbook of the Chinese Economy*, Routledge, Nueva York.
- Takahara, Akio (1992) *The politics of wage policy in post-revolutionary China*, MacMillan, Londres.
- Wu, Harry (2014) *China's growth and productivity performance debate revised. Accounting for China's sources of growth with a new data set*, Economic Program Working Series Paper 14-1, The Conference Board, Nueva York.
- Zhan, Shaohua (2017) *Hukou reform and land politics in China: rise of a tripartite alliance*, The China Journal N° 78.