

Transformaciones

El sendero de desarrollo chino y sus particularidades: incidencia e implicancias para los países sudamericanos

NICOLÁS MONCAUT *
DARÍO VÁZQUEZ **

Desde el inicio, en 1978, del proceso de reformas encabezado por Deng Xiaoping, China generó los incentivos para la valorización y aceleró el ritmo de acumulación, el cual se sostuvo a tasas récord durante más de tres décadas. Las fuentes de esta dinámica fueron diversas, originadas tanto en factores relacionados con el comercio internacional como con el aumento del consumo interno. Parte de la literatura plantea que China ha seguido una dinámica de desarrollo por etapas, que partió de un "socialismo de mercado" para luego desembocar en un capitalismo pleno de fuerte intervención estatal. Esta particular vía de desarrollo dio lugar a un tipo de inserción en la economía internacional que afectó de manera diferenciada a los países desarrollados y a los emergentes. En estos últimos, el aumento de las relaciones comerciales con China abrió un debate sobre las ventajas de una asociación estratégica con el gigante asiático. Por un lado, la visión "optimista" considera al ascenso chino como la oportunidad de consolidación de un nuevo orden internacional menos centrado sobre la dependencia de la hegemonía estadounidense; por otro, la visión "pesimista" señala una mayor dependencia de los países sudamericanos y una profundización de la especialización primarizada en los mismos, como complemento de la creciente demanda de China.

El presente trabajo pone el foco en el análisis del proceso de transformación del gigante asiático como manera de interpretar el carácter de su relación con los países sudamericanos, a los fines de plantear diferentes escenarios que debatan con las visiones expuestas.

Palabras clave: Desarrollo Económico - China - Sudamérica - Comercio Internacional - Estructura Productiva

realidad económica 305 (2016) pp.
ISSN 0325-1926

* UBA - Investigador de la Universidad Nacional de San Martín UNSAM y Becario de investigación del CONICET. nmoncaut@gmail.com.

** UBA - Investigador de la Universidad Nacional de San Martín UNSAM y de la Universidad Nacional de La Matanza UNLAM. rdvazq@gmail.com.



China's development path and its characteristics: its incidence and the implications for South American countries

From the very beginning of the reform process led by Deng Xiaoping in 1978, China generated incentives for growth, and its pace of accumulation grew and maintained at record levels for more than three decades. The sources of these dynamics were different, and were originated both by factors related to international trade and increased domestic consumption.

Part of the literature suggests that China has followed a dynamic of development by stages, starting from a "market socialism" and then leading to an abounding capitalism with strong state intervention. This particular development path led to a type of insertion into the international economy which differentially affected developed and emerging countries. In this latter group, increasing trade relations with China opened a debate on the advantages of a strategic partnership with the Asian giant.

On the one hand, there is an "optimistic" vision that considers China's rise as an opportunity to consolidate a new international order less focused in the dependence of US hegemony. On the other hand, a "pessimistic" vision signals a greater Sino-dependence of South American countries and a deepening process of specialization in primary products as a complement to the growing demand of the Chinese market.

The present work focuses on the analysis of the transformation process of the Asian giant as a way of interpreting the nature of its relationship with South American countries, in order to present different scenarios that dispute the exposed visions.

Keywords: Economic Development – China - South America - International Trade - Productive Structure

Fecha de recepción: mayo de 2016

Fecha de aceptación agosto de 2016





Introducción

Hasta el ocaso de la Revolución Cultural, el modelo de descentralización productiva de la República Popular de China (en adelante, “China”) contaba con importantes logros en el terreno de la equidad, pero pocos en lo referente a la calidad de vida, la generación de riqueza y la estabilidad política. Desde 1978, a partir de las reformas encabezadas por Deng Xiaoping, se generaron los incentivos para la valorización y se facilitó el movimiento de capital entre distintos sectores, llevando a un crecimiento de la productividad. En consecuencia, por más de 30 años la tasa anual de crecimiento de China rondó el 10%, tanto por la expansión de su comercio internacional como por el aumento del consumo interno y de la formación de capital productivo.

Con respecto al comercio internacional, dos elementos fueron clave: un **aumento de la inversión extranjera directa (IED), y su concentración en diversas zonas económicas especiales (ZEE) para la exportación de mercancías**. Por sus ventajas competitivas, China se transformó rápidamente en un polo exportador, lo que impactó sobre los mercados internacionales y generó desafíos para todos los países del mundo.

En cuanto al rol del mercado interno y el capital productivo, se pueden destacar **dos etapas**. En la primera, se privilegió el “**socialismo de mercado**”, basado sobre una mayor participación del mercado en la asignación de recursos y el predominio de la propiedad social. En la segunda, desde principios de los dos mil y con China plenamente integrada al sistema capitalista mundial, algunos cambios político-institucionales significativos fueron llevando a una fuerte **disminución de la importancia de la propiedad social en la economía**, con diferentes consecuencias económicas sobre su población. En este sentido, se plantea que China ha seguido una dinámica de desarrollo basada sobre la combinación de las vías de crecimiento “smithiana” y capitalista “europea” (Arrighi, 2007), a manera de transición hacia un capitalismo pleno de fuerte intervención estatal. Esta particular vía de desarrollo ha generado un mecanismo de inserción en la economía internacional que trae aparejados diferentes impactos sobre los países desarrollados y emergentes.

En estos últimos, el aumento de las relaciones comerciales con China ha dado lugar a dos visiones opuestas sobre las **ventajas o desventajas de una asociación estratégica con el gigante asiático**. La primera es una visión “**optimista**”, que considera al ascenso chino como la oportunidad de consolidación de un nuevo orden internacional menos centrado sobre la dependencia de la hegemonía estadounidense. En este nuevo orden, los países emergentes pueden posicionarse como mercados estratégicos ante el creciente nivel de consumo asiático. Por lo contrario, la visión “**pesimista**”



implicaría una mayor dependencia de los países subdesarrollados y una profundización de la especialización primarizada en los mismos, como complemento de la creciente demanda de China.

En este contexto, en el que se observan diferentes **signos de agotamiento del modelo productivo-exportador chino**, este trabajo tiene como objetivo responder a distintos interrogantes. ¿Cuáles son los determinantes del éxito de la estrategia de desarrollo china durante los últimos 37 años? ¿En qué aspectos condiciona la particular vía de crecimiento de China a su *performance* económica futura, tanto en los niveles interno como internacional? ¿Cuál es el impacto efectivo sobre los países emergentes y sobre Sudamérica (y su proceso de integración), en particular? Se observará que, a grandes rasgos, **el desarrollo del bloque sudamericano en torno de la exportación de *commodities* ha sido plenamente funcional al modelo de crecimiento chino.**

La estructura del trabajo seguirá la siguiente morfología. En la primera sección, se abordará un análisis del modelo de crecimiento económico de China post-1978 bajo un marco teórico que toma como elemento central las tensiones sociales y las diferentes posibilidades de transitar un camino de desarrollo. Se ofrecerá una reinterpretación de los planteos neosmithianos sobre la economía china, diferenciando los elementos fundamentales de la estrategia de crecimiento exportadora y la basada sobre el mercado interno. En la segunda sección se describirán algunos de los impactos de la relación comercial de China con Sudamérica sobre el patrón productivo de la región, el comercio regional y los términos de intercambio. En la tercera sección se plantearán posibles escenarios para el futuro teniendo en cuenta ciertos cambios recientes en el modelo de crecimiento chino y se presentarán algunas reflexiones sobre las relaciones económicas de la región sudamericana con el gigante asiático.

1. El modelo de crecimiento chino y sus tensiones (el largo período 1978-2015)

1.1. Antecedentes previos a 1978

Bajo el liderazgo de Mao Tsé Tung y luego del fracaso del “Gran salto adelante”, China fomentó una estructura económico-administrativa sostenida sobre bases cooperativas y descentralizadas, que desde 1958 se basó sobre la gestión por planes anuales en lugar de quinquenales (como había sido hasta ese momento sobre la base de la experiencia de la Unión Soviética). A través, primero, de la Carta de Anshan (1960) y luego de la Revolución Cultural, la economía se descentralizó y el poder de las autoridades provinciales creció notablemente. El plan central sólo se hizo responsable de la producción de algunos bienes y de la planificación de los transportes y del



comercio exterior, mientras que se encargó de repartir la inversión entre regiones intentando velar por un “equilibrio” en las asignaciones (Seurot, 1986).

La descentralización de la gestión intentó incluir a las empresas estatales y comenzaron a transformarse las relaciones sociales de producción para acercar a las masas el poder de decisión y de gestión sobre los medios de producción. Además, se impuso la subordinación de los intereses particulares de cada unidad productiva, localidad o provincia a los intereses de la revolución (Bettelheim, 1974), poniendo notorio énfasis en el estímulo espiritual hacia los trabajadores para elevar la productividad fabril (Lipietz, 1994), lo que implicó optar por la gestión política en las fábricas (rechazando la gestión económica, cuyo principal exponente era la Unión Soviética).

De esta manera, se generalizaron dos tipos de propiedad social (estatal y colectiva) y tres categorías de empresas: las estatales grandes; las PyMEs urbanas, gestionadas en el nivel de calle o barrio y las pymes industriales rurales, gestionadas en el nivel de distritos, comunas populares y brigadas de producción (ligadas con la manufactura de origen agropecuario -MOA).

Bettelheim (1974) destaca que la producción esencial era generada por las PyMEs, lo que transformaba a las fábricas de calle en el motor del desarrollo. A su vez, el nuevo tipo de industrias rurales tuvo un impulso fundamental desde el Estado, que intentó persuadir a los trabajadores de las ciudades para que partieran hacia los distritos rurales y se incorporaran a una brigada de producción o una comuna popular. El tamaño reducido de esas empresas facilitaba la gestión obrera, lo que posibilitaba la ruptura con las formas organizativas capitalistas en las grandes empresas industriales.

Esta transformación determinó una distribución del ingreso “extremadamente igualitaria” debido a la propiedad estatal de los activos (tierra, capital) y la regulación del trabajo y las condiciones sociales (Medeiros, 2008). En las comunas rurales se organizaba la fuerza de trabajo rural, mientras que las empresas públicas agrupaban a la mayoría de los trabajadores urbanos. Por medio del régimen *hukou*, la tierra quedaba bajo la propiedad del Estado pero era arrendada a las familias rurales y no se permitía su intercambio libre. Además, éstas no podían migrar a zonas urbanas, pues perdían su tierra y los beneficios sociales ligados con su condición. Análogamente, el salario y una serie de ventajas sociales eran otorgados a través del *hukou* urbano a los habitantes de las ciudades. Sin embargo, esto no alcanzó para llevar a China a un mayor grado de desarrollo, acorde con sus necesidades y con los estándares internacionales vigentes. La productividad del trabajo no progresó mucho desde 1957 y el desperdicio de energía se volvió “alarmante” (Seurot, 1986).

Muchas fueron las críticas a Mao por la Revolución Cultural, acusada de “destruir la educación superior y decapitar el potencial chino de investiga-



dores, ejecutivos e ingenieros” (Seurot, 1986). Sin embargo, se le reconocieron algunos méritos, como el fomento de la educación universal, la disciplina y el espíritu participativo en la gestión fabril, junto con algunas mejoras en la calidad de vida de las mayorías más postergadas de China, plasmados en un aumento en el consumo medio de alimentos del habitante chino promedio, el notable crecimiento de la esperanza media de vida al nacer (subió de 35 años en 1949 a 68 en 1982) y la elevación por seis del número de niños que acudían a la escuela primaria; datos que “no debieron parecerles decepcionantes al 80 por 100 de habitantes de la China rural, aislados del mundo, y cuyas expectativas eran las mismas que las de sus padres” (Hobsbawm, 1994). Adicionalmente, Medeiros (1998) destaca que, si bien las tasas de crecimiento de China desde la década de los ochenta fueron muy superiores, el crecimiento promedio del PBI de China entre 1965 y 1980 fue de 6,8%, un guarismo para nada despreciable (incluso en comparación con otros países del Este Asiático) que, no obstante, escondía “profundos desequilibrios sectoriales”.

1.2. Los años de la reforma: capitalismo exportador y socialismo de mercado (una relectura de Arrighi y Polanyi para el caso chino)

No pocos antecedentes posee el debate académico sobre las características de los procesos de crecimiento de los países. En particular, el mismo se inició en la constatación empírica de una gran divergencia entre las tasas de crecimiento de un grupo de países en comparación con las del resto, y dio inicio a muchas controversias y planteos diversos sobre el origen y las posibilidades de cerrar esa brecha¹. A posteriori de la literatura tradicional sobre esos temas, y motivado por la búsqueda e identificación de diferentes vías hacia el desarrollo (entendido éste no sobre la base a una referencia marcada por los países centrales sino como un proceso con determinantes mundiales pero características territoriales específicas), Arrighi (2007) encontró que la dinámica económica de largo plazo que históricamente se dio en Asia oriental divergió de la que llevó al desarrollo capitalista a Europa occidental. Esto es algo que ya había destacado Marx (1971[1857]), escritos que señalaban la presencia de un modo de producción distinto en Oriente, independiente de aquel destino “ineludible” trazado por Marx para la vía europea (el socialismo). En este sentido, el modo de producción asiático no posee componentes revolucionarios por sí mismos, que aseguren un paso hacia el capitalismo (y luego al socialismo) de manera endémica.

En función de este antecedente Arrighi plantea la vigencia de un socialismo de mercado en China aún después de las reformas económicas post-

¹ Entre aquellas escuelas que tomaron a las divergencias de crecimiento como pilar fundamental, se puede mencionar la teoría de la dependencia (Palma, 1987).



1978. Según Brenner, hay dos condiciones necesarias que debe satisfacer un proceso de desarrollo capitalista:

“...en primer lugar, los que organizan la producción deben haber perdido la capacidad de reproducirse a sí mismos y su posición de clase tradicional fuera de la economía de mercado. En segundo lugar, los productores directos deben haber perdido el control sobre los medios de producción. La primera condición es necesaria a fin de activar y sostener la competencia que obligará a los organizadores de la producción a reducir costes para maximizar beneficios mediante la especialización y las innovaciones. En cuanto a la segunda condición, es necesaria a fin de activar y sostener la competencia que obligará a los productores directos a vender su fuerza de trabajo a los organizadores de la producción y a someterse a la disciplina impuesta por estos últimos.”²

Dadas estas condiciones, Arrighi se permite dudar acerca de su cumplimiento en la China post-reforma, ya que la propiedad social no ha sido puesta en cuestionamiento en el gigante asiático: “en tanto que sea reconocido y puesto en práctica el principio de acceso igualitario a la tierra, no será demasiado tarde para que la acción social influya con éxito en una evolución todavía tan incierta” (Amin, 2005)³. A la vez, se sirve también de las impresiones de Amin para destacar la fortaleza del pueblo chino para direccionar o vetar el rumbo político-económico de la nación:

“La revolución y la zambullida en la modernidad han transformado al pueblo chino más que a ningún otro del Tercer Mundo. Las clases populares chinas tienen confianza en sí mismas [...] Se han liberado hace tiempo de las actitudes sumisas [...] Un día tras otro se producen luchas sociales, con miles de participantes, a menudo violentas y que no siempre acaban en fracasos.”⁴

Si bien pocas de las protestas y manifestaciones que se producen en China adquieren eco en Occidente, una cantidad no desdeñable de reclamos en torno de cuestiones políticas, económicas o del régimen de propiedad se han suscitado en la última década⁵. Esto, sumado al hecho de que el principio de acceso igualitario a la tierra se encuentra todavía vigente en la

² Brenner (1981). Citado en Arrighi (2007, p. 31).

³ Citado en Arrighi (2007, p. 24).

⁴ Amin (2005, pp. 274-275). Citado en Arrighi (2007, pág. 24).

⁵ El Departamento de Defensa de Estados Unidos informó que en el año 2004 se suscitaron cerca de 74.000 protestas sociales en China, centradas mayoritariamente sobre reclamos por tomas de tierras y cobros ilegales a los agricultores rurales (Department of Defense, 2006). Los ejemplos más significativos de estas protestas sociales son: i) las de febrero de 2006 que, bajo la bandera de “un nuevo campo socialista”, obligaron al Estado chino a posponer la discusión sobre la privatización de la tierra; ii) las ocurridas en 2011 en 13 ciudades chinas reclamando mayores grados de participación democrática, menos actos de corrupción y mejores condiciones socioeconómicas; iii) las que durante varios meses de 2011 y 2012 tuvieron como sede a la región de Wukan (Tobón Tobón, 2012), por la intervención de funcionarios corruptos en el desalojo de familias enteras de sus tierras sin la compensación adecuada que la Constitución China prevé para esos casos.



Constitución⁶, permite a Arrighi pensar que la presencia de una dinámica capitalista (a la manera occidental) en China es, al menos, discutible.

De esta manera, sugiere que la dinámica económica de China se ha correspondido con la “vía smithiana de crecimiento”, la cual se basa sobre una economía de mercado no capitalista, donde las comunidades, bajo una lógica tributaria, producen excedentes por aumentos de productividad basados sobre la división del trabajo y en las capacidades de autogestión de la mano de obra⁷.

Nuestra hipótesis es que ese proceso, que Arrighi denomina dinámica “smithiana”, ha sido, más bien, un proceso de transición gradual al capitalismo, mediante el uso de las banderas del “socialismo de mercado”. ¿Cómo se interpreta esto? Sencillamente, creemos que China ha seguido, a grandes rasgos, dos estrategias de crecimiento durante los años de reforma: una específicamente capitalista, que se basó sobre la obtención y acumulación de excedentes por medio del comercio exterior; y otra, en simultáneo, que se basó en la expansión del mercado interno con mantenimiento de la propiedad social y en la generación y distribución social de excedentes, que llamaremos “economía de mercado de transición”. ¿Por qué sería una economía de transición? Para responder esa pregunta, debemos referirnos a la siguiente frase de Polanyi (2011[1944]), donde hace referencia a la Ley de Pobres inglesa (Speenhamland) como un paliativo necesario para que las leyes de cercamientos fueran efectivas en su objetivo de crear un mercado de trabajo:

“¿Por qué debiera tomarse la victoria final de una tendencia como prueba de la ineficacia de los esfuerzos por frenar su progreso? ¿Y por qué no podría ser el propósito de estas medidas precisamente lo que lograron, es decir, el frenamiento del ritmo del cambio? Lo que no puede detener por completo cierto desarrollo no es, por ese solo hecho, completamente ineficaz. El ritmo del cambio es a menudo no menos importante que la dirección del cambio mismo; pero mientras que esta últi-

⁶ La Constitución de la República Popular China de 2004 sigue destacando la importancia de la propiedad social, colectiva y estatal en la economía del Estado y determina la prohibición de la apropiación en forma privada o de la venta ilegal de tierras estatales, así como la prioridad de desarrollar la propiedad colectiva (CNP, 2004).

⁷ Esta dinámica resulta en: “un proceso de mejora económica impulsado por el aumento de productividad derivado de una división del trabajo cada vez más dilatada y profunda, limitada únicamente por la amplitud del mercado. A medida que el crecimiento económico eleva las rentas y la demanda efectiva, la amplitud del mercado crece, creándose condiciones para nuevas oleadas de división del trabajo y crecimiento económico. Con el tiempo, no obstante, ese círculo virtuoso choca con los límites impuestos a la amplitud del mercado por la escala espacial y el marco institucional del proceso. Cuando se alcanzan esos límites el proceso llega a un equilibrio de alto nivel al que regresa siempre que las perturbaciones que pueda experimentar no sean excesivas (un atractor estable), por lo que se puede entender como una trampa duradera” (Arrighi, 2007).

Cuadro 1. Principales exportaciones de China. Promedios 1992-94 y 2012-14.

Rank.	Producto	1992-1994		Producto	2012-2014	
		Mill. De US\$	Partic.		Mill. De US\$	Partic.
1	Vestimenta para mujeres y niñas	3.679	3,7%	Aparatos eléctricos de telefonía	174.475	7,9%
2	Calzado con suela de caucho, plástico o cuero	3.144	3,2%	Máquinas de procesamiento automático de datos	162.859	7,4%
3	Vestimenta para hombres y niños	3.043	3,1%	Chips, circuitos integrados y microestructuras electrónicas.	67.613	3,1%
4	Petróleo crudo	2.395	2,4%	Vestimenta para mujeres y niñas	45.467	2,1%
5	Juguetes de tamaño reducido y modelos recreativos	2.299	2,3%	Pantallas y dispositivos de cristal líquido	37.322	1,7%
6	Tejidos de algodón	1.929	1,9%	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso	33.435	1,5%
7	Cajas, baúles, maletines, etc	1.847	1,9%	Partes y accesorios para máquinas	30.349	1,4%
8	Aparatos receptores de radiotelefonía o transmisión radial	1.839	1,9%	Diodos, transistores y dispositivos semiconductores similares	28.615	1,3%
9	Jerseys, pullovers, abrigos y similares, de punto	1.800	1,8%	Televisores	28.242	1,3%
10	Otros calzados con suela y parte superior de caucho o plástico	1.481	1,5%	Muebles y sus partes.	28.107	1,3%
11	Camisas para hombres y niños	1.263	1,3%	Cajas, baúles, maletines, etc	26.673	1,2%
12	Prendas de vestir, de cuero natural	1.260	1,3%	Transformadores eléctricos, convertidores estáticos, et al.	26.576	1,2%
13	Camisetas, de punto.	1.232	1,2%	Autopartes	25.532	1,2%
14	Ropa de cama, cortinas y mantelería	1.206	1,2%	Aparatos eléctricos, de iluminación y sus partes	25.098	1,1%
15	Maíz	1.095	1,1%	Impresoras y tonners	24.718	1,1%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

ma no depende con frecuencia de nuestra volición, sí podemos controlar a veces el ritmo al que permitimos que ocurra el cambio.”

A través de estas palabras, podemos interpretar que el Estado chino necesitó impulsar esa economía de transición para encontrar bases de legitimidad suficientes (cierto compromiso del pueblo) para poder expandir el modo de acumulación capitalista. En este sentido, veremos que esta economía de transición (cuyos sostenes fundamentales fueron las grandes empresas públicas y las Empresas de Pueblo y Comunidad -EPC) no fue más que el aliento a formas de producción social, descentralizadas e intensivas en mano de obra, que pretendían hacer menos funesto el paso al capitalismo para los habitantes del gigante asiático (Sección 1.2.2). Pero, antes de describir con detalle los elementos característicos de dicha economía, pasemos a analizar los aspectos meramente capitalistas del crecimiento chino.

1.2.1. Elementos de la estrategia exportadora con IED

Desde la asunción de Deng Xiaoping, la economía de China experimentó un cambio estructural en su matriz productiva. Una de las mejores maneras de percibir esta transformación es a través de los cambios en el patrón de especialización durante los años de la reforma (**cuadro 1**). Puede observarse que, a principios de los noventa, las principales exportaciones de China eran algunas manufacturas de bajo contenido tecnológico (productos textiles, calzado, juguetes) y *commodities* (petróleo crudo y maíz), mientras que en 2014 su patrón de especialización había virado hacia bienes industriales de alto contenido tecnológico (maquinaria, autopartes, productos electrónicos e informáticos).

Esta transformación fue el resultado de la política que la Constitución de

China de 1978 bautizó como de “cuatro modernizaciones”, que establecía que no era admisible para el Partido Comunista que siguiera atrasándose la matriz productiva del gigante asiático, y que era vital para la propia legitimidad del partido poner en marcha cambios que mejoraran las condiciones de vida (en términos materiales) de la población. Se manifestó, entonces, la intención de “hacer de China un gran y poderoso país socialista con agricultura, industria, defensa nacional y ciencia y tecnología modernas para el fin del siglo” (CNP, 1978).

Esta premisa demostró sus resultados más claros en el establecimiento de un modelo industrial que lentamente posicionó a China como plataforma de ensamblaje y exportación del bloque regional asiático (es decir, la exportación de bienes finales provenía de China pero la fabricación de partes se encontraba, en general, a cargo de otros países del ASEAN, con predominancia de Japón y Corea del Sur -Medeiros, 2006; Lipietz, 1994). Dicho modelo se nutrió de un flujo muy importante de inversiones originarias de los “tigres” asiáticos (Hong Kong, Taiwán, Corea y Singapur), cuyos capitales se reestructuraron para transformar a China en la plataforma de ensamblado y exportación de todo el Sudeste asiático. Como destacan Arceo y Urturi (2010): “China exporta fundamentalmente bienes de capital y de consumo, mientras que el resto del este de Asia, excluyendo Japón, exporta una elevada proporción de bienes intermedios que son ensamblados en China”⁸.

El cambio presentado en el perfil externo del gigante asiático tuvo entre sus causas principales a dos políticas relacionadas entre sí: la creación de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) y una política de apoyo a la inversión extranjera bajo fuertes regulaciones.

Las ZEE son áreas donde, con el fin de estimular el establecimiento de fábricas cuyos productos tuvieran como único destino la exportación, se fijó un régimen impositivo especial (con predominio de exenciones) y diversas condiciones preferenciales. Estas áreas, si bien parecidas a las Zonas de Procesamiento de Exportaciones impulsadas por los “Tigres” en los años setenta⁹, presentaron en China ciertas particularidades distintivas. Dixon (1981) identifica diferentes funciones de las ZEE en el proceso de desarro-

⁸ Esta relación no es tan lineal y general con todos los países del Sudeste Asiático. Con Japón y Corea del Sur, China mantiene una balanza de pagos negativa (no sólo por las importaciones de bienes de capital, insumos y bienes intermedios desde estos países sino también por las remisiones de utilidades correspondientes a las grandes multinacionales japonesas y coreanas). Para los países de menor PBI per cápita, como Brunei, Camboya, Indonesia y Mongolia, China es el principal proveedor de divisas por su demanda de materias primas. En cambio, países como Tailandia y Malasia (y en parte Vietnam) sufren en buena parte la competencia de productos chinos, además de configurarse en algunos casos como exportadores de partes y componentes hacia China. Al respecto, véase Medeiros (2006).

⁹ Sobre las estrategias de desarrollo de los “tigres” asiáticos, véase Amsden (2001) y Chang (2007).



llo chino:

“(1) servir como puentes para introducir capital extranjero, tecnología avanzada y equipamiento, y como aulas para el aprendizaje del personal en el manejo de esa tecnología avanzada; (2) promover la competencia entre regiones, entre mercados, y dentro de cierto mercado, todo con el fin de desarrollar la economía nacional y agilizar la producción y gestión empresarias de China; (3) absorber divisas y filtrar parte del capital, tecnología y equipamiento extranjeros a través de las ZEE hacia otras regiones; (4) servir como unidades experimentales en la reforma estructural y como escuelas para el aprendizaje de la ley del valor y de la regulación de la producción acorde a las demandas del mercado; y (5) emplear a la gran cantidad de gente joven esperando por trabajos”.

Con estos fines, se crearon en 1980 las primeras cinco ZEE (las ciudades de Shenzhen, Xiamen y Shantou, y las provincias de Fujian y Hainan)¹⁰, que fueron especialmente exitosas en servir como puentes para introducir tecnología avanzada y equipamiento y luego filtrarlos hacia otras regiones. En este éxito mucho tuvo que ver la apertura de empresas sino-extranjeras de capital conjunto (*Joint ventures*) en las ZEE, donde el inversor extranjero compartía el riesgo con el Estado chino, pero éste se aseguraba una transferencia tecnológica y de *know how* fundamental:

“...la política relacionada con la inversión extranjera ha sido otro instrumento para la incorporación de tecnología y su transferencia a las empresas locales. Actualmente China acepta (...) la creación de filiales con 100% de propiedad extranjera, pero la mayoría de la inversión extranjera está aún conformada por *joint ventures* de distinto tipo que han posibilitado la incorporación de la tecnología por los socios locales y el desarrollo, por éstos, de nuevos productos; la posibilidad de acceder al mercado chino ha sido, aun en el caso de las más grandes transnacionales, un elemento central para la aceptación de condiciones particularmente favorables para la transferencia de tecnología al capital local” (Arceo y Urturi, 2010)

En este aspecto, el rol del Estado chino ha sido fundamental para la atracción de capital ubicado en la frontera tecnológica. La gestión estatal facilitó entonces la incorporación de tecnología avanzada en la producción para el mercado interno a través de las *Joint ventures*¹¹, cuyos directorios necesariamente requerían la conformación, según lo establece la ley, de una parte

¹⁰ Entre ellas, la de mayor crecimiento ha sido Shenzhen, que pasó de ser un pueblo pesquero de 30.000 habitantes en la década de 1970 a convertirse en una ciudad de más de 10 millones de habitantes en el año 2010. Una parte no despreciable de este éxito se debió a su cercanía con respecto a Hong Kong.

¹¹ La Ley de Joint Ventures (1990 [1979]) establecía que: “Las partes en una empresa de capital conjunto pueden hacer su inversión en efectivo, en especie, en derechos de propiedad industrial, etc. La tecnología y el equipo aportados por una empresa de capital conjunto como inversión deben ser realmente tecnologías y equipos muy avanzados que demandan las necesidades de China. En caso de pérdidas causadas por una empresa de capital conjunto por la práctica de un engaño a través del suministro intencional de tecnología y equipo obsoletos, [dicha empresa] deberá compensar las pérdidas.”



china y una extranjera (que debían tomar cualquier decisión por consenso).

Además, el incremento notable de las exportaciones desde las ZEE permitió la obtención de cuantiosos excedentes que pasaron directamente a nutrir el tesoro chino (dado que el Estado formaba parte de la gestión de empresas), lo cual colaboró en que el sector público pudiera incrementar sus inversiones en la economía, así como permitió acumular reservas en moneda extranjera (cuyo principal destino durante varios años fue la adquisición de bonos del tesoro estadounidense) y, ya en los últimos años, intensificar los gastos en educación e investigación y desarrollo.

Por lo tanto, las ZEE funcionaron para China como bases para un “crecimiento hacia afuera”, donde la exportación de productos manufacturados (que no conformaban en buena parte la canasta de consumo de la mayor parte de la población china) jugó un papel de singular importancia en la acumulación de excedentes que sirvieron a diferentes funciones primordiales para el desarrollo chino.

En este sentido, la lógica de las ZEE y la inversión extranjera tiende a la expansión externa del sistema a partir de la acumulación creciente de capital, lo que claramente se identifica con una dinámica capitalista de crecimiento, tal como es descrita por Arrighi (2007). Éste destaca también que el elemento crucial por el cual los capitales externos se vieron tentados de entrar a China fue la combinación altamente rendidora de mano de obra de bajo costo (en términos internacionales) y, en simultáneo, con altos niveles de calificación:

“Contrariamente a una creencia muy generalizada, el principal atractivo [de China] para el capital extranjero no han sido únicamente sus enormes reservas de mano de obra barata; tales reservas abundan en el mundo -aunque no tan formidables-, pero en ningún lugar han atraído al capital de forma parecida. El principal atractivo (...) ha sido la alta calidad de esas reservas -en términos de salud, educación y capacidad de autogestión- en combinación con la rápida expansión de los términos de oferta y demanda para su movilización productiva dentro de la propia China” (Arrighi, 2007).

Esto implicó que “la principal ventaja competitiva de China no [fuera] que sus obreros cobr[aran] en promedio el 5 por 100 del salario de sus homólogos estadounidenses, sino que sus ingenieros y jefes de planta cobr[aran] el 35 por 100 o menos” (Arrighi, 2007). Lo que Arrighi sostiene es que la calificación de la fuerza de trabajo permite: i) que se pueda producir competitivamente sin necesidad de invertir grandes sumas en capital fijo y sistemas de automatización flexible; ii) que se puede aprovechar la calificación de los gerentes y capataces sin necesidad de pagar salarios altos por ese trabajo. Estos dos componentes son los que han permitido que China se convirtiera rápidamente en un polo atractor de inversiones.



Nuestra hipótesis es que esas características de la fuerza de trabajo no han sido sólo atractoras de inversiones, sino que también ayudaron a configurar el modelo de organización industrial predominante en la China post-reforma (modelo que se encontraba a tono con las estrategias del capital extranjero).

Los economistas de la regulación, a la hora de analizar los modelos de organización del trabajo desde un enfoque sociotécnico, ponen el eje en la interacción entre los cambios en el paradigma tecnológico y los compromisos sociales que son las bases del modo de regulación (vgr, la relación capital-trabajo). De esta manera, sostienen que el fordismo tenía asentadas sus bases sobre el Estado benefactor y la rigidez salarial, combinada con las mejoras tecnológicas de la línea de montaje y la organización científica. Sin embargo, “en los años ‘60 la rigidez de la legislación laboral, etc., entra en contradicción con la internacionalización de la producción y de los mercados, y también entra en contradicción con la disminución de la tasa de crecimiento de la productividad” (Lipietz, 1994). Entonces, en el posfordismo se intentará buscar salidas a esas contradicciones, donde dos líneas de acción serán las principales: primero, salir de la rigidez hacia la flexibilidad (tanto en la tecnología como en la relación salarial), y segundo, pasar a formas de mayor involucramiento obrero en la concepción del producto final (volver a la “autonomía responsable” característica del pretaylorismo).

En el mundo posfordista, la palabra “competitividad” se convierte en la clave, en el objetivo a perseguir para posicionarse convenientemente en una cadena global de valor. En un contexto caracterizado por una nueva revolución técnica, que permitió la producción en series cortas y la automatización flexible, las ganancias de competitividad se lograron, en un primer momento, por la flexibilización de la fuerza de trabajo, basada sobre la ruptura de los “acuerdos sociales” característicos del Estado de Bienestar. Pero el privilegio de la flexibilización trae aparejado un menor involucramiento del trabajador en la producción. A medida que la calidad y la diferenciación de producto se tornaron factores importantes de la competitividad, los sectores más dinámicos (cuya competencia no era por precio) empezaron a ver que el taylorismo no era lo más conveniente¹². De esta manera, surgieron dos grandes paradigmas de la organización del trabajo en el posfordismo: el del toyotismo (robotización con prioridad sobre la calidad) y el del “taylorismo asistido por computadora”.

El modelo toyotista resalta como una de sus ideas principales la cooperación entre los trabajadores, con el fin de lograr aumentos de productividad

¹² “La flexibilización implica taylorismo. Pero el taylorismo con las nuevas tecnologías implica cada vez más control, más mecanización y cada vez menos productividad. La productividad crece, pero las tasas de productividad no aumentan en la medida del crecimiento del capital, entonces hay un problema de tasa de beneficios” (Lipietz, 1994).



por dos vías: aumentar las capacidades y propiciar la creación y rápida difusión de nuevas ideas. En esta línea se enmarcan los círculos de calidad, de productividad, etc. Este modelo facilita la gestión de la calidad y la producción *just in time*. Esta forma de concebir la organización del trabajo, destaca Lipietz, “reconstituye la unidad entre los aspectos manuales e intelectuales del trabajo”, ya que asume un involucramiento directo de los operadores en pos de aumentar la productividad y la calidad (tanto de los productos como de los procesos).

En contraste, el “taylorismo asistido por computadora” es el mantenimiento de las formas de control sobre los trabajadores propia del fordismo, sólo que ahora bajo un nuevo marco tecnológico (Coriat, 1994; Lipietz, 1994). Este esquema favorece más la tecnología que la organización del trabajo y considera a la máquina como un reemplazo de la mano de obra (por ello, se basa sobre la contratación de un núcleo pequeño de trabajadores altamente calificados y bien pagos, que se encargan de controlar y supervisar al resto, de calificación y salarios bajos). Ante los *shocks* del mercado, la variable de ajuste son los asalariados, por lo que de por sí la flexibilidad y los salarios bajos son el rasgo distintivo. Según Coriat (1994), “este modelo mina desde el interior la competitividad de largo plazo, por la simple razón de que no se la puede construir sobre trabajo descalificado, mal pagado y precarizado. (...) es un modelo de urgencia: hay un pequeño grupo que funciona solucionando los desperfectos y todo el modelo impide la constitución de un *savoir faire* acumulativo”. O, como aclara Lipietz (1994), “hay una lucha de la administración para reformar a los obreros de manera que trabajen en forma muy precisa, muy disciplinada, muy limpia, pero sin participar en la invención de las nuevas tecnologías”. Por lo tanto, en lugar de alentar la cooperación entre los trabajadores, se los pone en competencia, lo que atenta directamente contra cualquier clase de involucramiento y de aumento de las capacidades tecnológicas. Potenciar las rutinas de trabajo y agregar mejoras al producto final es una tarea exclusiva de los ingenieros, técnicos o gerentes; esto implica una menor eficacia en el control de la calidad, por lo que predomina la producción de *stocks* en exceso en comparación con las necesidades reales. Se privilegian, por sobre todas las cosas, los bajos costos salariales y la producción en gran escala.

Evidentemente, una vez definidas las dos grandes alternativas (que poseen posiciones intermedias), es interesante aclarar que estos esquemas de trabajo suelen estar asociados con ramas específicas (así como a tamaños de empresa), de manera que habrá ramas donde el involucramiento del trabajador sea esencial, mientras que en otras la flexibilidad será moneda corriente.

Pero desde el momento en que los países poseen un determinado patrón de especialización donde ponen de manifiesto su competitividad internacio-



nal sobre ciertas ramas o productos particulares, puede pensarse que hay modelos de organización del trabajo que predominan al interior de los espacios nacionales y que determinan en buena parte las bases de su competitividad. Por lo tanto, en la actualidad también la división internacional del trabajo puede analizarse a través de los aspectos sociotécnicos de producción, junto a otros factores que se asocian con características endémicas de los territorios (naturales e institucionales) que determinan sus ventajas comparativas.

Lipietz (1994) destaca que el caso de China es el de todos los “nuevos países industrializados”, cuyas características principales son la flexibilidad total, con bajos niveles salariales, y con un régimen de acumulación basado casi completamente sobre la exportación. Esta noción, si bien puede ser relativizada¹³, define a China como un caso de “taylorización primitiva”, donde la gestión de la fuerza de trabajo involucra la represión de los obreros (y de las actividades sindicales), provenientes de las migraciones de campesinos hacia las grandes urbes (y de la formación de mercados de trabajo en las ciudades). Pero esta taylorización primitiva toma otra terminología cuando se trata de regímenes que desarrollan su mercado interior (y crecen a partir de él); Lipietz denomina a estos casos como regímenes de fordismo periférico, dado que se hace mayor énfasis en el mercado interno pero aún subsisten elevados niveles de flexibilidad.

Se puede plantear que China ha respondido, a lo largo del período de reformas, a los dos modelos. La taylorización primitiva fue lo que destacó a una primera etapa que se extendió hasta finales de los noventa, mientras que desde principios de los dos mil se fue profundizando cada vez más la transformación hacia un fordismo periférico que, en lo que tiene que ver con la organización de la producción, poco ha cambiado su esquema de “taylorismo asistido por computadora”. Esta transición a un modelo de organización del trabajo compatible con posibles mejoras en las condiciones de las clases trabajadoras se asocia con otros elementos sociales y económicos, que describiremos en las dos subsecciones siguientes.

1.2.2. Elementos del socialismo de mercado y la dinámica “smithiana”

La “economía de transición” china se basó sobre dos pilares: el rol de las empresas públicas y la reforma agraria (en un sentido amplio, que incluye al desempeño de las EPC). Sobre el primero, un aspecto fundamental en el proceso de crecimiento de China tuvo que ver con la tasa de inversión pública, estrategia que recayó en buena parte sobre las empresas públicas, cuyo

¹³ Otros autores son críticos acerca de atribuir a China una estrategia de crecimiento Export-led. Al respecto, véase Medeiros (2013).



rol fue triple: otorgar una elevada cantidad de empleos en el nivel nacional (lo que ayudó a expandir los niveles de consumo), liderar el ciclo de inversiones que guiaron el cambio estructural e incrementar su importancia sobre las exportaciones totales. Con respecto a las inversiones, más del 65% de las destinadas a infraestructura y ampliación de la capacidad productiva durante las décadas de 1980 y 1990 estuvieron a cargo del sector público, en contraste con el 15% correspondiente a las EPC y el 20% del sector privado. A su vez, junto con las EPC demandaban cerca de las dos terceras partes del empleo nacional (Medeiros, 2008). La mayor presencia de las empresas públicas se encontraba en los sectores petrolero, minero, de servicios públicos y en la industria pesada (siderurgia y química).

A pesar de este liderazgo, las empresas públicas han sufrido un proceso de concentración y muchas de ellas se han transformado en multinacionales exportadoras, lo que (como veremos en las siguientes secciones) no necesariamente fue de la mano con una mejora en los salarios de los trabajadores. Además, a partir de los '90, se les dio mayores libertades para despedir trabajadores (Medeiros, 2008).

El segundo pilar ha sido más determinante. Desde los principios de la Reforma, contrariamente a lo que podría pensarse, el estímulo a la industrialización tuvo como premisa la idea de evitar una migración masiva desde las zonas rurales hacia las áreas urbanas. Se favoreció, por medio del Sistema de Responsabilidad Familiar (SRF) -que les dio a los hogares el poder sobre el destino de los excedentes agrícolas- y del establecimiento de las Empresas de Pueblo y Comunidad (EPCs) -que "se convirtieron en la principal agencia de reasignación de los excedentes agrícolas para emprender actividades industriales intensivas en mano de obra capaces de absorber productivamente el excedente de fuerza de trabajo rural" (Arrighi, 2007)-, el desarrollo industrial derivado de la producción agropecuaria, que permitió a las pequeñas comunidades rurales obtener excedentes que, en su mayoría, han sido destinados a la reinversión local para la ampliación del mercado interno, la creación de mayor empleo, la mejora en infraestructura, entre otras.

El SRF, se basó sobre el traspaso de la responsabilidad de la producción agropecuaria desde las comunas hacia las familias (el fin de la gestión política sobre la fuerza de trabajo rural). El *leit motiv* del sistema era la paulatina liberalización de los precios agrícolas, dado que se permitió a los productores comerciar libremente sus excedentes luego de la venta al Estado de una determinada cantidad de producto:

"Desde la Reforma de 1978 la tierra permaneció bajo la propiedad del Estado pero su uso fue distribuido en familias o cooperativas integradas por varias familias. La política de 'permitir que algunos campesinos se enriquecieran primero' se basaba en un sistema de incentivos con las siguientes características: el productor era



obligado a vender al Estado una determinada cantidad física a un determinado precio. El remanente de producción podría ser destinado al autoconsumo o a la venta en el mercado local a un precio normalmente superior al fijado por el Gobierno” (Paganini Cintra, 2013; traducción propia).

Este sistema, junto con una mayor inversión en maquinaria agrícola y los mejoramientos en la producción y distribución de la energía eléctrica realizados por el Estado chino, incrementó notoriamente la productividad de las actividades agropecuarias, llevando a una aceleración en el ritmo de crecimiento de la producción agrícola (Takahashi y Wu, 1992). Este crecimiento fue, a su vez, el sostén de la expansión de las EPC, cuya propiedad estaba en manos de los gobiernos municipales. Pero no sólo los mayores excedentes agrarios se destinaron a la producción de manufacturas de origen agropecuario en las EPC, sino que éstas abarcaron también otros sectores ligados, por un lado, con un mayor desarrollo del mercado interno (equipos eléctricos, productos textiles, fertilizantes) y, por otro, con el ensamblado de componentes para las zonas exportadoras. Como resultado, hubo un incremento en el empleo tanto urbano como rural, que permitió que “entre 1978 y 1984, la contribución del consumo al crecimiento del ingreso nacional [sobrepasara] por mucho a la del resto de los componentes de la demanda” (Medeiros, 1998; traducción propia). Esta expansión del mercado interno se encuentra directamente asociada con lo que denominamos “economía de transición”. En este sentido, las EPC fueron clave para alentar una dinámica “smithiana” de la economía, en los términos de Arrighi.

Si bien el germen de las EPC (así como sus capacidades cooperativas y de gestión comunal) puede encontrarse en tradiciones chinas de antaño (Marx, 1971[1857]; Sugihara, 2003), el antecedente directo es el de las Empresas Comunales o Brigadas de Producción, características de la etapa de la Revolución Cultural. En ambos casos, se trataba de organizaciones pequeñas y medianas bajo control obrero y fuertemente trabajo-intensivas, con el objetivo de formar un fondo social que se destinaba al desarrollo de la comunidad.

La disolución de las comunas rurales a fines de los setenta y principios de los ochenta, junto con el aumento en la productividad agrícola y el mantenimiento de la propiedad de la tierra en manos del Estado, llevaron a una mayor diversificación de actividades en las áreas rurales. Casi todas las Empresas y Brigadas de propiedad colectiva pasaron a tener una concurrencia más activa en el mercado y se transformaron en Empresas de Pueblo y Comunidad (EPC). A su vez, se abrieron nuevas EPC que nucleaban a la mano de obra rural en poblados cercanos a sus hogares, mientras que la profundización de la descentralización presupuestaria (que ya había comenzado con Mao) les dio mayor autonomía a los gobiernos locales (que eran los que administraban directamente la producción en las EPC) en la



toma de decisiones. Las autoridades locales, si bien eran influenciadas por los designios del partido a nivel central, pasaron a ser elegidas por las comunidades. Este proceso permitió que durante esa década se redujera la desigualdad entre el ámbito rural y el urbano.

A finales de la década de 1980 y principios de la de 1990, las EPC pasaron a ser reconocidas como un sector de importancia por el Estado, que dictó una variedad de disposiciones con el objetivo de obligar a reinvertir a las EPC más de la mitad de sus excedentes, para modernizar y ampliar la producción y para aumentar los fondos de bienestar y gratificaciones. Simultáneamente, se les impuso que una buena parte del resto lo destinasen a la construcción de infraestructuras agrícolas, servicios tecnológicos, bienestar público e inversión en nuevas empresas (Perotti *et al.*, 1998).

Sin embargo, desde 1992 comenzó un proceso impulsado desde el Estado central para una transformación radical de las formas de propiedad de las empresas industriales chinas. Ese proceso se basó sobre el alejamiento del Estado de la producción, llevando a que tanto las empresas de propiedad estatal como las EPC (que, como ya se dijo, estaban regidas por los gobiernos locales) atravesaran un proceso de mutación, por el cual el Estado dejó de tener poder sobre las mismas. Las EPC adquirieron nuevas estructuras y formatos, como el de cooperativas sociales (*Joint-stock cooperatives*), por lo que la transferencia de la propiedad no se direccionó mayoritariamente hacia el capital privado individual (menos aún extranjero), sino que se produjo en un marco de distribución de acciones entre los empleados:

“La preferencia dada a la propiedad de los empleados en el período temprano de [desestatización] reflejó un número de factores: problemas financieros, que hacían difíciles las ventas directas; el control de facto por los internos [gerentes] de la empresa, adquirido durante el proceso de la reforma empresarial; y la factibilidad política, que hacía énfasis en que el impacto social de la privatización debía ser menos severo. La propiedad por acciones distribuidas entre los empleados satisfacía, por lo tanto, tres restricciones: el miedo del gobierno oficial de cometer errores políticos, el miedo de los gerentes de perder poder, y el miedo de los trabajadores de perder sus empleos.” (Liao, 2009)

Bajo la lógica de la conveniencia de distribuir la propiedad de las EPC entre los empleados, se llegó rápidamente a un dominio de la forma de Cooperativas Sociales (CS) entre las EPC reestructuradas. En 1997, el 33,5% de las EPC de propiedad comunal reestructuró su forma de propiedad. De las empresas reestructuradas, el 63,37% eligió la forma de CS (**cuadro 2**).

Ergo, la naturaleza cooperativa de la gestión, que venía desde los tiempos de la industria familiar y siguió con las Empresas Comunales y las EPC, no se vio tan afectada (Sun, 2001).

Sin embargo, Liao (2009) ha afirmado que existen altas probabilidades de que las mismas se hayan reestructurado al interior, a través de la concen-



Cuadro 2. Distribución de la reestructuración de propiedad de las EPC (1997). En porcentaje

	Cooperativas sociales	En venta	Sociedad de Resp. Limitada	Agrupadas y fusionadas	Sociedades Anónimas	Bancarota	Otras
En las EPC reestructuradas	63,37%	12,15%	4,66%	3,82%	1,58%	0,66%	13,91%
En el total de las EPC	21,23%	4,07%	1,56%	1,28%	0,53%	0,22%	4,66%

Fuente: Liao, C. (2009), sobre datos del Anuario de Empresas de Pueblo y Ciudad (1998).

tración de cuotas partes en los gerentes por medio de la compra a los empleados de sus cuotas partes. Pero la medición de este fenómeno se dificulta desde 1998, cuando la Oficina Nacional de Estadísticas de China dejó de relevar a las EPC. Además, si bien las estimaciones de la Asociación China de la Pequeña y Mediana Empresa arrojaban una cantidad de 43 millones de EPC en 2007, nada asegura que las EPC hayan podido evitar la mutación hacia formas privadas de propiedad. En este caso, se pondría de manifiesto el carácter transitorio del “socialismo de mercado” chino.

Otro elemento que puede revelar la presencia de una economía de transición al capitalismo es el que se percibe en el **cuadro 3**: la tendencia de las familias rurales de China a que una parte cada vez mayor de sus ingresos provenga del pago de salarios. Si bien puede explicarse por muchas causas, el aumento del porcentaje del ingreso proveniente de salarios en detrimento del correspondiente a la explotación agrícola muestra la progresiva incorporación de los habitantes chinos al mercado de trabajo (y una mayor dependencia del mismo), lo que diluye la idea de un régimen socialista y reafirma el carácter transicional de la noción de “socialismo de mercado”.

No es en vano aclarar, además, que el propio sistema *hukou*, mantenido con el objetivo de neutralizar los efectos adversos de una transición rápida al capitalismo, con los años se convirtió en un problema adicional. En un contexto de crecimiento de las áreas urbanas y mayores incentivos a las migraciones desde las zonas rurales hacia los grandes centros industriales, la existencia del *hukou* les permitió a los empresarios chinos contar con un “ejército de reserva” de mano de obra indocumentada de origen chino, que posibilitaba mantener los salarios bajos.

Por lo tanto, puede percibirse una erosión de la economía de base social que China había heredado del modelo maoísta. Las bases cooperativas y de gestión descentralizada parecen haber pasado lentamente a una gestión privada de la propiedad empresarial (y a un modo de organización del trabajo neotaylorista, como vimos en la Sección 1.2.1). La cada vez más intensa incorporación de China al flujo de comercio y capitales internacionales ha puesto en vilo las posibilidades de los trabajadores chinos de vivir en el “socialismo de mercado” planteado por Deng Xiaoping.



Cuadro 3. Evolución del ingreso neto anual per cápita de los hogares rurales chinos. En %

Item	1990	1995	2000	2005	2010	2012
Ingreso neto (en yuanes)	686	1578	2253	3255	5919	7917
Composición por origen						
1. Ingreso salarial	20%	22%	31%	36%	41%	44%
2. Ingreso neto de operaciones del hogar	76%	71%	63%	57%	48%	45%
2.1 Agricultura, Forestación, Ganadería y Pesca	66%	61%	48%	45%	38%	34%
2.2 Actividades industriales	1%	1%	2%	2%	2%	1%
2.3 Construcción	2%	2%	2%	1%	1%	1%
2.4 Servicios de transporte y telecomunicaciones	2%	2%	3%	3%	2%	2%
2.5 Comercio mayorista y minorista	2%	2%	3%	3%	3%	4%
2.6 Otros	2%	4%	4%	2%	1%	1%
3. Ingresos derivados de la propiedad	4%	3%	2%	3%	3%	3%
4. Ingresos por transferencias	4%	4%	3%	5%	8%	9%

Fuente: Anuario Estadístico de China 2013.

1.2.3. Compromiso del pueblo chino

Hemos dicho ya, parafraseando a Polanyi, que el ritmo del cambio es mucho más importante de lo que suele pensarse. De hecho, no pocos autores destacan el “gradualismo” como una de las principales virtudes de China en el proceso de reformas. Sin embargo, nos interesa aquí destacar que estos cambios, si bien graduales, no dejan de ser nocivos para la población menos favorecida de china. Y es en tal aspecto donde surge la importancia del “compromiso social” destacado por Boyer (2011). Según este autor, el éxito de la estrategia china ha dependido sobremedida de que la sociedad aceptara el monopolio político del Partido Comunista a cambio de un aumento permanente en los niveles de vida por medio de un crecimiento rápido y estable. El compromiso social pone así en el foco a la legitimidad gubernamental.

Este compromiso tiene mucha relación con el sostenimiento en manos del Estado de algunas atribuciones del período maoísta. Como parte del gradualismo gubernamental, la transición se basó en una primera etapa sobre el mantenimiento de la propiedad de la tierra en el Estado y la disolución de las comunas rurales características de los tiempos de Mao. Esta disolución fue, sin embargo, a partir de favorecer a los agricultores (aumentando la productividad) y de reconvertir las antiguas brigadas de producción en EPC's, lo que no trajo efectos sobre los niveles de desigualdad en el campo chino. Con el tiempo, no obstante, las políticas que estimularon la productividad agropecuaria también influyeron en aumentos de la concentración, lo que se evidenció en una mayor desigualdad cuando se decidió relajar el régimen *hukou*, permitir mayores libertades para despedir trabajadores a las empresas públicas e instaurar un sistema de *leasing* sobre las tierras urbanas (Medeiros, 2008). Esto, sumado a la transformación en las formas de pro-



piEDAD en las EPC's, llevó a un incremento de la desigualdad, no sólo entre el capital y el trabajo, sino también entre zonas urbanas (donde se intensificaron los procesos especulativos sobre los inmuebles y aumentó la inmigración de trabajadores provenientes de regiones agrícolas) y rurales. Este proceso de transformación gradual y de incremento paulatino de la desigualdad llevó a numerosas protestas sociales¹⁴, y a una disminución del compromiso social desde los comienzos de la crisis internacional (Oviedo, 2013).

Esta situación obligó al Partido Comunista a impulsar políticas anticíclicas que redujeran los efectos nocivos (sobre los niveles de actividad y empleo) de la caída en la demanda internacional sobre productos chinos. Esta nueva fase de la economía de transición ya no se enfocó en el sostenimiento de la propiedad social, sino en los planes de modernización de las regiones geográficas más postergadas, en inversiones en salud y educación y en un impulso a las políticas de protección de los trabajadores¹⁵. En consecuencia, se ha verificado un aumento relativo del salario de los trabajadores menos calificados (Medeiros, 2008).

Por lo tanto, aceptando la tesis de Boyer (2011) acerca de la legitimidad del proceso de crecimiento chino, se puede pensar en la probabilidad de que una sociedad acostumbrada a la equidad hasta los años ochenta haya disminuido su apoyo frente al aumento de la desigualdad y el avance de la propiedad privada (que llevó a los problemas de especulación inmobiliaria en las ciudades). Esto es lo que ha llevado a un aumento de las protestas sociales, a la aplicación de políticas de inversión pública en educación y salud y a una ampliación de los derechos laborales para lograr una "sociedad armoniosa" (Medeiros, 2008; Oviedo, 2013; Forteza, 2014). A su vez, este compromiso social es un límite a las posibilidades de China de aumentar su competitividad exclusivamente por mecanismos "espurios" (devaluación del tipo de cambio) y exigiría una lenta transición a un proceso de crecimiento guiado por la inversión en sectores intensivos en conocimiento. Sin embargo, no puede dejar de reconocerse que ha sido la política de transición la que ha permitido sostener el compromiso popular en una inevitable transformación hacia un régimen capitalista de producción (en particular, esto se notó en el gradualismo a la hora de establecer la mercantilización de la tierra y la fuerza de trabajo¹⁶).

¹⁴ Cfr. nota al pie nº 5.

¹⁵ Basadas, en particular, sobre la generalización del salario mínimo y el reconocimiento del problema de los trabajadores migrantes (sobre todo a partir de aceptar sus derechos a la sindicalización, a un contrato formal, a condiciones de trabajo similares a las del trabajador local y a ingresar al sistema previsional, así como los derechos de sus hijos de tener acceso a educación básica). Cfr. Medeiros (2008).

¹⁶ Por el lado de la tierra, vale la pena resaltar que recién en los últimos años, y debido a las protestas de los migrantes rurales, el gobierno chino ha incorporado a su agenda la posibilidad de disolver totalmente el régimen hukou, que ya había sido relajado en la década del





Por ende, podemos observar que China presentó una dinámica dual de crecimiento en los años de la reforma, la cual se basó sobre un tránsito al capitalismo atravesado por elementos que hacían menos funesto ese pasaje. Estos elementos, por el solo hecho de ser transitorios, desembocaron inevitablemente en una situación inestable (dada la posible erosión del compromiso popular) que pugna aún por una resolución. Esto, sin dudas, trae nuevos desafíos para el país asiático, así como posibles consecuencias para el mundo vinculado comercialmente con China. Pero pasemos a analizar las relaciones comerciales que posee China con los países sudamericanos, para luego analizar con más detenimiento esas cuestiones.

2. La relación comercial Sino-Sudamericana y sus efectos en la región

Desde mediados de los noventa, y con mayor dinamismo tras la incorporación de China en la Organización Mundial del Comercio (en el año 2001), el país asiático se convirtió en el “taller industrial global” (De María y Campos, 2013). Los capitales internacionales vieron mejores oportunidades de valoración trasladando gran parte de sus plantas de producción al territorio chino. La organización del trabajo que emergía en este país, (descrita en la sección anterior), los menores costos de producción y la mayor rentabilidad dieron lugar a una nueva división internacional del trabajo, que concentró la producción de manufacturas en China. Esto modificó las rutas comerciales de la mayoría de los países del mundo, y en algunos casos también afectó a los patrones de especialización. En particular, el continente sudamericano dio cuenta de este cambio, a partir de la profundización del vínculo con China en desmedro de otros socios comerciales.

La intensificación del comercio entre China y Sudamérica ha dado lugar a dos posturas opuestas sobre los beneficios o perjuicios de una asociación estratégica con el gigante asiático. La postura “optimista” considera que la relación implica una oportunidad de consolidación de un nuevo orden internacional menos dependiente de la hegemonía estadounidense. En este nuevo orden, los países emergentes pueden posicionarse como mercados estratégicos ante el creciente nivel de consumo asiático. Por lo contrario, la visión “pesimista” señala que se trata sólo de un cambio de centro (desde E.U.A a China) que no hace más que profundizar la especialización primarizada en los países en vías de desarrollo (Bekerman, Dulcich y Moncaut, 2014; Slipak, 2014a; Bolinaga y Slipak, 2015).

noventa. En cuanto a la fuerza de trabajo, el proceso que hemos contado sobre las reformas agrarias, las EPC y el rol de las empresas públicas ha permitido que los cambios hacia el capitalismo no fueran tan bruscos como hubiese implicado una creación y liberalización completa del mercado de trabajo.



Al analizar el patrón de comercio entre Sudamérica y China la tendencia parecería acercarse más a la visión “pesimista”. La relación comercial se basa principalmente sobre el intercambio de bienes primarios por bienes industriales. Los principales productos exportados por la región (diez países¹⁷) a China son minerales de hierro (22%); porotos de soja (20%); petróleo crudo (18%); minerales y aleaciones de cobre (18%). Por su parte, los principales productos comprados al país asiático son computadoras (4%); celulares (3%); televisores (2%); equipos de aire acondicionado (2%); neumáticos (1%); motocicletas (1%)¹⁸. Las ventas a China de los países sudamericanos se concentran en pocos productos (10 principales concentran el 87%) mientras que las compras son mucho más diversificadas (10 principales concentran el 20%).

2.1. Reacomodamiento de socios comerciales

Las importaciones totales de la región sudamericana al mundo crecieron fuertemente en los últimos años (entre 2002 y 2014 se triplicaron), pero las de origen chino lo hicieron en una tasa mucho mayor (en el mismo periodo se expandieron casi 20 veces). De esta manera el país asiático ocupó los primeros puestos del *ranking* de socios comerciales de la mayoría de los países de la región (Bekerman, Dulcich y Moncaut, 2014; Slipak, 2014b).

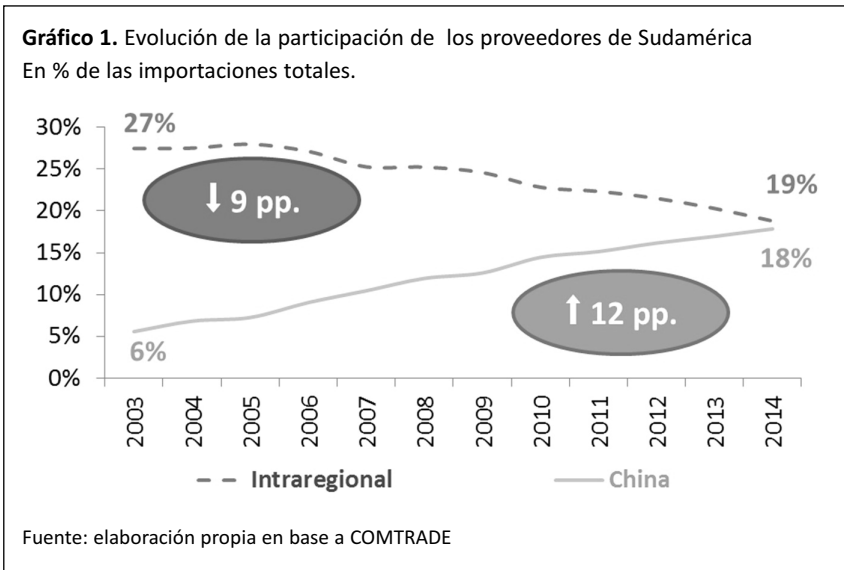
El crecimiento de China como proveedor de productos manufactureros de Sudamérica responde a que este país conquistó (dados sus bajos precios resultantes de las políticas sobre las ZEE y la organización del trabajo reseñadas en el apartado 1.2.1) gran parte del incremento de la demanda sudamericana y en algunos sectores desplazó a los tradicionales proveedores: principalmente a EE.UU., la Unión Europea y los socios regionales (Bekerman, Dulcich y Moncaut, 2014). En resumen, ya sea porque China pudo apropiarse de casi todo el crecimiento de la demanda de importaciones sudamericana, o porque desplazó a los proveedores tradicionales, la integración regional se vio debilitada tras el fortalecimiento de las relaciones comerciales con el país asiático.

En el **gráfico 1** se muestra que en promedio el comercio intrarregional perdió participación (9 puntos porcentuales -pp.) en las importaciones de Sudamérica entre el año 2003 y el 2014. Por su parte China ganó 12 pp. de participación como proveedor de la región. De esta manera, el valor de sus productos vendidos a Sudamérica casi equiparó al valor de las importaciones intrarregionales.

Si se observa lo ocurrido con cada país de Sudamérica por separado se obtienen las mismas conclusiones que las halladas para la región como blo-

¹⁷ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

¹⁸ Valores promedio del período 2012-2014 sobre datos de COMTRADE.



que. En el **cuadro 4** se muestran en rojo los países columna (vendedores) que perdieron participación en el mercado de importaciones de los países fila (compradores); en amarillo los que ganaron hasta 0,5 pp.; y en verde los que ganaron más de 0,5 pp. Así, por ejemplo, en el mercado de importaciones de Argentina, Bolivia ganó 2,1 pp.; Brasil perdió 10,5 pp.; Chile perdió 0,8 pp.; la región sudamericana perdió 10,5 pp. y China ganó 9,8 pp. También se puede ver que en el único mercado de importaciones que la región ganó participación fue en Venezuela (+0,1 pp.), aunque China también ganó, lo cual se explica por una fuerte pérdida de participación del resto del mundo. Por otro lado, se observa que China ganó más de 9 pp. en casi todos los mercados sudamericanos (con excepción de Ecuador que lo hace en 7,4 pp.). Es preciso aclarar que un país puede haber perdido participación en el mercado de otro aun habiendo incrementado sus ventas a ese país, pero a un menor ritmo que las de origen chino. Esto es lo que ocurre en la mayoría de los casos.

Otro aspecto relevante es que casi todos los países de la región ganaron participación en el mercado chino (Sudamérica ganó 2,5 pp. en China), pero en una magnitud mucho menor de lo que lo hizo el país asiático en el mercado sudamericano (10,3 pp.). El único país de la región que perdió peso en China fue Argentina (-0,3 pp.).

A diferencia de la jerarquía lograda por China como destino de las exportaciones sudamericanas y como origen de las importaciones de la región, ninguno de los países sudamericanos aparece entre los principales proveedores de China. Ni siquiera como bloque la relevancia de Sudamérica es significa-

Cuadro 4. Variación de la participación de Sudamérica como proveedor de la región Promedio 2014-2012 vs. promedio 2003-2005 (en puntos porcentuales)

	País que vende												
	Argentina	Bolivia	Brazil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Peru	Uruguay	Venezuela	Sudamerica	China	
País que compra	Argentina		2,1 pp.	-10,5 pp.	-0,8 pp.	0,3 pp.	0,1 pp.	-1 pp.	0 pp.	-0,7 pp.	-0,1 pp.	-10,5 pp.	5,8 pp.
	Bolivia	-5 pp.		-5,9 pp.	-1,8 pp.	-1 pp.	-0,1 pp.	-0,1 pp.	-0,1 pp.	0,2 pp.	0,7 pp.	-13,1 pp.	5,8 pp.
	Brazil	-2,1 pp.	0,4 pp.		-0,3 pp.	0,4 pp.	0 pp.	-0,1 pp.	0,1 pp.	0 pp.	0,1 pp.	-1,6 pp.	5,7 pp.
	Chile	-11,4 pp.	0,1 pp.	-4,6 pp.		1 pp.	2,4 pp.	0,3 pp.	-0,7 pp.	-0,1 pp.	-0,4 pp.	-13,3 pp.	10 pp.
	Colombia	0,9 pp.	-0,3 pp.	-2,4 pp.	-0,4 pp.		-0,9 pp.	-0,1 pp.	0,1 pp.	0 pp.	-5 pp.	-6,2 pp.	10,7 pp.
	Ecuador	-1,5 pp.	0,2 pp.	-3,3 pp.	-2,4 pp.	-6,1 pp.		-0,1 pp.	0,8 pp.	-0,1 pp.	-5,4 pp.	-17,9 pp.	7,4 pp.
	Paraguay	-7 pp.	0,1 pp.	-4,4 pp.	0,1 pp.	0,1 pp.	0 pp.		0,1 pp.	-0,7 pp.	0,2 pp.	-11,7 pp.	10,1 pp.
	Peru	-2,1 pp.	0,4 pp.	-1,9 pp.	-1,9 pp.	-3,3 pp.	-2,7 pp.	-0,3 pp.		0,1 pp.	-4,7 pp.	-16,5 pp.	11,7 pp.
	Uruguay	-6,3 pp.	0,1 pp.	-4,4 pp.	-0,6 pp.	0,1 pp.	0,1 pp.	0,5 pp.	0 pp.		2,5 pp.	-10 pp.	11 pp.
	Venezuela	1,8 pp.	0 pp.	1 pp.	-0,2 pp.	-5,5 pp.	1,5 pp.	-0,2 pp.	0,9 pp.	0,8 pp.		0,1 pp.	13,9 pp.
	Sudamerica	-2,6 pp.	0,5 pp.	-3 pp.	-0,5 pp.	-0,8 pp.	0,2 pp.	-0,2 pp.	0 pp.	-0,1 pp.	-1 pp.	-7,5 pp.	10,3 pp.
	China	-0,3 pp.	0 pp.	1,3 pp.	0,4 pp.	0,2 pp.	0 pp.	0 pp.	0,2 pp.	0,1 pp.	0,5 pp.	2,5 pp.	

Fuente: elaboración propia sobre COMTRADE

tiva para China. La participación de la región como destino de las exportaciones chinas es de apenas un 5% de las exportaciones del gigante asiático al mundo; y como proveedora de las importaciones que realiza China, la participación de Sudamérica alcanza a 7% de sus compras totales (Bekerman, Dulcich y Moncaut, 2014). Esta asimetría deja a los países de la región con muy bajo poder de negociación y siembra dudas acerca de los beneficios netos que puedan lograrse tras los acuerdos con el país.

Las estrategias llevadas a cabo por los países de la región para aprovechar el impulso de China como motor de desarrollo han sido muy diversas y descoordinadas. Al actuar separadamente, el poder de negociación de estos países es aún menor y los beneficios alcanzados a corto plazo podrían tener altos costos en el largo.

Verbigracia, Chile tiene un tratado de libre comercio (TLC) con China desde 2006, lo cual le permite proveerse de productos industriales a un costo muy bajo, pero obstaculiza el desarrollo de una industria nacional, achica su mercado de trabajo y profundiza su dependencia económica. La asociación con China ha convertido a Chile en el país sudamericano con mayor nivel de primarización. Sus exportaciones de cobre pasaron de representar el 50% en promedio del total de las ventas externas para el periodo 2003-2005 a casi el 80% luego del TLC (promedio 2012-2014) con el gigante asiático. Es preciso tener en cuenta que si bien las cantidades exportadas crecieron mucho, hay un efecto precios significativo. Perú también tiene un TLC con China



desde 2009 y Colombia está en negociaciones para concretarlo.

Por su parte, Brasil y la Argentina firmaron varios acuerdos con China en materia de inversiones. Estas se vinculan principalmente con el sector de transportes (ferrocarriles), el energético (energía eléctrica, petróleo y energía nuclear) y el minero. La Argentina ha firmado recientemente un Acuerdo Marco cuyas cláusulas plantean la adjudicación directa de las obras cuando existe financiamiento concesional de China, así como facilidades para el ejercicio de actividades lucrativas para quienes cuenten con permiso de residencia y trabajo (Ley 27.122, 2014).

La adopción de negociaciones individuales por parte de los países o la adopción de restricciones comerciales en el nivel nacional están lejos de responder a una estrategia coherente. Más que eso, parecería que China se estaría aprovechando de la coyuntura de estos países para posicionarse como nuevo líder mundial, imponer su moneda internacionalmente (mediante los *currency swaps* acordados recientemente en los cuatro países), hacerse de los recursos naturales que requiere para su expansión (gran parte de las inversiones acordadas con los países estudiados van en esta dirección¹⁹) y conquistar mercados con sus productos industriales.

2.2. La demanda china: efecto sobre los precios internacionales y términos de intercambio

El sostenido crecimiento de la actividad industrial de China y la necesidad de alimentar a la población que se está incorporando a su mercado de trabajo ha impulsado a un fuerte aumento de su demanda de productos primarios. Tanto es así que en los últimos años su participación como comprador de estos productos se ha incrementado significativamente en el nivel mundial.

En el caso del complejo oleaginoso (granos, aceites y subproductos de molienda), China pasó de acaparar el 14% del mercado mundial en el año 2001, a alrededor del 40% en la actualidad. Asimismo, su participación en la demanda de metales y sus manufacturas pasó del 12% al 20% en el mismo período, y en combustibles del 6% al 20% aproximadamente. El efecto de esta creciente demanda sobre los sectores primarios con un factor productivo no reproducible (tierra, mina o pozo), ha impactado de forma disímil en los precios internacionales de dichos productos (Bekerman, Dulich y Moncaut, 2014; CEPAL 2008: 21-29).

¹⁹ La inversión de China en América latina ha sido hasta el momento una inversión "a la Coase", basada sobre el aseguramiento de los recursos naturales para continuar su proceso de acumulación sostenido en la fabricación de escala mundial de manufacturas industriales. Un ejemplo de esto es el de H. Ford, quien privilegiaba la inversión en vistas a blindar la integración vertical para evitar la incertidumbre y los problemas de coordinación propios de los mercados en el aprovisionamiento de insumos requeridos por su planta automotriz.



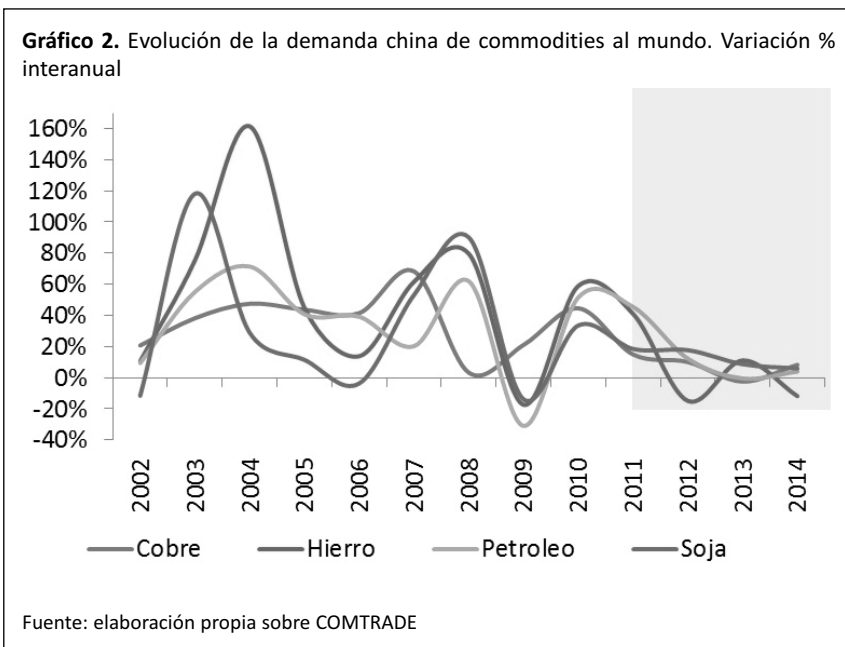
Este crecimiento en la demanda de importación de dichos productos redundó en fuertes incrementos de sus precios internacionales. Por su parte, los precios de las manufacturas de origen industrial (MOI) tuvieron un comportamiento estable y en algunos casos decreciente debido al fuerte exceso de oferta de China, y por lo tanto reflejaron una disminución relativa, ante un contexto de inflación internacional.

Estos efectos indirectos de la industrialización de China sobre los países exportadores de productos primarios de la región han sido asimismo remarcados por Jenkins *et al* (2007), y pueden ser asociados con la evolución sufrida por los términos de intercambio de los países de la región. Por ejemplo, en el periodo de crecimiento de precios de los *commodities*, Chile ha sido el país más beneficiado por esta evolución dada su estructura exportadora fuertemente concentrada en cobre. En el caso de la Argentina la mejora en los términos de intercambio que se registró hasta 2011 dio lugar a una política de elevadas retenciones a las exportaciones de ciertos productos primarios como forma de captar la renta diferencial. En este sentido cabe destacar que entre 2002 y 2012, la recaudación por derechos de exportación, netos de reintegros, nunca ha bajado del 8% de la recaudación total nacional, logrando un promedio para el periodo de 9 %²⁰. Esto ha permitido que la Argentina expandiera el gasto público sin afectar el superávit primario, a la par que atenuara el efecto de las variaciones de los precios internacionales sobre los precios internos. Asimismo, el esquema escalonado de retenciones (decrecientes cuando aumenta el eslabón de elaboración de la cadena) permitió el incentivo de las industrias de transformación de los bienes primarios, especialmente para los de base agrícola (Bekerman y Dulcich, 2012: 35).

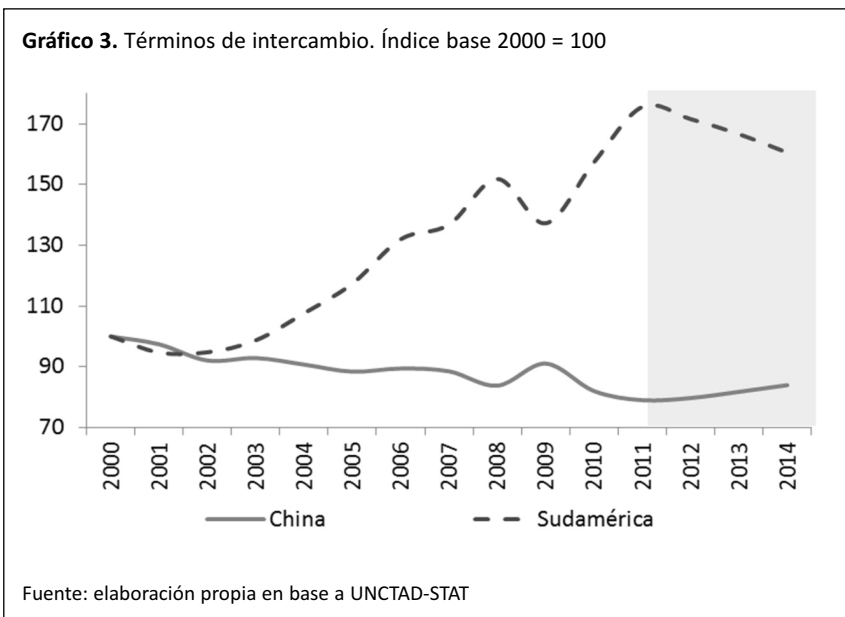
A partir del año 2011 la actividad económica de China desaceleró su tasa de crecimiento, lo cual está teniendo fuertes repercusiones en la economía mundial. Entre éstas, la desaceleración de la demanda de *commodities* por parte de China condujo a que los precios del cobre, el hierro y la soja emprendan una tendencia decreciente (**gráfico 2**), tendencia que se vio amplificada por el relajamiento de la presión generada por componentes especulativos (mercado de futuros, efectos de la política monetaria de E.U.A., entre otros) y geopolíticos (vinculados principalmente con el sector petrolero).

De seguir esta tendencia, el aumento de la dependencia de los países sudamericanos de las compras por parte de China implicaría problemas para su desarrollo de largo plazo (visibles en sus balances de pagos), como consecuencia de haber profundizado sus características primarizadas estructura-

²⁰ Fuente: Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Disponible en <http://www.mecon.gov.ar/sip/basehome/rectrib.htm>



les en función de un aumento de los términos de intercambio que habría sido de carácter coyuntural (**gráfico 3**).





3. Posibles escenarios a futuro y reflexiones finales

Hemos visto que la economía china ha devenido en un capitalismo donde, si bien el mercado interno posee mucha importancia, el patrón de especialización de sus exportaciones se ha configurado sobre una economía de ensamble de partes de origen regional, y con un proceso de organización del trabajo neotaylorista. Pero esto ha sido posible a partir de fuerzas contrarrestantes que intentaron hacer más gradual la configuración de dicha economía capitalista a través del mantenimiento de la propiedad social en la economía (una transición que permitió la adaptación de la población a fenómenos como la mercantilización de la tierra y la fuerza de trabajo) y de varias medidas de política anticíclica, lo que generó una confianza y un compromiso social que legitimaron el proceso de reformas.

Sin embargo, desde el inicio de la crisis internacional de 2007-2008, la acumulación capitalista en China ha tenido que enfrentar problemas no menores. La tendencia a la desaceleración del crecimiento, junto a inestabilidades en el sistema financiero, complicaciones en el mercado inmobiliario y mayores tensiones sociales (sobre todo, por la calidad de los servicios públicos, los trabajadores migrantes, el medio ambiente y la corrupción) han puesto desafíos importantes a las autoridades chinas (Forteza, 2014). Éstas han intentado impulsar políticas industriales orientadas a la exportación de productos competitivos de mayor calidad, y al desarrollo del mercado interno y de los servicios sociales. Sin embargo, esto implicó un incremento en los costos salariales de la mano de obra menos calificada (Medeiros, 2008).

Este conjunto de cuestiones coloca a China frente a un dilema. Las políticas anticíclicas efectuadas para otorgar una mayor base de legitimidad al Partido Comunista vienen reconvirtiendo el proceso de transformación chino hacia una economía mucho más dependiente de la demanda interna. Pero para crecer a partir del mercado interno, hace falta que los trabajadores tengan un mayor poder adquisitivo (mayores salarios). Si bien la relativa apreciación del yuan desde la crisis asiática de 1997 llevó a un aumento relativo de los salarios chinos (Medeiros, 2008), esto es claramente incompatible con el modelo "taylorista asistido por computadora", que privilegia la escala y la flexibilidad laboral. Ante este dilema, se plantean dos posibles escenarios para China en el mediano-largo plazo: **a) profundizar la reconversión del sistema productivo hacia un modelo que implique una mayor competitividad-calidad y un fortalecimiento del mercado interno; ó b) sostener la flexibilidad y el modelo neotaylorista "exportador" concentrado en la competitividad-precio, a expensas de las tensiones sociales que ello pueda implicar.**





El primer escenario implica indudablemente un aumento progresivo de los salarios promedio, dado el mayor requerimiento de empleo calificado en la producción. Esto resultaría, probablemente, en una pérdida relativa de competitividad del modelo asiático sobre manufacturas intensivas en trabajo. La viabilidad y factibilidad del modelo regional actual, que cierra el proceso productivo en un ensamble de partes en China es dependiente de la competitividad salarial. Por lo tanto, *a priori*, el fortalecimiento del mercado interno implicaría una transformación del modelo asiático, y al mismo tiempo una política fuertemente focalizada en la investigación y desarrollo y en el fomento del sistema nacional de innovación.

Este cambio estructural hacia productos intensivos en conocimiento es un proceso que, según Medeiros (2008) y Forteza (2014), ya se encuentra en curso. Sin embargo, la desaceleración del crecimiento chino, si bien no impide la profundización de esta tendencia, le quita grados de libertad a la misma. A su vez, el escenario en cuestión podría llevar a un cambio en la lógica de la IED en China, cuya inversión se focaliza en la fabricación de productos de alto contenido tecnológico pero bajo agregado de valor (lo que plantearía nuevos desafíos también a las relaciones del ASEAN, por las interrelaciones en términos de inversiones realizadas en las cadenas productivas regionales).

La segunda alternativa, que implicaría una disminución general de los salarios reales, traería aparejada una mayor pérdida de legitimidad del proceso de crecimiento chino, basado sobre la erosión del compromiso social enunciado por Boyer. En el nivel político, esta opción no sería muy viable. No obstante, la fuerte devaluación del yuan recientemente acontecida (en agosto de 2015) podría atribuirse (entre otras causas²¹) a la posibilidad de que esta alternativa esté presente en la agenda del Partido Comunista chino, comprometiendo un posible proceso de cambio estructural hacia los sectores intensivos en conocimiento. Sin embargo, no existen elementos suficientes para pensar que nuevas tentativas de disminuir los salarios reales lleven a incrementar la competitividad de los productos chinos, ya que, como aclara Medeiros (2008), hasta el momento el aumento en los costos salariales se vio compensado por el mayor crecimiento de la productividad (manteniendo bajos los costos unitarios de la fuerza de trabajo en dólares).

²¹ Aglietta (2015) afirma que el principal objetivo de la devaluación del yuan (3% contra el dólar) fue facilitar su introducción en la canasta de los Derechos Especiales de Giro (DEG) del FMI hacia fines de 2015. Esto formó parte de la necesidad de “separar al yuan del dólar y afirmar la independencia monetaria de China [...] después de haber expandido en varias oportunidades los márgenes de fluctuación diaria del tipo de cambio”. Simultáneamente, se enmarca en las acciones llevadas a cabo por el gobierno chino con el objetivo principal de convertir al yuan en moneda internacional de reserva (junto con los diferentes swaps acordados con una variedad de países a lo largo y ancho del planeta).



En particular, un elemento clave para este análisis que debería ser tomado en cuenta es cómo van a ir evolucionando a futuro los precios relativos de las actividades trabajo-intensivas versus las capital-intensivas y las conocimiento-intensivas. Los incentivos desde los precios podrían ayudar a revelar el camino de desarrollo a seguir por China, de manera similar a lo que puede aportar la dirección ya tomada por China respecto a la calificación de los trabajadores y los aumentos de salarios reales.

No obstante, es necesario relativizar la posibilidad de un dilema. Es más factible percibir, en clave polanyiana, al primer escenario como la tendencia a largo plazo del capitalismo chino, mientras que el segundo sería la sintomatología de una transición. En este sentido, nuevamente, la dirección podría ya estar definida y las medidas favorables a la producción neotaylorista podrían ser interpretadas como parte del manejo del ritmo del cambio.

En ese caso, ¿qué oportunidades y desafíos se abren para los países sudamericanos ante una posible expansión y una mayor exigencia del mercado chino, suponiendo un aumento general de salarios en China y un viraje de su industria hacia ramas más intensivas en I+D?

Hemos visto que el mayor comercio con China ha debilitado la integración comercial de la región sudamericana en los últimos años, sin embargo, un eventual viraje en el patrón de crecimiento chino podría dar lugar a una recuperación de parte del comercio regional en Sudamérica de manufacturas de bajo contenido tecnológico. Este es un proceso que igualmente no podría verificarse a corto o mediano plazos, e incluso se encuentra supeditado al ritmo del proceso de incorporación de mano de obra al mercado de trabajo chino. Además, la mejora en el poder adquisitivo de la población china y la incorporación de gran parte de la población rural a la masa de consumo introduce nuevas posibilidades para la exportación sudamericana de alimentos “industrializados” al país asiático.

Por otro lado, la desaceleración del crecimiento chino puede afectar al precio de los *commodities* dando lugar a un retroceso de los términos de intercambio de los países sudamericanos. Como se ha mostrado en la sección anterior, desde el año 2011 los precios de los principales productos exportados por los países sudamericanos a China desaceleraron su crecimiento significativamente (y en 2015 tuvieron una caída abrupta), efecto que se vio amplificado por componentes especulativos y geopolíticos. Esto ya ha comenzado a desencadenar problemas en el sector externo de los países de la región (tras la caída del ingreso de divisas por exportaciones) y mermas de la recaudación fiscal (en aquellos países que aplican derechos de exportación). Esto último reduce el margen para llevar a cabo políticas industriales.

De cualquier manera, dada la dependencia comercial de los países de la región respecto a China (que no se verifica a la inversa) resulta difícil rever-



tir el bajo poder de negociación que tiene la región para imponer mejores condiciones en los acuerdos bilaterales. Este panorama atenta contra la posibilidad de abonar a las visiones “optimistas” sobre la relación con China, y extiende los problemas para ejercer plena autonomía en un contexto en el cual las perspectivas de crecimiento del gigante asiático no son las mismas que las de hace una década.

Bibliografía

- Aglietta, M. (2015): “El nuevo modelo de la economía china”, *Le Monde Diplomatique*, Edición 197.
- Amin, S. (2005): *China, Market Socialism, and U.S. Hegemony*; Review XXVIII, Vol. 3.
- Amsden, A. (2001): *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford UP, New York.
- Arceo, E. y M. Urturi (2010): *Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*; CEFID-AR, Buenos Aires, Argentina.
- Arrighi, G. (2007): *Adam Smith en Pekín: Orígenes y fundamentos del siglo XXI*; Akal, Madrid, España.
- Bekerman, M. y F. Dulcich (2012): *Transformaciones recientes en el patrón de especialización de la economía argentina*; Documento de Trabajo CENES N° 22. Buenos Aires.
- Bekerman, M., F. Dulcich y N. Moncaut (2014): *La emergencia de China y su impacto en las relaciones comerciales entre Argentina y Brasil*; Problemas del desarrollo, México, 45(176), pp.55-82.
- Bettelheim, C. (1974): *Revolución Cultural y organización industrial en China*; México, Siglo XXI.
- Bolinaga, L., y Slipak, A. (2015). El Consenso de Beijing y la reprimarización productiva de América Latina: el caso argentino. *Problemas del desarrollo*, 46(183), pp. 33-58.
- Boyer, R. (2011): “The Chinese growth regime and the world economy”; en Boyer, R., Uemura, H. y Isogai, A. (eds.): *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms*. Routledge, New York, Cap. N° 10, pp. 184-205.
- Brenner, R. (1981): “World System Theory and the transition to capitalism. Historical and theoretical perspectives”; en: *Perspectiven des Weltsystems*, Campus Verlag, Frankfurt, Alemania.
- CEPAL (2008): *Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico: el vínculo con China*; Segunda Cumbre Empresarial China – América Latina, Harbin, China. Disponible en: <www.cepal.org/publicaciones/xml/3/34233/RELACIONES_ECONOMICAS_A_MERICA_LATINA_ASIA_PACIFICO.pdf>.
- Chang, H. J. (2007): *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis and the Future*, Zed Books, Londres.



- CNP -Congreso Nacional del Pueblo Chino- (1978): *Constitución de la República Popular de China*.
- CNP -Congreso Nacional del Pueblo Chino- (2004): *Constitución de la República Popular de China*.
- COMTRADE Database, Organización de las Naciones Unidas, en comtrade.un.org.
- Coriat, B. (1994): *Los desafíos de la competitividad: globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad*; Serie Seminarios Intensivos de Investigación, documento de trabajo N° 1, CEIL-PIETTE. Buenos Aires.
- Crespo, E., y J. M. De Lucchi (2011): *Impacto de la industrialización china en las estrategias de desarrollo*; Argentina Heterodoxa, UNSAM-CIGED.
- De María y Campos, M. (2013): "Una estrategia para la reindustrialización y el desarrollo tecnológico de México", en *Impulso a la productividad para la competitividad: una propuesta para México*; FCCyT, México. Disponible en: <<http://dus-selpeters.com/74.pdf>>.
- Department of Defense (2006): *Military Power of the People's Republic of China 2006*; Annual report to congress.
- Dixin, X. (1981): *China's Special Economic Zones*; Beijing Review, Vol. 24, N° 50, p. 14.
- Forteza J. (2014): *Políticas e instituciones para el desarrollo productivo: experiencia internacional e implicancias para América Latina*; Boletín Techint No. 346.
- Hobsbawm, E. (1994): *Historia del siglo XX*; Grijalbo Mondadori, Buenos Aires, Argentina.
- Jenkins, R.; E. Dussel Peters y M. Mesquita Moreira (2007): *The Impact of China on Latin America and the Caribbean*; World Development, Vol. 36, N° 2, pp. 235-253.
- Ley de la República Popular de China sobre Empresas sino-extranjeras de Capital Conjunto - *Law of the PRCh on Chinese-Foreign Joint-Ventures* - (1990 [1979]).
- Liao, C. (2009): *The governance structures of chinese firms: Innovation, competitiveness, and growth in a dual economy*; Springer, Nueva York, Estados Unidos.
- Lipietz, A. (1994): *El posfordismo y sus espacios. Las relaciones capital-trabajo en el mundo*; Serie Seminarios Intensivos de Investigación, documento de trabajo N° 4, CEIL-PIETTE. Buenos Aires.
- Marx, K. (1971[1857]): *Formaciones económicas precapitalistas*; Cuadernos de Pasado y Presente N° 20, Córdoba, 1971.
- Medeiros, C. (1998): *Notas sobre o Desenvolvimento Econômico Recente na China*; IEA-USP.
- Medeiros, C. (2006): *A China como um Duplo Pólo na Economia Mundial e a Recentralização da Economia Asiática*; Revista de Economia Política, vol. 26, N° 3 (103), pp. 381-400 julho-setembro.
- Medeiros, C. (2008): *China: Desenvolvimento Econômico e Ascensão Internacional*; Artículos del GEP, IE-UFRJ. Disponible en: <<http://www.excedente.org/artigos/china-desenvolvimento-economico-e-ascensao-internacional>>



- Medeiros, C. (2010): *O ciclo recente de crescimento chinês e seus desafios*; Observatorio da economia global textos avulsos Nº 3, UNICAMP/CECON.
- Medeiros, C. (2013): *Padrões de investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa*; en: "Padrões de Desenvolvimento Econômico (1950–2008): América Latina, Ásia e Rússia", Volumen 2, Capitulo 9, CGEE, Brasilia.
- Oficina Nacional de Estadísticas de China, *Anuarios estadísticos de China (ediciones de 1996, 2001, 2006 y 2011)*, en: www.stats.gov.cn
- Oviedo, E. D. (2013): *Agotamiento del Modelo exportador, incertidumbre sobre el régimen político y derechos humanos en china*; Voces en el Fenix.
- Palma, G. (1987): "Dependencia y desarrollo: una visión crítica", en Seers, D. (comp.), *La teoría de la dependencia: una evaluación crítica*, FCE, México, pp. 21-89.
- Paganini Cintra, M. R. V. (2013): *A presença da china na américa latina no século XXI – suas estratégias e o impacto dessa relação para países e setores específicos*; Defensa de tesis para la Maestría en Economía Política Internacional, UFRJ, Rio de Janeiro.
- Perotti, E., L. Sun y L. Zou (1998): *State-Owned versus Township and Village Enterprises in China*; United Nations University / WIDER, Working paper 150, Helsinki, Finland.
- Polanyi, K. (2011[1944]): *La Gran Transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*; Fondo de Cultura Económica, México.
- Prebisch, R. (1973): *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*; Serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL. Santiago de Chile.
- Seurot, F. (1986): *Las economías socialistas*; Fondo de Cultura Económica, México.
- Slipak, A. M. (2014a). América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o 'Consenso de Beijing'? *Revista Nueva Sociedad*, 250, pp. 102-113.
- Slipak, A. M. (2014b): *La expansión de China en América Latina: incidencia en los vínculos comerciales argentino-brasileros*; Congreso de Economía Internacional, UNM.
- Sugihara, K. (2003): "The East Asian path of Economic Development: A long-term perspective"; en Arrighi, G., Hamashita, T. y Selden, M.: *The Resurgence of East Asia 500, 150 and 50 year perspectives*.
- Sun, L. (2001): *Economics of China's Joint-stock co-operatives*; United Nations University / WIDER, Discussion paper 2001/24, Helsinki, Finland.
- Takahashi, S. y J. Wu (1992): "Chinese economic reform: a novel approach based on separation of economic reform and politics"; *Japan Research Quarterly*, Vol. 1, Nº 1, pp. 54-55.
- Tobón Tobón, N. (2012); "Wukan, un inédito experimento democrático en el sur de China"; *La Nación*, edición del 26 de febrero de 2012, Buenos Aires, Argentina.

